

La Presse

Publireportage
Montréal
Samedi 12 novembre 1988

SPECIAL

SHERATON

CENTRE DE CONGRÈS DE LAVAL

**LAVAL
LA DYNAMIQUE
REÇOIT
LES CHAMBRES
DE COMMERCE
DU QUÉBEC**



Congrès de la Chambre de commerce du Québec

À LAVAL, ON PRÉPARE LE FUTUR

La Chambre de commerce du Québec tient, cette fin de semaine-ci, son congrès annuel au Centre des congrès de Laval. Quelque sept cents représentants de chambres locales et régionales et d'entreprises membres s'interrogent aujourd'hui samedi en atelier sur l'attitude que doit prendre le milieu des affaires face aux différents changements auxquels notre société sera confrontée.

Réunis sur le thème «Chambre de commerce au futur», les participants se penchent sur l'influence qu'auront cinq facteurs particuliers sur le développement économique: les marchés extérieurs, la recherche et le développement (R-D), l'environnement, la formation, le financement des entreprises.

Les marchés extérieurs

À l'atelier sur les marchés extérieurs, les participants examinent les nouvelles règles du commerce international et la façon dont les PME peuvent en tirer parti. Il devrait sortir de ces discussions un partage d'expériences concrètes dont les participants pourront dégager les principes de base d'une approche réussie des marchés extérieurs dans les années 90. Les invités à cet atelier sont: Pierre Dupuis, président de Matériaux de construction Dometar; Jacques Gilbert, président de RCMP International; Raymond Lafontaine, président de LGS conseillers en informatique; Claude Magnan, vice-président de MKS.

Recherche et développement

L'atelier sur la R-D met l'accent sur la gestion de l'innovation technologique dans les PME. Les participants y étudient les mesures à prendre pour rattraper le retard technologique accumulé au Québec. Les échanges entre les



Le comité d'organisation du congrès. De gauche à droite: Giovanni Rizzuto, Denise Filiatrault, Jean-Pierre Dionne, Jean-François Martel.

participants permettront d'analyser certains aspects de l'investissement en R-D, de la collaboration avec les universités, de l'obtention de contrats du fédéral et des liens entre la grande entreprise et ses fournisseurs et partenaires. Les invités à cet atelier sont: Bertrand Allard, président-directeur général de Tecrad; Denis Beaudry, directeur du Centre de développement technologique de l'Université de Montréal; Aurèle Beaulnes, conseiller spécial au ministère de l'Industrie et du Commerce; Pierre Gauthier, directeur du Groupe Datech chez Gaz Métropolitain.

L'environnement

Le dilemme que pose la protection de l'environnement et les voies qui permettront de concilier nos priorités en tant que société font l'objet du troisième atelier. Les invités en sont: André Bélisle, président de l'Association québécoise de la lutte contre les pluies acides; Gérard Divay, sous-ministre adjoint au ministère de l'Environnement du Québec; André Duchesne, président-directeur général de l'Association des industries forestières du Québec; Michel Yergeau, avocat chez Lavery O'Brien.

La formation

Les participants discutent dans cet atelier des mesures à prendre pour arriver à combler les lacunes du système actuel et nous préparer aux changements qui s'annoncent sur le marché du travail. Les invités en sont: Gaétan Chênevert, directeur de la formation et des programmes participatifs chez Camco; Claude Desmarais, directeur général de la



Mark Taivanen, actuel président de la Chambre de commerce du Québec.

Commission de formation professionnelle du Montréal métropolitain; Jacques Henry, directeur de la formation professionnelle au ministère de l'Éducation; Claudette Mackay-Lassonde, directrice des Affaires éducationnelles chez Northern Telecom.

Le financement des entreprises

Dans cet atelier on analyse les relations des entreprises avec le marché des capitaux et la manière de canaliser vers elles l'épargne du grand public. Les participants discutent des avantages et des désavantages du financement par endettement et l'utilisation du financement public ou du capital de risque. Les invités à cet atelier sont: Marc Beauchamp, président de la société Novacap; Daniel Denis, directeur chez Secor; Tony Metti, vice-président aux prêts commerciaux à la Banque nationale du Canada; Gerald Tremblay, président de la Société de développement industriel du Québec.

CROISSANCE FULGURANTE DES CHAMBRES DE COMMERCE



Louis Arsenault, qui deviendra président de la Chambre de commerce du Québec à l'issue du présent congrès

Le mouvement des chambres de commerce connaît une croissance fulgurante depuis quatre ans. En effet, les chambres de commerce locales ont enregistré une augmentation de 50 p. cent de leurs effectifs qui sont passés de 41 000 à 62 000 membres entre 1984 et 1988. Durant la même période, la Chambre de commerce du Québec, qui a vu le jour en 1909, a vu le nombre de ses membres passer de 3 000 à plus de 7 000, ce qui en fait la plus importante chambre de commerce provinciale au Canada.

«Cette popularité traduit bien l'état de santé de l'entrepreneuriat au Québec», affirme Louis Arsenault, vice-président de premier rang de la Chambre de commerce du Québec, qui deviendra président à l'issue du présent congrès.

Louis Arsenault, qui est également directeur des relations publiques de Québec-Téléphone, souligne que les 230 chambres de commerce locales sont toutes membres de la Chambre de commerce du Québec. «C'est un phénomène unique au Canada où l'affiliation à la chambre provinciale est facultative», fait-il remarquer.

Une autre statistique démontre bien la vigueur du mouvement: 60 p. cent des 230 chambres de commerce québécoises ont au moins un directeur général. Pour sa part, la Chambre de commerce du Québec compte une trentaine d'employés qui préparent les documents devant alimenter les débats de celle-ci. La Chambre a ainsi pris position sur de nombreux sujets comme le libre-échange, la réforme fiscale, les relations de travail, etc.

Les Mercuriades

Le conseil d'administration de la Chambre de commerce du Québec est constitué de quelque 70 personnes qui représentent toute la diversité du monde des affaires, aussi bien par région que par secteur d'activité. Ainsi le conseil d'administration est formé:

- des présidents des chambres de commerce régionales;
- des présidents des chambres de commerce locales dont le territoire compte plus de 50 000 habitants qui ont plus de 350 membres en règle, ou qui ont 500 membres en règle sans égard à la population du territoire;
- de dix gens d'affaires représentant les divers secteurs d'activité économique;
- d'un bureau exécutif formé de onze personnes élues par les administrateurs après recommandation du comité des mises en candidature.

C'est ce bureau exécutif et un comité restreint choisi en son sein qui assurent la gestion quotidienne de la Chambre de commerce du Québec.

Une des activités de la Chambre les plus connues du public est certainement les Mercuriades. Ce concours annuel vise à couronner des entreprises qui se sont distinguées dans le marketing, le commerce de détail, l'action communautaire, l'environnement, l'exportation, etc. Les Mercuriades sont vite devenues prestigieuses dans le monde des affaires au Québec.

PAGE COUVERTURE

De gauche à droite, Daniel Lefebvre, président de la Chambre de commerce de Laval; Clément Joly, responsable du bureau de Laval de RCMP; Gilles Vaillancourt, président de la CODEL; Michel Fournelle, président des Hôtels F.L.

Laval, ville dortoir en banlieue de Montréal. Cette situation ne pouvait pas durer éternellement car, avec ses 300 000 habitants, Laval est la deuxième ville en importance au Québec, la huitième au Canada. «De 1962 à 1986, l'Hôtel de ville de Laval n'a pas eu de voisin. En 24 mois, six édifices à bureaux ont été construits dans un rayon de 600 pieds», souligne Gilles Vaillancourt, président de la Corporation de développement économique de Laval (CODEL).

Ce dynamisme soudain se traduit par l'arrivée du secteur tertiaire. Au cours des trois dernières années, la construction de quinze édifices a permis d'ajouter 1 200 000 pieds carrés d'espace à bureaux, soit plus du double de tout l'espace construit antérieurement. Ces espaces sont occupés, entre autres, par cinq firmes de courtage en valeurs mobilières attirées par une jeune clientèle dont le revenu familial dépasse 40 000 dollars par an. La moyenne d'âge de la population active est de 33,7 ans.

Des institutions financières s'apprêtent également à y construire des centres régionaux. Mi-figue, mi-raisin, Gilles Vaillancourt croit que les problèmes d'engorgement des voies rapides vers Montréal ne sont pas étrangers à l'arrivée du secteur financier à Laval.

La ville n'est donc plus un dortoir. Environ la moitié des Lavallois travaillent dans l'île Jésus. Mais il ne faut pas croire que les 66 000 Lavallois qui empruntent quotidiennement les ponts se dirigent tous vers Montréal. «Beaucoup de Lavallois ont des emplois sur la rive nord», affirme le président de la CODEL. Ainsi 56 p. cent des employés de Bell Hélicoptère sont des Lavallois.

Laval ne répugne donc pas à appuyer les municipalités situées au nord de son territoire qui désirent attirer d'importants manufacturiers. Cela a été notamment le cas lorsque Hyundai a voulu s'établir au Canada. «L'infrastructure que nous avons développée représente un puissant facteur d'attrait pour les jeunes ménages», souligne Gilles Vaillancourt.

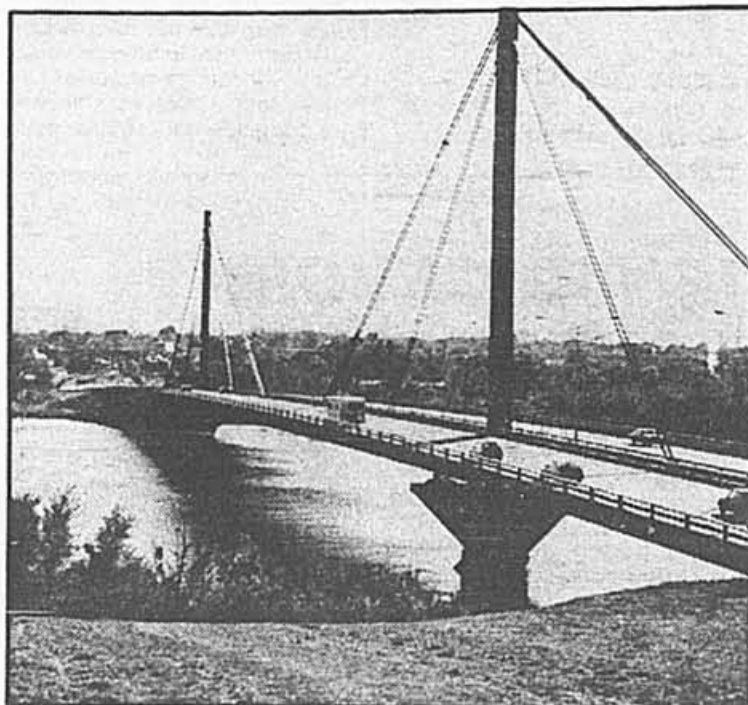
Les emplois à Laval

La présence de quelques grands centres commerciaux régionaux comme le Centre Laval draine une grande population. Il existe



Gilles Vaillancourt, président de la Corporation de développement économique de Laval (CODEL).

Le très beau pont Papineau-Leblanc, qui relie Laval à Montréal, ou l'inverse...



4 000 établissements répartis dans une soixantaine de centres commerciaux sur quelques grandes artères. Le niveau global des ventes atteint les 2 milliards de dollars. Le secteur commercial crée le quart des emplois à Laval. «C'est de loin le plus important employeur», reconnaît Gilles Vaillancourt.

La structure industrielle de Laval est basée essentiellement sur de petites et moyennes entreprises qui comptent moins de 200 employés. «Cela explique pourquoi Laval a été peu affectée par la crise économique de 1982», soutient le président de la CODEL. Le seul secteur où l'on observe une forte concentration de l'emploi dans de grandes entreprises

est celui des aliments et boissons où quatre entreprises accaparent à elles seules plus de 45 p. cent des travailleurs de cette industrie.

Par ailleurs, le potentiel de développement économique de Laval demeure considérable puisque ses quatre parcs industriels ne sont occupés qu'à moitié. La ville compte beaucoup sur la présence de l'Institut Armand-Frappier pour attirer dans son parc scientifique les compagnies pharmaceutiques et les entreprises spécialisées dans les biotechnologies. «La nouvelle loi sur les brevets pharmaceutiques profite déjà à Laval. Deux entreprises ont annoncé des projets d'investissement importants», fait remarquer Gilles Vaillancourt.

