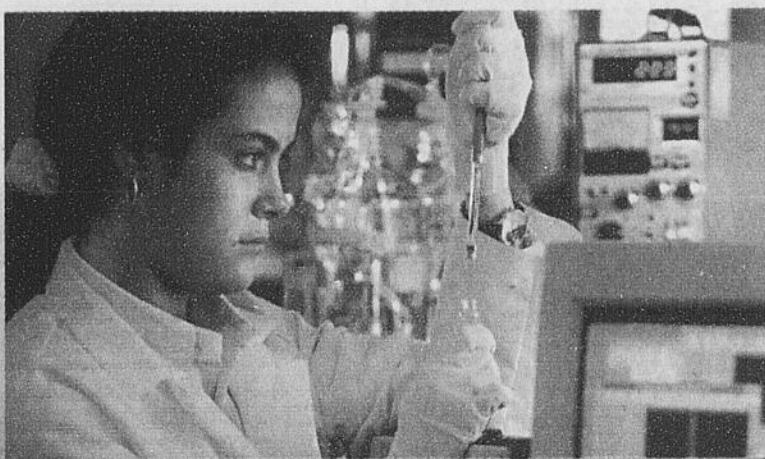




DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME^{MC}

STIMULER L'INNOVATION
PROMOUVOIR LA CROISSANCE !



cahier spécial
LaTribune
PUBLIREPORTAGE

La course à l'innovation, votre entreprise tient-elle tête à la concurrence?

Si vous demandiez à une douzaine de dirigeants d'entreprises prospères ce qui constitue pour eux la clé de leur réussite, ils vous donneraient probablement tous une réponse différente.

Toutefois, ils seraient unanimes à affirmer que la réussite en cette période de vive concurrence repose sur la nécessité d'innover partout, tant en entreprise que dans son secteur d'activité.

Selon M. François Beaudoin, président et chef de la direction de la BDC, ce besoin d'innovation ne se limite pas à mener des recherches poussées et ne concerne pas seulement les secteurs de la haute technologie ou de la nouvelle économie.

« Ce besoin touche toutes les entreprises, à tous les paliers et dans tous les secteurs d'activité. Il est primordial de remettre en question nos convictions profondes, d'abandonner nos certitudes. Cette démarche exige l'examen de toutes les facettes de la gestion, de la recherche de produit à vo-

tre réceptivité face aux idées proposées par vos employés. Il existe toujours des méthodes supérieures, plus efficaces et plus rentables. »

Pour savoir si votre entreprise fait preuve d'innovation, veuillez répondre aux questions suivantes :

1. La recherche et le développement représentent-ils une priorité pour votre entreprise?
2. Votre entreprise compte-t-elle, en juste proportion, de jeunes employés et des employés plus expérimentés?
3. Votre entreprise encourage-t-elle ses employés à lui faire part d'idées novatrices, et les idées prometteuses sont-elles mises en oeuvre?
4. Votre entreprise est-elle ouverte aux idées provenant de l'extérieur, comme des universités, des groupes de réflexion, des clients, des fournisseurs et d'autres sources?
5. Votre entreprise recherche-t-elle constamment de nouveaux débouchés pour

ses produits, les adapte-t-elle à de nouveaux marchés ou crée-t-elle de nouvelles utilisations pour les produits offerts dans ses marchés actuels?

6. Un pourcentage important du chiffre d'affaires de votre entreprise provient-il de produits récemment mis au point, et ce pourcentage s'accroît-il? Autrement dit, à quelle étape de leur cycle de vie vos produits se situent-ils?

7. Votre entreprise peut-elle adopter une perspective à long terme visant à augmenter sa valeur par l'innovation technologique et la différenciation du produit même si, ce faisant, elle ne touchera pas de béné-

fices à court terme?

8. Encouragez-vous les employés à se tenir à jour et à continuer leur formation afin de maintenir leur compétence?

9. Avez-vous trouvé un créneau particulier ou vous êtes-vous donné un avantage commercial pour rivaliser dans une économie mondiale?

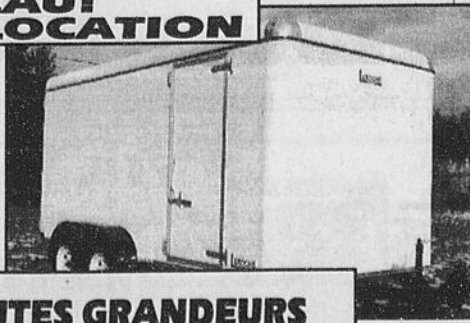
10. Vos produits ou vos services sont-ils suffisamment intéressants pour résister à une majoration du dollar canadien?

Source : Banque de développement du Canada

Les
REMORQUES

LAROCHE

**NOUVEAU
SERVICE DE LOCATION**



**FABRICATION DE TOUTES GRANDEURS
PLUS DE 60 REMORQUES EN INVENTAIRE**



**RÉPARATION
ET VENTE DE PIÈCES**

1615, route 222, C.P. 94
St-Denis-de-Brompton J0B 2P0

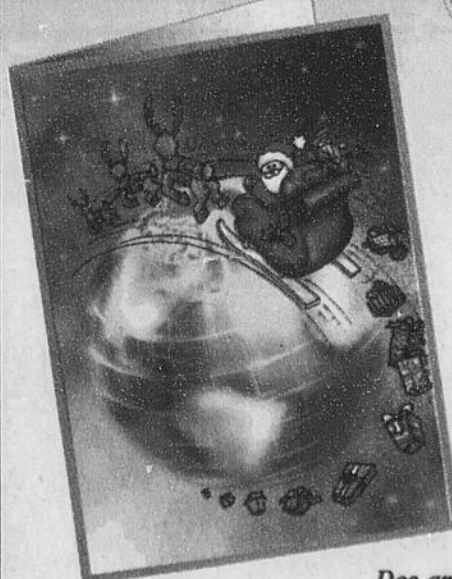
Tél.: (819) 846-2622
Télec.: (819) 846-0510

Cette année, commandez vos cartes de Noël corporatives chez :

PUBLI - TACT
CARTES DE SOUHAITS HAUT DE GAMME

La spécialiste des cartes de souhaits corporatives

Depuis 10 ans!



DB-01-Y
Artiste : Danielle Bousquet

AP-07-Z
Artiste : André Philibert

Des artistes de notre région!

Investissez dans la qualité dès aujourd'hui!
Vous en récolterez les bénéfices...

Nombreux modèles disponibles!

Visitez notre site internet : <http://www.publiltact.com>
ou téléphonez-nous au 819-346-4934
pour recevoir notre catalogue gratuit.



50620



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLIREPORTAGE

Bien plus
qu'une
impression !

Depuis les 18 dernières années, la fin du mois d'octobre revêt une signification particulière pour les propriétaires de petites entreprises du pays ainsi que pour la Banque de développement du Canada. En effet, c'est le moment de l'année où la Banque et la Chambre de commerce du Canada, de concert avec d'autres organismes parrains, organisent la Semaine de la PME.

Cet événement qui valorise l'entrepreneuriat attire maintenant des dizaines de milliers de gens d'affaires pendant une semaine, mais il a commencé bien humblement en Colombie-Britannique. En 1979, les succursales de la vallée du bas Fraser décidèrent de regrouper leurs ressources respectives pour mettre sur

le pied des séances traitant de la gestion des petites entreprises sous le thème *Semaine de la PME*.

Si, au départ, elles s'étaient essentiellement réunies dans le but d'économiser de l'argent, elles ne tardèrent pas à comprendre qu'elles avaient mis le doigt sur un phénomène remarquable. En plus de vouloir apprendre à mieux gérer leur entreprise, les gens d'affaires voulaient également se rencontrer et attirer l'attention du public.

Ils souhaitaient que tous leurs concitoyens prennent conscience de leur importance économique, des emplois qu'ils créaient, des produits qu'ils développaient et des nouveaux marchés qu'ils exploiraient. Ils désiraient surtout

dire aux gens que les petites entreprises étaient là pour rester et que leurs dirigeants faisaient preuve d'autant de détermination, d'audace et d'innovation que ceux des grandes entreprises.

Fortes du succès obtenu en 1979, les succursales de la Colombie-Britannique organisèrent la Semaine de la PME 1980 et triplèrent le nombre de séances offertes aux entrepreneurs locaux. En 1981, la Banque orchestra l'événement à l'échelle nationale, sanctionnée dans ses efforts par la Chambre de commerce du Canada.

Depuis, la Banque et la Chambre de commerce du Canada, conjointement avec des organismes locaux, coordonnent des foires

commerciales, des expositions, des ateliers, des conférences, des déjeuners, des remises de prix et bien d'autres activités.

Chaque année, la Semaine de la PME est coiffée d'un thème témoinnant des intérêts qui animent les petites entreprises à ce moment. Cette année, le thème est Stimuler l'innovation, promouvoir la croissance!

Comme son thème l'indique, la Semaine de la PME 1998 mettra l'accent sur l'innovation et ce pourquoi elle est essentielle à la réussite et à la croissance des entreprises à la veille du nouveau millénaire.

Source : Banque de développement du Canada

La MRC de Sherbrooke : des atouts différents pour un développement à long terme

Être disponible en tout temps, de faire de la région l'une des plus dynamiques au Québec au niveau industriel. Par exemple, depuis

voilà le mot d'ordre que se donne la Société de développement économique de la région sherbrookoise (SDERS) afin de supporter les PME de son territoire.

Le tout peut de traduire de différentes façons, soit par des informations, des conseils et de l'aide à la préparation d'un projet industriel de démarrage, de modernisation ou d'expansion. Autre élément important pour le développement des PME : des espaces industriels disponibles. C'est pourquoi la SDERS a mis sur pied une banque d'espaces industriels et de terrains disponibles très utiles pour location et pour achat.

La MRC offre aux promoteurs de projets une diversité de zones industrielles qui peuvent certainement répondre à leurs besoins en termes d'activités industrielles ou de coûts d'opération. Il faut noter à cet effet le parc régional et Technoparc de Sherbrooke, le complexe biomédical de Fleurimont, le parc industriel de Bromptonville et Deauville, les zones industrielles de Rock Forest, St-Élie d'Orford, Lennoxville, Ascot et Waterville.

En ce qui concerne l'état de santé des entreprises manufacturières, le bilan est très positif. Depuis quelques années, on note que la PME a pris la relève et qu'elle a permis, lentement mais sûrement,

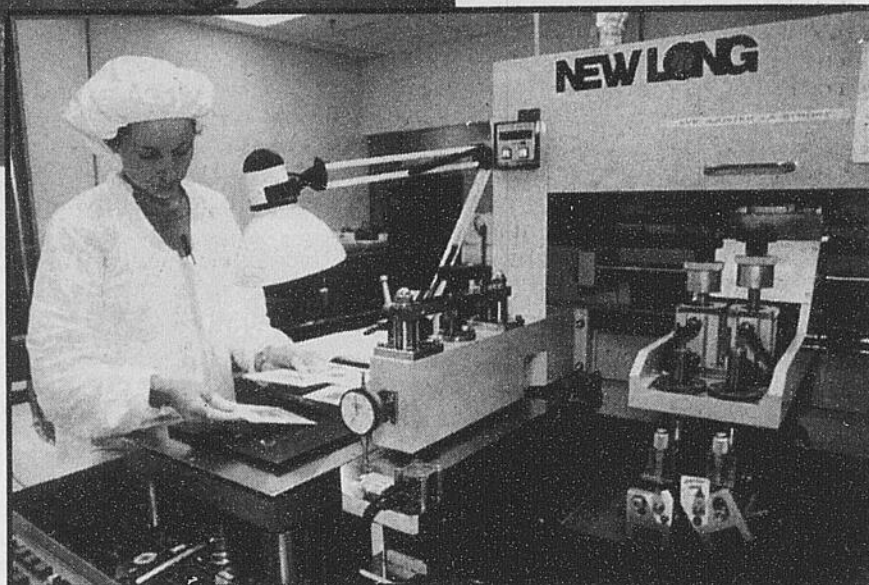


Les entreprises industrielles de la MRC contribuent à faire de la région l'une des plus dynamiques au Québec au niveau industriel

ment, produits de métal et machi-

nerie, produits électriques et électroniques, papier et imprimerie, meubles et bois.

Sherbrooke étant un centre régional important, les services sociaux, de santé, d'enseignement et le commerce y occupent une place importante. La région offre une diversité de différents secteurs économiques permettant l'accès à plusieurs types de ressources, ce qui offre un équilibre que très peu de régions possèdent au Québec. De plus, la croissance du secteur ter-



tiaire-moteur a favorisé l'émergence de projets industriels utilisant des technologies de pointe.

Autre distinction de la région, l'aéroport de Sherbrooke offre un service d'aviation d'affaires effectué par Conceptair aviation qui met à la disposition des gens un jet Citation.

La MRC de Sherbrooke possède donc une diversité d'atouts qui peuvent permettre le développement à long terme de ses entreprises. L'équipe de la SDERS se fera un plaisir de répondre à vos questions.

Guy Dionne, Ing., MBA
Commissaire industriel
Développement local - Technologie



RÉPARATIONS POSTALES
DE L'ESTRIE

Pour tous vos
besoins
en services postaux

Travail fait selon les
normes de Poste Canada

Suzanne Roy
Tél. : 569-3751 • Téléc. : 823-8391
2907, rue Galt Ouest, Sherbrooke

ATTENTION!

à toute personne reliée à
l'employabilité, voici :

L'exploration
des professions
en mouvement

Un outil visuel
et auditif qui
vous fait découvrir
les professions peu
ou semi-spécialisées.

Informations :

Les Productions CD-ROM
Action Virage

Tél. : 819 565-9738

Télécopieur : 819 565-9247

E-mail : actionv@videotron.ca

Site internet : <http://pages.infinit.net/actionv>

LESSARD TREMBLAY, Avocats



Droit international,
visas, immigration, douanes



- Visas de travail
- Immigration
- Résidence permanente (green card)
- Exportation
- Expansion
- Investissement à l'étranger

Traversez les frontières sans tracas

3425, rue King Ouest, bureau 210, Sherbrooke (Québec) J1L 1P8
Téléphone : (819) 563-1262 / Télécopieur : (819) 563-4733
Courriel : ltavocat@interlinx.qc.ca



CENTRE D'ENTREPRENEURSHIP
DOBSON - LAGASSE
CENTRE FOR ENTREPRENEURSHIP



UNIVERSITÉ
BISHOP'S
UNIVERSITY

L'appui de Mes. John Dobson et de Louis Lagasse à un service d'accompagnement aux entrepreneurs mis sur pied par l'Université Bishop ajoute une offre de service aux entrepreneurs dans un milieu propice au développement de nouvelles entreprises et à la croissance de la relève d'affaires.

Des ressources pouvant aider à trouver rapidement l'information stratégique dont vous avez besoin, pour structurer votre plan d'affaires et pour faire profiter votre entreprise grâce à un encadrement flexible, voilà l'essentiel des services qui sont offerts aux personnes qui veulent être accompagnées par nous.

On peut rejoindre Sylvie Labelle
par téléphone, au 822-9600 poste 2463
et par courrier à l'adresse
entrepdb@ubishops.ca

IMPRIMERIE
MARTINEAU
IMPRESSIONS
industrielles • commerciales

92, Principale Nord, Windsor Qc J1S 2C7
Tél. : (819) 845-5488 • Fax : (819) 845-3706
Tél. Sherbrooke : (819) 569-3636

49072

49431



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME^{AK}

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

Un portrait type des dirigeants de PME de la nouvelle économie au Canada.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle de premier plan dans la nouvelle économie au Canada. Comme elles ont fait l'objet de nombreuses études, bon nombre de leurs secrets ont été révélés sauf, peut-être, celui de leur réussite, qui constituait le secret le mieux gardé de l'entrepreneur... jusqu'à aujourd'hui.

La Banque de développement du Canada (BDC) a mené récemment un sondage auprès de 547 personnes occupant des postes clés dans le milieu de la petite entreprise au Canada. Les entrepreneurs qui ont été interviewés dans le cadre de ce sondage dirigent soit une entreprise novatrice, soit une entreprise fondée sur le savoir, soit une entreprise à forte croissance, et un grand nombre de ces entreprises exportent leurs produits ou services.

Le sondage a permis de cerner certaines qualités et certains traits de caractère qu'ont en commun les leaders de la nouvelle économie, des hommes et des femmes capables de mener leur entreprise à la réussite. Il a également permis de tracer le profil de l'entreprise sur la voie de la prospérité, et de faire ressortir les défis qu'elle affronte et les obstacles qu'elle prévoit avoir à surmonter.

- Près de la moitié des répondants possèdent un diplôme universitaire. Seize pour cent sont titulaires d'une maîtrise ou même d'un doctorat. Seulement 28 % n'ont pas fait d'études collégiales ou universitaires.

- Bien que les répondants peuvent travailler de 50 à 70 heures par semaine, ils réussissent à dormir en moyenne presque sept heures par nuit.

- Quarante pour cent des répondants ont indiqué que leur journée de travail s'étend régulièrement jusqu'en soirée. Soixante pour cent travaillent généralement le samedi ou le dimanche ou ces deux jours et 25 % travaillent occasionnellement la fin de semaine.

- L'âge moyen des répondants est 47 ans. Quatre-vingt-huit pour cent sont mariés ou vivent en couple. Quatre-vingt-sept pour cent ont des enfants. Près de la moitié de ceux qui ont des enfants espèrent que ceux-ci prendront un jour la relève.

