

LES ENTREPRISES DE CHEZ NOUS

Préparer l'avenir



22

22



Informez-vous sur nos

RABAIS-PARC

pour les petites et moyennes entreprises

Venez voir les
experts du camion
en région!

CHARLAND
Chevrolet • Oldsmobile • Cadillac

Centre agréé

DE VÉHICULES
COMMERCIAUX

595, boulevard Boivin, Granby

372-4242
WWW.charland.qc.ca

22

NOTRE RAISON-D'ÊTRE

l'emploi

À Emploi-Québec, nous sommes persuadés que plus de Montérégiennes et Montérégiens peuvent trouver leur place sur le marché du travail.

Pour cette raison, nous intervenons sur le marché du travail, en concertation avec nos partenaires et nous recherchons constamment de nouveaux moyens pour :

préparer les personnes à l'**emploi;**

insérer les personnes en **emploi;**

maintenir les travailleurs en **emploi;**

créer de nouveaux **emplois;**

stabiliser le niveau de l'**emploi.**

Nous croyons fermement que nous pouvons obtenir des résultats concrets en Montérégie puisque le personnel d'Emploi-Québec partage avec ses partenaires un seul objectif

l'emploi.



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Emploi et de la Solidarité
Emploi-Québec Montérégie

Centre local d'emploi de Granby, tél. : (450) 776-7276
Centre local d'emploi de Cowansville, tél. : (450) 263-1515
Centre local d'emploi de St-Hyacinthe, tél. : (450) 778-6589

À petite gorgée et à grande respiration

Marie-France Létourneau

GRANBY - Un arôme ne se crée pas en criant «Ciseau». La développer pour un produit spécifique peut prendre jusqu'à un an ou deux. À petite gorgée et à grande respiration!

«Certains projets sont rapides», note toutefois Madeleine Tuinstra, directrice des opérations chez Métarom Canada, une entreprise spécialisée dans l'élaboration d'arômes alimentaires, installée à Granby.

Un exemple savoureux de la complexité de cet univers: un arôme ne convient pas à la fois aux Québécois, aux Albertains et aux Américains. «Les Québécois aiment les goûts très floral, vert. D'autres régions les aiment plus confiture, plus cuit. Les goûts seront plutôt très forts, très bonbons pour les Améri-

cains», souligne Mme Tuinstra. Au début de l'année, Métarom a fait l'acquisition d'un appareil à la fine pointe de la technologie qui a pour fonction de séparer et identifier les molécules qui composent un arôme. «Ça permet d'en tracer le squelette, précise Madeleine Tuinstra. Avant, on faisait tout le travail en goûtant!»

Mais une fois la recette établie avec le nouvel appareil, le travail de finition est toujours effectué en goûtant encore et encore.

Lors du passage de La Voix de l'Est, Gail Boisvert s'affairait à développer un arôme de brandy qui devra accompagner un jambon. «Des fois, on vient qu'on ne goûte plus. On demande alors l'opinion des autres ou on le met de côté et on y revient plus tard», explique-t-elle.

Devancer les tendances

Selon la directrice des opérations, Métarom est appelée de plus en plus à prendre les devants et à proposer de nouveaux arômes à ses clients.

«Les départements de recherche et développement sont coupés dans les grosses industries. C'est à nous d'être au courant des nouvelles tendances et d'arriver à nos clients avec un produit fini», affirme Mme Tuinstra.

Récemment, Métarom a d'ailleurs été invité aux États-Unis par Coca Cola à présenter de nouvelles saveurs qui pourraient se retrouver dans d'éventuels produits.

«Ça pourrait prendre quatre ans avant que quelque chose soit mis sur le marché ou peut-être que ça ne verra jamais le jour. C'est beaucoup de travail de suivi à long terme», assure Mme Tuinstra.



La haute technologie ne remplacera jamais les papilles gustatives pour peaufiner un arôme. Gail Boisvert goûte un arôme de brandy qui devra accompagner un jambon.

photo Alain Dion

SPÉCIALISÉ DANS LA VENTE ET RÉPARATION D'ORDINATEURS

DBR

INFORMATIQUE

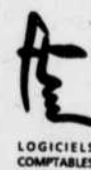
Des gens de confiance

Maintenant
disponible
en location

PROJECTEUR
INFORMATIQUE
VIEWSONIC

Également
offert:

- Contrat de service sur les équipements;
- Crédit-Bail.



AVANTAGE

Centre de réparation
autorisé

COMPAQ
NEC
Canon
HEWLETT
PACKARD
EPSON
TOSHIBA

Installation
& configuration
de réseaux



NOVELL

132 St-Charles Sud, Granby (Près du Wal-Mart)

375-0405

Une entreprise qui a du pif!