Daniel Lefebvre, président de la Chambre de commerce de Laval.



Une ville unique

L'épanouissement de Laval passe par une foule de menus détails qui échappent au commun des mortels. Ainsi Laval vient d'être reconnue région administrative par le gouvernement du Québec. «Nous ne sommes plus une sous-région de Montréal, souligne Gilles Vaillancourt. Dorénavant Québec devra tenir compte de nos besoins en matière de santé sans calculer les équipements du centre-ville de Montréal.»

Dans le même ordre d'idées, Québec vient de reconnaître l'association touristique régionale de Laval. «Nous ne sommes pas une destination touristique en termes de loisirs mais nous présentons un attrait pour les congrès», explique Gilles Vaillancourt. En effet, Laval possède un centre des congrès très fonctionnel. Pour être plus exact, ce centre appartient à l'entreprise privée. C'est d'ailleurs le seul du genre au Québec. Mais la ville en fait la promotion comme si c'était le sien.

Pour le président de la CODEL, l'avantage de Laval sur Montréal dans la course aux investisseurs est la rapidité de décision. «Laval est une ville unique, tandis que Montréal est une communauté urbaine, un regroupement de plusieurs villes. Si une entreprise demande d'aménager un arrêt d'autobus devant l'emplacement de sa future usine, à Laval la décision est prise en quelques heures. À Montréal, c'est beaucoup plus long.»

Le paradis du bungalow

Malgré les transformations industrielles et économiques des

dernières années, Laval demeure le paradis de la maison unifamiliale. Sur 105 000 unités de logement, 70 000 sont de type unifamilial d'une valeur moyenne de 110 000 dollars.

Laval possède encore son pouvoir d'attraction sur les jeunes couples car les terrains sont abondants et peu chers. Au cours des deux dernières années, plus de 11 000 unités de logement ont été construites, pour une valeur de près de 800 millions de dollars.

Il y a donc beaucoup d'enfants à Laval et la ville se doit d'encourager cette natalité et favoriser l'essor des garderies par le don de terrain. L'Hôtel de ville prêche par l'exemple avec ses installations qui peuvent accueillir soixante enfants. «La plus grande garderie municipale au Québec», affirme Gilles Vaillancourt.

Cette jeune population exige également des infrastructures culturelles. Laval possède maintenant un orchestre symphonique et une Maison des arts qui présente actuellement une exposition des œuvres d'Alfred Pelland, Marc-Aurèle Fortin et Clarence Gagnon.

Les personnes âgées sont attirées par Laval pour les mêmes raisons que les jeunes couples: sécurité, espaces verts et proximité des services. Plusieurs maisons d'accueil pour les personnes du troisième âge ont donc vu le jour dans l'île Jésus. Comme toute jeune ville, Laval pense à son avenir, qui est aussi de vieillir.

À Laval

UNE CHAMBRE DE COMMERCE EN PRISE SUR LE MILIEU

Daniel Lefebvre, l'actuel président de la Chambre de commerce de Laval, a une vision populaire de l'organisme qu'il dirige. «Nous regroupons les gens d'affaires. Mais le dynamisme d'une entreprise repose généralement sur ses employés.» La Chambre de commerce de Laval cherche donc à faire passer son message auprès de l'ensemble de la population lavalloise par la diffusion de messages à la radio ou par la distribution de son bulletin dans 75 000 foyers.

«Nous voulons que toute la population se sente concernée par le dynamisme qui anime le milieu des affaires lavallois», déclare ce jeune ingénieur vice-président marketing de Gendron Lefebvre. On comprend mieux les intentions de Daniel Lefebvre quand on jette un coup d'œil aux statistiques. À Laval, il existe plus de 7 500 entreprises, essentiellement des PME, qui emploient 80 000 personnes. Trois emplois sur cinq sont occupés par des Lavallois.

L'effervescence du milieu des af-

fares lavallois se reflète à la Chambre de commerce. En 1987, au congrès de la Chambre de commerce du Québec, elle a été nommée «Chambre de commerce de l'année». Elle devenait, du même souffle, la deuxième plus importante chambre de commerce du Québec avec 2300 membres.

Plus que des relations publiques

Si Daniel Lefebvre veut sensibiliser la population à la gestion des affaires, c'est que la base industrielle de Laval demeure malgré tout fragile, puisqu'elle est jeune. «On dit que seulement 15 p. cent des PME passent le cap des cinq ans. C'est peu.» Il voudrait que la Chambre de commerce de Laval devienne une banque de connaissances pour les entrepreneurs. «On considère généralement les chambres de commerce comme des lieux de rencontres pour le milieu des affaires. Je crois que nous devons dépasser le simple fait d'être un organisme de relations publiques.»

Pour atteindre ses objectifs, Daniel Lefebvre veut développer des services destinés aux jeunes PME. «On se lance en affaires parce que l'on croit avoir une bonne idée. Mais aujourd'hui cela n'est plus suffisant.» Pour remédier à ce manque d'expérience, Daniel Lefebvre pense à un conseil des sages formé d'une vingtaine de personnes qui pourraient dispenser des conseils aux jeunes entrepreneurs.

Il ne fait aucun doute dans l'esprit de Daniel Lefebvre que Laval possède les atouts pour jouer un rôle prépondérant dans l'économie québécoise. «Le pourcentage de francophones est plus grand à Laval qu'ailleurs au Québec. De plus, le niveau de scolarité de notre population est de deux ans plus élevé que celui de la population de l'île de Montréal. Tout en étant plus jeune», précise-t-il.

Le parc des sciences

Ces caractéristiques de la population lavalloise sont en mesure

d'attirer des entreprises de haute technologie qui, de plus, recherchent un environnement urbain semblable à celui de Laval.

Laval possède déjà un parc des sciences. Axé sur l'Institut Armand-Frappier, il privilégie l'industrie pharmaceutique et les biotechnologies.

Bio-Méga est un autre élément important de ce parc des sciences. Cette entreprise appartenait à la Société générale de financement du Québec qui l'a cédée l'été dernier à Boehringer Ingelheim, multinationale allemande spécialisée dans les produits pharmaceutiques. Bio-Méga est le deuxième centre canadien en importance dans la recherche pharmaceutique fondamentale. Il emploie actuellement 81 personnes.

Par ailleurs, les Laboratoires Nordica ont annoncé récemment qu'ils allaient concentrer leurs activités, notamment celles de Pointe-Claire, dans ce nouveau parc des sciences.

La Chambre de commerce de Laval s'implique à sa manière dans ce virage technologique. Ainsi, l'année dernière, elle a organisé un premier sommet de la haute technologie qui a été suivi d'un second à la fin du mois de septembre dernier. Quarante exposants ont participé à cet événement. Les gens d'affaires ont pu également assister à de nombreuses conférences sur l'informatique, les télécommunications, l'électronique, les biotechnologies, l'automatisation et la robotisation. Les prochains sommets seront plus spécialisés. L'année prochaine, ce pourrait être l'aéronautique.

Et cette université?

La structuration de ce parc de haute technologie relance le vieux rêve des Lavallois d'avoir leur université. «Je ne vois pas pourquoi la deuxième ville en importance au Québec ne pourrait pas avoir une université», de dire Daniel Lefebvre. Plusieurs formules sont présentement à l'étude dans le milieu des affaires et à la Ville. Cette université, par exemple, pourrait s'orienter essentiellement vers la biochimie ou la microbiologie, de manière à créer une synergie avec les entreprises du parc des sciences.

En accueillant cette année le congrès de la Chambre de commerce du Québec, le milieu d'affaires lavallois a démontré qu'il peut relever des défis. En effet il a su, en deux ans seulement, doter Laval de l'infrastructure nécessaire à la tenue de cet événement. La deuxième ville en importance au Québec vient de faire un autre grand pas.

Les Hôtels F.L.

L'ART DE BIEN RECEVOIR ENTRE UNE AUTOROUTE ET UN CENTRE COMMERCIAL

Le Montréalais qui se rend dans les Laurentides est un peu surpris de constater que l'on termine la construction de trois établissements hôteliers, tous situés à proximité du Sheraton Laval. Le nombre de chambres disponibles autour du Centre commercial Carrefour Laval s'élève maintenant à 750! Quatre hôtels aux abords d'une voie rapide, dans une ville réputée pour ses maisons unifamiliales, voilà qui étonne à première vue. Pourtant, la raison de ce boom hôtelier n'a rien de sorcier.

Le Sheraton Laval a été construit en 1980. Il disposait de 170 chambres. En 1986, son propriétaire Michel Fournelle, des Hôtels F.L., ajoute 80 autres chambres et un centre des congrès de 43 000 pieds carrés. «Nous offrons la même superficie de salles pour des congrès que le Reine-Elizabeth», affirme Raymond Larivée, qui est à la fois directeur général du Sheraton et du Centre des congrès de Laval. Ce complexe possède 30 salles pouvant accueillir de 10 à 2 000 personnes.

C'est le seul centre des congrès privé au Québec et Laval le considère comme sien dans ses campagnes de promotion. Le succès du Centre des congrès de Laval est tel que, malgré ses 250 chambres, l'hôtel ne suffisait pas à la demande et devait loger des clients hors de l'île.

Michel Fournelle décide alors d'ouvrir un second hôtel: c'est la grande tour ultramoderne de l'Hôtel des Gouverneurs. Les deux autres hôtels attirés par le succès du Centre des congrès de Laval font partie de chaînes bon marché. «Nous les considérons comme un complément au Centre des congrès», déclare Raymond Larivée.

«Dans Montréal métropolitain, il y a deux centres des congrès dont le plus moderne est à Laval», lance péremptoirement Jacques Gravel, vice-président marketing des Hôtels F.L. Il cite en exemple la salle de 2 000 places qui a un seul de réverbération nul. «La seule salle du genre au Québec», aime-t-il souligner.

Mais pourquoi les congressistes se ruent-ils à Laval? Que peuvent-ils trouver dans un hôtel coïncé entre une autoroute et un centre commercial? Bien des petites choses qui font la différence.

Ainsi le Centre Laval accepte que les clients de l'hôtel garent leur voiture sur son immense terrain de 5 000 places. «L'autre jour, les organisateurs d'un congrès ont économisé 6 000 dollars en frais de stationnement en venant chez nous», soutient Jacques Gravel.

Il y a aussi tous les congrès de représentants de commerce et autres vendeurs qui sont bien heureux d'avoir cette meuble de la consommation à deux enjambées. On retrouve 6 000 établissements commerciaux à Laval et le chiffre des ventes au détail dépasse les deux milliards annuellement.

Mais le secret des Hôtels F.L., vous le trouverez dans les chaudrons du Sheraton. «Normalement un hôtel tire entre 55 et 65

p. cent de ses revenus de la location de chambres et le reste des repas et boissons alcoolisées. Dans notre cas, nos revenus proviennent principalement de la restauration, ce qui représente 10 millions de dollars par année», explique Raymond Larivée.

Une clientèle d'affaires

Le vice-président marketing des Hôtels F.L. identifie trois types de clientèle qui fréquentent son établissement. Il y a celle qui vient à l'occasion d'un banquet. C'est une clientèle régionale. Il y a, bien entendu, la clientèle de congrès et, finalement mais non la moindre, la clientèle autochtone lavalloise, c'est-à-dire les politiciens locaux, les hauts fonctionnaires, les entrepreneurs qui viennent prendre le pouls du milieu.

«Nous jouons le rôle de l'hôtel de la place», n'hésite pas à dire Jacques Gravel, même s'il sait que la connotation «village» de son affirmation déplaît souverainement aux dirigeants de la ville. Cet homme, qui connaît les ouailles

lavalloises comme s'il les avait tricotées, prétend que 60 p. cent des décideurs de la région métropolitaine demeurent dans l'île Jésus ou les Basses-Laurentides. «Tous les partis politiques qui ont pris le pouvoir à Québec ou à Ottawa avaient des organisateurs lavallois», déclare-t-il. Bien entendu, tout ce monde fréquente sa table et boit son vin, ce qui explique le succès du Sheraton Laval.

La clientèle de congrès provient en grande partie du Québec. Le choix de l'Hôtel des Gouverneurs s'imposait donc à Michel Fournelle puisque cette chaîne a bonne réputation auprès de la gent d'affaires québécoise. L'achat d'une franchise appartenant à un réseau différent lui donnait également accès à un autre système de réservation de chambre. Le quart de la clientèle de congrès provient des autres provinces et 5 p. cent des États-Unis.