- Quatre répondants sur dix ont pris sept jours de vacances ou



développement de leur entreprise dans un avenir rapproché. Pour 18 % des répondants, le principal obstacle prévu est lié au financement et pour 15 %, il est lié à la disponibilité et à la qualité des ressources humaines. Seulement 12 % des répondants considèrent la concurrence comme une menace.

- Près de 64 % des entreprises dirigées par les répondants utilisent Internet. Soixante-quatorze pour cent des répondants dont l'entreprise a accès à Internet l'utilisent eux-mêmes. Plus du tiers des répondants ont un ordinateur portable et près de la moitié ont un télécopieur à la maison. Un grand nombre se servent d'un agenda électronique et 79 % ont un téléphone cellulaire.

Le sondage a été réalisé pour la BDC par CROP inc. Il a été mené en septembre et octobre 1997 auprès de 547 dirigeants de PME qui jouent un rôle de premier plan dans le monde des affaires au Canada en tant que propriétaires uniques ou actionnaires majoritaires d'une PME de la nouvelle économie.

Source : Banque de développement du Canada

moins l'an dernier. Cependant, de ceux qui ont réussi à prendre au moins une semaine de vacances, 46 % sont restés en contact permanent avec leur entreprise ou leurs clients pendant leurs vacances et 24 %, en contact occasionnel. Ces pourcentages laissent supposer que 70 % des répondants ont continué de s'occuper de leur entreprise pendant leurs vacances.

- En ce qui a trait à l'exercice et aux sports, 53 % des répondants n'en font pas du tout ou en font moins que le minimum recommandé pour être en bonne santé. Près de la moitié des répondants se disent actifs et 57 % considèrent qu'ils sont dans une très bonne ou excellente forme physique.

- Relativement à leur voiture de rêve, 27 % des répondants aimeraient conduire une voiture alle-

cadres et une quarantaine d'employés, et qu'elles ont un chiffre d'affaires annuel moyen variant entre un et cinq millions de dollars. Voici d'autres faits intéressants révélés par le sondage :

- Les PME de la nouvelle économie sondées possèdent en moyenne huit employés à plein temps de plus qu'il y a un an. Lorsque l'on a demandé aux répondants à quoi ils attribuaient la réussite de leur entreprise, ils ont le plus souvent (28 %) répondu la qualité et la compétence de leur personnel. D'autres facteurs cités sont le service à la clientèle (21 %), la qualité des produits et services (20 %) et le fait que le dirigeant soit passionné pour son travail (19 %).

Cinq à dix millions de dollars : 14 %
Plus de dix millions de dollars : 14 %

- Plus de la moitié (54 %) des répondants exportent et leurs ventes à l'exportation représentent en moyenne près du quart de leurs ventes totales. La valeur des ventes à l'exportation par rapport aux ventes totales varie selon la taille de l'entreprise, les entreprises ayant le plus d'employés et les ventes et profits les plus élevés affichant les plus forts pourcentages d'exportations.

- Dix-sept pour cent des répondants ne s'attendent pas à rencontrer des obstacles importants au

Centre d'Intégration au Marché de l'Emploi

Vous recherchez le candidat idéal ?
Le CIME a la solution à vos besoins!

SERVICES GRATUITS OFFERTS AUX EMPLOYEURS

- Présélection du personnel
- Accès à une main-d'œuvre en emplois traditionnels et non-traditionnels
- Insertion de stagiaires en entreprises

Le CIME connaît bien sa clientèle, vous fait gagner du temps et de l'argent, assure un suivi en stage et en emploi, répond rapidement à vos demandes.

Appelez vite un de nos agents de développement

CIME

(819) 564-0202

31, rue King Ouest, bureau 215, Sherbrooke

50317

CAM-ELECT

Le spécialiste en installation et modification électriques

- Véhicules lourds
- Camions d'incendie
- Véhicules récréatifs • Autobus
- Ambulance, etc.

Installation et vente de génératrices

Travaux effectués sur place

Gaston Boucher
Tél. : (819) 846-2008
Pagette : (819) 573-5617



USINAGE LOISELLE (J.C.) INC.

USINAGE INDUSTRIEL • COMMERCIAL • AGRICOLE
Entretien et fabrication
Vente de pièces

NOUVELLE MACHINERIE
MAIS TOUJOURS LE MÊME PROPRIÉTAIRE!

TOUR

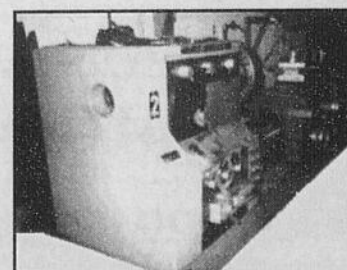
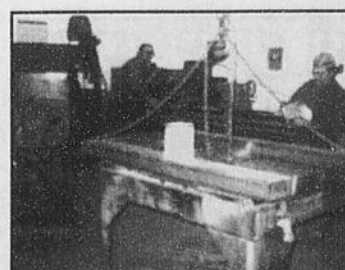
Machinerie servant à usiner tous les genres de pièces selon les critères du client.

ET AUTRE GAMME DE MACHINERIES
D'USINAGE VARIÉES ET DE SOUDURE
PERCEUSE, FRAISEUSE

- Fabrication industrielle diversifiée afin de répondre à une demande plus large de la clientèle

Spécialités :

- fabrication de conteneurs, soudure, assemblage
- usinage général



271, RUE ST-GEORGES, WINDSOR
TÉL. : (819) 845-5944 - TÉLÉC. : (819) 845-5944
PROP. J.C. LOISELLE

50353

LA SEMAINE DE LA PME
DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998
UNE INITIATIVE DE
LA BANQUE FÉDÉRALE DE
DÉVELOPPEMENT DU CANADA
ET LA
CHAMBRE DE COMMERCE
DU CANADA

MEGATECH vous offre un service complet de vente et d'entretien d'ordinateurs

- micro-ordinateurs, moniteurs, U.P.S., line printers, imprimantes au laser, à jet d'encre et matricielles.
- contrat d'entretien sur place.
- service d'entretien et de réparation sur place ou en atelier, à un tarif horaire.
- vente de matériel informatique neuf ou remis à neuf
- vente de pièces et de fournitures de toutes marques



VENTE ET ENTRETIEN D'ORDINATEURS

160, rue Elaine-C.-Poirier, Sherbrooke (Québec), J1H 2C4

Tél. : (819) 823-0844, téléc. : (819) 562-1225, Courriel : megaveo@abacom.com

Notre spécialité : les imprimantes de toutes marques

48671



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

Du neuf dans la MRC de Memphrémagog

Le CLD de la MRC de Memphrémagog est fier de vous présenter le profil de deux nouvelles entreprises ayant bénéficié d'une aide financière provenant de la SOLIDE.

VACCU-CONCEPT INC

Vaccu-Concept inc. est une filiale née d'une alliance entre Conceptromec 2001 et une société française. Son président, monsieur Stéphane Bégin, est un homme d'affaires bien connu et engagé dans son milieu.

Cette nouvelle entreprise de Magog se spécialise dans la fabrication et la distribution d'équipements d'emballage sous vide destinés au marché de la restauration, des supermarchés, des abattoirs, et au marché de l'exportation.

La ligne de produits Vaccupac comporte cinq différents modèles d'appareils d'emballage sous vide qui se démarquent par leur esthétique, leur fiabilité ainsi que leur rapport qualité/prix.

Avec un investissement total de 360 000\$, Vaccu-Concept inc a créé cinq nouveaux emplois et dessert actuellement le marché américain. Des ventes ont également été réalisées en Amérique du Sud



et même à Hong Kong. La direction travaille présentement à développer le marché canadien et le marché sud-américain.

Pour plus d'information, n'hésitez pas à communiquer avec monsieur Claude Garand au (819) 847-4600.

SERVÉCO 2

Cette entreprise dont le siège

social est localisé à Brossard se spécialise dans la commercialisation et la distribution de produits efficaces, économiques et écologiques. L'entreprise opère sous la direction de madame Gisèle Fortin et monsieur Jake Ménard, respectivement présidente directrice générale et vice-président, directeur des opérations et recherche et développement.

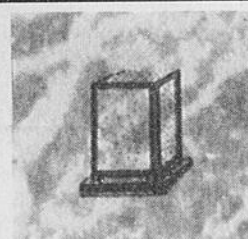
L'ouverture d'une usine à Stu-

kely Sud permet la fabrication d'un nouveau produit appelé «OLEO-SORB». Il s'agit d'un absorbant biodégradable très efficace pour les matières polluantes liquides. Sous la forme de boudin, coussin ou vadrouille, les capillaires de ce produit peuvent absorber de 40 à 60 fois son poids selon la viscosité du liquide. Un autre projet tout aussi révolutionnaire s'ajoute sous l'appellation «OLEO-FLTR», un multi-filtre permettant d'éliminer les

odeurs provenant des porcherie et de saisir au vol des vapeurs organiques qui s'échappent de productions industrielles. D'autres projets et technologies viendront s'ajouter à leur répertoire. Ils ont aussi l'objectif de créer près de 30 emplois sinon plus afin d'effectuer la construction et l'installation des technologies qu'ils développent.

Un investissement initial de 262 178\$ a permis la création de huit emplois, soit trois de plus que les prévisions initiales. Avec l'arrivée de nouveaux produits, l'entreprise connaîtra une phase de croissance nécessitant des investissements de plusieurs centaines de milliers de dollars.

Ainsi, c'est un rendez-vous vers la croissance et un environnement plus sain. Servéco2 inc est ouverte à recevoir les candidatures de gens travailleurs, polyvalents et disposés à se bâtir un avenir différent. Un seul numéro à retenir, télécopieur : (450) 671-0644. Pour les ventes et la commercialisation, il faut signaler (450) 466-9898.



S.B. PALETTES enr.

- palettes
- patin
- boîtes d'expédition
- équipement lourd

ESTIMATION GRATUITE

Brian Cowlishaw Tél.: (819) 573-1832 - Téléc.: (819) 829-1246

RENÉ BORGIA
président

**Vibration
Balancement
BORGIA**



- Analyse de vibrations sur équipement industriel
- Équilibrage dynamique de ventilateurs... sur place
- Suivi prédictif
- Cours de formation
- Entretien et réparation mécanique
- Amélioration d'équipements industriels

SERVICE 24 HEURES

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Agricole
- Acierie
- Hospitalier
- Épuration des eaux
- Transformation du bois
- Textile
- Imprimerie
- Station de ski
- Manufacturier et plus...

19, RUE GREENLAY SUD, GREENLAY (QUÉBEC)
Tél.: (819) 845-7590 • téléc. : 845-5844

COMPTABILITÉ GÉNÉRALE POUR PME

Services de tenue de livres et production de différents rapports gouvernementaux, tels que TPS, TVQ, remise des DAS, etc.

Gaétan Fontaine

Tél. : (450) 532-3847
Tél./Télec. : (450) 532-4099

PORTES DE GARAGE SPÉCIAL DU MANUFACTURIER

- Acier • Isolation polyuréthane
- Couleur blanche

R 14.25

T-150

12 x 12 pi

1 125\$

14 x 14 pi

1 550\$

16 x 14 pi

1 750\$

Toutes dimensions

PORTES DE GARAGE
CITADELLE
DES CANTONS LTEE
Rock Forest



- Ferrure industrielle 3 po
- Coupe froid

R 18.5

2 po

12 x 12 pi

1 240\$

14 x 14 pi

1 750\$

16 x 14 pi

1 950\$

Garantie 5 ans

864-9830
Manufacturier
Vente Service
Installation
Urgence 24 heures

Le monde
des affaires
peut compter
sur une
référence

INCONTOURNABLE

- Section économie étoffée
- Tableau de la bourse et des fonds mutuels
- Section carrières et professions
- ... et surtout **115 000** lecteurs

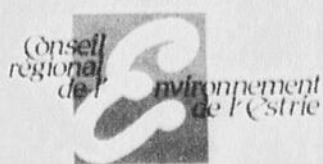
LaTribune

LE COMPOSTAGE EN ESTRIE. OUI, DANS MA COUR! COMPOSTEURS À PRIX RÉDUIT.

Procurez-vous votre composteur et assistez à une soirée de formation pour 35 \$ ou moins (taxes en sus).

Le compostage...

constitue un moyen simple de transformer les résidus organiques en un riche terreau servant de fertilisant naturel pour les plantes, les arbres et la pelouse. Vous réduisez ainsi le volume de déchets responsables des biogaz.



**NOVA
ENVIROCOM**

et les municipalités
participantes

**CHLT630
RADIO-MÉDIA**

TÉLÉ 7

LaTribune



Les caisses populaires
Desjardins de l'Estrie

Réservez dès maintenant
votre composteur en
communiquant avec le
CRÉE au:

(819)821-4357

Quantités limitées
Date limite: 24 octobre 98



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME^{AK}

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

Péril au tournant du millénaire

« Aucune entreprise n'est à l'abri, toutes seront touchées, soit directement dans le cadre de leurs activités, soit indirectement par les actions ou l'inaction d'autres entreprises... un nombre insuffisant d'entreprises canadiennes ont pris des mesures concrètes, mettant ainsi en péril tout le processus d'approvisionnement et affaiblissant notre compétitivité. »

C'est l'avertissement que lance le Groupe de travail de l'an 2000, parrainé par le gouvernement fédéral, aux entreprises canadiennes pour qu'elles s'attaquent au bogue du millénaire. Le temps presse.

Ce bogue du millénaire est le sujet de conversation des gens d'affaires, et pour cause. À minuit le 31 décembre 1999, il pourrait faire des ravages dans tous les systèmes informatiques du monde.

En apparence, le problème semble fort simple. Les ordinateurs sont programmés pour stocker des dates en ne tenant compte que des deux derniers chiffres de l'année; nombre de systèmes informatiques ne reconnaîtront pas le 1er janvier 2000.

« Ce bogue ne concerne pas uniquement les grandes entreprises qui utilisent de gros ordinateurs », explique M. Jacques LeMoine, premier vice-président, Crédit, de la Banque de développement du Canada. « Les entreprises de toutes tailles, qui utilisent un quelconque système informatique ou qui dépendent de leurs données pour enclencher certains dispositifs ou processus,

seront aussi touchées. Qui plus est, elles auront également à subir les contrecoups des défaillances de leurs principaux fournisseurs ou clients. »

À l'automne 1997, Statistique Canada effectuait un sondage auprès de 2000 entreprises de plus de cinq employés oeuvrant dans tous les secteurs d'activité. Les résultats révélaient l'étendue du problème, mais la plupart des gens d'affaires canadiens semblent sous-estimer les répercussions possibles. Même si 90 % d'entre eux ont affirmé être au courant des conséquences, seul un dirigeant d'entreprise sur 10 a préparé un plan d'action.

Pour remédier à ce problème,

la BDC a mis sur pied le programme *Prêt pour l'an 2000*, premier programme du genre offert par une banque. Les propriétaires de PME qui font une demande de prêt en vertu de ce programme bénéficient de modalités de remboursement souples et peuvent même, le cas échéant, obtenir un délai dans le remboursement du capital jusqu'à l'an 2000.

Doté d'un fonds de 50 millions, le programme est ouvert à toutes les PME en exploitation, qu'elles soient déjà clientes ou non de la BDC. Les prêts s'échelonnent entre 5000 \$ et 50 000 \$. Mme Kelly Ohayon, gestionnaire chez Pricewaterhouse Coopers, a élaboré un questionnaire d'évaluation qui aide les clients de

la BDC à avoir une idée claire des conséquences que pourrait avoir sur leurs activités l'arrivée de l'an 2000. Un autre guide aide les entreprises à choisir des spécialistes indépendants compétents en la matière.