GRANBY - Métarom Canada a du pif! Après s'être taillée une place enviable au Canada, l'entreprise granbyenne spécialisée dans la confection d'arômes alimentaires se positionne maintenant pour attaquer l'immense marché des États-Unis.



Marie-France Létourneau

«On a fait cette année en un seul mois le chiffre d'affaires qu'on a réalisé lors de notre première année d'exploitation en 1986: 700 000», explique la directrice des opérations,

Madeleine Tuinstra. «On a bien hâte de fêter notre premier mois à un million\$, reprend-elle en riant.

Métarom Canada est une filiale du Groupe Métayer, en France. Au moment de son implantation à Granby en 1986, l'entreprise ne comptait que quatre employés. Elle importait les clés aromatiques de la maison mère et effectuait les mélanges à Granby.

Les dirigeants de l'entreprise ont toutefois rapidement constaté qu'ils devaient créer sur place leurs propres clés, qui constituent en fait la base des arômes, afin de mieux répondre aux besoins de leur clientèle. Un laboratoire de recherche et développement a donc été mis sur pied.

Métarom compte pas moins de 2400 produits différents. «Rien que pour les fraises, on doit en avoir 200. On transforme 25 tonnes de fruits par année. C'est sans

limite!», lance Mme Tuinstra en effectuant avec la journaliste une visite de l'usine de production.

1995: un tournant

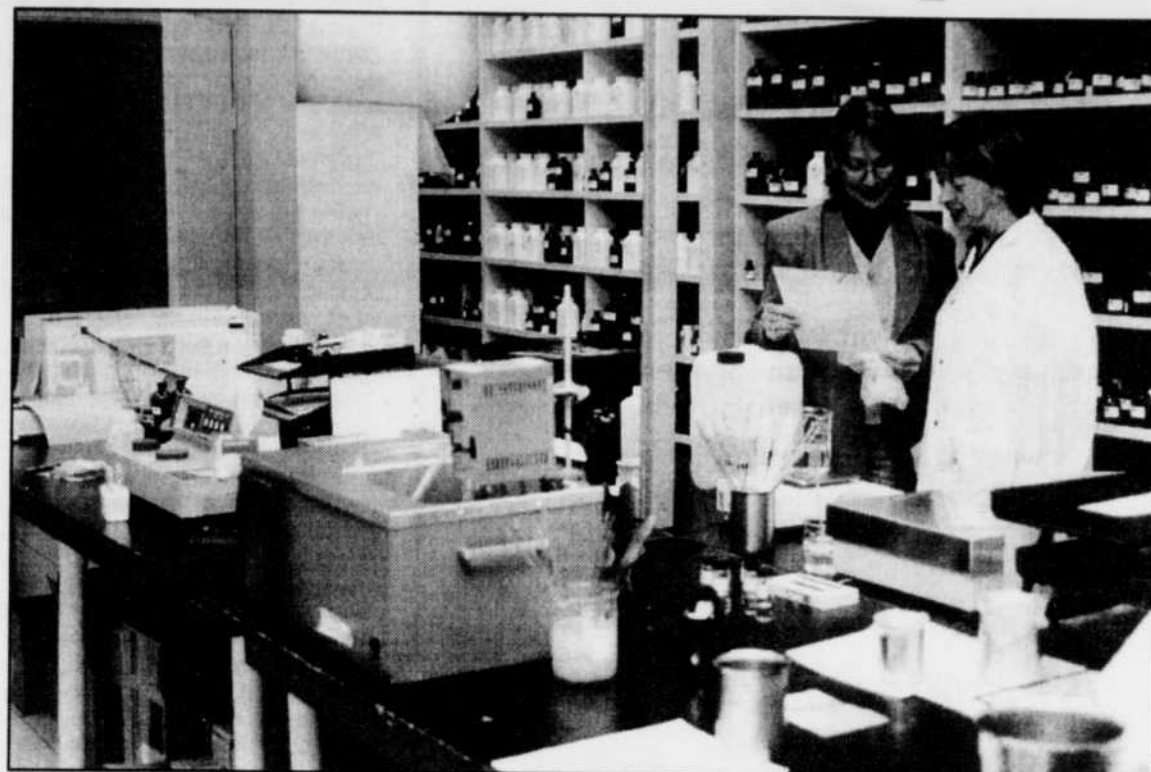
Métarom recrute principalement ses clients dans différents secteurs de l'industrie alimentaire: boissons alcoolisées ou non, pâtisserie, biscuiterie, boulangerie, laiterie, crème glacée, yogourt, plats cuisinés, confiserie et autres.

L'industrie pharmaceutique compte aussi parmi ses clients, qu'on pense aux vitamines et aux sirops entre autres. L'alimentation animale n'est pas exempte non plus des arômes de Métarom.