Artopex

**FAIRE LES CHOSES
AUTREMENT**

Si, à sa sortie de l'université en 1951, vous aviez dit à Guy Bonneau qu'il travaillerait un jour dans le domaine du mobilier de bureau, il aurait souri. Si, en plus, vous lui aviez prédit qu'il ferait carrière comme entrepreneur et dirigeant d'entreprise, il vous aurait trouvé franchement farfelu. Pourtant, vous auriez été devin!

En effet, Guy Bonneau est aujourd'hui président-fondateur de Artopex International. Avec 750 employés, cinq ateliers de fabrication (bientôt six), près de un demi-million de pieds carrés de superficie, des dépenses en R-D représentant 2 p. cent des ventes, une présence très forte aux États-Unis et un chiffre d'affaires, en 1988, de l'ordre de 60 millions de dollars, Artopex est la deuxième plus importante entreprise située à Laval. C'est aussi le chef de file de l'industrie québécoise du mobilier de bureau haut de gamme.

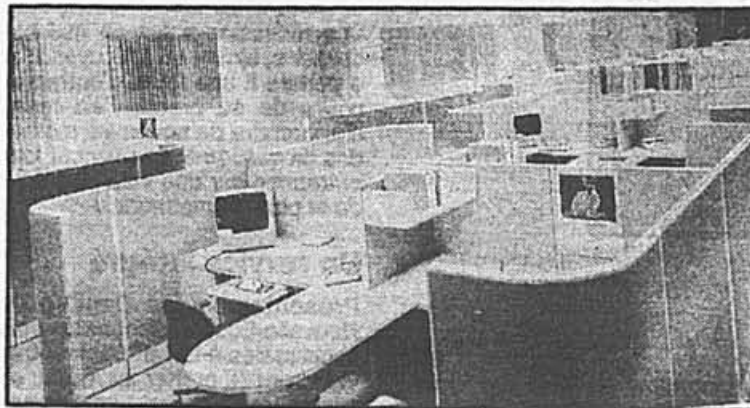
Un accident de parcours

Guy Bonneau n'est pourtant venu dans le monde des affaires que par devoir et pour une courte durée. Diplômé des Hautes Études commerciales en mathématiques actuarielles, il souhaite au début des années 50 faire carrière dans le domaine des assurances.

En 1956, il quitte son emploi dans une compagnie d'assurances montréalaise pour fonder Bonnex. Il veut ainsi offrir à son père, épuisé par une carrière exigeante comme contremaître, l'occasion de travailler dans un environnement moins stressant. «Je me suis donné six mois pour évaluer les chances de réussite de l'entreprise, me disant qu'à 28 ans il me serait facile de trouver à nouveau un emploi dans les assurances», raconte le président de Artopex.



Guy Bonneau,
président-fondateur
de Artopex
International.



Concept global
d'Artopex basé sur les
besoins des bureaux
informatisés
modernes.

Guy Bonneau n'aura pas besoin de chercher du travail. Bien que modestes, les débuts de Bonnex sont prometteurs. La compagnie se spécialise dans le travail du métal. Très rapidement, Guy Bonneau applique les principes économiques qu'il a appris aux HEC, principes qui l'ont toujours suivi dans sa carrière.

Première règle: prévoir l'évolution et les besoins du marché et trouver une niche qui correspond à la taille de l'entreprise. «Plus la compagnie est petite, plus le segment du marché doit être étroit», précise M. Bonneau.

À l'époque où Bonnex entre sur le marché, son président prévoit que les gouvernements auront à construire un grand nombre d'écoles pour accueillir les nombreux «baby-boomers» qui franchiront leurs portes dans les an-

nées à venir. Il décide donc de se spécialiser dans la fabrication de vestiaires métalliques destinés aux écoles.

Deuxième règle: être différent des autres compagnies pour s'imposer plus rapidement sur le marché. Afin de se distinguer de ses concurrents et éviter ainsi de les affronter directement sur leur terrain, Bonnex propose à sa clientèle des armoires entièrement soudées. Le produit est original. Tous les autres modèles disponibles sont boulonnés.

Cette stratégie porte rapidement ses fruits. Dès le début des années 60, Bonnex devient le leader québécois dans la fabrication d'armoires métalliques. Bien que minuscule, cette niche a permis à l'entreprise d'atteindre un chiffre d'affaires de huit millions.

**Une présence
remarquée**

Ce n'est qu'en 1966 que Bonnex s'installe à Laval. C'est la deuxième entreprise à faire ce geste. Le nom fait toutefois partie du décor. En effet, soucieux de faire connaître la compagnie aux personnes susceptibles de la financer, Guy Bonneau installe, dans les années 50, une immense affiche portant le nom de Bonnex dans les champs lavallois qui longent la route menant vers les Laurentides...

C'est peut-être ce qui explique que, dix ans après la disparition de la compagnie, Guy Bonneau se fait encore appelé M. Bonnex. Ce quiproquo ne l'affecte absolument pas. Il tient toutefois à souligner que Bonnex a depuis longtemps délaissé le marché des casiers métalliques.

En effet, le vieillissement des «baby-boomers» conduit l'entreprise à quitter le marché des écoles pour se concentrer sur celui des entreprises de service. Dans cet esprit, Bonnex acquiert en 1968 l'Atelier de métal des sœurs de Montréal pour se lancer dans la fabrication de classeurs métalliques.

Rapidement, Guy Bonneau réalise qu'il peut difficilement s'imposer sur le marché du mobilier de bureau en n'offrant qu'un seul article. Il crée donc, avec Artena, spécialisée dans le fauteuil de bureau, et Opus, qui se concentre sur le mobilier de bois, une nouvelle entreprise qui s'occupe de la mise en marché de la gamme de produits complémentaires offerts par les trois partenaires. Cette entité prend le nom de Artopex (ART pour Artena, OP pour Opus et Ex pour Bonnex).

Nous sommes en 1970. Quatre ans plus tard, Bonnex se porte acquéreur de Opus et, en 1976, elle fusionne avec Artena. Bonnex disparaît pour laisser la place à Artopex Canada, puis à Artopex International.

Le deuxième souffle

Guy Bonneau avoue bien humblement qu'entre 1971 et 1982, l'entreprise a connu des moments difficiles. Bien que rentable, la compagnie éprouvait beaucoup de problèmes techniques et ne réussissait pas à se trouver une niche dans le marché du mobilier de bureau.

Tout change au début des années 80. Revenant à ses bons vieux principes économiques appris sur les bancs de l'école, Guy

Bonneau propose à son conseil d'administration une nouvelle orientation. L'introduction massive des ordinateurs dans les bureaux et l'essor considérable de l'industrie des services lui laissent entrevoir l'énorme potentiel que représente la fabrication de systèmes modulaires haut de gamme.

Pour orienter Artopex sur ce marché, Guy Bonneau suggère de délaissé progressivement la production habituelle, d'abandonner les produits en perte de vitesse, d'intensifier la R-D, de vendre non plus des produits mais des concepts de travail et d'investir 1,5 million de dollars pour démarquer l'opération.

Cette réorientation survient au moment où la récession économique frappe durement les entreprises. En un an, les ventes de Artopex chutent de 20 à 13 millions de dollars!

Bien que douloureuse, cette période a, aux dires de Guy Bonneau, eu ses bons côtés. Elle a, entre autres, obligé les compagnies à resserrer leur style de gestion et à prendre le virage qui s'imposait pour rester dans la course. Bref, de jouer un rôle plus dynamique.

Le bon virage

Il semble que Artopex ait pris le bon tournant. La progression de ses ventes a été phénoménale. En 1988, malgré un important ralentissement de travail, elles se sont élevées à plus de 60 millions de dollars.

Environ 30 p. cent de ce chiffre d'affaires provient de ventes effectuées aux États-Unis. Selon Guy Bonneau, cette proportion devrait atteindre 36 p. cent l'an prochain et 43 p. cent en 1990. Le président de Artopex s'apprête d'ailleurs à lever la première pelletée de terre de la première usine américaine de l'entreprise. Artopex possède déjà cinq autres ateliers de fabrication: quatre à Laval et, un tout nouveau, à Sainte-Thérèse, spécialisé dans la fabrication de meubles de bois naturel.

Pour Guy Bonneau, cette présence sur le marché américain est importante. D'une part, elle permet à Artopex d'être à proximité de son principal marché, soit l'Est des États-Unis, et à contourner, d'autre part, l'attitude protectionniste des Américains.

«Le libre-échange favorisera les exportations canadiennes, mais aussi les transactions américaines», précise M. Bonneau. Seules les PME québécoises qui auront gagné la crédibilité nécessaire auprès des Américains seront en excellente position pour accroître le volume de leurs transactions avec nos voisins du sud.»

Guy Bonneau souhaite atteindre en 1990 le chiffre d'affaires magique de 100 millions. Après? Pour lui, pas question de prendre sa retraite. Depuis longtemps il a le goût du risque et il entend mener sa carrière d'entrepreneur jusque dans l'Ouest des États-Unis! ■

GINETTE BOUCHER

**SPÉCIAL
CHAMBRE DE COMMERCE**

Responsable
des cahiers spéciaux
Manon Chevalier

Textes
Eric Devlin

Photos
Pierre Charbonneau

Photo de la
page couverture
Gilbert Duclos

Graphisme
Linda Wilson

La Banque de Nouvelle-Écosse **CENTENAIRE AU QUÉBEC**

La Banque de Nouvelle-Écosse (BNE) fête cette année son centième anniversaire d'existence au Québec. Cet âge vénérable survient au moment où les institutions bancaires québécoises et canadiennes connaissent des bouleversements importants. En effet, les consommateurs exigent des produits financiers de plus en plus poussés et la récente déréglementation des services rend la concurrence très vive entre les établissements.

Ces profonds changements n'inquiètent pas Guy Bisaillon. « Nous sommes-là depuis plusieurs années et nous avons l'intention d'être présents encore longtemps », souligne le premier vice-président de la Direction générale du Québec à la BNE.

En poste depuis un an, M. Bisaillon entend d'ailleurs accroître le volume d'activité de la Banque au Québec au cours des prochaines années. Malgré la concurrence très forte que se livrent les institutions financières, il veut intensifier la présence de la BNE auprès des particuliers et des dirigeants de la petite, moyenne et grande entreprise.

Son programme est ambitieux. M. Bisaillon se montre toutefois confiant d'atteindre ces objectifs. Il rappelle en souriant qu'en cent ans d'histoire, la Banque de Nouvelle-Écosse a largement eu le temps d'acquiescer l'expérience nécessaire à cette nouvelle expansion.

Un siècle d'histoire

Il faut dire qu'il s'en est passé des événements depuis que la première succursale de la Banque a ouvert ses portes rue Saint-Jacques à Montréal en 1888. Les périodes de croissance économique intense ont alterné avec des moments plus dramatiques: la Première Guerre mondiale, la grande Dépression des années 30, le second conflit mondial et la récession du début des années 80.

À chacune de ces époques, la BNE a dû adapter ses services en fonction des besoins de sa clientèle. Par exemple, en 1956, elle a permis à ses usagers de voyager en avion et de payer les droits de passage après leur séjour.

Aujourd'hui, ce système de crédit nous semble naturel. Dans les années 50, cependant, des ex-



Guy Bisaillon, premier vice-président de la Direction générale du Québec à la BNE.

perts ont affirmé que la Banque de Nouvelle-Écosse agissait de façon imprudente. Ils croyaient que les personnes à qui l'on fournissait ainsi l'occasion de se rendre en Europe seraient tentées d'y rester!

Heureusement les mentalités ont changé, tout comme les conditions de travail. Imaginez, dans les années 30, les employés de la Banque utilisaient une plume et de l'encre pour inscrire les transactions dans les livres de compte. Il n'y avait pas de calculatrice et, l'hiver, l'encre gelait durant la nuit. Chaque matin il fallait dégeler les encrènes à l'aide d'une bougie!

Ce fait cocasse illustre bien le chemin parcouru à la Banque de Nouvelle-Écosse depuis sa fondation en 1832 par des commerçants de Halifax et depuis l'ouverture de la première succursale au Québec, 56 ans plus tard.

Aujourd'hui, la BNE est la quatrième plus importante institution bancaire au Canada avec un actif de 71 milliards. Elle emploie plus de 26 000 personnes et dessert sa clientèle par l'intermédiaire d'un réseau de 1 016 succursales et bureaux spécialisés. Elle est également présente dans 45 pays.