« Certaines entreprises semblent croire que parce qu'elles utilisent des logiciels ou du matériel mis au point par une société internationale, elles sont automatiquement protégées même si elles n'ont reçu aucune assurance ou garantie en ce sens, affirme Mme Ohayon. Ce n'est pas au fournisseur que revient cette responsabilité, mais à vous à titre de dirigeant d'entreprise. »

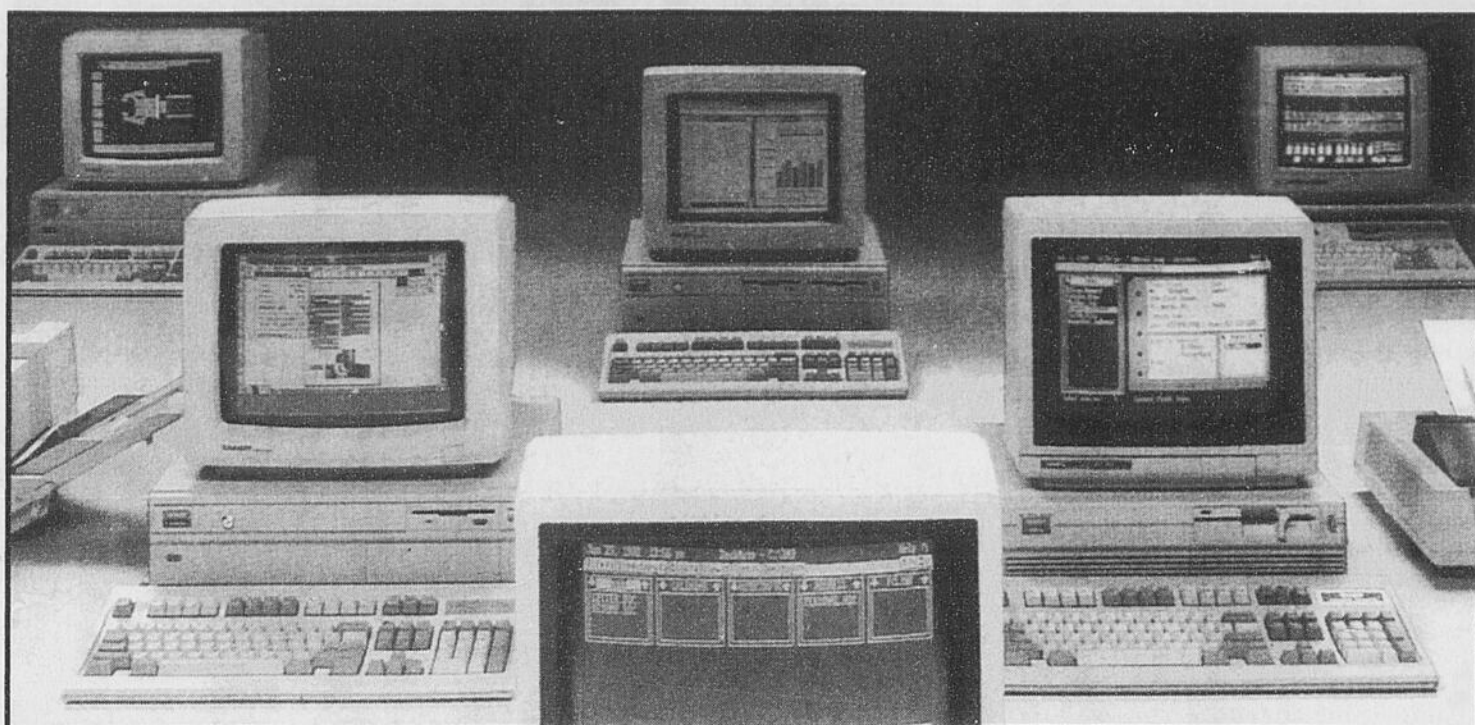
Vous devez également vous as-

surer que vos clients et vos fournisseurs de biens et de services comme les avocats, les comptables et les informaticiens, sont prêts pour l'an 2000.

« S'ils ne le sont pas, leur problème devient rapidement le vôtre puisqu'ils vous empêchent de répondre aux besoins de vos clients », déclare Mme Ohayon.

Pour des renseignements supplémentaires sur le programme *Prêt pour l'an 2000* de la BDC, veuillez appeler au 1 888 INFO-BDC ou visiter le site Web de la BDC (www.bdc.ca).

Source : Banque de développement du Canada



Depuis 15 ans, Les Herbes pures J.B. Ltée offrent des consultations en produits naturels et des produits de qualité exceptionnelle.

1998, année importante pour les Herbes pures J.B. Ltée, puisqu'ils célèbrent cette année leur 15^e anniversaire. Entreprise familiale, dont la fondatrice et présidente, Mme Jacqueline Blouin est fière d'être à la tête d'un vaste réseau exclusif au Canada de distribution d'extraits liquides de plantes.



Jacqueline B. Blouin
Présidente

Les Herbes pures présentes partout au Canada

C'est en 1983, que Mme Blouin rencontra le Dr Eugène C. Watkins au Michigan. Le Dr Watkins est reconnu pour ses connaissances en santé naturelle et en fabrication d'extraits de plantes de très haute qualité. Cette rencontre a donné naissance à une association d'affaires qui dure depuis 15 ans. Plus de 250 distributeurs au Canada contribuent à faire connaître les 160 plantes simples et 90 combinaisons qui répondent à tous les besoins en matière de suppléments alimentaires et produits de santé naturels. Ces distributeurs s'approvisionnent au siège social de Sherbrooke, seul point d'entrée au Canada des produits Herbes pures.

Populaires auprès de toutes les

personnes soucieuses de leur santé, les produits Herbes pures J.B. Ltée sont également très appréciés des massothérapeutes, acupuncteurs, naturopathes, phytothérapeutes, etc.

Si le réseau de distribution s'agrandit régulièrement au Québec et au Canada, les ventes au détail comptent pour une proportion intéressante du chiffre d'affaires de l'entreprise. Une formule de «membre-consommateur» offre aux membres des rabais allant de 15 à 20% sur les achats effectués à la maison mère du 351, 10^e avenue sud, Sherbrooke.

Une approche globale de la santé

Pour M. Guy Blouin, consultant en produits naturels, la philosophie de l'entreprise repose sur une approche globale de la santé. Lorsqu'ils reçoivent des clients aux prises avec des problèmes de santé, M. Blouin établit avec eux leur profil santé. Quels sont leurs habitudes de vie ? Leurs habitudes alimentaires ? Les symptômes qu'ils ressentent ? À partir de cette exploration de base, M. Blouin est en mesure de recommander l'absorption d'extraits de plantes, simples ou en combinaisons. Pas de recettes toutes faites, du cas par cas.

M. Blouin recommande la prudence lorsqu'il s'agit de médication naturelle ou non. Bien des gens consomment des produits naturels, sous

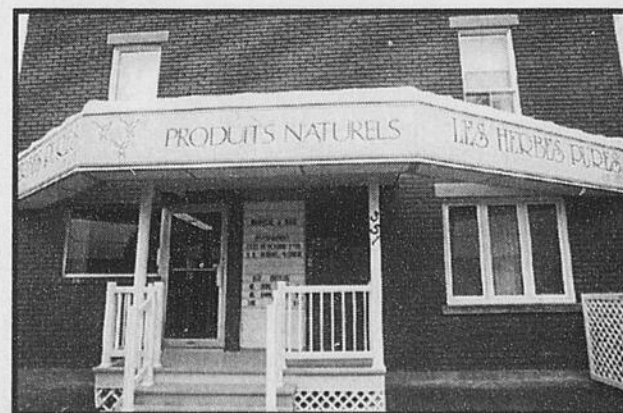


De gauche à droite, à l'avant, Guy Blouin, Myriam Blouin, à l'arrière, Micheline Paré, Diane Lamontagne, Stéphane Beaudoin, Suzanne Richer. Absents: Normand Bégin et Denis Daigle

simple recommandation d'une amie, d'un voisin, ou encore en cédant à la publicité à la radio, à la télé ou dans les journaux, sans trop savoir les propriétés réelles de ces produits ou sans savoir pourquoi ils devraient les prendre. Selon M. Blouin, il faut également se méfier des «modes» dans les produits naturels. Modes qui à un moment donné préconisent tel ou tel produit. Pour M. Blouin, c'est là rendre un bien mauvais service aux consommateurs puisqu'ils n'ont pas toute l'information nécessaire à un choix éclairé.

Les Herbes pures J.B. Ltée ont acquis cette réputation et cette visibilité dans une multitude de villes partout au Québec et au Canada surtout à cause de la qualité et de la pureté de leurs produits grâce à des contrôles sévères et d'une sélection soignée des plantes.

Les Herbes pures J.B. Ltée sont



avant tout une entreprise familiale, sous la présidence de Jacqueline Blouin, secondée par son fils Guy, lui aussi consultant en produits naturels et de Myriam, qui s'occupe de la comptabilité de l'entreprise. En tout huit personnes s'activent au 351, 10^e Avenue sud pour répondre aux commandes qui arrivent de partout au Canada.

351, 10^e AVENUE SUD,
SHERBROOKE, 822-2522

LES HERBES PURES J.B. Ltée

ÉDITION SPÉCIALE



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME^{MC}

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLIREPORTAGE

Stimuler l'innovation, promouvoir la croissance!

Les experts reconnaissent tous l'absence d'un facteur unique permettant de différencier les entreprises plus innovatrices de celles qui réussissent moins bien. Cependant, il semble évident que les entreprises qui optent pour une démarche axée sur l'innovation croissent plus rapidement, élargissent leur part de marché et augmentent de façon substantielle leurs bénéfices. Lorsqu'il s'agit de stimuler la croissance de l'entreprise, l'innovation revêt la même importance que l'exportation ou l'engagement dans un secteur d'activité fondé sur le savoir.

À l'aube du nouveau millénaire, la concurrence entre les entreprises n'a jamais été aussi féroce. Les avancées technologiques et sociologiques se produisent à la vitesse de l'éclair ou au gré d'une touche d'ordinateur. Même un nouveau produit risque de perdre rapidement son cachet et d'être remplacé par d'autres produits innovateurs provenant d'un peu partout dans le monde et correspondant mieux aux besoins des clients.

Dans ce milieu qui évolue à un rythme fulgurant, les entreprises n'ont d'autre choix que d'innover si elles veulent croître. En effet, celles qui acceptent le changement et savent en tirer profit possèdent de meilleures chances de réussir, peu importe le secteur d'activité. Les petites entreprises, puisqu'elles démontrent plus de souplesse dans leurs activités et plus d'ouverture aux changements, pourraient bien détenir un avantage sur la concurrence.

Selon M. François Beaudoin, président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada (BDC), l'innovation ne se limite pas à effectuer de la recherche et du développement de

pointe et ne se borne pas aux secteurs de la haute technologie et de la nouvelle économie. Elle consiste également à remettre en question de vieilles certitudes et à réexaminer l'ensemble de son style de gestion, de la fabrication aux produits finis.

« Le facteur fondamental lié à la réussite semble toujours être l'innovation », déclare M. John R. Baldwin, un chercheur à Statistique Canada qui a mené une étude poussée sur les causes de la réussite ou de l'échec des entreprises canadiennes.

Selon M. Baldwin, les dirigeants dont l'entreprise est en pleine expansion savent en gérer habilement tous les aspects, comparativement à ceux dont l'entreprise ne jouit pas du même succès. Ils favorisent les compétences en gestion, la souplesse financière et l'innovation et mettent l'accent sur les ressources humaines, plus précisément le recrutement, la motivation et la formation des employés.

« Que vous examiniez le financement, la production ou la formation continue des gestionnaires et des employés, l'innovation est un processus constant et non une activité ponctuelle. Elle souligne l'esprit d'entreprise et l'encouragement », explique M. Beaudoin.

Bien que l'innovation touche aussi bien les procédés et la mise

en marché que les nouvelles inventions, l'élément qui pousse les entreprises prospères à la tête du peloton est leur capacité à mettre au point promptement des produits novateurs.

D'ailleurs, une étude menée par la Product Development & Management Association, qui regroupe 200 entreprises américaines, révèle que les ventes associées aux nouveaux produits totalisaient 28 % de leur chiffre d'affaires pendant les cinq dernières années. Ce pourcentage pourrait grimper à 37 % au cours des cinq prochaines années. On prévoit également que 39 % des profits enregistrés proviendraient des nouveaux produits, compara-

tivement à 25 % pour la même période.

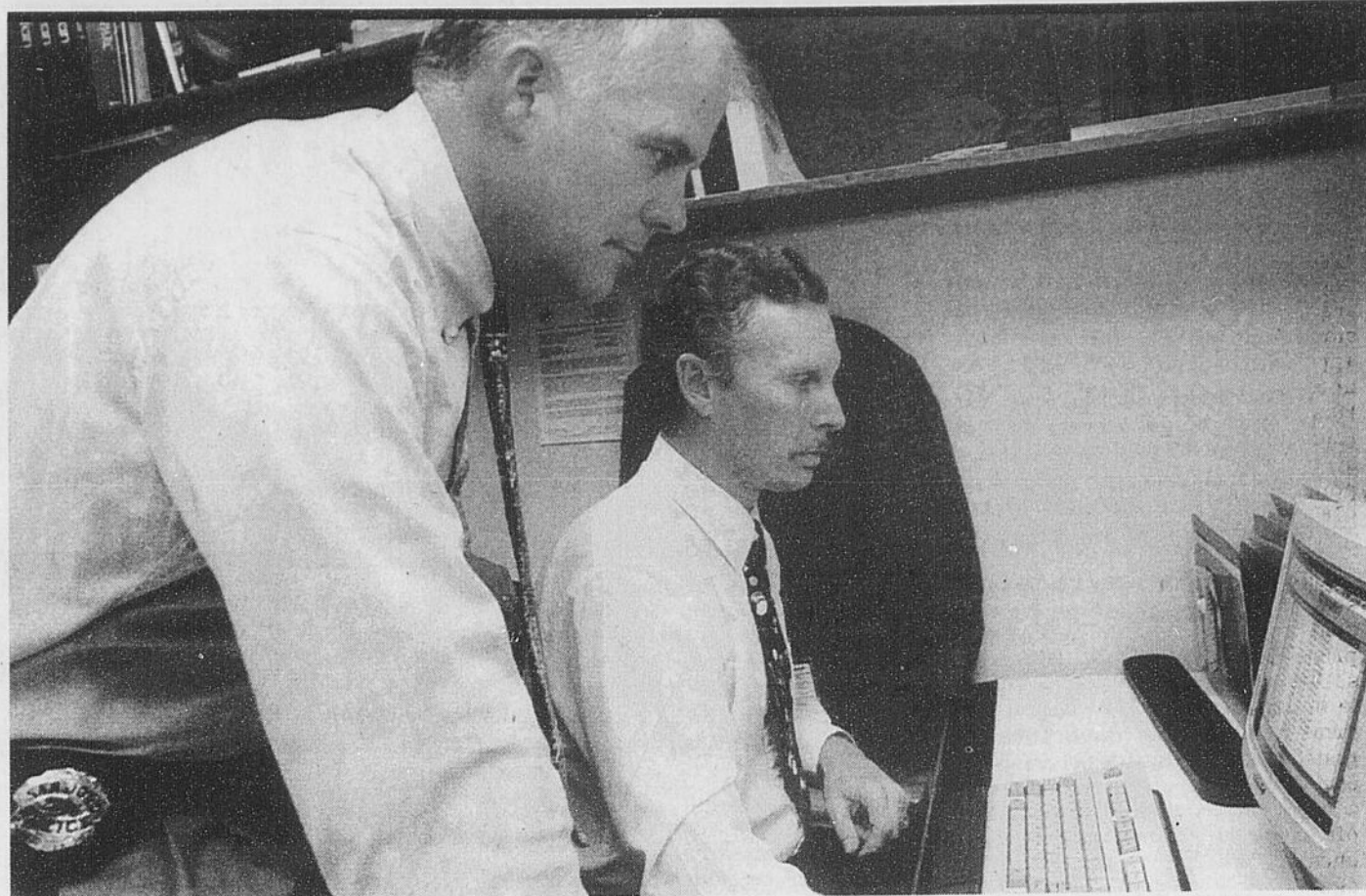
M. Robert G. Cooper, professeur de marketing et de gestion de la technologie à l'université McMaster de Hamilton en Ontario, affirme que les entreprises doivent d'abord établir le montant des bénéfices et le revenu qu'elles espèrent tirer des nouveaux produits proposés. Elles doivent ensuite cibler leur marché et décider des technologies qui leur permettront de soutenir cette croissance.

« L'établissement de cet objectif offre un point de convergence, un cadre qui facilite l'évaluation de chaque nouvelle idée de pro-

duit en tenant compte de certains éléments, comme la compatibilité du produit avec les activités de production en vigueur et l'image de l'entreprise », conclut M. Cooper.

« Une étude de marché détaillée est également essentielle, ajoute M. Beaudoin, mais les entreprises ne s'en préoccupent pas suffisamment. Plutôt que d'étudier ce que le client demande, elles se précipitent sur la première tendance venue. »

Source : Banque de développement du Canada



Protection incendie Viking...

Pour la sauvegarde des vies et des biens!

Protection incendie Viking est l'une des plus anciennes et des plus importantes compagnies de son secteur d'activité au Canada. L'entreprise s'est taillée une solide réputation par son engagement à fournir des produits et services qui rencontrent précisément les exigences de sa clientèle en matière de protection incendie. Cet engagement se renouvelle, année après année, depuis 1930.

Une entreprise entièrement canadienne

Protection incendie Viking est une filiale de Sécurité Polygon inc., une société de portefeuille privée, entièrement canadienne, dont toutes les activités sont reliées aux domaines de la détection et de la protection incendie. L'entreprise compte dix bureaux au pays, dont un à Warwick et, depuis quelques semaines, un à Sherbrooke.

Du nouveau à Sherbrooke

Depuis le 5 octobre dernier, Protection incendie Viking a en effet pignon sur rue à Sherbrooke. Le dernier-né des bureaux de l'entreprise est supervisé par Maryline Côté, qui cumule 18 années d'expérience en conception de systèmes de protec-

tion incendie et en gestion de projets. « De nombreux entrepreneurs de la région connaissent déjà la rigueur avec laquelle j'exerce mon métier. Avec ce tout nouveau bureau de Viking à Sherbrooke, je serai plus que jamais en mesure de répondre à leurs nombreux besoins », a-t-elle déclaré.

Des projets diversifiés

Au fil des ans, Viking a réalisé des centaines de projets, des plus simples, nécessitant l'installation d'extincteurs automatiques conventionnels, aux plus complexes. « Qu'il s'agisse de la protection de bâtiments résidentiels, commerciaux ou industriels, d'un contrat à prix fixe ou d'une option clés en main, nous assurons une sécurité maximale à chacun des projets nous étant confiés. De plus, Viking a développé une expertise toute particulière en ce qui a trait aux technologies de protection reliées aux risques spéciaux », explique Maryline Côté. Par ailleurs, l'entreprise préconise la formation continue de son personnel afin d'assurer la mise à jour continue de ses connaissances en protection incendie.