Dans la jeune histoire de l'entreprise, l'année 1995 constitue sûrement un tournant important.



L'année 1998 constitue un record pour les exportations, souligne la directrice des opérations chez Métarom Canada, Madeleine Tuinstra.



Madeleine et Julie Tuinstra, préposée à la remise des échantillons.

photos Alain Dion

«On a doublé la superficie de l'usine. On a fait l'acquisition d'un atomiseur, ce qui nous permet de toucher un autre marché: tout ce qui est en poudre (tisane, boisson en cristaux, préparation à gâteaux, etc.). À partir de 1995, le personnel a aussi doublé. On a embauché un aromaticien. Nous sommes maintenant 30», explique la directrice des opérations. Un investissement de plus d'un million et demi, précise-t-elle.

Métarom a été certifié ISO 9002 en 1996 et ISO 9001 un an plus tard.

Boum dans les exportations!

L'année 1998 constitue tou-

tefois un record pour les exportations, note avec enthousiasme Madeleine Tuinstra. Avec un chiffre d'affaires de 7 millions\$ et une progression totale de 25% en 1998, Métarom commence à se faire un nom aux États-Unis. Un bureau de vente y a d'ailleurs été ouvert en 1991.

«C'est un travail à long terme, il faut aller voir les gens et leur montrer qu'on est aussi bons que les Américains. Ça commence à porter fruit», affirme Mme Tuinstra.

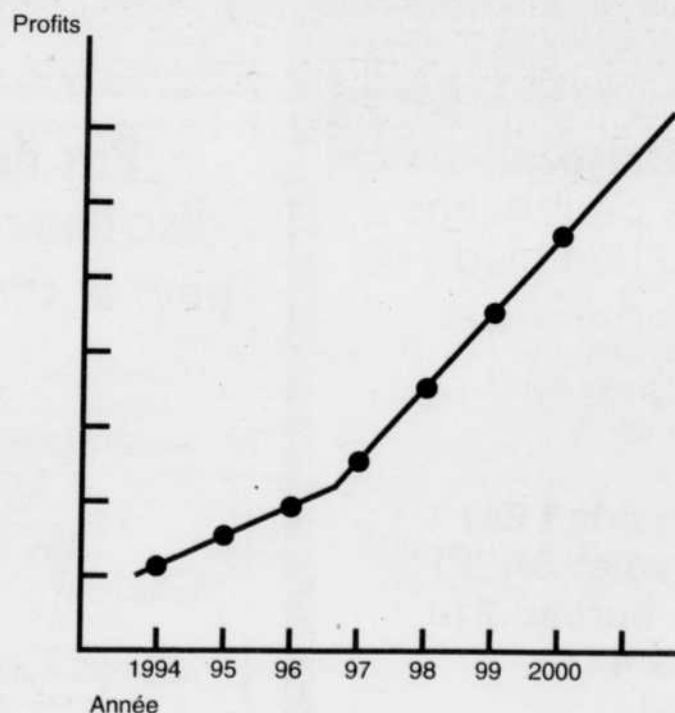
«On se bat contre des grosses entreprises, mais on se démarque avec notre flexibilité, dans les délais de

livraison entre autres», estime-t-elle.

En 1997, les exportations chez nos voisins du Sud constituaient de 10% à 12% du chiffre d'affaires de Métarom. Cette année, elles ont grimpé à 20%. La petite entreprise effectue également une percée du côté de la Corée et du Venezuela notamment.

«Idéalement, il faudrait qu'on ait une usine de transformation aux États-Unis parce que les volumes sont gros. Même si on a juste un produit là-bas, c'est 250 millions d'habitants. S'il faut que ce soit un produit de masse en plus...», conclut Madeleine Tuinstra.

Pour la forme, le plaisir... et le reste.



Année

SOURCE: Craig, C., Beaulieu, A., et Cameron, C.

L'ACTIVITÉ PHYSIQUE... C'EST RENTABLE

Un employé en forme se sent mieux et travaille mieux. Il s'agit là d'un fait établi.

Les entreprises québécoises qui offrent un programme d'activité physique à leurs employés ont constaté qu'elles aussi en tiraient profit.



COMPLEXE SPORTIF
INTERPLUS

575 Dufferin, Granby 375-2552

Info. Abonnements corporatifs: Pierre Forand



**La Société d'expansion
de Farnham et région inc.**



**Fonds de
Développement
Farnham
Rainville inc.**

Nouveau à Farnham

MOTEL INDUSTRIEL À LOUER

Espaces de 3 000 pi.
À 15.000 pi. disponibles

Tél. : 450-293-3178
M. Gérard Harbec

**La création d'emploi
J'y crois!**

105306015

Le commerce à l'heure Internet

Marie-France Létourneau

GRANBY - Le commerce sur le Net prend du galon! Depuis six mois, les fournisseurs d'accès à Internet de la région reçoivent un nombre grandissant de demandes d'informations sur cette nouvelle façon de faire des affaires.