Laval, ville dynamique

Au Québec, le nombre de succursales de la Banque de Nouvelle-Écosse s'élève à près de 90. Selon Robert L'Écuyer, directeur du secteur ouest à la Direction générale du Québec, ce réseau prendra de l'expansion au cours des prochaines années car le Québec, avec la capacité d'innovation de ses entrepreneurs et sa structure industrielle, est appelé à jouer un rôle économique important dans l'avenir.

La ville de Laval sera au cœur de ce développement. « C'est normal, soutient Guy Bisaillon, Laval est la deuxième plus importante ville du Québec. Elle regroupe un bon bassin d'entreprises et d'entrepreneurs et la proximité de Montréal incite le milieu des affaires à se regrouper et à se serrer les coudes. Cela crée une saine émulation qui est tout à l'avantage des Lavallois. »

Une mode, cet entrepreneur-ship? « Non, répond Pierre Cousineau, attaché de direction, communications et développement, à la BNE. C'est ce qui est encourageant. À Laval, le phénomène n'est pas artificiel. Il est là pour durer car les fondations sont solides: les entreprises sont nombreuses, oeuvrant dans des secteurs très diversifiés et se regroupent pour aller de l'avant. »

Son collègue est du même avis. « Laval a passé sa phase d'adolescence, une certaine maturité s'est installée », explique Robert L'Écuyer en faisant référence à la croissance économique phénoménale des années 70 et au ralentissement causé par la récession des années 80.

« La récession a été un mal nécessaire, ajoute M. L'Écuyer. Elle a permis à une foule d'entrepreneurs de se prendre en main, d'apprendre de nouvelles méthodes de gestion et de relancer leur entreprise sur une voie plus solide et plus prometteuse. »

Un service intégré

Présentement, la Banque de Nouvelle-Écosse dispose de trois succursales à Laval. Deux autres viendront se greffer au réseau en décembre et janvier. L'une de ces succursales, Chomedey-Souvenir, deviendra le pivot de tout le développement de la BNE dans la région.

« Grâce à cette mini-régionale nous allons suivre de très près l'expansion de Laval, que ce soit dans le domaine industriel ou dans celui de la consommation, pour saisir toutes les occasions de développement », précise M. Bisaillon.

Déjà, avec l'acquisition de McLeod Young & Weir, dont l'une des succursales est située à Laval, la Banque de Nouvelle-Écosse offre à sa clientèle lavalloise une gamme très étendue de services. Cela va se poursuivre et s'intensifier avec la mini-régionale.

« Contrairement aux autres institutions bancaires, nous allons garder sous le même toit, dans la mini-régionale et dans les autres succursales, les services qui s'adressent aux particuliers et ceux conçus pour les entreprises », souligne le premier vice-président. Ce service intégré a plusieurs avantages. Il évite, entre autres, aux dirigeants d'entreprises d'avoir à courir entre plu-

sieurs établissements pour obtenir tous les services dont ils ont besoin.

Du sur mesure

Cela n'empêchera pas la Banque d'offrir à sa clientèle d'affaires un service de consultation sur mesure. « Les PME ont longtemps reproché aux institutions financières de méconnaître leurs besoins. Aujourd'hui ce n'est plus vrai, fait remarquer Pierre Cousineau. À la Banque de Nouvelle-Écosse, nous avons appris à saisir leurs attentes. Nous voulons que le banquier devienne le partenaire de l'entrepreneur, car un bon gestionnaire doublé d'un innovateur visionnaire, cela fait toujours une bonne entreprise. »

Ce rôle de consultant, la BNE l'assume depuis plusieurs années. Dans les années 80, par exemple, la Banque s'est impliquée dans de nombreux dossiers pour aider les entrepreneurs à traverser la récession de la meilleure façon. « On nous dit parfois qu'il est difficile de devenir client de la BNE. Il faut comprendre qu'il est encore plus difficile d'en sortir », dit en souriant M. Cousineau.

Un atout pour l'exportation

C'est, entre autres, par la qualité de son service que la Banque de Nouvelle-Écosse entend s'imposer sur le marché lavallois déjà très convoité par les autres institutions bancaires. En 1985, cette qualité a été mise en évidence par une enquête menée au Québec par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Cette étude a révélé que la BNE devançait toutes les autres banques en ce qui concerne le taux de satisfaction de la clientèle.

Qualité de service, mais aussi solide expérience dans le domaine de l'exportation. « La Banque a été créée par des commerçants pour qui l'exportation a toujours été une priorité », rappelle Pierre Cousineau.

Cette caractéristique s'est conservée au fil des ans. La BNE dispose actuellement d'un réseau international très étendu. Elle offre également une foule de services reliés à l'importation et à l'exportation. C'est un atout majeur au moment où les entreprises lavalloises sont invitées à s'implanter sur de nouveaux marchés ou à attirer des investisseurs.

Ginette Boucher

ScotiaMcLeod

POUR FAIRE SON MARCHÉ MONÉTAIRE

Un bon dirigeant est capable avant tout d'identifier les besoins de son entreprise et dans un deuxième temps de s'associer avec les gens qui peuvent l'aider à les combler.

C'est l'idée maîtresse qui nourrit les efforts de ScotiaMcLeod lorsque l'on met sur pied de nouveaux produits et que l'on rencontre les clients. La firme récemment acquise par la BNE est un modèle exemplaire de présence dans les chambres de commerce à travers le Québec. Se rapprocher des milieux d'affaires est une priorité.

Au cours de l'expansion des dernières années qui a touché le milieu du courtage en valeurs mobilières, les firmes plus importantes ont réussi à se doter de systèmes plus sophistiqués et d'une expertise financière hors du commun. Cela a permis à certains courtiers en valeurs mobilières de sortir des sentiers battus et d'offrir beaucoup plus que le traditionnel service de vente et d'achat d'actions. Maintenant, pour ne citer que quelques services qu'une entreprise peut obtenir, on parle de RER collectifs, de gestion de fonds de roulement et de gestion de portefeuille.

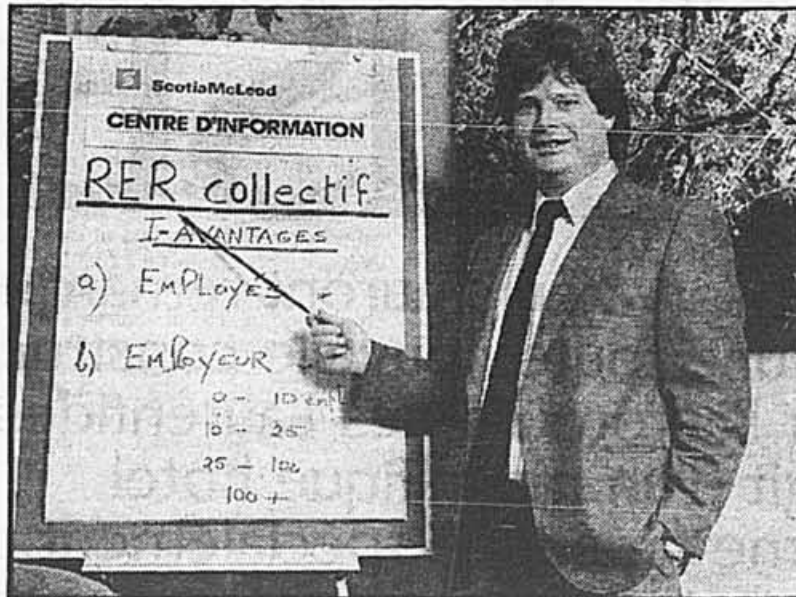
Un simple coup de fil

Selon M. Patrick Hofman, vice-président et directeur du bureau de Laval, «les PME québécoises y trouvent leur compte». Tout comme ses 12 collègues répartis à travers le Québec, une bonne partie de leurs clients utilisent le service du marché monétaire pour placer leurs fonds à court terme. Ils y trouvent un taux de rendement supérieur, une sécurité accrue et, comme le marché est très liquide, un accès rapide à leurs fonds pour faire face aux imprévus.

Les transactions se font à l'aide d'un simple coup de fil et le règlement a lieu le jour même. ScotiaMcLeod fait d'ailleurs partie du groupe des trois courtiers qui sont responsables de 65 p. cent du marché monétaire canadien. Ce marché est d'une valeur totale de 200 milliards de dollars. Jusqu'à tout récemment, il était limité aux gouvernements et aux grandes corporations, mais maintenant des entreprises plus petites ou même des individus qui possèdent une capitalisation solide peuvent en profiter.

Les fonds de retraite

Cependant, le point sur lequel il faut insister, c'est le RER collectif



Patrick Hofman, vice-président et directeur du bureau de Laval.

ScotiaMcLeod. «Il y a un malaise évident dans le fonds de retraite traditionnel que l'on connaît. On n'a qu'à lire des articles comme celui qui a paru dans *La Presse* du 24 octobre pour s'en rendre compte. Moi et mes collègues avons en main un produit qui possède une foule d'avantages, et pour l'employeur et pour l'employé, sans que ce soit fait au détriment d'un des deux partis. Il ne faut pas s'imaginer qu'un fonds de retraite est une partie de plaisir pour l'employeur. Il y a les frais astronomiques, la garde de valeurs, les études actuarielles, bref, de quoi s'occuper. Ce que nous proposons peut tenir lieu de régime principal ou de régime complémentaire.»

Le RER collectif de ScotiaMcLeod se différencie sur plusieurs points, mais le plus évident est la souplesse qu'il permet. C'est un regroupement de RER individuels. Il est administré par le même gestionnaire mais l'employé garde le contrôle de son avoir. Il décide du montant total de sa contribution, qu'il peut faire varier au cours de l'année. Il peut même investir selon diverses options. Un employé de 35 ans optera pour la croissance du capital, tandis que celui de 50 ans optera pour une plus grande sécurité. Il peut faire des modifications en cours de route et ce sans frais.

Système de bonification

L'employeur de son côté offre des avantages considérables à ses employés mais sans imposer quoi que ce soit, car la participation au régime, tout comme les contributions de l'employeur, sont sur une base volontaire. Il est donc par exemple très facile pour l'employeur d'établir un système de bonification par le biais du RER collectif. «Le tout demande très peu d'effort de la part de l'employeur, que ce soit au niveau de la mise sur pied ou du suivi administratif.»

«Nous avons beaucoup plus à offrir que ce que les gens imaginent. Du certificat de placement garanti à la gestion de portefeuille, la sécurité du capital existe aussi chez nous, pour les entreprises et pour le particulier.»

C'est avec une présence accrue et des outils semblables que ScotiaMcLeod veut aider les entreprises du Québec à motiver employés et employeurs. Il est vrai que la fidélité d'un employé est la plus grande richesse qu'une entreprise puisse avoir.

Benoit Daignault

RER COLLECTIF

L'AVEZ-VOUS RÉALISÉ?

Les plus observateurs auront remarqué la présence d'une toute nouvelle construction donnant sur l'autoroute des Laurentides à Laval. Il s'agit d'un magnifique hôtel ultra-moderne aménagé spécialement pour offrir confort et commodité aux gens d'affaires.

Cette grande réalisation se caractérise par ses nombreuses innovations, à tous les points de vue.

- Architecture
- Aménagement
- Services
- Technologie



OUI, NOUS L'AVONS RÉALISÉ!

Voici quelques entreprises ayant contribué à la réalisation de l'Hôtel des Gouverneurs Laval.