Différents risques, différents systèmes

Les normes reliées à la protection incendie sont nombreuses et les codes et règlements relatifs à leur application peuvent varier d'une municipalité à une autre. Cependant, les codes et règlements exigent de plus en plus l'installation d'extincteurs automatiques, non seulement dans les nouvelles constructions, mais aussi dans les bâtiments existants.

C'est le type de risques encourus qui détermine le choix du système à être installé. Quelle que soit la solution retenue par Viking — extincteurs automatiques, à eau pulvérisée, à mousse ou au gaz, systèmes cycliques ou intégrés — elle s'avère toujours à la fine pointe de la technologie. « Chaque édifice ou bâtiment à être protégé doit être étudié minutieusement afin que soit bien défini le type de système à être installé. Nos méthodes de conception nous permettent aujourd'hui d'envisager différentes approches pour un même projet, pour finalement suggérer au client la solution de protection la plus rentable », de dire monsieur Robert Lapierre, ingénieur et vice-président de Viking.

De la fabrication à l'installation

La réputation d'excellence de Protection incendie Viking s'est bâtie projet par projet, grâce au professionnalisme de son personnel et à l'efficacité éprouvée des différents systèmes qu'elle fabrique. L'entreprise n'utilise que des produits performants, fabriqués par des manufacturiers de renom tels que Viking (The Viking Corporation), Fireflex et Pyrotronics. Son vaste atelier de fabrication est enregistré à la norme ISO 9001.

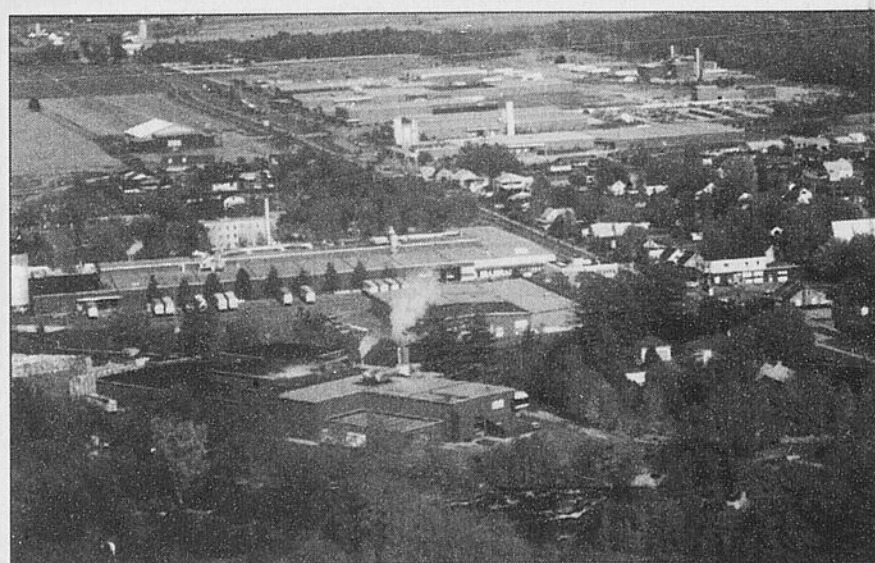
Par ailleurs, le personnel d'installation de Viking voit au respect des normes et s'adapte aux besoins spécifiques de chaque projet. Dans le cas de mises aux normes de bâtiments existants, les équipes de l'entreprise oeuvrent selon des horaires de travail adaptés à ceux des occupants.

Des projets d'envergure, ici comme à l'étranger

L'expertise de Viking est aujourd'hui reconnue dans de nombreux pays du globe. C'est par le biais de son pendant international — Protection incendie Polygon — que Vi-

king exporte son savoir-faire. Très présente dans les pays de l'ancien bloc communiste, Polygon a aussi complété des projets au Maroc, en Éthiopie, en Chine, en Arabie Saoudite et en Jordanie.

À l'image de milliers de clients satisfaits, quel que soit le type de bâtiment à protéger ou les risques encourus, vous pouvez faire confiance à Protection incendie Viking, synonyme de sécurité.



Viking, des projets d'envergure à l'échelle du pays. Ici, les bâtiments de Cascade inc., à Kingsey Falls, au Québec.

Avis aux propriétaires de systèmes au halon

Le halon, un gaz autrefois fort employé en protection incendie, voit désormais son usage interdit par les autorités gouvernementales. Les systèmes faisant utilisation de ce gaz seront éliminés dans les années à venir pour des considérations évidentes de protection de l'environnement. Les propriétaires de tels systèmes doivent donc prévoir une solution de rechange. Parmi les solutions alternatives se trouvent les systèmes au gaz carbonique (CO₂), l'Inergen et la toute nouvelle technologie d'eau vaporisée (mieux connue sous le nom de « water mist »). Reconnus pour leurs performances, ces différents systèmes remplacent efficacement le halon. De plus, ces agents d'extinction respectent l'environnement et sont normalement employés dans les cas où l'utilisation de l'eau doit être réduite au minimum. Les salles de télécommunications, d'ordinateurs et d'archives sont de bons exemples de situations où ils peuvent être utilisés. Renseignez-vous auprès des experts de Protection incendie Viking.

VIKING

PROTECTION INCENDIE VIKING INC.

PROTECTION INCENDIE VIKING INC. /
MARYLINE CÔTÉ
4062, boul. Industriel
Sherbrooke (Québec) J1L 2T8
Téléphone : (819) 821-3377
Télécopieur : (819) 821-3378

PROTECTION INCENDIE VIKING INC. /
NORMAND LAROCHE
131, Route 116 Est
Warwick (Québec) J0A 1M0
Téléphone et télécopieur : (819) 358-2714

ÉDITION SPÉCIALE

DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

Pleins feux sur les PME : Étancher sa soif d'exporter aux États-Unis

« Cela semblait si simple quand nous avons décidé d'exporter de l'eau embouteillée vers les États-Unis », se rappelle Julia Berger, directrice des Services de distribution de Great Waters of Canada. « Nous savions que notre produit était de bonne qualité, nous avions vérifié le crédit de nos clients, et nous pensions avoir les bons acheteurs. Mais après trois semaines sur le marché, nous avions déjà perdu 30 000 \$. Heureusement, nous avions les reins solides. Et heureusement aussi, nous avons découvert la Société pour l'expansion des exportations (SEE). »

Comme Great Waters, fournisseur d'eau embouteillée de Cambridge (Ontario), beaucoup d'entreprises canadiennes qui décident de se lancer dans l'exportation voient le marché américain comme un endroit logique pour prendre de l'expansion en raison de sa proximité et du contexte commercial similaire à celui du Canada. Les États-Unis offrent, certes, quantité de débouchés aux PME, mais ce marché est également un des plus risqués qui soient. En 1997, les États-Unis étaient en effet encore le marché le plus risqué pour les clients de la SEE (d'après le pourcentage de demandes d'indemnisation).

L'an dernier, 85 p. 100 des demandes d'indemnisation présentées dans le cadre du programme de la SEE pour les petites entreprises faisaient suite à des transactions effectuées sur le marché américain, alors qu'un peu moins de 50 p. 100 des exportations appuyées par la SEE étaient destinées aux États-Unis.

Traverser la frontière avec assurance

Dans leur immense majorité, les clients de la SEE sont des PME. Ainsi, en 1997, elles constituaient

87 p. 100 de la clientèle de la Société, soit 3 243 entreprises exportant pour 4,8 milliards de dollars dans plus de 130 pays. La SEE aide ces entreprises à gérer les risques associés à l'établissement de relations d'exportation outre-mer ou aux États-Unis.

« La SEE sait que l'atout de votre entreprise, c'est son produit ou son service, et pas forcément l'analyse des marchés ou des acheteurs étrangers. C'est pourquoi elle a une équipe de spécialistes qui comprennent votre entreprise, les tendances, la conjoncture internationale et qui savent que la situation peut se détériorer rapidement avec vos acheteurs, même dans un pays aussi sûr et familier que le sont apparemment les États-Unis », explique Kurt Rufelds, directeur de l'Équipe des exportateurs en essor à la SEE.

L'assurance-crédit à l'exportation de la SEE couvre les exportateurs à hauteur de 90 p. 100 de la perte si l'acheteur ne paie pas. Lorsque vous assurez vos créances à l'étranger auprès de la SEE, il est plus probable que la banque augmentera votre marge de crédit opérationnelle, ce qui vous aidera à faire face aux exigences d'une entreprise en pleine expansion. La SEE ne peut pas faire disparaître les risques liés à l'exportation, mais elle peut les gérer de façon que vous puissiez, vous, gérer vos affaires.

« Sans la SEE, nous n'aurions peut-être pas tenu deux ans à l'exportation. La SEE nous a donné, à nous-

mêmes et à notre banque, une marge de manœuvre que nous n'aurions pas eue autrement. Si nous avons pu enregistrer une croissance rapide, c'est parce que nous pouvions nous concentrer sur la commercialisation de notre produit

sans avoir à nous soucier constamment de nos créances », raconte Mme Berger.

« Non seulement nous avons la tranquillité d'esprit, mais nous avons aussi l'énorme avantage d'être couvert par la SEE. Notre banque nous avance automatiquement des fonds contre les créances assurées par la SEE, ce qui facilite notre croissance. » - Julia Berger, Great Waters of Canada

C'est en se jetant à l'eau que l'on apprend à nager

Il n'y a pas de garantie de succès quand on se lance dans l'exportation, et on l'apprend souvent à ses dépens.

« Se laisser porter par le marché et ne pas essayer de le diriger, telle est une des nombreuses leçons que la SEE nous a aidés à tirer », ajoute Julia Berger. La SEE a aidé Great Waters à découvrir les autres réalités du marché, dont celles-ci :

les bons courtiers sont difficiles à trouver; si le prix est votre seul atout de vente, retournez à la case départ; 100 petits clients valent mieux qu'un seul gros client; vous connaissez mieux votre entreprise que le consultant que vous avez engagé; seuls les produits de bonne qualité survivent sur le marché.

Où que vous soyez au Canada, vous pouvez parler à l'un des spécialistes de notre assurance à l'exportation et de nos services de financement en composant le 1-800-850-9626, du lundi au vendredi, pendant les heures d'ouverture normales de votre région. Appelez dès aujourd'hui pour exporter en toute confiance et pour accroître le succès de votre entreprise.

Statistiques

Petites entreprises au Canada

Nombre de petites entreprises

- En 1995, année la plus récente pour laquelle il existe des statistiques, il y avait au total 935 900 entreprises en exploitation au Canada. Parmi celles-ci, 925 200 ou 99 % comptaient moins de 100 employés, et 877 000 ou 94 %, moins de 20.
- Depuis 1982, le nombre d'entreprises enregistrées au Canada a augmenté de 32 %.

Répartition par secteur d'activité

Les PME qui ont moins de 100 employés exercent leurs activités dans les secteurs clés suivants :

- Commerce : 21,2 %
- Construction : 11,3 %
- Service aux entreprises : 10,1 %
- Hébergement et restauration : 7,1 %
- Autres services : 23,6 %
- Fabrication : 5,7 %
- Finance/immobilier : 6,7 %
- Autres : 14,3 %

Emploi

- Les entreprises comptant moins de 100 employés représentaient 38 % du total des salaires versés par le secteur privé en 1995 et employaient 42 % des salariés du secteur privé.

Formation et dissolution d'entreprises

- Entre 1994 et 1995, 144 700 nouvelles entreprises ont vu le jour. Ce chiffre représente un taux de démarrage de 15,5 % (nombre de nouvelles entreprises par rapport au nombre total d'entreprises).
- Entre 1994 et 1995, 136 900 entreprises ont cessé leurs activités (incluant celles qui ont été vendues, qui ont fusionné volontairement avec une autre, qui ont été dissoutes par leur propriétaire ou qui ont fait faillite). Ce chiffre représente un taux de fermeture de 14,6 %.

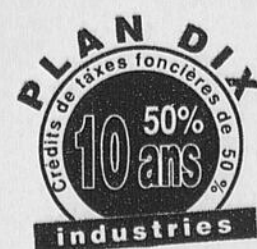
Survie des entreprises

- Parmi les entreprises existant en 1989, 51 % étaient toujours en exploitation en 1995.
- Le taux de survie varie selon le secteur d'activité. Ce taux est de 53 % pour les entreprises de services aux entreprises, de 51 % pour les commerces, de 49 % pour les entreprises de construction, de 60 % pour les entreprises de fabrication et de 44 % pour les entreprises touristiques.

Sources: Statistique Canada et Industrie Canada



Ville de Bromptonville



133, RUE LAVAL, BROMPTONVILLE (QUÉBEC) J0B 1H0
Tél. : (819) 846-2757 • Téléc. : (819) 846-6621

Le numéro Internet de la Ville de Bromptonville
<http://www.infospb.com/bromptonville>

CONSEIL DE VILLE DE BROMPTONVILLE

1re rangée (g. à dr.) : Roger Hamel, André Paradis,
Clément Nault, maire,
Raymond Saint-Cyr et Bernard Guay.
2e rangée (g. à dr.) : Michel Dupont, directeur général,
Lionel Marchand et Richard Hamel.

Bromptonville
« La nouvelle banlieue »

Avantage Tarif à l'appel^{MC}
L'interurbain réinventé pour les PME



Pour obtenir le tarif à l'appel,
il suffit d'appeler.

1 877 PME-BELL

Avec le plan d'économie *Avantage Tarif à l'appel*, vos interurbains sont désormais facturables à l'appel* plutôt qu'à la minute et ce, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, sur vos lignes d'affaires, y compris les lignes sans frais 800, 888 et 877. Des tarifs avantageux pour votre PME et une innovation de taille dans le monde des interurbains d'affaires. **Seulement 35¢ l'appel au Canada et 50¢ aux États-Unis.**



En affaires, il n'y a que des solutions.^{MC}

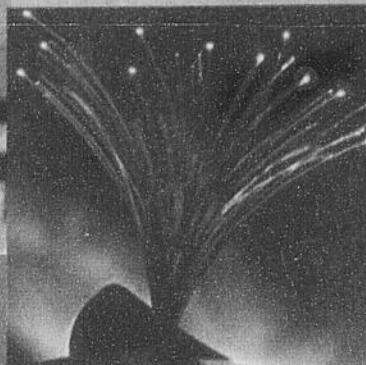
www.bell.ca/avantage



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME^{MC}

STIMULER L'INNOVATION
PROMOUVOIR LA CROISSANCE!



cahier spécial
LaTribune
PUBLIREPORTAGE

50318

Le curriculum vitae, votre passeport pour l'emploi

En effet, si le passeport est indispensable pour visiter d'autres pays, le curriculum vitae l'est tout autant pour partir à la recherche d'un emploi.

Pourquoi faire un curriculum vitae?

Certaines personnes se disent qu'un curriculum vitae, ça ne veut rien dire; qu'on peut écrire n'importe quoi dans un C.V. Théoriquement, c'est vrai. Mais il ne faut pas oublier que la personne en recherche d'emploi sera responsable du contenu de son curriculum vitae. C'est elle qui aura à défendre son curriculum devant l'employeur.

De plus, le curriculum vitae est une façon universelle de véhiculer les informations vous concernant au cours d'une démarche de recherche d'emploi. Les employeurs l'exigent parce que, pour eux, c'est la première étape de sélection. Ils ne peuvent rencontrer tous les postulants en entrevue, il leur faut donc faire une première élimination par le biais du C.V. Vous saisissez donc davantage

l'importance de réaliser un curriculum vitae clair et concis dont la qualité de présentation fera en sorte que l'employeur s'y attardera. Un curriculum vitae de belle qualité véhicule plus d'un message : vous soignez votre présentation; vous avez du respect pour celui qui lira votre C.V.; pour vous, la recherche d'emploi est une démarche sérieuse...

Le contenu du C.V.

Le curriculum vitae dépeint votre profil, de la formation à l'expérience de travail, en passant par vos réalisations, d'une façon succincte, sans détail superflu. Pour éviter que l'information pertinente contenue dans votre C.V. soit diluée et moins en évidence, vous devez absolument vous restreindre aux données qui sont susceptibles d'intéresser un employeur et qui représentent des critères d'embauche. Le numéro d'assurance sociale, la date de naissance ou l'âge, le numéro de permis de conduire sont en général des renseignements superflus. Mentionnez les langues parlées et écrites sauf si vous ne parlez que

le français et indiquez votre degré de maîtrise de la langue (3/5, 4/5, etc.). Faites connaître les diplômes que vous avez obtenus et la formation complémentaire qui peut intéresser l'employeur. Oubliez les études primaires si vous avez réalisé des études secondaires. En général, la formation universitaire rend inutile la mention du diplôme d'études collégiales à moins qu'une spécialité le rende digne de mention.

Le contenant

Dans la mesure où votre curriculum vitae représente votre premier contact avec l'employeur éventuel, il doit vous ressembler. C'est-à-dire que vous devez être à l'aise avec la présentation choisie. Le curriculum vitae comporte 2 ou 3 pages (maximum). Il doit être paginé et présenter le nom du candidat sur toutes les pages. Il doit être reproduit sur du papier de qualité (papiers parchemin, recyclés ou autres papiers d'édition, de couleur sobre ou blanc) et il doit être expédié dans une enveloppe suffisamment grande pour éviter d'avoir à le plier.

Il arrive parfois que des gens nous disent que cela ne vaut pas la peine d'avoir un beau C.V. parce qu'ils ont peu de formation ou qu'ils font un travail manuel. Tous les types d'emploi méritent une belle présentation; n'oubliez pas que la personne qui parcourt votre curriculum vitae trouvera sa tâche plus agréable.

La lettre de présentation

Si le curriculum vitae énumère succinctement les informations concernant votre profil d'emploi sans égard à l'employeur auquel vous vous adressez, la lettre de présentation, elle, sera personnalisée. Elle est adressée à l'employeur (cherchez à savoir le nom de la personne responsable de l'embauche), son objet mentionne le poste que vous désirez obtenir et elle fait état de vos qualifications. De plus, elle met en lumière vos compétences en relation avec les exigences du poste offert. La lettre de présentation est l'occasion de faire ressortir quelques réalisations ou formations qui démontrent à l'employeur la qualité de votre candidature. Sa longueur est limitée à une page. On choisit

ra une typographie et une mise en page rappelant celles du curriculum vitae et elle sera reproduit sur le même papier.

Avant d'expédier le curriculum vitae

Faites relier vos documents par des personnes de confiance qui vous connaissent bien, elles pourront relever des lacunes ou vous faire des suggestions utiles. Finalement, faites preuve de vigilance quant aux fautes d'orthographe ou de grammaire et assurez-vous que vos documents sont d'une propreté impeccable. Avant d'expédier une demande d'emploi, vérifiez chacune des pages de votre curriculum vitae et relisez votre lettre. Ce sont des précautions qui pourront s'avérer utiles.

Marie Gagnon
ORDINAPLUS

Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

LA SEMAINE DE LA PME

UNE INITIATIVE

DE LA

BANQUE FÉDÉRALE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA

ET DE

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA

LA CHAMBRE
DE COMMERCE
DU CANADACurriculum
vitaeORDINAPLUS⁺

Depuis 11 ans à votre service!

563-2854

- Service professionnel
- Choix de 8 modèles réguliers
- Séries haut de gamme ou couleurs
- Lettres de présentation

Textes personnalisés
pour tous vos besoins

50357

NOMINATION

VIKING

PROTECTION INCENDIE VIKING INC.



Monsieur René Bélanger, président de Protection incendie Viking inc., est heureux d'annoncer la nomination de madame Maryline Côté à titre de gérante de district pour la région de Sherbrooke.

Comptant plus de 18 années d'expérience dans le secteur de la protection incendie, plus spécifiquement en conception de systèmes et en gestion de projets, madame Côté sera en mesure de répondre aux besoins et attentes de la clientèle grandissante de l'entreprise. Établie depuis peu à Sherbrooke, Viking se spécialise en protection incendie active. L'entreprise, qui cumule près de 70 années d'expertise, compte aujourd'hui 10 bureaux au Canada. Elle exporte également ses produits et services dans plusieurs régions du globe.

Protection incendie Viking inc.
4062, boulevard Industriel
Sherbrooke (Québec) J1L 2T8
Téléphone : (819) 821-3377
Télécopieur : (819) 821-3378

50512

Myriade Solutions P.M.E.

Nos services...

- comptabilité/tenue de livres
- cours en comptabilité (sur mesure)
- impôt, DAS, TPS/TVQ, T4/Re11

Nos clients...

- PME et microentreprises
- travailleurs autonomes
- professionnels/particuliers

Notre mission...

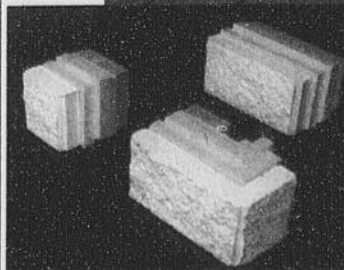
Identifier vos besoins en affaires, trouver des solutions sur mesure, pratiques, efficaces et abordables, tout en offrant un service rapide, fiable et des plus courtois!

Téléphone
(819) 572-2705Télécopieur
(819) 823-0398

Courriel: myriade_pme@hotmail.com

50148

LES PRODUITS

ISOBLOC⁺ INC.Tél. : (819) 846-6191
Télec. : (819) 846-6772MURS D'UNE QUALITÉ
EXCEPTIONNELLE À
ISOLATION
THERMIQUE
CONTINUE

Denis Proulx
Rés. : (819) 846-6608
Cell. : (819) 822-8036

526, chemin du Parc Industriel
C.P. 820
Bromptonville (Québec)
J0B 1H0

50355



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLIREPORTAGE

Une économie variée pour la région de Coaticook

La région de Coaticook, reconnue comme région rurale, porte aussi le nom de bassin laitier du Québec, mais au fil des années le secteur industriel a lui aussi participé de façon importante à l'activité économique de la région. Même si le tissu industriel comporte des entreprises dites, il y a quelques années, du secteur mou de l'économie québécoise, la région performe très bien du point de vue création d'emplois dans le secteur industriel.

Aujourd'hui, l'activité industrielle de la région comporte 68 entreprises qui génèrent 2490 emplois. C'est une augmentation nette de 790 emplois par rapport à 1995, soit 46,5 %. L'objectif de 2000 emplois pour l'an 2000 que s'était fixé, en 1994, le commissaire industriel Pierre Arcand est déjà atteint et cela en dépit de la perte de 115 emplois en 1995 causée par la fermeture de la compagnie Barmish, spécialisée dans la confection de pantalons pour hommes. Depuis 1995, le secteur industriel a connu des investissements de tous genres de l'ordre de 40 millions de dollars. Au dire de monsieur Arcand, cette fébrilité dans l'activité industrielle est en grande partie due au dynamisme des PME qui ont connu une croissance encourageante au fil des dernières années.

Le groupe CABICO demeure toujours le champion de la création d'emplois dans la région et



Boiseries Asco inc., une importante entreprise manufacturière de portes d'armoires de cuisines et de cabinets de salles de bain a très bien performé au cours des dernières années.

M. Marc Roy, son président, a encore d'autres projets sur la table pour un proche avenir. Il est bon de rappeler que cette jeune entreprise, à son arrivée dans la région de Coaticook en 1992, avait une trentaine d'employés et qu'aujourd'hui elle en compte 400.

D'autres belles PME ont aussi bien performé au fil des dernières années; on peut parler de Ferrotech Ménard inc., une entreprise

d'usinage de métaux, de Meubles Gober inc., spécialisé dans les composantes de meubles, de Boiseries Asco inc., important fabricant de portes d'armoires de cuisines et de cabinets de salles de bain, de Confection Codet et Codet Manufacturing, oeuvrant dans le domaine de la confection de vêtements de travail, des Plastiques T.P.I., spécialisés dans les articles en plastique de Noël, de parterres et de jardins, des Industries de la Rive Sud, fabricant de meubles, de

Multi-X, un sous-traitant pour Waterville T.G., fabriquant des joints d'étanchéité en caoutchouc pour automobiles. La compagnie Waterville T.G. possède par ailleurs une division à Coaticook qui elle aussi a connu récemment une très forte croissance et génère 100 nouveaux emplois au cours des 18 derniers mois pour en compter 453 aujourd'hui.

Il est bon de noter que 53 des

68 entreprises manufacturières de la région emploient de 1 à 100 personnes pour un total de 1276 des 2490 emplois générés par le secteur industriel. À la lecture de ces données, il est facile de conclure que les P.M.E. sont névralgiques dans l'activité économique de la région de Coaticook.

À la lecture de ces informations, il est facile de constater que la région de Coaticook possède un tissu industriel très varié qui lui a servi au fil des dernières années. La région de Coaticook est reconnue pour posséder une main-d'oeuvre de qualité, stable et fidèle à l'employeur.

Oui, ça bouge dans la région de Coaticook, de conclure le commissaire industriel et ce n'est pas prêt de s'arrêter, le potentiel est là et les espoirs sont grands.

Pierre Arcand
Commissaire industriel
CLD de la MRC de Coaticook

SEMAINE DE LA PME DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Où l'entrepreneurship est déjà une tradition!

PARCS INDUSTRIELS
INCUBATEUR INDUSTRIEL
MAISON DE L'INDUSTRIE

Drummondville:

pour entreprendre et réussir!



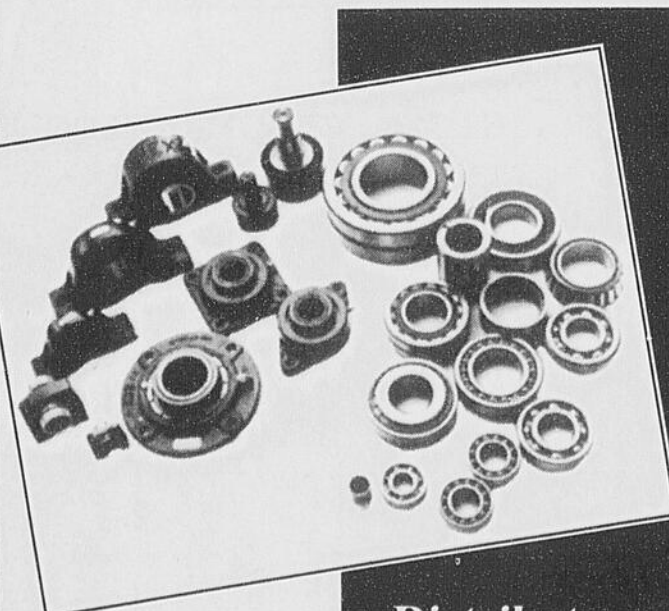
Société de développement économique de Drummondville
1400, rue Michaud, Drummondville (Québec) J2C 7V3
Téléphone : (819) 477-5511 Télécopieur : (819) 477-5512

NATIONAL

ROULEMENT NATIONAL

ISO 9002

Depuis 20 ans dans la région
«100 ans d'expérience»



Distributeur de roulements
et d'équipements
de transmission
de puissance

SERVICE
24 HEURES

Division
WAJAX COMPOSANTES
INDUSTRIELLES Ltée

391, rue belvédère Sud, Sherbrooke
(Québec) J1H 4B7

Tél. : (819) 565-9933 1 800 567-7336
Télec. : (819) 565-4526

ABLE - ALEMITE - ANCHOR - ANDERTON - ANDREWS - ARGOSY - AURORA - BARDEN - BOWER - BROOK-HANSEN - BROWNING - COFFING - COLSON - CONTINENTAL - COOPER - CR - DARCOR - DEMAG - DODGE - DOW CORNING - DUFF - NORTON - DYNACORP - EURODRIVE - FARNIR - FAG - FALK - FIMMASTER - FLEXALINE - FLEXELLO - GARLOCK - GOODYEAR - GORREL - INA - J.C. MACLAREN - JEANMAR - JIM CLIPPER - KILIAN - KOP - FLEX - LEESON - ROSTA - SEALMASTER - SKF - SPHERCO - STEFFA - TORRINGTON - TIMKEN - THOMSON - TANNER - SUMITOMO - U.S. MOTOR - VIKING - VOITH - WD-40 - WILDEN - WILFLEY - WOOD'S - YALE

HOLLWAY - REXNORD - REVCO - RENOLD - OPTIBELT - OILITE - NTN - NSK - RHP - NICE - NATIONAL - MRC - MORSE - MCGILL - MATHEWS - MARTIN - LUBRICATION ENG. - LPS - LOVEJOY - LOCTITE - LINK - BELL



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME^{MC}

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

Investir dans les PME

Depuis toujours, une entreprise doit habituellement posséder des éléments d'actif corporel pour obtenir un prêt. Pourtant, c'est justement ce dont ne disposent pas nombre de PME dans la nouvelle économie actuelle.

« Beaucoup d'excellentes entreprises voient leur croissance brimée parce que les institutions prêteuses veulent des biens durables donnés en garantie et non des idées, un potentiel d'expansion et des éléments de propriété intellectuelle », déclare M. Michel Ré, premier vice-président, Marchés émergents, de la Banque de développement du Canada (BDC). « Nous, gestionnaires d'institutions financières, devons revoir notre définition d'un élément d'actif et remettre en question nos idées sur ce qui constitue un bien. »

Selon la BDC, les entreprises canadiennes d'avenir, qui réussissent dans la nouvelle économie, connaissent une expansion soutenue. Cette croissance s'accompagne de gros investissements dans la recherche et le développement, ce qui nécessite une mobilisation rapide de fonds.

« Leurs besoins en capitaux se manifestent dès le début et sont constants », affirme M. Ré. « Cependant, ce financement ne se trouve pas facilement. Les entreprises de la nouvelle économie ne

peuvent compter sur des éléments d'actif corporel pour aller chercher les capitaux nécessaires. Dans leur cas, l'outillage ne représente pas toujours leur bien le plus précieux; ce sont plutôt les idées, la matière grise, qui revendiquent ce titre. »

Quelle est alors la solution? La BDC a choisi d'offrir des produits spécialisés tel le financement par quasi-fonds propres. Elle soutient ainsi les entreprises exportatrices à forte croissance et axées sur l'innovation en finançant leurs éléments d'actif incorporel et intellectuel.

La valeur de l'actif, les comptes clients et les ratios capitaux d'emprunts/capitaux propres servent généralement de garanties à un prêt conventionnel. Lorsqu'il s'agit d'un prêt de quasi-fonds propres, seuls les résultats comptables et le flux de trésorerie entrent en ligne de compte. Le prêteur est remboursé à même la trésorerie et il n'a pour toute garantie que sa confiance dans l'atteinte des objectifs de rendement.

L'entreprise Software Consulting, située en Colombie-Britannique, illustre bien ce point. Elle fabrique un logiciel qui facilite l'échange électronique de données entre entreprises. Son expansion sur les marchés internationaux

nécessitait du financement et elle n'avait que des éléments d'actif incorporel à offrir: ses antécédents, son équipe de direction et les possibilités de son produit.

En contrepartie d'un prêt de quasi-fonds propres, l'entreprise acceptait de concéder au prêteur un taux de rendement supérieur correspondant au risque pris et d'effectuer des versements d'intérêt combinés à des redevances sur les ventes.

« Tout comme le capital de risque, le financement par quasi-fonds propres permet aux PME de mettre à contribution leurs éléments d'actif incorporel pour mobiliser des capitaux. Ces entreprises sont par la suite en mesure d'attirer les investisseurs en capital de risque parce que la valeur de leurs actions s'est considérablement accrue », indique M. Ré.

« Le capital de risque est un autre mode de financement possible pour les entreprises au stade du démarrage, mais c'est une denrée rare. En conséquence, le financement par quasi-fonds propres revêt une grande importance », affirme M. Mario Clément, associé et directeur du Groupe technologie de Ernst & Young.

« Si votre produit n'est pas

cautionné par un solide plan de mise en marché, vous aurez de la difficulté à persuader une banque ou des investisseurs en capital de risque de vous faire confiance », remarque-t-il. « Pour se procurer le financement dont elles ont besoin pour mener leurs activités initiales de R et D, les entreprises au stade du démarrage comptent sur de bons samaritains comme les amis, la famille ou des investisseurs qui ont déjà investi dans des entreprises risquées. Cependant, il leur faut éventuellement plus de capitaux pour prendre de l'expansion. »

C'est ici que la BDC se démarque en offrant du financement complémentaire.

« La BDC joue le rôle d'institution financière d'appoint. Le financement qu'elle accorde complète les fonds prêtés par la banque à charte et le capital de risque que l'entreprise va chercher. Ce financement permet souvent à l'entreprise de mobiliser des capitaux supplémentaires », explique M. Clément.

« Nous devons comprendre que des entreprises parmi les plus prometteuses ne produiront pas de revenus importants à court terme, d'où la nécessité d'offrir des modalités de remboursement souples. En outre, bon nombre de dirigeants d'entreprise de la nouvel-

le économie désirent accroître la valeur de leur entreprise avant d'avoir recours à du capital de risque », indique M. Ré. Il conclut en affirmant que les banques devront faire preuve d'autant d'innovation et de souplesse que les entreprises avec qui elles font affaire si elles tiennent à répondre à ce besoin de financement particulier.

Source : Banque fédérale de développement du Canada

SEMAINE DE LA PME DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

En collaboration avec:



Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada



LA CHAMBRE
DE COMMERCE
DU CANADA



Je pars!

Notre mission :

ProGestion Estrie inc. a comme mission de promouvoir l'esprit d'entreprise et de développer l'entrepreneurship. Cet organisme à but non lucratif, créé en 1983, accomplit cette mission en favorisant la création et le suivi de petites entreprises et en supportant les travailleurs et travailleuses autonomes.

Principaux services offerts :

- prédémarrage;
- démarrage et suivi à la gestion;
- entreprise d'entraînement «Concepto international»;
- laboratoire inforoute / Internet;
- incubateur d'entreprises de services.

Pour plus d'informations, communiquez avec nous : (819) 822-6162.

49580

Quel mal y a-t-il à être dans le trou ?

Aucun. Surtout quand on a la liberté d'aller sur le terrain. Pour décider en connaissance de cause. Pour cela, il faut du temps. Un CA pourrait vous y aider.

Au-delà des chiffres, les CA sont les maîtres de l'information décisionnelle. Pour le contrôle de gestion, la performance organisationnelle ou la gestion financière.

Ainsi, tout fonctionne rondement. Vous pouvez donc aller au fond des choses.