ALIMENTS PEARLESS LTÉE (LES) Distributeurs des jus VITALITY	748-6921	LES REVÊTEMENTS VAUDRY INC. Entrepreneurs en revêtements extérieurs	430-2430
BIUROSISTÈME (Une division de M.D. Vaillancourt) Aménagement et ameublement de bureaux	337-2277	L.M. SAUVÉ Ltée Maçonnerie	255-2895
CALMEK ÉQUIPEMENT LTÉE Fournisseurs d'équipement commercial pour buanderies et nettoyeurs à sec — Consultants et conseillers	382-0680	LOUSEL INC. Fabricant et fournisseur de chutes à linge, de compacteurs et contenants à déchets	324-3300
CHRONOFORT LTÉE Vente et réparation de coffre-forts	328-9648	LUCIO STORTO ASPHALTE INC. Travaux d'asphalte, de ciment et de paysagisme	681-2547
COITRAGES UNIVERSEL LTÉE Travaux de coffrage industriel, commercial et institutionnel	326-5200	MAISON DU CAFÉ Fournisseur de café	593-6256
COMPAGNIE PEPSI COLA DE MONTRÉAL (LA) Fournisseurs des produits Pepsi Cola, Diet Pepsi, Seven Up, Canada Dry et des eaux minérales Cristaline et Montellier	322-8051	MARIUS BOUCHARD ARCHITECTES Architecture	842-8551
CONCORDIA P.B. Travaux de finition de béton	648-2997	MARTINEAU, VALLÉE, REGIMBALD INC. Ingénieurs-conseils en structure	739-2265 646-3610
CONSULTANTS CRS INC. (LES) Ingénieurs-conseils en mécanique, électricité et énergie	682-9800	MÉCANIQUE RH Système de climatisation, de ventilation et de réfrigération	384-8300
DANSEREAU & ARSENAULT LTÉE Fabricants de portes, fenêtres et fournisseurs de bois de finition	336-3794	MEUBLES RENEL INC. Meubles de qualité sur commande	661-3605
DIVERSEY WYANDOTTE INC. Fournisseurs de produits sanitaires	866-4951	MKS INFORMATIQUE INC. Systèmes informatiques « clé en mains » pour des marchés spécialisés	332-4110
ÉBÉNISTERIES ALAIN JACQUES INC. (LES) Ébénisterie architecturale sur spécifications	661-6469	MOBILIER J.A.E. LTÉE Fournisseurs d'ameublement commercial	733-9700
ENSEIGNE SPECTRAL INC. Auvents, enseignes lumineuses, néons et décoration	629-7421	MODUS DESIGN Consultants en aménagement intérieur	521-6505
ENTREPRISES D'ÉLECTRICITÉ O.P. LTÉE (LES) Entrepreneurs électriciens	331-1132	NOËL GUÉARD, PEINTRE Contracteur, peinture et tapisserie	376-1109
ENTREPRISES JULIEN INC. (LES) Fabrication d'équipements pour cuisines commerciales	397-9928 (418) 687-3993	PANFOLD DU CANADA INC. Fabricants de portes extensibles en bois et de cloisons mobiles insonorisées	273-0784 273-0264
ÉQUIPEMENTS RICHELIEU LTÉE Distributeurs de systèmes de contrôle en hôtellerie et restauration	861-8253	PASCAL INC. (J.) Division Meubles	336-7170
ESPACE CONCEPT Concepteurs de signalisation	844-0967	PISCINES MONACO INC. (LES) Spécialiste en piscines de béton résidentielles et commerciales	688-6270 337-0767
FORMULES D'AFFAIRES STANDARD INC. (LES) Conseillers en administration et conception d'imprimés d'affaires	739-8153	PLANTES D'INTÉRIEUR VÉRONNEAU (LES) Vente, entretien, location et consultation	336-2623 336-6279
GAUDET & LAURIN INC. Entrepreneurs en systèmes intérieurs	682-0204	POULIN & BUREAU INC. Ferlandier-couvreur	527-9478
GAUVIN INC. Fabrication des chambres frigorifiques FRIGAUMÉTAL	677-3022 (418) 525-4967	QUINCAILLERIE ARCHITECT. H. RICHARD LTÉE Fournisseurs de quincaillerie architecturale et de cadres en acier pressé	521-1515
GICIEURS ROCKWOOD LTÉE (LES) Systèmes de gicleurs automatiques	681-2523	REGULVAR INC. Entrepreneurs en régulation automatique	629-0435
GRANIMAR INC. Importateurs et manufacturiers de marbre, granite, marbre en relief et terrazzo préfabriqué	327-7441	ROY & FILS LTÉE Fournisseurs de tapis, résidentiel et commercial	725-4754
GROUPE RÉMI CARRIER Fournisseur de tissus de rembourrage et accessoires	259-3771	SAFLOK Fournisseurs de systèmes de sécurité informatisés ou: Système électronique de serrures	(313) 588-7373
INDUSTRIES ROUILLARD INC. (LES) Rembourrage industriel, commercial et résidentiel	(418) 663-1411	SERVICES SANITAIRES CONCORDIA INC. Gestion des déchets	457-6770
INDUSTRIES SUPER-MÉTAL INC. (LES) Fabrication et érection de charpentes d'acier, travail sur plaques	(418) 687-0810	SOLOTECH INC. Vente et location d'équipement de sonorisation	526-7721
IMPRIMERIE RBT LTÉE Spécialistes de l'impression en couleur	254-3573	SPIRO VIBRO INC., représentants de McQUAY CANADA INC. Fournisseurs d'équipements de ventilation et de climatisation	324-5050
ISOLATION ALGON INC. Isolation commerciale, industrielle et résidentielle	327-9226	STONHARD LTÉE Revêtement de planchers polymères de haute performance	524-5362
JACQUES BEAUCHEMIN & ASSOCIÉS Consultants en planification de services alimentaires	336-6318	TRANE CANADA Fournisseurs d'équipements de climatisation et de ventilation	337-3321
J. DUFRESNE ASPHALTE LTÉE Aménagement extérieur	622-5444	VALTEX DRAPERIES LTÉE Fournisseurs de draperies et couvre-lits sur commande	842-9503
JOS. OLIVIER LTÉE Isolation thermique mécanique, industrielle et commerciale	381-5681	VITRERIE LARO INC. Résidentiel et commercial	323-4800
LADUBORO LTÉE Système d'entreposage et équipement de restaurant	1-800-361-7321 464-0525	WAGNER PIANOS Accordage et réparation	688-4640
		WESTBURNÉ QUÉBEC INC. Grossiste en matériaux de plomberie, d'électricité, d'aqueduc, d'outillage, de chauffage et de climatisation	332-5331

HÔTEL DES GOUVERNEURS LAVAL

Établissement associé
au Centre des congrès de Laval.
Une réalisation des Hôtels F.L. Inc.

L'HÔTEL DES INNOVATEURS

2225, autoroute des Laurentides
Sortie 10, Laval (Québec) H7S 1Z6
Tél.: (514) 682-2225

En s'installant à Laval **RCMP A EU DU FLAIR**

RCMP a été le premier cabinet comptable à ouvrir un bureau à Laval tout en ayant son siège social à Montréal. «Nous avons eu du flair», soutient Clément Joly, responsable du bureau de Laval.

RCMP, c'est Raymond Chabot, Martin, Paré, le plus grand bureau comptable au Québec avec 1400 employés. Il est présent dans 58 villes. RCMP fête cette année son quarantième anniversaire.

La présence de RCMP est intimement associée au développement économique de Laval. Le bureau a été inauguré en décembre 1981. Il comptait vingt employés. Aujourd'hui, 90 personnes travaillent au bureau lavallois de RCMP sous la direction de dix associés. La croissance de notre



Clément Joly, responsable du bureau de Laval de RCMP.

pleur», explique Sylvie Sauriol, présidente de MultiVidéo, chaîne de location de vidéos qui compte 22 établissements.

«Lorsque vous parlez à RCMP de vos projets d'expansion, vous sentez qu'il connaît le marché», témoigne Jean-Marc Bourassa, propriétaire de Bourassa Pontiac Buick et de quatre autres établissements similaires. Dans son cas, l'apport de RCMP concernait surtout les démarches pour investir dans l'immobilier. Il a ainsi pu devenir propriétaire des terrains où il a construit ses concessions.

«Maintenant, le développement se fait au nord de Laval, soutient Clément Joly. Le sort de Mirabel étant réglé à jamais, on sent que c'est la région où la croissance est la plus forte, ce qui profitera inévitablement à Laval. La force d'attraction de Laval réside dans les services qu'elle a su développer et la proximité de Montréal.»

«Le réservoir de clients de RCMP est tellement vaste, ils ont connu tellement de situations différentes qu'un problème qui semble particulier n'est jamais entièrement nouveau pour eux.»

bureau lavallois repose uniquement sur la PME», spécifient les associés de RCMP avec fierté.

Laval déborde sur Montréal

La clientèle de RCMP Laval ne se situe pas uniquement sur le territoire de l'île Jésus. «La zone d'influence de Laval est très grande», explique-t-il. Ainsi, la frontière sud de Laval est le boulevard Métropolitain et non pas la rivière des Prairies. Les gens d'Ahuntsic font leurs emplettes à Laval.

De la même manière, la population des Basses-Laurentides, qui est de 300 000 personnes, considère le territoire de Laval comme la ville de... Montréal. Lorsqu'ils vont en ville, ils vont à Laval.

«Il est difficile de saisir cette réalité du commerce à Laval lorsque vous travaillez dans une tour du centre-ville de Montréal. En s'installant chez nous, RCMP a été en mesure d'en voir toute l'am-

Vue aérienne d'une partie de Laval.



Clément Joly s'aventure même dans la prospective. Ainsi il croit que, dans l'avenir, un jeune couple ira s'installer dans les Basses-Laurentides, Mirabel devenant un pôle d'attraction économique puissant. Mais dès que les enfants seront en âge d'aller au cégep ou à l'université, le même couple se rapprochera de Montréal, c'est-à-dire qu'il déménagera à Laval pour y conserver le même type de qualité de vie et demeurer proche du lieu de travail. Laval sera donc un compromis durant les études des enfants. Puis le couple retournera vers les Basses-Laurentides pour la retraite.

Clément Joly ne voit pas en Bromont, qui offre un environnement similaire à celui de Laval, une concurrente. «Cette ville est située trop loin des aéroports de Mirabel et Dorval», fait-il remarquer. Saint-Laurent ne pose pas de problème non plus car, pour aménager un parc scientifique, la municipalité doit racheter des terrains, tandis que le parc des sciences de Laval est déjà une réalité.

«Le défi de Laval et des Basses-Laurentides est d'attirer des sièges sociaux et de grandes entreprises, ce qui favorisera la sous-traitance et l'émergence de nouvelles PME, affirme Clément Joly. C'est d'ailleurs un des rôles de RCMP de favoriser ce développement économique par ses nombreux contacts.» En effet, le réseau de RCMP s'étend non seulement d'un océan à l'autre mais également à l'étranger. →

Un rayonnement international

Cette expertise internationale est très appréciée des clients de RCMP. Michel Fournelle, président des Hôtels F.L., possède, entre autres, le Sheraton Laval. «Ma comptabilité doit répondre à des normes nord-américaines parce que je fais partie d'une chaîne nord-américaine. Je retrouve cette connaissance comptable particulière au domaine hôtelier chez RCMP, qui est un bureau à la fois francophone et international.»

Même son de cloche chez Dessau, firme d'ingénierie de 500 employés, présente dans une douzaine de pays. «Le réservoir de clients de RCMP est tellement vaste, ils ont connu tellement de situations différentes qu'un problème qui semble particulier n'est jamais entièrement nouveau pour eux», affirme Paul-Aimé Sauriol, président fondateur de Dessau, dont le siège social est à Laval.

Cette expertise est très diversifiée. Elle concerne non seulement le domaine comptable et fiscal mais s'étend également à l'informatique, la productique, le financement ou le redressement des entreprises, le recrutement de cadres, etc. «Je cogne à une seule porte et une équipe m'offre toute une panoplie de services. Ainsi je ne perds pas de temps», résume Michel Fournelle.

Un homme engagé

Sylvie Sauriol apprécie l'engagement de Clément Joly. «C'est un homme qui s'implique dans ses dossiers. Il adore les affaires et il n'a pas peur de défendre son point de vue même si, au début, il sent de l'opposition de la part du client. Il a des idées et il les affirme.»

Sylvie Sauriol n'hésite plus à l'appeler lorsqu'elle a une décision importante à prendre. Elle sait, comme tout chef d'entreprise, que chaque décision est chargée d'émotion, car c'est son entreprise qui est en jeu, tandis que RCMP sera nécessairement plus détaché.

Clément Joly reconnaît qu'il aime sauter dans la bagarre. Il a été de la lutte pour l'abolition des ponts à péage sur les autoroutes. Lors de son passage à la présidence de la Chambre de commerce de Laval, il a réalisé la fusion entre différents groupes de gens d'affaires. Lorsqu'il était à l'exécutif de la Chambre de commerce du



Paul-Aimé Sauriol, président-fondateur de Dessau.

Le complexe Dessau I et II, à Laval.



Michel Fournelle, président des Hôtels F.L.

«Je cogne à une seule porte et une équipe m'offre toute une panoplie de services. Ainsi je ne perds pas de temps.»



Jean-Marc Bourassa, propriétaire de Bourassa Pontiac Buick.



Sylvie Sauriol, présidente de MultiVidéo.

Québec en 1985, il a défendu la candidature de Laval pour qu'elle reçoive le congrès en 1988, même si à l'époque les infrastructures d'accueil étaient inexistantes.

Un nouveau défi attend maintenant Clément Joly. Il vient d'être nommé vice-président du Centre de commerce mondial de Montréal. C'est un poste stratégique pour promouvoir les intérêts d'une région qui lui tient à cœur.

NATIONAIR JOUE MIRABEL ET GAGNE



Robert Obadia,
président-fondateur
de Nationair Canada.



Dorval ou Mirabel? Robert Obadia tranche sans hésiter en faveur de Mirabel. Ce président-fondateur de Nationair Canada, jeune compagnie aérienne spécialisée dans le charter, a d'ailleurs installé le siège social de son entreprise à l'aéroport. Une première à Mirabel! Il s'apprête de plus à inaugurer une base d'entretien aéronautique construite par sa filiale Technair au coût de 13,5 millions de dollars. Là encore, une première!

Mirabel, Robert Obadia y croit. Fervent défenseur du complexe aéroportuaire, il ne mâche pas ses mots lorsqu'il parle des détracteurs de l'aéroport. «Mirabel est l'aéroport le plus efficace du monde. Il est temps de le dire et de cesser, par snobisme, de le dénigrer», souligne M. Obadia.

Cet ingénieur en électronique a bien l'intention de rallier les opposants à son point de vue. Le défi est de taille. Mais Robert Obadia aime bien se confronter à des situations coriaces. Il l'a déjà prouvé en créant son entreprise au beau milieu de la récession économique, en 1984, dans un domaine réputé difficile.

Essayer, c'est déjà réussir

On lui prédit alors un échec monumental. À l'inverse, il obtient un succès spectaculaire. En quatre ans seulement, la compagnie passe de deux avions, 125 employés et un chiffre d'affaires de 35 millions de dollars à neuf avions, près de 800 employés et des ventes totalisant 115 millions de dollars!

Cette performance exceptionnellement a été soulignée à maintes reprises par le monde des affaires. En 1987, par exemple, M. Obadia a reçu le titre de «Personnalité de l'année» dans les transports au Québec et le trophée de la «Réalisation» dans les transports au Canada. En 1988, Nationair a aussi gagné le Mercure de l'entrepreneuriat décerné par la Chambre de commerce du Québec.

Pourquoi lancer une compagnie aérienne? «Et pourquoi pas?» rétorque Robert Obadia, qui est dans le domaine de l'aviation depuis 1965, à Air France, à Royal Air Maroc, puis à Québecair. Il trouve une niche, les vols affrétés, et décide en 1980 de lancer sa compagnie.

Pour lui, essayer, c'est déjà réussir. Il ne veut pas se retrouver à un âge vénérable et se dire:

«J'aurais donc dû...» «La recherche du profit matériel n'est pas un moteur suffisamment puissant pour se lancer et rester en affaires, soutient Robert Obadia. C'est plutôt l'inverse: plus on attache de l'importance à l'argent, moins on accepte de prendre des risques.»

Le profit mesure la performance

Selon cet ingénieur, l'entrepreneur est un «animal» de compétition. Ce qui le motive, c'est se dépasser et dépasser les autres. «Tout comme le coureur olympique évalue sa performance en termes de minutes ou de secondes, l'entrepreneur se sert du dollar comme étalon, peu importe le domaine où il travaille. Pour lui, la recherche du profit n'est pas une fin en soi. C'est une façon d'évaluer sa performance», explique-t-il.

Réaliser quelque chose, se surpasser, utiliser ses ressources au maximum, c'est la philosophie qui a présidé à la création de Nationair. Le parcours a été semé d'embûches. Conçu sur papier en 1980, Nordair a dû attendre jusqu'en 1984 pour obtenir de Transport Canada les licences et les permis nécessaires au démarrage de l'entreprise. Le financement fait alors problème.

Rappelez-vous, il y a quatre ans, l'aviation avait mauvaise presse. Plusieurs compagnies font faillite et les pertes financières de Québecair se retrouvent souvent à la une des journaux. «À l'époque, investir dans l'aviation semblait plus risqué que de jouer au casino. Imaginez l'attitude des banquiers devant mon projet. Ils se demandaient s'ils ne devaient pas signaler le 9-1-1», dit en blaguant Robert Obadia.

Ce dernier est confiant de réussir là où les autres ont échoué. «On ne s'improvise pas dirigeant d'une ligne aérienne, pas plus qu'on ne devient du jour au lendemain chirurgien du cœur. Pourtant, au début des années 80, le monde de l'aviation a accueilli dans ses rangs beaucoup de spécialistes instantanés qui ont causé un tort considérable au développement de l'industrie aérienne», rappelle le président de Nationair.

Il trouve finalement les capitaux nécessaires auprès de gens d'affaires de la région montréalaise. Il ne reste plus qu'à louer ou acheter les avions, embaucher le personnel, organiser les horaires de vols, faire la publicité... Bref, tout reste encore à faire.

«Le plus difficile a été de recruter le personnel-clé, se souvient Robert Obadia. Il a fallu convaincre des gens compétents de quitter un emploi sûr pour se joindre à une entreprise que tout le monde regardait avec scepticisme. Ce fut une étape importante. Ceux et celles qui sont venus chez Nationair y croyaient vraiment. Cela explique probablement le succès très rapide que nous avons obtenu.»

Imagination et audace

Le premier vol a lieu le 18 décembre 1984, à huit heures du matin. Vingt-quatre heures plus tôt, l'avion qui doit conduire les passagers de Nationair vers Saint-Domingue est retenu à Londres par les banquiers du vendeur! L'ordinateur qui doit délivrer le permis tombe en panne!

Robert Obadia avoue avoir connu à cette période un degré de stress bien au-dessus de la normale. Tout s'est finalement arrangé à temps. «Nous n'avions pas le choix. Les passagers ne voulaient pas savoir que c'était notre premier vol. Ils s'attendaient à recevoir un service aussi bien rodé que celui qu'offre une compagnie aérienne ayant une quarantaine d'années d'expérience. Et ils avaient raison», dit M. Obadia.

Il faut croire que tout s'est bien déroulé. En effet, en 1985, Nationair a transporté 240 000 passagers. Ce chiffre a doublé l'année suivante et il frôlera, cette année, le million de passagers. Cet achalandage a permis à la compagnie de se hisser au quatrième rang parmi les plus importants transporteurs aériens au Canada. Avec un chiffre d'affaires de plus de 100 millions, Nationair figure, en 1988, parmi les 150 plus grandes compagnies québécoises.

Cette croissance fulgurante, Robert Obadia l'explique par la rapidité avec laquelle l'équipe de Nationair réagit aux occasions qui se présentent à elle. Spécialisée dans le vol nolisé, la compagnie fera, cette année, environ 20 p. cent de son chiffre d'affaires dans les vols réguliers. Elle dessert des lignes qui, avant son entrée sur le marché, n'étaient pas desservies convenablement.

En 1986, par exemple, Nationair inaugure la liaison Montréal-Bruxelles. Elle offre l'aller à \$299, soit deux fois moins que ses concurrents. Pour faire connaître son service, elle affiche le prix du passage dans ses avions. L'idée fait le tour du monde.

La liaison fait ses frais dès la première année. En 1987, Nationair poursuit dans la même voie en offrant la liaison régulière Hamilton (Ontario) — Bruxelles au prix offert généralement par les charters. La compagnie devrait offrir deux nouveaux circuits au cours des prochains mois: Hamilton-Londres-Bruxelles et Montréal-Bruxelles-Luxembourg. Nationair entend également promouvoir ses destinations auprès des gens d'affaires. «Ces circuits ne sont pas des marchés majeurs comme Montréal-Paris. Ce n'est pourtant pas une raison pour ne pas les exploiter», précise Robert Obadia.

Sur ses vols réguliers, la compagnie aérienne a une classe «affaires». Elle s'apprête d'ailleurs à promouvoir ses services d'une manière inusitée. Cependant, Robert Obadia refuse de dévoiler la

façon dont Nationair entend conquérir le marché des gens d'affaires. «Cela n'a rien d'extraordinaire. Il suffisait d'y penser», souligne-t-il d'un air moqueur.

La flotte de Nationair, qui compte présentement neuf appareils DC-8, sert aussi à l'occasion au dépannage des autres compagnies aériennes. C'est ainsi que l'entreprise a desservi récemment, durant quelques semaines, la liaison Kenya-Italie ou les circuits reliant les îles Canaries à l'Europe.

Un investissement majeur

Au cours des prochains jours, Technair, filiale de Nationair, inaugurera une base d'entretien aéronautique à Mirabel, construite au coût de 13,5 millions. Robert Obadia parle de cet investissement avec enthousiasme. «Treize ans après la création de Mirabel, l'aéroport sera enfin doté d'une infrastructure d'entretien aéronautique qui lui faisait grandement défaut», dit-il.

Présentement, l'entretien des avions se fait à l'étranger. Grâce au nouveau hangar, Nationair rapatriera ce service à Mirabel. Elle souhaite également conclure des ententes avec d'autres transporteurs aériens pour s'occuper de l'entretien de leur flotte.

«Nous avons construit cette base pour nous donner une assise technique. L'avenir et la survie de l'entreprise passent par là. Nous ne pouvons pas croire si nous confions aux autres l'entretien de nos appareils», explique le président-fondateur.

Le complexe de Technair se compose de deux hangars de 51 000 pieds carrés chacun et d'une hauteur de 80 pieds (10 étages!). Il pourra accueillir simultanément deux Boeing 747 et créera 200 nouveaux emplois. Pour Robert Obadia, le projet se décrit en trois mots: énorme, superbe, gigantesque!

GINETTE BOUCHER

Laniel Téléphone et Télécommunications/TIE **DEUX PARTENAIRES AU BOUT DU FIL**

Lorsque vous empruntez l'autoroute des Laurentides, la dernière entreprise, côté ouest, avant de traverser la rivière des Mille-Îles, se nomme Laniel Téléphone. Dans l'esprit de nombreux Québécois, Laniel est synonyme de machines distributrices depuis 55 ans. En 1981, fort d'une solide expérience comme entreprise de service, le Groupe Laniel se lançait dans l'interconnexion et créait sa filiale Laniel Téléphone.

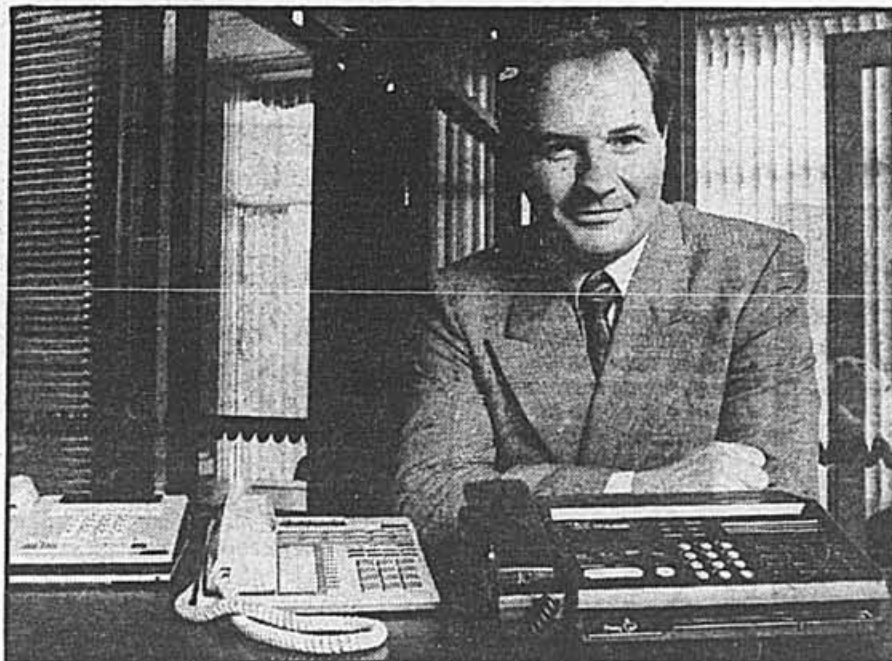
À cette époque, une pléthore d'entrepreneurs mettaient sur pied des entreprises de téléphonie dans le but de concurrencer le géant Bell qui venait de perdre ce monopole. Laniel Téléphone se distinguait déjà par son expérience comme entreprise de service et par sa stabilité financière. Le marché visé était essentiellement celui de la PME qui requiert des systèmes téléphoniques de 500 postes et moins.