Les comptables
agréés des
Cantons de l'Est

Voir au-delà des chiffres

Informations additionnelles : www.oca.qc.ca

49570



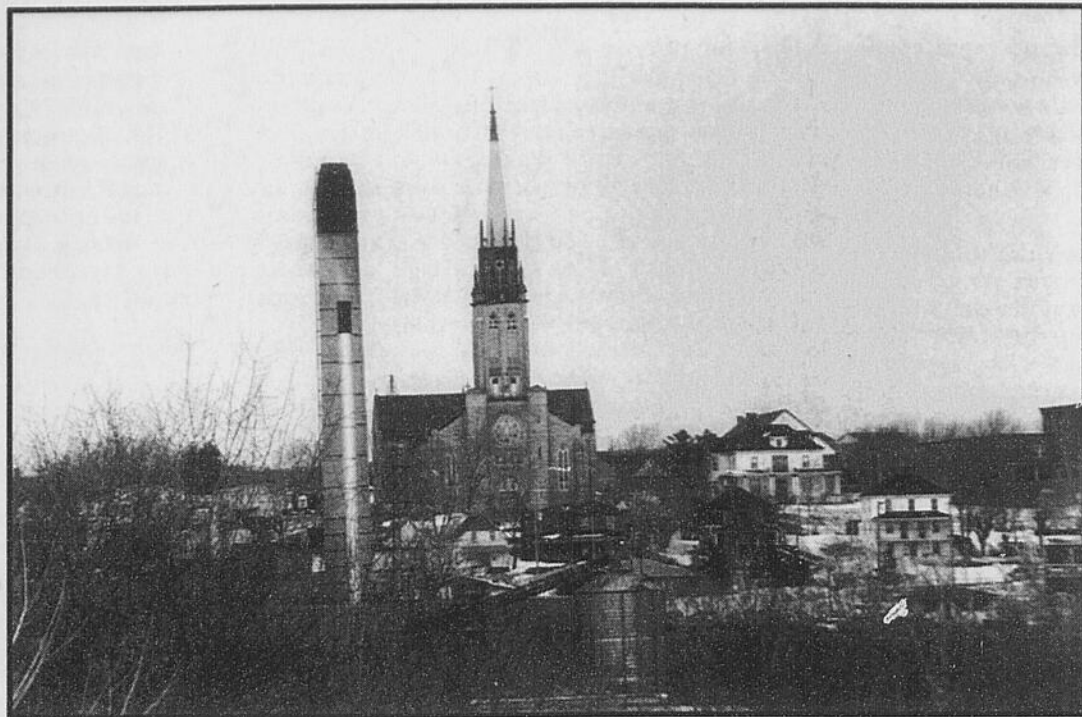
DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLIREPORTAGE

Le Haut Saint-François, une région dynamique



(94% des entreprises industrielles du territoire). Elles fournissent 1611 des 3057 emplois du secteur industriel (52,7% des emplois de ce secteur).

Une main-d'œuvre bien formée est certainement un facteur attractif pour les entreprises. Régulièrement de nouveaux cours sont offerts aux chercheurs

Les entreprises du Haut-Saint-François sont nombreuses et se répartissent comme suit : d'emplois. Ces cours débouchent 107 de 100 employés et moins sur l'obtention d'un diplôme

d'études professionnelles. Parmi ceux-ci, notons le secrétariat, la comptabilité, la conduite de camions et d'autobus, et pour bien-tôt, un cours de fabrication de meubles en série et produits en bois ouvré. La transformation du bois et le service de transport sont bien entendu deux points forts de l'économie de la région.

Bien d'autres facteurs expliquent la décision des entreprises à s'établir chez nous. Entre autres : la proximité de l'autoroute 10, du marché américain et de Sherbrooke ainsi que des terrains et bâtisses moins dispendieux. Deux nouvelles initiatives sont susceptibles d'attirer de nouveaux investisseurs : la création d'un fonds d'investissement géré localement (Le Fonds local d'investissement pour les entreprises de l'économie sociale (FEES) et la mise sur pied d'une banque de bâtisses disponibles.

East Angus, avec sa spécialisation dans le secteur bioalimentaire

et son parc industriel destiné à cette activité favorisera l'émergence d'une nouvelle dynamique estrienne. Le Centre de valorisation des viandes en est la preuve. De plus, l'implantation du programme «Rue principale» à East Angus favorisera la venue de nouvelles PME dans le secteur commercial.

Le secteur touristique n'est pas en reste et compte maintenant plusieurs PME. La région du Haut-Saint-François a grandement amélioré ses possibilités de restauration et d'hébergement grâce à l'émergence de nombreux gîtes touristiques, de petites auberges et salles à manger champêtres qui offrent une cuisine régionale raffinée. Les succès remportés lors du dernier Concours gastronomique en font foi.

Le Haut-Saint-François, une région dynamique, pleine de ressources et soucieuse de se tailler une place sur la scène économique de la région.

Croire en l'avenir

La Banque de développement du Canada (BDC) croit au vieil adage qui dit que les enfants d'aujourd'hui sont les chefs de demain. Depuis plus de dix ans, la Banque offre des programmes qui encouragent les jeunes entrepreneurs à se lancer en affaires.

Le programme *Prêts aux étudiants entrepreneurs*, qui est l'un des volets du programme fédéral *Objectif emplois d'été pour étudiants*, est le premier de ceux-ci. Dans le cadre du programme, des étudiants à temps plein, âgés de plus de 15 ans, peuvent obtenir des prêts sans intérêt pouvant atteindre 3000 \$ pour exploiter leur propre entreprise au cours de l'été. L'intérêt n'est exigible que si les prêts ne sont pas remboursés avant octobre

de la même année.

Les étudiants présentent à la BDC un plan d'affaires sommaire comprenant un plan de commercialisation et de financement, de l'information sur l'assurance ou la réglementation pertinente ainsi que des prévisions de trésorerie.

La Banque a effectué récemment un sondage auprès des 842 étudiants qui ont participé au programme. Ce sondage a révélé que 15 % d'entre eux ont depuis lancé leur propre entreprise. Ce pourcentage est élevé compte tenu que seulement 5 % des étudiants se lancent généralement en affaires après avoir obtenu leur diplôme. Le sondage a révélé également qu'un autre 41 % d'étudiants exercent une pro-

fession comme celle d'avocat, de comptable ou d'ingénieur.

Au cours de l'été 1997, 1174 prêts ont été autorisés pour un montant total de 3,2 millions de dollars, générant ainsi 2400 emplois d'été.

« La mutation la plus significative constatée au cours des dernières années reflète l'importance de la nouvelle économie », déclare André Jarry, vice-président, Marketing, de la BDC. « Auparavant, nous traitons des demandes de prêts associés aux emplois d'été habituels comme la peinture de maisons ou l'aménagement paysager. Maintenant, un nombre de plus en plus élevé d'étudiants s'intéressent à des activités liées à

avant la date limite d'octobre, soit avant qu'il commence à porter de l'intérêt.

Un programme qui remporte également un franc succès est le *Programme de financement pour jeunes entrepreneurs*. Ce dernier vise à donner à des jeunes gens âgés de 18 à 34 ans des bases solides à partir desquelles ils pourront fonder une entreprise.

« Les jeunes gens qui ont un projet d'entreprise commerciale viable peuvent obtenir un financement à terme jusqu'à concurrence de 25 000 \$ ainsi que 50 heures de consultation en gestion sur mesure pour permettre à leur entreprise de prendre son envol », indique M. Jarry. « En vertu de ce programme, nous avons autorisé, au cours de l'exercice 1998, des prêts dont la valeur totale atteignait 4 millions de dollars. »

Il ajoute que 75 % des participants ont remboursé leur prêt

Les Prix de la BDC aux jeunes entrepreneurs visent également à stimuler l'entrepreneuriat. Depuis

maintenant 11 ans, ils sont décernés à 12 jeunes et dynamiques propriétaires d'entreprise canadiens âgés de 18 à 29 ans, afin de souligner leurs réalisations. Les lauréats, qui représentent chaque province et territoire, sont jumelés à des chefs d'entreprise éminents qui leur servent de mentors pendant un an. Ces derniers partagent leurs connaissances, leur expérience et leur perspicacité en affaires. Les mentors organisent aussi des rencontres entre les jeunes entrepreneurs et des experts en mesure de leur fournir des conseils spécialisés qui leur permettront d'accroître la réussite de leur entreprise.

« Chaque année, les gagnants parviennent à se dépasser, preuve indéniable qu'ils sont parmi les meilleurs. Le succès et la croissance rapide de leur entreprise dépendent essentiellement de leur talent pour l'innovation et de leur capacité à appliquer la technologie. D'ailleurs, les gagnants de l'année dernière ont fondé des entreprises dans une gamme variée de secteurs liés à la nouvelle économie et aux marchés émergents, y compris le multimédia interactif, les logiciels, les technologies de pointe appliquées au secteur manufacturier et Internet », confirme M. Jarry.

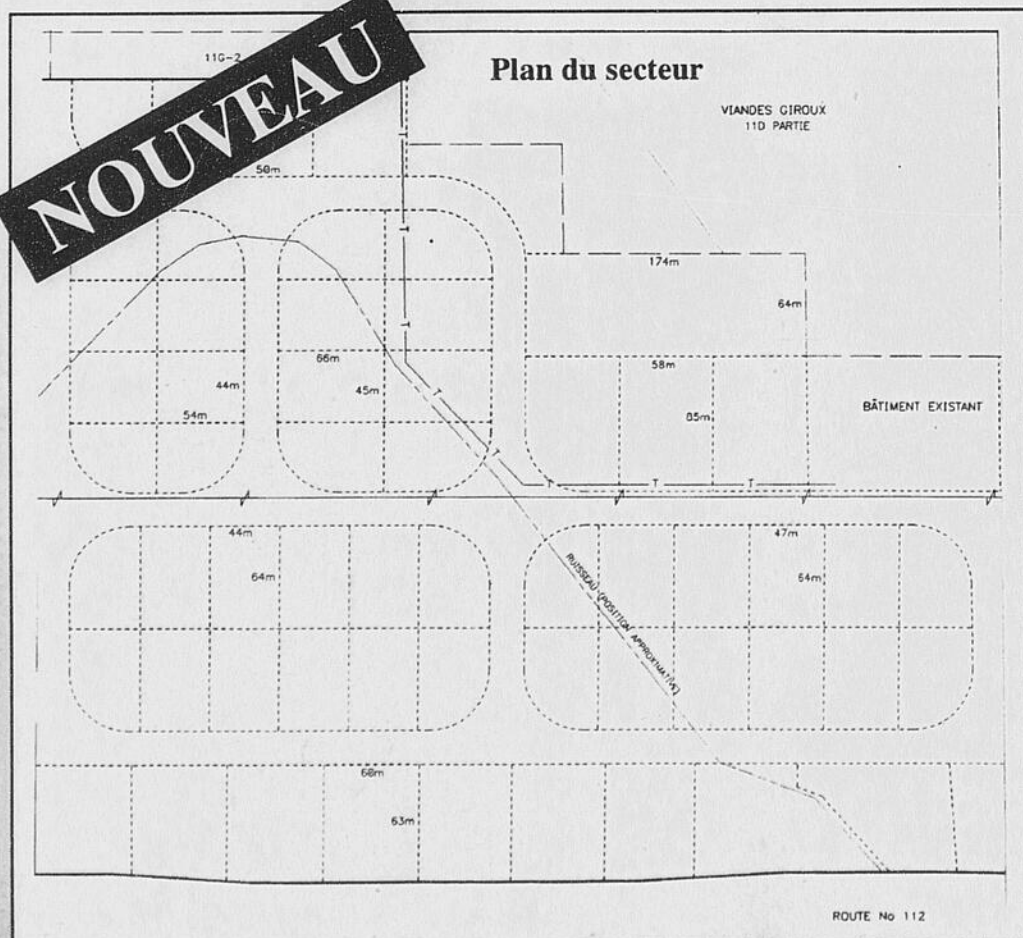
« Tous ces programmes visent à souligner et à encourager l'entrepreneuriat au Canada », affirme en guise de conclusion M. Jarry. « Nous sommes très fiers d'appuyer l'une de nos ressources les plus prometteuses pour l'avenir, nos jeunes. »

Source : Banque de développement du Canada



Ville de EAST ANGUS

Parc BioAlimentaire de l'Estrée



- **Programme crédit de taxes**
- **Terrain à prix très compétitif**
 - disponible immédiatement
 - tous les services compris
- **Secteur destiné aux entreprises du secteur BioAlimentaire**
 - à proximité de l'axe routier 112 et 214
 - à 15 minutes de l'autoroute 10
 - à 2 km de l'aéroport de Sherbrooke

INFORMEZ-VOUS : (819) 832-2868

Les Entreprises DOLBEC Cookshire Ltée

506, chemin Dolbec, Bichon J0B 1M0

(819) 821-4188

Usinage

Fabrication

Soudure

Acier neuf et usagé

Hydraulique

Quincaillerie industrielle

Pièces de remorques

Coupe à la torche et au plasma

Avec vous depuis 20 ans

50052

LUCIE DOMINGUE ET ASSOCIÉS INC.

3845, rue La Vérendrye, Sherbrooke (Québec) J1L 1W8
Tél. : (819) 823-8939; téléc. : (819) 823-2357

Services conseils en gestion des ressources humaines et développement organisationnel

Partenaires du changement

Notre équipe offre un accompagnement et une expertise pour aider les gestionnaires à augmenter leur efficacité et celle de leurs ressources humaines dans une perspective de développement à moyen et à long terme.

- Diagnostic organisationnel et suivi des recommandations
- Adaptation et mise en place de structures organisationnelles, fonctionnelles et décisionnelles
- Politiques, stratégies et outils de gestion des ressources humaines
- Aide à la gestion et accompagnement en recrutement et sélection, plans de développement des ressources humaines, politiques de rémunération et autres.

DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

Le secteur industriel est en effervescence : Magog a dépassé le cap des 4000 emplois manufacturiers

À la fin de l'année 1997, la ville de Magog comptait un total de 4077 emplois manufacturiers, sans contredit un des plus forts total de son histoire. Il s'agissait d'une augmentation de 465 emplois comparativement à l'année 1996. Quant aux investissements réalisés dans ces entreprises, ils se sont élevés à 28 millions \$ en 1997.

Localisées entre les grandes usines, les petites et moyennes entreprises magogoises sont d'une importance capitale au sein de l'activité locale.

En effet, des 63 entreprises manufacturières qu'on retrouve à Magog, pas moins de 52 font partie de cette catégorie; au total, elles emploient 742 personnes, une moyenne de 14,3 par entreprise.

Les grandes entreprises, pour leur part, sont au nombre de 11. À elles seules, ces industries donnent du travail à 3335 personnes. Elles sont : Les Industries Kancorp inc., Dana Canada inc., T.F. Encapsulation inc., Thona inc., LEFKO produits de plastique inc., Fonderie Magotteaux Canada S.C.C., Barmish inc., Imprimerie Montréal-Magog - Québecor, Olymel Société en commandite, DIFCO tissus de performance inc. et C.S. Brooks (Canada) inc.

Nouveaux projets en 1998

Depuis le début de l'année 1998, quatre entreprises déjà implantées dans le parc industriel ont investi plus de 2,5 millions \$ pour agrandir leurs installations. Il s'agit de Entreprises Express Électrique (3 700 pi²), de Lefko produits de plastique inc. (12 800 pi²), de Advanced Rubber Compounding (48 000 pi²) et de T.F. Encapsulation inc. (105 000 pi²).

Actuellement, deux nouvelles bâtisses industrielles sont en construction dans le parc industriel.

Immeubles Pomerleau procède à la construction de son deuxième motel industriel, un investissement de 650 000 \$.

De plus, la Corporation de promotion industrielle de Magog, financée à part égale entre la Ville de Magog et la Société de développement Memphrémagog, vient de mettre en chantier le Centre de production de caoutchouc, plastique et matériel de transport.

Ce bâtiment industriel locatif qui nécessite un investissement de 650 000 \$ logera trois entreprises manufacturières qui oeuvrent dans les domaines du caoutchouc, du plastique et du matériel de transport.

Enfin, l'entreprise B.H.M. Médical déménagera bientôt ses pénates dans un nouveau bâtiment dans le parc industriel, un investissement de 235 000 \$.

Hausse du nombre de commerces et des emplois

Entre 1995 et 1997, le territoire de la ville de Magog a connu un gain net de 78 commerces de biens et de services ainsi que de 203 emplois à temps plein et de 299 à temps partiel. Il s'agit d'une hausse de 15,6% du nombre d'entreprises, de 10,7% des emplois à temps plein et de 28,2% des emplois à temps partiel.

En 1997, on dénombrait pas moins de 577 commerces (499 en 1995) qui totalisaient 2098 emplois à temps plein (1895 en 1995) et 1360 à temps partiel (1061 en 1995).

Les secteurs dominants en matière d'emploi sont : restauration (14,3%); aliments boissons et médicaments (11,9%); véhicules automobiles (8,6%); services de santé et services sociaux (7,4%); services aux entreprises (6,7%).

Ouf, ça bouge à Magog!



Postes Canada vise à assurer l'avenir de son marché des petites entreprises.

La Société d'État consacre ses efforts à répondre aux besoins des petites entreprises et des petits bureaux et bureaux à domicile, un segment qui représente 80 pour 100 du marché des affaires au Canada. Des études récentes démontrent que ces entreprises enregistrent un taux de croissance annuel d'environ 5 pour 100. On dénote également que les petits bureaux et les bureaux à domicile expédient un nombre croissant de petits colis et ont de plus en plus recours au réseau Internet. Postes Canada offre à ces entreprises une solution adaptée à leurs besoins, à savoir un service fiable, offert en direct.

Les propriétaires de petites entreprises s'entendent pour dire que les services de messageries peuvent être coûteux et peu pratiques, particulièrement pour la livraison de documents et de petits paquets ou pour les utilisateurs occasionnels. Les petites entreprises, qui ne peuvent pas se permettre d'attendre qu'un service de messageries viennent ramasser leur paquets, ont maintenant à leur disposition une solution économique et garantie : le service Xpresspost, qui offre dorénavant un service encore plus rapide et pratique.

Le service Xpresspost garantit en effet la livraison des envois le jour suivant dans la plupart des grands centres régionaux, et ce, à une fraction du coût des services de messageries. La garantie s'applique également à une vaste gamme d'enveloppes prépayées, d'enveloppes matelassées et de boîtes que la clientèle peut déposer dans une des milliers de boîtes aux lettres à l'échelle du pays. Si le client désire se prévaloir de l'option Signature à la livraison, Postes Canada offre des autocollants prépayés qu'il suffit d'apposer sur les colis Xpresspost.

Si le service Xpresspost gagne tellement en popularité auprès des petits bureaux et des bureaux à domicile, c'est en partie grâce à la confiance que Postes Canada a su gagner en matière de distribution physique du courrier. La Société vise à gagner cette même confiance dans la distribution électronique en faisant progresser son offre de services pour répondre à l'évolution des besoins de sa clientèle.

Compte tenu de la croissance rapide des voies de communications électroniques, Postes Canada doit s'assurer de pouvoir offrir aux petites entreprises les outils dont elles

ont besoin pour rentabiliser le plus efficacement possible leurs opérations. Un nombre toujours plus grand de petites entreprises utilisent le réseau Internet, mais plusieurs sont préoccupées par la transmission sécuritaire de leurs documents. Postes Canada répond à leurs préoccupations en lan-

çant son nouveau service de courrier protégé, en collaboration avec l'administration postale des États-Unis et La Poste de France.

Ce nouveau service, appelé PosteCS, offre à la clientèle une gamme de caractéristiques telles l'encryptage du document, la protection du mot de passe, ainsi que le repérage et le suivi en temps réel. Il est prévu, dans un proche avenir, que PosteCS intègre la confidentialité et l'intégrité des documents grâce à l'utilisation de la cryptographie à clé publique, de la signature numérique et de la vérification des accusés de réception.

Misant encore davantage sur la réputation solide qu'elle s'est bâtie en matière de livraison protégée du courrier, la Société annonçait récemment que Postes Canada et Cebra Inc. effectueraient conjointement des tests sur l'accueil réservé à un nouveau service de poste électronique par le marché. Grâce à ce service, les petites entreprises et les consommateurs seront en mesure de recevoir tout genre de courrier par Internet et d'y payer leurs factures. Le nouveau service offrira des boîtes aux lettres électroniques, ce qui permettra à l'utilisateur de dépouiller tout son courrier, y compris les états de compte, le courrier personnel, le publipostage, les factures, les envois gouvernementaux, les formulaires électroniques ainsi que les publications.

Plus important encore pour les petites entreprises et les consommateurs, ce système exploitera les points forts de Postes Canada, en assurant la livraison électronique du courrier en toute sécurité. Facilement accessible et universel, ce système garantira l'inviolabilité du courrier et protégera le caractère privé des renseignements relatifs à l'expéditeur. En d'autres mots, le service assure les mêmes normes de sécurité rigoureuses offertes actuellement par le service postal traditionnel.

Finalement, Postes Canada of-

fre une gamme complète de services et de produits postaux à partir de son propre site Web.

La Société se taille une place dans ce nouveau marché pour exploiter au maximum ses activités principales, ses points forts et les avantages qu'elle offre, notamment : un réseau de distribution solidement établi, qui dessert toute la population et toutes les entreprises canadiennes; une gamme de produits et de services qui conti-

nent d'évoluer, et l'accès universel, la confiance et la sécurité que la Société offre à sa clientèle depuis plus de 100 ans.

En demeurant concentrée sur les besoins des petites entreprises, Postes Canada espère non seulement maintenir, mais également renforcer le rôle de premier plan qu'elle joue au sein de l'économie canadienne.

Source : Banque de développement du Canada



CHERCHEURS D'EMPLOI DE 45 ANS ET +

(Que vous soyez prestataires d'assurance emploi, de la sécurité du revenu ou sans revenu)

Nous offrons des services spécialisés et gratuits afin d'augmenter vos chances de réinsérer le marché du travail.

Nos services en individuel ou en groupe couvrent les 4 aspects suivants :

Aspects personnels et sociaux du milieu de la vie

- perte d'emploi et deuil
- projet d'avenir
- adaptation au changement

Stratégies de recherche d'emploi personnelles

- marché du travail
- curriculum vitae
- préparation aux entrevues
- cartes de chercheurs d'emploi

Clarification de la cible d'emploi

- bilan personnel
- inventaire d'intérêts

Perfectionnement et habiletés

- résolution de problèmes
- gestion de temps
- communication, motivation
- connaissance de soi

Pour en savoir plus :

RENCONTRE D'INFORMATION

mardi 27 octobre à 9 h 30

Prochain groupe

débutant en novembre 1998

Employeurs

Nous vous offrons la possibilité d'avoir accès à une main d'oeuvre d'expérience et compétente dans différents secteurs d'emploi :

Communiquiez avec nous :

829-5060

32, rue Wellington Nord
bureau 301, Sherbrooke

50149

Raymond Chabot Grant Thornton

Nous n'avons qu'un seul objectif:

LE VÔTRE

Management stratégique et performance organisationnelle
- Stratégie d'entreprises
- Organisation
- Réingénierie
- Marketing

Ressources humaines
- Transition de carrière
- Recherche de cadres
- Coaching
- Impartition de personnel
- Évaluation du potentiel

Conseil financier
- Évaluation d'entreprise
- Financement d'entreprise
- Juricomptabilité et litige
- Aide à la gestion financière

Conseil immobilier
Vérifications spécialisées
Affaires gouvernementales
Affaires municipales
Conseils internationaux

455, rue King Ouest, bureau 500, Sherbrooke (Québec) J1H 6G4. Tél.: (819)822-4000, téléc.: (819)821-3640; internet www.rcgt.com

49872

ÉVITEZ DE SALIR VOS PLANCHERS

PROCUREZ-VOUS DES BABOUCES

- Couvre-chaussures en feutrine résistante, lavables à la machine.
- S'enfilent facilement par-dessus vos chaussures.
- Produit 100 % québécois.
- Plusieurs grandeurs disponibles.

POUR L'AMOUR DE VOS PLANCHERS!

BABOUCES

site web: www.netrover.com/babouches

Lisette Pellerin
Tél.: (819)845-7550
Télec.: (819)845-5904

GROUPE VIACOM inc.

INTERNET INFORMATIQUE CELLULAIRE

Centre de Services Affaires

Fort de ses 15 ans d'expérience l'équipe de Groupe VIACOM inc. vous offre les services de ses techniciens hautement qualifiés en technologies informatiques.

Vente

Réparation

Conception

Infographie

Financement

Partenaire

Réseau

Revendeur

autorisé

NEWLETT
PACKARD
3Com

Réseaux

Conception, Implantation et Installation (Windows 95/98/NT4; Novell, Unix)

Systèmes

Réparation, Installation et Configuration
Garantie 3 ans chez le client

Sites Web

Conception, Programmation et Infographie
Hébergement, FrontPage et Publicité

Formation

Access, Visual Basic, Windows
Infographie, Site web, FrontPage

1177, Belvédère Sud
Sherbrooke (Québec)
J1H 4C9

Tél.: (819) 563-2999
Télec.: (819) 562-6530
www.groupe-viacom.com



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

La BDC: soutenir la croissance d'entreprises novatrices

Dans la nouvelle économie d'aujourd'hui, la prospérité des PME passe par les exportations, la mise en application de nouvelles technologies et l'innovation. La Banque de développement du Canada soutient ces entreprises à toutes les étapes de leur croissance en leur fournissant des produits financiers non conventionnels et des solutions innovatrices en matière de gestion.

« Nous faisons banque à part, car nous fondons nos décisions de prêt sur les antécédents du client, la viabilité commerciale du projet, les perspectives de croissance et d'autres éléments d'actif incorporel plutôt que sur des formules uniquement axées sur la garantie », déclare M. François Beaudoin, président et chef de la direction. « Dans la mesure du possible, la BDC offre des modalités et des calendriers de remboursement personnalisés afin d'accroître les chances de réussite de l'entreprise. »

Les produits de la bdc

Fonds de croissance à l'exportation

Le Fonds de croissance à l'exportation de la BDC s'adresse aux entreprises qui ont relevé des occasions pour leurs ventes à l'exportation, mais qui ont besoin d'un fonds de roulement supplémentaire pour pénétrer efficacement ces nouveaux marchés. Les prêts à terme, qui peuvent atteindre 250 000 \$, fournissent le financement avant expédition dont les entreprises ont besoin. Y sont

admissibles les entreprises en exploitation depuis au moins deux ans et qui sont dirigées par une équipe qui a fait ses preuves, qui démontrent un fort potentiel de croissance et qui exportent déjà ou sont sur le point de le faire.

Fonds de croissance

Le Fonds de croissance aide les entreprises désireuses de profiter des occasions de croissance ou de lancer de nouveaux produits ou services à obtenir le financement nécessaire. Ces entreprises peuvent bénéficier de prêts jusqu'à concurrence de 100 000 \$ qui leur permettent de poursuivre leur expansion sur des bases solides au moyen d'un financement qui s'ajoute à leurs marges de crédit existantes.

Capital patient

Le capital patient est destiné aux entreprises de la nouvelle économie qui en sont au stade initial de leur croissance. Ces entreprises novatrices offrent un produit ou un service à la fine pointe technologique et ont des commandes en main. Il leur faut maintenant du capital pour continuer à croître. Les prêts peuvent servir à combler des besoins en matière de fonds de roulement ou de commercialisation tout comme ils peuvent être utilisés pour financer des éléments d'actif incorporel comme la certification ISO ou encore la recherche et le développement. Les prêts procurent aux entreprises une solution de rechange aux « fonds propres » en leur fournissant des capitaux à long terme comportant des modalités de remboursement souples.

Prêts à redevances

Les prêts à redevances sont accordés à des entreprises qui ont réalisé des profits par le passé et qui présentent un grand potentiel de croissance, mais qui nécessitent du financement supplémentaire pour devenir plus concurrentielles, lancer de nouveaux produits ou pénétrer de nouveaux marchés. Les prêts à redevances s'adressent aux nombreuses entreprises axées sur la croissance qui ne possèdent pas les éléments d'actif corporel à donner en garantie pour être admissibles à des prêts à terme conventionnels.

Les prêts sont généralement supérieurs à 100 000 \$ et peuvent même atteindre 1 million de dollars. Le prêt à redevances est un mode de financement hybride qui réunit les caractéristiques du prêt à terme traditionnel et du capital de risque. Il en combine les avantages respectifs pour répondre aux besoins d'une entreprise en expansion.

Capital de risque

Les investissements en capital de risque sont structurés de manière à répondre aux besoins particuliers d'une entreprise. Ils se présentent habituellement sous forme d'actions ordinaires ou privilégiées ou encore de débentures convertibles, donnant à la BDC une participation minoritaire variant généralement entre 10 % et 49 %. L'investissement initial se situe d'ordinaire entre 500 000 \$ et 2 millions de dollars et se poursuit par un soutien continu au fur et à mesure que l'entreprise se dé-

veloppe, jusqu'à concurrence d'un engagement total de 5 millions de dollars.

Capital de prédémarrage

Au cours de l'exercice 1997, la BDC créait un fonds pancanadien de capital de prédémarrage réparti en trois fonds régionaux, destiné à fournir un financement et un soutien à la gestion pour la réalisation de projets technologiques qui sont au stade initial. Les fonds ont pour objet d'investir dans des concepts technologiques novateurs qui ont de fortes chances d'être commercialisés et qui peuvent avoir besoin d'être développés davantage pour déboucher sur des produits. Les investissements sont fournis sous forme de fonds propres pour financer le projet entre l'étape de la recherche et le moment où les entrepreneurs pourront avoir accès à des sources de capital de risque conventionnelles.

Programme Prêt pour l'an 2000

La BDC a lancé ce programme dont le fonds de 50 millions de dollars permettra aux entrepreneurs d'obtenir le financement nécessaire à la conversion de leurs logiciels et de leur matériel informatique, sans puiser à même leur fonds de roulement et sans compromettre leurs activités.

Groupe-conseil de la BDC

Le Groupe-conseil de la BDC propose aux PME canadiennes des solutions globales, comportant à la fois du financement et des conseils en gestion. Il leur offre un large éventail de services,

notamment des services de consultation individuelle en gestion de la qualité (ISO) et en planification stratégique ainsi que des programmes de groupe dynamiques comme NEXPRO, vaste programme de formation de la BDC destiné aux exportateurs. Au cours de l'exercice 1998, plus de 6800 PME ont eu recours aux services spécialisés du Groupe-conseil.

Source : Banque de développement du Canada

Nos cahiers spéciaux à venir dans

LaTribune

- Le Gala Excel de Coaticook.....le 21 octobre
- Les 25 ans du Carrefour de l'Estrie.....le 22 octobre
- Automobile 1999le 27 octobre
- La Ville de Valcourt.....le 29 octobre
- Formation et enseignementle 5 novembre

Annonces,

profitez de ces occasions. Faites connaître vos produits ou services.

Réservez votre espace au

564-5450 ou en zone interurbaine, le **1 800 567-6955.**



DU 25 AU 31 OCTOBRE 1998

Semaine de la PME™

STIMULER L'INNOVATION

PROMOUVOIR LA CROISSANCE !

PUBLI-REPORTAGE

Stimuler la croissance par le commerce électronique

Le commerce mondial sur Internet dépassera probablement les 434 milliards de dollars d'ici 2002. Les PME ne peuvent donc pas se permettre de négliger ce nouvel instrument de commercialisation.

« Les PME ont adopté Internet parce que c'est un outil qui leur permet de rivaliser avec des entreprises plus importantes et mieux établies », explique Mme de Gaspé Beaubien, vice-présidente, Services bancaires virtuels, de la Banque de développement du Canada (BDC). « Les frais par opération sont moins élevés et Internet leur facilite l'accès aux 119 millions de personnes qui utilisent maintenant le Net. »

À l'heure actuelle, la technologie est au point. Il est donc facile de démarrer, selon M. Lawrence Pollack qui s'occupe de la formation en commerce électronique au First Interactive Computer College de Toronto.

Toutefois, les coûts demeurent un facteur déterminant. En effet, l'exploitation d'un site Internet exige du matériel et des employés spécialisés. C'est pourquoi beaucoup d'entreprises ont recours à des fournisseurs de services qui se chargent, moyennant des frais mensuels, de créer et de tenir à jour le site. Les coûts varient selon le degré de perfectionnement du site et le personnel affecté aux commandes des clients.

« Il existe une infinité d'options; il suffit d'avoir un peu d'imagination et de pouvoir compter sur les conseils judicieux de spécialistes, soutient Mme de Gaspé Beaubien. Mais, à l'instar de toute autre stratégie de commercialisation, la clé est l'étude de marché. Il s'agit d'un média unique : les internautes ont des habitudes de consommation différentes et une capacité de concentration plutôt faible. En connaissant bien la façon dont vos clients fréquentent Internet, vous pour-

rez ainsi mouler efficacement votre stratégie à leurs besoins. »

« La simple création d'une page Web ne suffira cependant pas à assurer votre succès, observe M. Pollack. Vous devez attirer les clients et votre site doit se démarquer dans l'engorgement d'Internet. Vos messages doivent être clairs et concis, tout en étant suffisamment convaincants pour encourager les visiteurs à répéter l'expérience. »

Certaines entreprises privilégient les bulletins gratuits pour intéresser les gens ou communiquent régulièrement avec leurs clients par courrier électronique, les invitant à visiter leur site Web pour obtenir de l'information supplémentaire. D'autres choisissent de partager une page Web ou de mener une campagne publicitaire sur un site choisi en fonction des caractéristiques recherchées. Enfin, des entreprises payent des fournisseurs de services par cata-

logue pour qu'ils y incluent une liste de leurs produits.

L'étape suivante consiste à vraiment faire des affaires. Malgré les progrès énormes réalisés par les fabricants de logiciels, la question de la sécurité reste cruciale. De nombreux clients hésitent toujours à donner leur numéro de carte de crédit sur Internet. Les entreprises doivent donc envisager la mise sur pied d'un numéro 1 800 pour les commandes, avec les frais supplémentaires inhérents.