Les aléas de l'interconnexion

Laniel Téléphone s'est d'abord installé à Sainte-Adèle. Le premier marché cible de Laniel Téléphone a été celui des Laurentides et, déjà en 1983, cet interconnecteur était devenu très visible dans toute la région, sa part de marché dépassant même celle de Bell dans certaines parties du territoire. C'est en 1984 que la deuxième phase de développement de l'entreprise a débuté par l'ouverture du bureau de Laval, se rapprochant ainsi du marché du Montréal métropolitain.

Malheureusement, à ses débuts, l'entreprise connut les mêmes difficultés que les autres compagnies d'interconnexion. Les fournisseurs de systèmes téléphoniques, souvent des compagnies asiatiques, distribuées par des grossistes, n'ont pu garantir un approvisionnement constant des pièces de rechange et une homogénéité entre les différentes générations de systèmes téléphoniques.

Ce manque de fiabilité des fournisseurs a été fatal pour un grand nombre de petites entreprises d'interconnexion. «Nous avons dû complètement changer des systèmes à nos frais chez nos clients car nous étions dans l'impossibilité d'assurer le service après-vente que nous avions promis», se rappelle Jean-Pierre Pilon, vice-président du marketing de Laniel Téléphone. «L'entreprise a pu survivre à cette crise grâce à son appartenance à



Jean-Pierre Pilon,
vice-président du
marketing de Laniel
Téléphone.



Laniel Téléphone est devenu l'un des distributeurs-clés de Télécommunications /TIE.

un groupe financier fort.» Il devenait urgent pour Laniel Téléphone de trouver un fabricant canadien, fiable et intéressé, qui lui garantirait un approvisionnement stable, des produits de qualité et des prix compétitifs. Ce fut Télécommunications/TIE.

Un partenaire s'impose

En 1981, Télécommunications/TIE s'implantait au Canada à titre de distributeur de systèmes téléphoniques. Trois ans plus tard, l'entreprise inaugurait l'usine de fabrication TIE à Sherbrooke. «Nous sommes les seuls fabricants de systèmes téléphoniques au Québec», souligne Roch Cousineau, directeur régional de Télécommunications/TIE. L'accueil des gens ainsi que la proximité d'une main-d'œuvre abondante, formée à deux universités, ont joué en faveur de Sherbrooke qui avait une forte concurrence de Kitchener et d'Halifax.

L'usine ultramoderne de Sher-

brooke s'étend sur une superficie de 51 000 pieds carrés et près de 350 personnes y travaillent. La conception et la fabrication des appareils sont faites à l'aide de l'informatique. Le climat de travail est exemplaire, comme en témoigne l'octroi du prix MERCURIADES 1987, catégorie «Qualité de vie en entreprise».

«Nous estimons à \$50 000 000 les retombées économiques de notre usine au Québec», affirme Roch Cousineau. Par ailleurs, les États-Unis, l'Angleterre et la Chine font l'importation de la moitié de la production de l'usine de Sherbrooke.

L'entreprise est peu connue du public car sa mise en marché vise essentiellement les distributeurs et non pas les acheteurs de systèmes téléphoniques. Par conséquent, le système que possède une entreprise porte souvent le nom du distributeur et non pas celui du fabricant. «Ce genre de

marketing nous oblige à choisir soigneusement nos distributeurs.»

Laniel Téléphone est rapidement devenu l'un des distributeurs-clés de TIE. Comme le souligne M. Cousineau: «Dès 1984, nous étions à la recherche d'un nouveau distributeur afin d'accroître nos ventes, surtout auprès de la clientèle francophone et lavalloise. La réputation du Groupe Laniel ainsi que la solide expérience de Laniel Téléphone ont contribué à nous convaincre qu'une association avec Laniel serait des plus bénéfiques.»

Depuis 1984, Laniel Téléphone et TIE ont travaillé de concert sur plusieurs dossiers et plusieurs campagnes publicitaires, de telle sorte que Laniel est maintenant le plus important interconnecteur de systèmes TIE au Québec.

Laval: un heureux compromis

Laniel Téléphone est l'une des

trois plus importantes entreprises d'interconnexion dans la région de Montréal. Son chiffre d'affaires est de 4,5 millions de dollars dont 80 p. cent provient de la téléphonie. L'entreprise offre également d'autres produits connexes comme des télécopieurs et des systèmes de messageries vocales.

Le territoire couvert s'étend de Sorel à Valleyfield et de Saint-Jean à Mont-Laurier. Cette percée vers le nord de Montréal date du temps où l'entreprise était installée à Sainte-Adèle. «Nous avons déménagé à Laval pour nous rapprocher d'un plus grand bassin de clients éventuels, explique Jean-Pierre Pilon. Laval était un heureux compromis entre les objectifs d'expansion de l'entreprise et le respect de nos employés qui demeuraient en majorité à Laval.»

Une association heureuse

«C'est le client qui profite le plus de notre association avec TIE puisque la philosophie de développement de produits chez TIE consiste à permettre une mise à jour régulière des systèmes téléphoniques TIE déjà vendus depuis plusieurs années», affirme Jean-Pierre Pilon.

«À titre d'exemple, un client qui a acheté un système Ultrakey de Laniel ou un Méritor de Bell Canada au cours des quatre dernières années peut aujourd'hui bénéficier d'une mise à jour chez Laniel Téléphone, qui permettra de doubler la capacité du système sans changer les appareils. Par surcroît, cette mise à jour permettra d'intégrer de nouvelles fonctions incluant le nouveau système de répondeur messagerie vocale Sam.»

Cet automne, Laniel et TIE ont lancé un nouveau produit, soit Onyx I, le premier système téléphonique conçu spécialement pour fonctionner comme système départemental derrière le Centrex. «Les grandes entreprises comme le gouvernement ou les banques possèdent un système Centrex qui permet aux différentes unités de communiquer entre elles sans passer par le réseau interurbain. Cependant, les usagers ne pouvaient, jusqu'à maintenant, avoir accès à toutes les fonctions Centrex sans la mémorisation de codes complexes. L'Onyx I vient combler cette lacune en offrant des postes où une touche est associée à chaque fonction», soutient Jean-Pierre Pilon.

En réplique au nouveau système téléphonique Norstar de Northern Telecom, TIE et Laniel lancent ce mois-ci la version Turbo de l'Ultracomp AT, son produit vedette. Fidèle à son nom, la version Turbo ajoute des options aussi performantes que l'affichage de messages personnalisés (parmi un choix de 50 messages) sur l'écran du téléphone, un appareil intégrant voix et données, la messagerie vocale, le standard automatique et la programmation à distance.

Québec-Téléphone LÀ OÙ LA DISTANCE A DE L'IMPORTANCE

Un simple battement d'aile de papillon peut être à l'origine d'une tornade. Cette boutade lancée par la communauté scientifique illustre la complexité des phénomènes météorologiques. Il en est de même dans le monde des affaires. Saviez-vous qu'une tempête de verglas dans les années 20 est à l'origine de Québec-Téléphone? À cette époque, il existait de nombreuses entreprises téléphoniques, nées souvent de l'initiative d'un notable qui décidait de relier son domicile à la gare où passait le télégraphe.

À la suite d'une tempête de verglas, Jules-A. Brillant a racheté les actions d'un certain nombre de petites compagnies qui n'avaient pas les moyens de rebâtir leur réseau détruit. C'était en 1927. M. Brillant, de Rimouski, venait de fonder Québec-Téléphone.

Durant les années 30, Jean-A. Brillant réalise la fusion de plusieurs réseaux téléphoniques entre Trois-Rivières et Matane. L'effort militaire du pays pendant la Seconde Guerre mondiale a sensiblement accru les besoins de communication et accéléré la modernisation du réseau qui sur les deux rives du golfe Saint-Laurent.

Un vaste réseau

Aujourd'hui Québec-Téléphone couvre un territoire de 272 000 kilomètres carrés qui comprend la région de Portneuf, la Beauce, la Côte-du-Sud, le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie et la Côte-Nord, soit 40 p. cent de la surface habitée du Québec. «Notre détermination à vaincre les distances jusqu'aux limites du Labrador nous a entraînés à relier efficacement des communautés éparses bien avant que le réseau routier ne les rejoigne», fait remarquer Raymond Sirois, président de Québec-Téléphone.

Plus de 500 000 Québécois vivant dans 325 municipalités sont reliés au réseau de l'entreprise et près de 80 p. cent de ces localités comptent moins de 3 000 habitants. La gestion d'un si grand espace commande de solides infrastructures interurbaines qui génèrent à elles seules 60 p. cent du revenu annuel de la compagnie, de l'ordre de 200 millions de dollars.

L'investissement par ligne, parmi les plus élevés au Québec, commande le contrôle d'autant plus serré des coûts de fourniture du service, afin de maintenir une



Raymond Sirois,
président de Québec-
Téléphone.

marge de profit raisonnable pour l'actionnaire. «C'est par le recours dynamique aux nouvelles technologies, d'affirmer M. Sirois, que Québec-Téléphone a pu résister à la courbe montante de l'inflation sans imputer la moindre augmentation tarifaire à ses abonnés de 1982 à nos jours.»

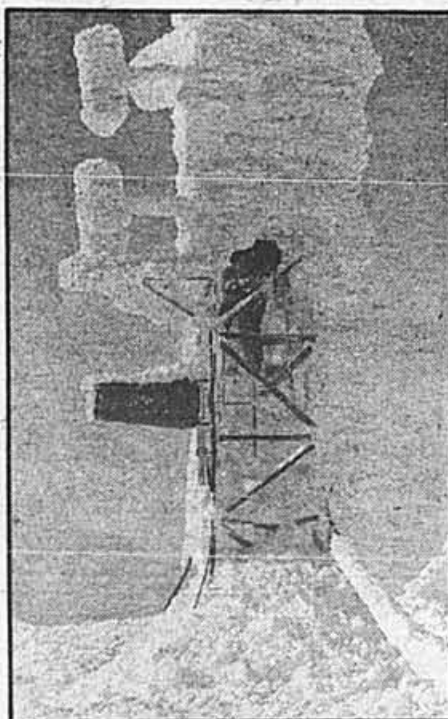
Des services sur mesure

Pour compenser les frais d'exploitation plus élevés de son réseau, Québec-Téléphone a développé des services sur mesure pour certaines clientèles. Par exemple, l'entreprise a mis sur pied un réseau de téléinformatique qui permet aux policiers de communiquer avec un ordinateur central à partir des autos-patrouilles. En quelques secondes les agents peuvent ainsi consulter diverses banques de données qui comprennent les numéros d'immatriculation, les permis de conduire ou bien la liste des personnes recherchées.

La distance n'a peut-être pas d'importance lorsqu'il s'agit de télécommunication mais, dans les régions éloignées, elle fait problème quant au système de santé. Québec-Téléphone a donc mis au point un système qui permet le traitement informatisé des électrocardiogrammes. Ainsi l'enregistrement des pulsations cardiaques d'un patient est transmis par composition automatique à un ordinateur qui, depuis Rimouski, effectue la lecture et le diagnostic des données en moins de deux minutes.

Pour faciliter l'application des lois et règlements de la pêche entre

Une nature hostile, un climat rébarbatif, telles sont les conditions auxquelles doit faire face le personnel affecté en régions isolées.



Un réseau de téléinformatique permet aux policiers de communiquer avec un ordinateur central à partir des autos-patrouilles.

Québec, Gaspé, Sept-Îles et Blanc-Sabon, Québec-Téléphone a également conçu et installé un système intégré de radioncommunications reliant les 85 bureaux de Pêches et Océans Canada.

Le réseau numérique et optique

Le grand projet qui mobilise l'énergie de Québec-Téléphone à l'heure actuelle, c'est la création d'un réseau numérique global qui offrira économie et souplesse dans la transmission de la voix humaine, des données informatiques et des émissions de télévision. Le budget d'immobilisations qui soutient ce plan quinquennal de modernisation dépasse les 300 millions de dollars.

Soucieuse d'innovation, la Direction de l'entreprise entend non seulement satisfaire la demande, mais offrir à sa clientèle une gamme de services toujours plus évolués. À titre d'exemple, elle met tout en oeuvre pour que les lignes reliant les abonnés à leur commutateur de desserte soient les plus courtes possibles, à seule fin d'optimiser la qualité de la transmission.

Québec-Téléphone investit des sommes importantes dans la conversion de son réseau à la fibre optique, une ressource qui augmente considérablement la capacité de transmission et qui réduit le coût des appels interurbains. La Compagnie encourage aussi la recherche et le développement dans le cadre d'une chaire industrielle en télécommunications optiques qu'elle parraine à l'Université Laval.

«Le grand concept qui traduit le mieux nos efforts, nous dit M. Raymond Sirois, c'est celui de l'entreprise-réseau dont tous les moyens convergent pour créer une large autoroute d'information sous toutes ses formes. Voilà pourquoi, ajoute-t-il, nous travaillons très forts, dans le projet Consortel, à l'intégration des diverses technologies de communication.»

La vie communautaire

Dans le cadre de ses programmes communautaires, l'entreprise encourage les activités culturelles de son milieu par la commande de récitals, de concerts et d'expositions de peinture. Dans cette veine, les divers tableaux de la collection Québec-Téléphone qui servent de thème à ses couvertures d'annuaires font périodiquement l'objet de présentation publique.

Ces divers programmes ont comme point d'appui la volonté de Québec-Téléphone de coopérer activement à la promotion d'une meilleure qualité de vie. M. Louis Arseneault, directeur des relations publiques, se dit fier de contribuer à cette évolution. «Notre message, explique-t-il, s'incarne bien dans les nouveaux modèles de société, puisque nos ressources font voyager la pensée dans toutes les directions à meilleur prix que le pétrole, sans verser dans la pollution ni appauvrir l'environnement.»

Québec-Téléphone est soumise à la réglementation de la Régie des télécommunications du Québec. Son actionnaire majoritaire est la Compagnie de Téléphone Anglo-Canadienne qui détient un peu plus de la moitié des actions ordinaires en circulation. Le seul autre actionnaire important est la Caisse de dépôt et placement du Québec. Plus de 70 p. cent des administrateurs sont des gens d'affaires du milieu francophone et près de 800 employés sur 2 000 détiennent des actions de l'entreprise.

Gendron Lefebvre

PIONNIER DU CENTRE-VILLE DE LAVAL

Comment est né le centre-ville de Laval? «D'un peu d'intuition et de beaucoup de raisonnement», vous répondront ces fondateurs que sont Marc Gendron et Claude Lefebvre. L'histoire de Laval est intimement associée avec celle de ces deux ingénieurs qui ont eu le flair de construire leur siège social à la même époque que se concrétisait la fusion des quatorze municipalités qui constituaient l'île Jésus.

Aujourd'hui Place Laval comprend quatre bâtiments qui forment la «cité des affaires lavalloise». En effet, ces quatre édifices qui portent les adresses civiques 1, 2, 3, et 4, Place Laval, constituent le plus important ensemble immobilier de l'île Jésus avec plus de 500 000 pieds carrés. Une cinquantaine d'entreprises logent à cette adresse dont Lévesque Beaubien, la Banque de Montréal, Geoffrion Leclerc, Bell Canada, Xerox ou Maheu Noisieux.

Luxe suprême, un stationnement de 400 places a été construit sous les édifices 2 et 4. «Le terrain est tellement bon marché à Laval qu'un stationnement souterrain n'est pas rentable», explique Claude Lefebvre, président de la firme d'ingénieur Gendron Lefebvre. Édifice G.L. voulait donc offrir plus de confort à sa clientèle d'affaires qui n'aime pas s'embarasser de lourds vêtements l'hiver.

Où est le centre?

Il n'y avait donc pas de centre-ville à Laval lorsque Marc Gendron et Claude Lefebvre ont levé la première pelletée de terre du 1, Place Laval. Les deux associés connaissaient l'importance d'un bureau au centre-ville, eux qui avaient logé rue Notre-Dame puis un peu plus tard rue Saint-Laurent, à Montréal.

Pour déterminer le futur centre-ville de Laval, les deux ingénieurs ont misé sur le boulevard Saint-Martin au coin du boulevard des Laurentides. «À l'époque, le boulevard Saint-Martin n'était qu'une rue de 66 pieds de large. Mais sa situation géographique devait, selon nous, en faire la grande artère d'est en ouest de Laval, tandis que le boulevard des Laurentides était le prolongement naturel de la rue Saint-Laurent», raconte Claude Lefebvre.

Mais qu'est-ce qui a bien pu pousser une jeune firme d'ingénieurs à déménager ses bureaux dans l'île Jésus dans les années



60? Leurs clients étaient surtout concentrés dans l'île Jésus: Sainte-Rose, Saint-Vincent-de-Paul, Duvernay, Pont-Viau et Laval-des-Rapides. «On profitait comme d'autres firmes d'ingénierie du boum domiciliaire», raconte Claude Lefebvre.

Un premier déménagement au coin de Saint-Laurent et Sauriol à Montréal les rapproche de leur clientèle naturelle. Mais la jeune entreprise fondée en 1958 a besoin de locaux plus vastes pour accueillir le personnel toujours croissant.

Claude Lefebvre admet que la décision de déménager dans l'île Jésus n'a pas été un choix facile à faire. Les municipalités formant ce territoire étaient considérées comme des cités-dortoirs pour les travailleurs qui se rendaient chaque matin travailler à Montréal. Nos deux associés étaient de ceux-là, Marc Gendron étant même natif de Saint-Vincent-de-Paul.

«Le problème en était un d'image, soutient Claude Lefebvre. Laval n'avait pas le prestige qu'elle a présentement. Les affaires se brassaient au centre-ville de Montréal.»

Rétrospectivement, le déménagement à Laval de Gendron Lefebvre a été un bon coup. Non seulement l'entreprise se rapprochait-elle de sa clientèle mais elle était un précurseur de l'entrepreneuriat qui caractérise le milieu des affaires lavallois vingt ans plus tard.

Dans son déménagement, Gen-

dron Lefebvre a entraîné dans son sillage les professionnels (avocats, notaires, architectes) avec qui ils travaillaient. «C'est ainsi que nous avons rempli notre premier édifice, le 1, Place Laval», se souvient Claude Lefebvre.

Cure de rajeunissement

Le 1, Place Laval entreprend présentement une cure de rajeunissement au coût de six millions de dollars. «Les normes de confort n'étaient pas les mêmes dans les années 60», explique Claude Lefebvre. Toute l'enveloppe intérieure sera donc refaite et on augmentera considérablement la surface de la fenestration. «Certains matériaux comme les triples vitrages n'existaient pas à l'époque», rappelle le président de Édifice G.L. Par ailleurs, un étage sera rajouté.

Place Laval a évolué au même rythme que Gendron Lefebvre qui compte aujourd'hui 300 employés. Ainsi le 3, Place Laval a été construit pour répondre aux besoins de la firme d'ingénierie. Il en a été de même des phases subséquentes.

Aujourd'hui, la moitié des actions de Édifice G.L. appartiennent à Gendron Lefebvre et l'autre moi-

tié à la Caisse de dépôt et de placement du Québec, et la Société immobilière Trans-Québec. Ce partenariat a permis à Édifice G.L. de construire la phase quatre de Place Laval, sans hypothéquer les autres actifs de l'entreprise.

Haute technologie

Les défis ne manquent pas chez Gendron Lefebvre qui est présente dans 75 municipalités et plusieurs pays étrangers dont le Togo, la Chine, la Turquie, etc.

Claude Lefebvre s'emballe lorsqu'il parle de la recherche effectuée dans le domaine de l'assainissement des eaux ou des deux nouvelles divisions de son entreprise: Mosaïque G.L. et Agrovet G.L.

Mosaïque G.L. est une entreprise spécialisée dans la vidéomatique. Il s'agit d'une nouvelle technologie qui emploie le disque laser comme support de l'image. Le disque laser permet de stocker une grande quantité d'information sur une très petite surface. Autre avantage: une lecture sélective de cette information est réalisable instantanément. Ainsi le spectateur peut interagir avec l'image vidéo.

Des cours sur disque laser ont commencé à faire leur apparition dans les grandes entreprises comme instrument de formation. L'employé peut ainsi être mis en situation réelle pendant son apprentissage. Par exemple, dans un cours de gestion, l'employé aura à résoudre des problèmes concrets, mais chaque décision qu'il prendra fera surgir un autre problème.

Mosaïque G.L. vient de réaliser un vidéo sur laser pour le Musée de la civilisation de Québec.

Agrovet G.L. est l'autre branche de Gendron Lefebvre qui rend volubile son président. «Nous nous sommes associés avec des spécialistes en agriculture et en science vétérinaire pour réaliser des projets dans les pays en voie de développement. Notre planète est capable de nous nourrir à la condition que l'on sache bien l'exploiter. C'est notre grand défi de demain», affirme Claude Lefebvre.

La présence de ce dernier dans les sciences biologiques ne s'arrête pas là. Claude Lefebvre est également président du conseil d'administration de l'Institut Armand-Frappier. C'est autour de l'Institut que se développe actuellement le parc scientifique de Laval qui regroupe des entreprises oeuvrant dans les domaines pharmaceutique et biotechnologique.

Au Trust Général vous n'attendez pas après le service, c'est le service qui vous attend.

ENRICHISSEZ VOTRE REÉR

1 1/4% +

que nos taux affichés sur tout dépôt de 1 à 3 ans dans un REÉR au Trust Général (ouverture d'un régime, nouvelle contribution ou transfert d'une autre institution).

Communiquez avec un conseiller financier et effectuez votre contribution sans tarder pour profiter de cette offre exceptionnelle.

Offre en vigueur jusqu'au 30 décembre 1988.

Ces taux sont non cumulatifs et ne peuvent s'ajouter à d'autres taux préférentiels.

- ☒ Services d'épargne
- ☒ Services financiers
- ☒ Services de placement
- ☒ Services de financement personnel
- ☒ Services de gestion de placements et de successions
- ☒ Planification successorale
- ☒ Services hypothécaires



TRUST GÉNÉRAL

Sept-Îles
770, boul. Laure
G4R 1Y5
(418) 968-1830

Rimouski
2, Saint-Germain Est
G5L 8T7
(418) 724-4106

Chicoutimi
494, Champs-Élysées
G7H 5C2
(418) 549-6490

Jonquière
Place St-Michel
3885, boul. Harvey
G7X 9B1
(418) 695-6490

Sillery
1354, Maguire
G1T 1Z3
(418) 681-8282

Québec
Place Fleur de Lys
550, boul. Wilfrid-Hamel
G1M 2S6
(418) 522-4618

Ste-Foy
Place de la Cité
2635, boul. Hochelaga
G1V 4V6
(418) 652-7000

Lévis
Les Galeries Chagnon
300, Côte du Passage
G6V 6R8
(418) 833-4450

Trois-Rivières
1350, Royale
G9A 4J4
(819) 379-7230
4450, boul. Des Forges
G8Y 1W5
(819) 378-7230

Laval
Place du Carrefour
2525, boul. Daniel-Johnson
H7T 1S9
(514) 682-3200

Pointe-Claire
955, boul. St-Jean
H9R 5K3
(514) 694-5670

Ville Mont-Royal
Centre Rockland
2305, chemin Rockland
H3P 3E9
(514) 341-1414

Outremont
1, Vincent d'Indy
H2V 4N7
(514) 739-3265
1020, av. Laurier Ouest
H2V 2K8
(514) 272-4777

Montréal
University
1100, University
H3B 2G7
(514) 871-7200

Place Ville-Marie
Galerie des Boutiques
H3B 2G7
(514) 861-8383
5995, boul. Gouin Ouest
(angle Lachapelle)
H4J 2P8
(514) 745-1515

Anjou
Place d'Anjou
7363, St-Zotique
H1M 3A5
(514) 355-4780

LaSalle
Carrefour Angrignon
7077, boul. Newman
H8N 1X1
(514) 366-0730

Brossard
Place Portobello
7250, boul. Taschereau
J4W 1M9
(514) 466-2500

St-Lambert
Carre St-Lambert
299, boul. Wilfrid-Laurier
J4R 2L1
(514) 466-8666

Hull
120, Promenade du Portage
J8X 2K1
(819) 771-3227

Filiales:
à Sherbrooke
Sherbrooke Trust
Siège social:
455, King Ouest
J1H 6E8
(819) 822-9550
(5 succursales)
en Ontario
30 succursales
Siège social:
Richmond-Adelaide Centre
Toronto
M5H 3Y3
(416) 867-3200