« Que les entreprises acceptent avec joie ou réticence de traiter avec Internet, elles appartiennent déjà à un réseau mondial où la distance ne constitue plus un obstacle et où l'information s'est transformée en produit », affirme M. Pollack. « Il s'agit surtout de bien comprendre vos clients et d'explorer à fond les choix qui s'offrent à vous. C'est la seule façon de s'assurer que votre inves-

tissement se traduira par un accroissement de vos ventes. »

La BDC n'a pas tardé à réagir. Elle est la seule banque canadienne à proposer des prêts commerciaux à terme, jusqu'à concurrence de 5 millions de dollars, en direct au moyen d'une banque virtuelle, BDC Connex. Tous les clients qui possèdent un ordinateur, un téléphone, un télécopieur ou un service de courrier électronique peuvent avoir accès à ce service jour et nuit, sept jours par semaine.

« Bien que nous soyons en exploitation depuis peu, nous avons constaté que le nombre de clients qui veulent faire affaire avec nous par l'entremise d'Internet va en augmentant, fait remarquer Mme de Gaspé Beaubien, ce qui démontre bien que les clients acceptent ces nouvelles façons de faire des affaires. »

Source : Banque de développement du Canada

Les service sans fil : un outil de choix pour la PME

Les besoins des petits entrepreneurs augmentent presque aussi rapidement que le nombre de petites entreprises! Si l'on considère que 40 % de l'économie canadienne est composée de petites entreprises, il est peu surprenant de voir des sociétés procurer rapidement au marché des produits et services conçus spécialement pour répondre aux besoins de ce segment en croissance constante.

Les prestataires de service sans fil ne font pas exception à cette règle et, aujourd'hui, avec la disponibilité de toute une gamme de services y compris le cellulaire, les SCP numériques, le téléappel et la transmission sans fil des données, les gestionnaires de petite entreprise ont plus de choix que jamais auparavant.

Les petites entreprises font face à des défis uniques dans le marché concurrentiel d'aujourd'hui et un grand nombre d'entre elles se tournent vers les services de communication sans fil pour les aider à relever ces défis.

« Je ne peux pas être partout à la fois! »

Pas de problème. Les SCP numériques rendent votre bureau tout à fait portable : ainsi, vous savez que vous pouvez demeurer accessible sans être prisonnier de votre téléphone traditionnel.

Une des fonctions spéciales des SCP numériques, l'identification des appels, signifie que vous savez qui vous appelle avant même de répondre : ainsi, vous pouvez décider des appels auxquels vous voulez répondre et des appels que vous laisserez passer à votre boîte vocale. Avec les SCP numériques, vous pouvez également recevoir des messages alphabétiques et par courrier électronique directement sur l'écran de votre appareil. Cette gamme de services est alimentée par la pile à durée prolongée : les plus récents téléphones SCP numériques sont munis de piles qui durent plus de six jours en mode d'attente.

« Comment puis-je savoir que mes employés ne feront pas hausser la facture du téléphone que je leur procure? »

Les nouvelles options de paiement anticipé vous permettent de payer à l'avance vos services cellulaires et de téléappel et de maintenir le contrôle de vos coûts. Sans vérification de crédit, sans redevance mensuelle et sans dépôt de garantie, les services cellulaires et de téléappel « Parlez à la carte » et « Bipez à la carte » de Cantel AT&T procurent la solution idéale pour ceux qui recherchent le nec plus ultra en matière de commodité et de contrôle des coûts. Faites simplement l'achat d'un téléphone ou d'un téléavertisseur, mettez en service une carte « Parlez à la carte » et votre appareil est prêt à se mettre au travail, pour vous et pour votre entreprise. Si vous désirez plus de temps d'antenne, vous n'avez qu'à faire l'achat de cartes « Parlez à la carte » additionnelles chez tout dépositaire Cantel AT&T partout au pays.

La simplicité de ce service ne fait que rehausser sa valeur aux yeux des Canadiens : en juillet 1998, moins de trois mois après le lancement du service « Parlez à la carte », Rogers Cantel annonçait l'abonnement de plus de 30 000 abonnés au service cellulaire à lui seul.

« Je veux régler tous mes services sans fil sur une seule facture. »

Le forfait Partenaire Messenger + de Cantel AT&T jumelle la commodité du téléphone sans fil à l'efficacité du téléavertisseur, le tout en un seul forfait pratique. Partenaire Messenger + vous permet de rassembler jusqu'à cinq téléavertisseurs et un téléphone cellulaire sur une seule facture, pour simplifier le suivi de vos coûts et l'établissement de votre budget. Avec Partenaire Messenger +, nos abonnés peuvent prolonger davantage la durée de la pile de leur téléphone, demeurer accessibles, et contrôler leurs coûts. Tout indiqué pour la PME, Partenaire Messenger + vous permet de joindre facilement ceux qui vous importent.

Le sans fil simple absolument!

Comme la disponibilité de ces services sans fil simples a atteint un niveau jamais vu auparavant, il n'est pas surprenant de constater que ces outils commencent à faire partie intégrante

d'un grand nombre de PME canadiennes.

La communauté canadienne des affaires affirme que le téléphone sans fil est un des outils de communication les plus importants aujourd'hui. Près de 50 % des entrepreneurs canadiens affir-

ment ne pas pouvoir survivre sans leur sans fil en voyage d'affaires et un entrepreneur sur deux considère que le téléphone sans fil a fait accroître ses ventes et sa productivité.

Il est estimé que l'industrie du sans fil au Canada croît à un rythme de 35 % par année et les analystes ont prévu, en

grand nombre, que l'indice de pénétration des services sans fil au Canada atteindra 40 % d'ici l'an 2005.

Cela signifie que près d'un Canadien sur deux deviendra utilisateur du sans fil au cours des sept ou huit prochaines années. Pour répondre à cette demande,

Rogers Cantel demeure à votre écoute. Nous travaillons fort pour vous procurer les services et outils de communication qui vous aideront à devenir plus productif et efficace dans tout ce que vous entreprenez.

Source : Banque de développement du Canada

**UNE CROISSANCE D'ICI À LÀ
ET LE MONDE EST À VOTRE PORTÉE.**

À la Banque de développement du Canada, nous le savons bien. Nous savons aussi comment aider votre PME à se développer, ici comme ailleurs. Nous offrons un service de consultation individuelle pour vous aider à gérer votre croissance. Nous offrons aussi du financement non conventionnel adapté à vos besoins particuliers. Alors, avant de partir à la conquête du monde, passez-nous un coup de fil ou venez nous voir. Nous comptons plus de 80 succursales au pays.

1 888 INFO-BDC / www.bdc.ca

Banque de développement du Canada

NOUS FAISONS BANQUE À PART™



Sherbrooke 1998

Publireportage

Entreprise d'ici

LaTribune

L'USINE DE LENNOXVILLE À LA FINE POINTE DE LA TECHNOLOGIE

Tamis CAE : une recherche continue pour des produits toujours plus performants

Depuis plus de 90 ans, la ville de Lennoxville est associée à la fabrication de tamis, principalement pour le domaine des pâtes et papiers. Anciennement connue sous le nom de Union Screen Plate, l'usine de la rue Queen, acquise en 1962 par la compagnie CAE, s'apprête au tournant du 3e millénaire à relever le plus grand défi de son existence : créer, développer et vendre aux quatre coins du globe de nouvelles technologies. Pour y arriver, des millions de dollars ont été investis dans l'agrandissement et la modernisation des installations, et un nouveau p.-d.g. a pris les rênes, misant sur la transparence et la participation de tous les employés.



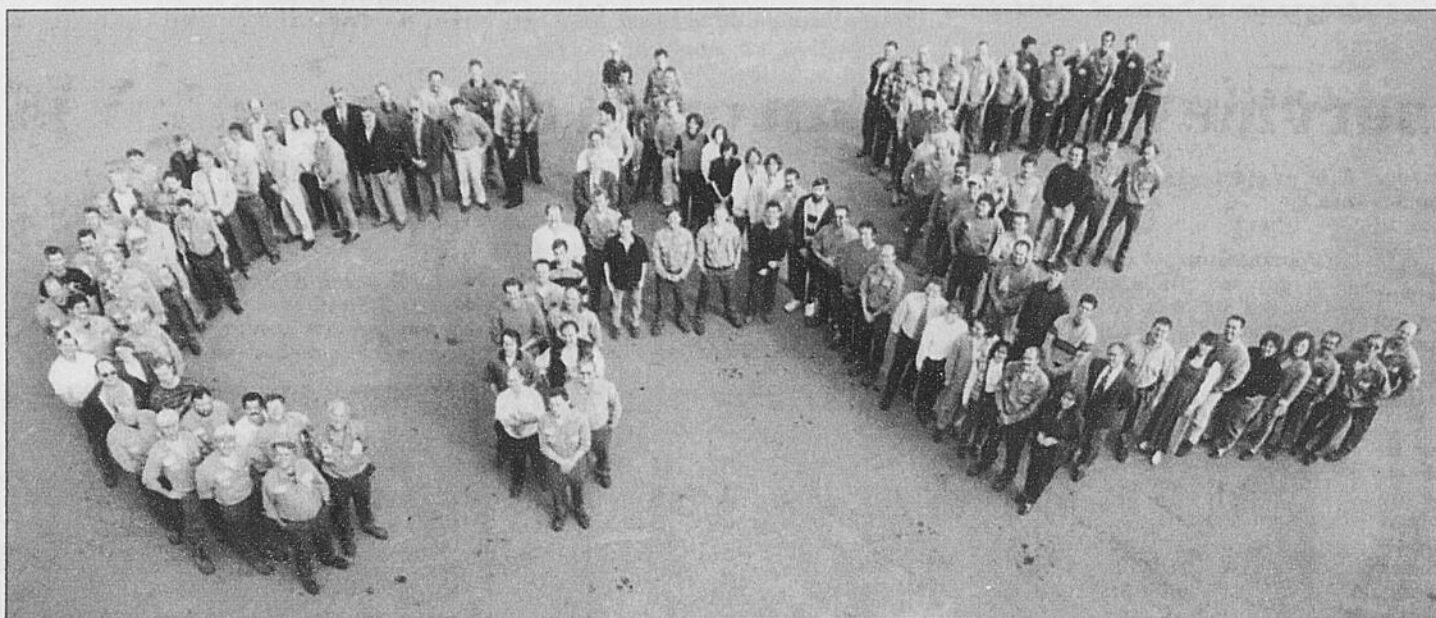
Il existe autant de tamis qu'on retrouve de besoins. Des petits, des grands, à fentes ou à trous perforés, à un ou plusieurs anneaux, pour des usines de cartons, de papier fin, etc.

Pour répondre adéquatement à une clientèle exigeante, le personnel de TAMIS CAE se doit d'être ingénieux et créatif. Travaillant de concert, les employés des différents départements ont ainsi conçu et assemblé des équipements uniques à l'entreprise, qui permettent de concevoir efficacement les tamis demandés.

L'expérience acquise au fil des ans - plusieurs des 232 employés travaillent dans le domaine depuis 20, 30 et même 40 ans! - a également permis à cette grande équipe de développer des méthodes de travail, pour un rendement toujours plus performant.

LE TRAVAIL DE TOUTE UNE ÉQUIPE :

Quelque 230 personnes amenant leurs connaissances, leur expérience et leur expertise



« Nous comptons sur des gens vraiment compétents, qui possèdent pour la majorité des formations techniques jumelées à de nombreuses années d'expérience. Le succès de TAMIS CAE, nous le devons

en grande partie à leur motivation de toujours améliorer les produits et les méthodes de travail », précise Jean-Marc Brousseau, directeur des ventes et du marketing chez TAMIS CAE inc.

UN ATOUT MAJEUR POUR LES ANNÉES À VENIR

Avec la globalisation des marchés, plus que jamais la participation de tous sera nécessaire à la croissance de l'en-

treprise. « Nous incitons de plus en plus les gens à donner leur opinion, à participer au processus d'amélioration. C'est grâce notamment à des cercles de qualité que nous avons pu décrocher notre première

certification ISO 9002 en 1995 », de poursuivre M. Brousseau.

L'entreprise désire instaurer un meilleur système d'information sur les activités de l'entreprise pour augmenter la participation et la motivation des employés. « Nous sommes fiers de nos employés et nous voulons que ces derniers soient également fiers d'être des membres actifs dans les succès de TAMIS CAE. »

UNE COLLABORATION OUTRE-MER

Les gens de Lennoxville ne sont pas les seuls à unir leurs forces et leurs idées. La compagnie CAE possède entre autres, dans sa division tamis, des usines en Suède, Finlande et Belgique, des alliés de taille pour contrer la concurrence européenne et asiatique. « La réputation d'excellence de CAE a permis d'établir des liens d'affaires solides avec les manufacturiers qui fabriquent les systèmes comprenant nos tamis, ce qui nous donne un avantage concurrentiel supplémentaire », explique Jean-Marc Brousseau.

POUR MIEUX RÉPONDRE AUX BESOINS DE LA CLIENTÈLE : Concevoir aujourd'hui la technologie de demain

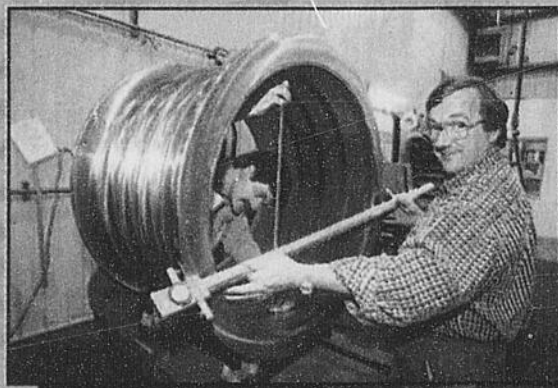
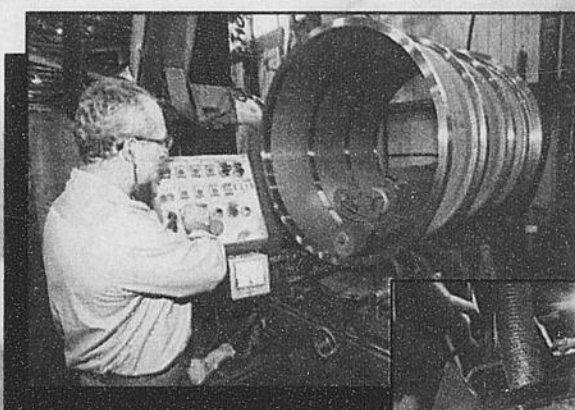
UN SERVICE DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT EN PLEINE ÉBULLITION

Pour être fin prête à répondre aux besoins des entreprises de demain, l'équipe de recherche et développement travaille activement au développement de nouvelles technologies et produits. *Concevoir aujourd'hui la technologie de demain*, voilà le mot d'ordre de TAMIS CAE.

Des chercheurs oeuvrent pour la compagnie dans le laboratoire de Paprican à Vancouver, Paprican étant un organisme de recherche chapeauté par l'industrie des pâtes et papiers. « Nous sommes moins intéressés à réaliser des produits développés par d'autres compagnies. Ce que nous vendons, c'est de la technologie et nous désirons développer des produits brevetés à haute valeur ajoutée. Actuellement, trois pour cent de nos ventes sont investis dans la recherche et cette proportion pourrait bientôt augmenter à cinq pour cent », de préciser Richard A. Caza, président et directeur général de TAMIS CAE.

TOUT AUSSI IMPORTANT : UN SERVICE SANS FAILLER

Outre des produits hautement avancés technologiquement, TAMIS CAE veut continuer à se démarquer par son excellent service. « Conjointement avec les



moulins, nous voulons trouver une façon de répondre à leurs commandes en un temps réduit », souligne Jean-Marc Brousseau, directeur des ventes et du marketing.

De la prise de commande à la livraison, il est d'ailleurs essentiel que chaque étape soit réalisée parfaitement. C'est pourquoi nous avons élaboré un système de contrôle de qualité très performant. Chaque produit qui sort de l'usine TAMIS CAE doit correspondre exactement aux attentes du client et posséder une qualité exemplaire », conclut M. Brousseau.



Les nouveaux défis à relever

Le mandat est clair pour l'équipe de gestion de TAMIS CAE, Amérique du Nord : augmenter le rayonnement de l'usine de Lennoxville pour ainsi permettre à la division tamis d'augmenter sa croissance de 2 fois et demi en cinq ans!

« Nous pourrions y arriver d'abord en augmentant notre part de marché, c'est-à-dire en consolidant notre présence en Amérique avec des produits innovateurs et, avec l'appui des usines européennes, en renforçant notre présence en Europe et en Asie. Puis, en développant de nouveaux marchés, notamment dans le domaine environnemental », explique Richard A. Caza, président et directeur général de TAMIS CAE.

En s'attaquant au marché mondial, c'est une toute nouvelle façon d'agir et de penser qui devra animer le personnel de l'usine de Lennoxville. « La fabrication de tamis étant une niche bien particulière, pendant de nombreuses années l'usine a pu fonctionner sans de réels compétiteurs. Mais les temps ont changé et la globalisation des marchés nous conduit vers de plus gros défis à relever. Il ne faut plus seulement performer en Amérique, mais étendre nos produits à travers le monde », note M. Caza.

Pour atteindre un tel niveau de croissance, TAMIS CAE devra compter sur un personnel possédant plusieurs connaissances et prêt à se retravailler les manières. « La formation jouera un rôle clé. Déjà, nous investissons plus que le un pour cent que nous demande le gouvernement québécois et notre intention est d'accroître la formation nécessaire à notre personnel pour rencontrer nos nouveaux défis. »

Tamis CAE inc.

72, rue Queen
Lennoxville (Québec)
J1M 2C3

Tél. : (819) 562-4754
Télec. : (819) 562-6064

CAE

ÉDITION SPÉCIALE