«J'étais au salon international des affaires à Montréal récemment et je dirais que sept demandes sur dix concernaient le commerce électronique. J'ai l'impression que dans l'année qui vient, ça va être la folie furieuse!», lance Michel Blier, directeur des ventes chez CitéNet Télécom, qui dessert environ 1200 clients dans la grande région de Granby.

M. Blier est assurément le plus optimiste des fournisseurs d'accès à Internet de la région. Marielle Lanthier, d'Internet en direct, sans aller jusqu'à parler de «folie», confirme toutefois que de plus en plus de gens flirtent avec l'idée de s'afficher sur le Net.

«Ça intéresse autant les travailleurs autonomes que les grandes entreprises, indique-t-elle. Les gens commencent bien souvent avec une page contenant un formulaire d'inscription, où les internautes peuvent s'inscrire pour obtenir des informations.»

Avantages

Jean-Luc Chauvet, d'Internet au virtuel, considère pour sa part que les commerçants ne voient pas encore «le supplément que ça peut leur apporter». Ils pensent plutôt à investir dans la publicité. «Mais ça s'en vient», concède-t-il.

Michel Blier estime que «les commerçants commencent à comprendre qu'ils ont avantage à investir pour faire directement du commerce sur Internet.»

Justement, qu'en est-il des avantages?

«C'est plus rapide, lance tout de go M. Blier. En plus, les consommateurs peuvent être aussi impulsifs que pour une info-pub à la télé si le site est bien monté, s'il est vendeur. Mais il faut l'afficher et le faire savoir au monde entier qu'il existe.»

Selon Michel Blier, il en coûte environ 30 000\$ pour monter un site, le faire certifier «sécuritaire» et en faire la promotion. Ce qui cependant est loin d'être à la portée des budgets de toutes les entreprises!

Avenir

Avec plus de 100 millions de personnes qui naviguent sur le Net, tout le monde veut profiter de la vague...

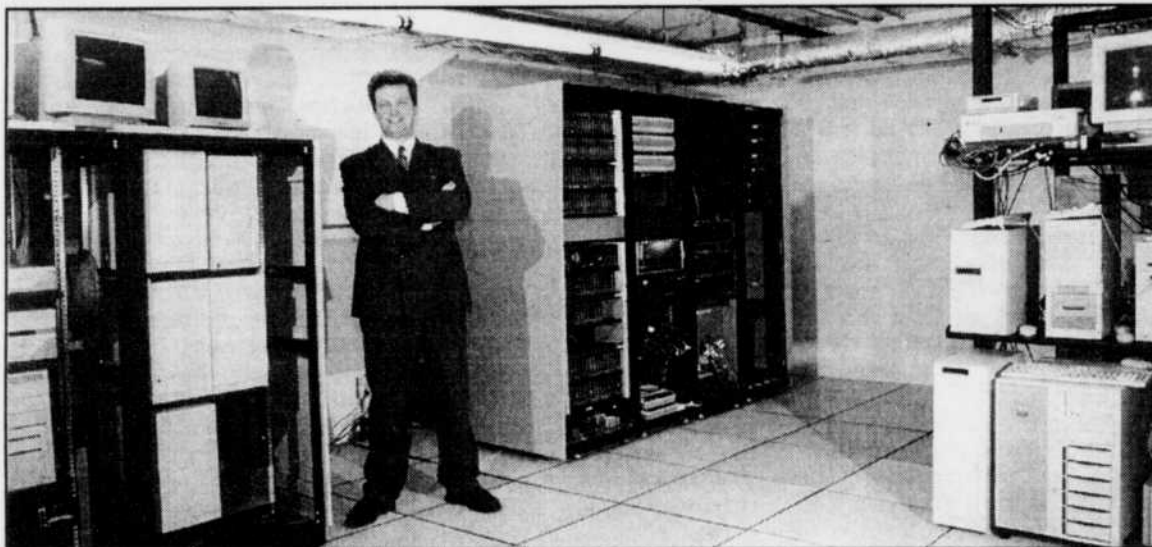
Marc Lapiere, des Immeubles 4 saisons à Granby, a fait le saut

depuis un peu plus de deux ans maintenant. Quatre ou cinq propriétés à vendre sont affichées sur son site. Aucune vente n'y est cependant reliée de façon directe. «Mais cela ajoute un complément aux méthodes traditionnelles de recherche pour une maison», croit-il.

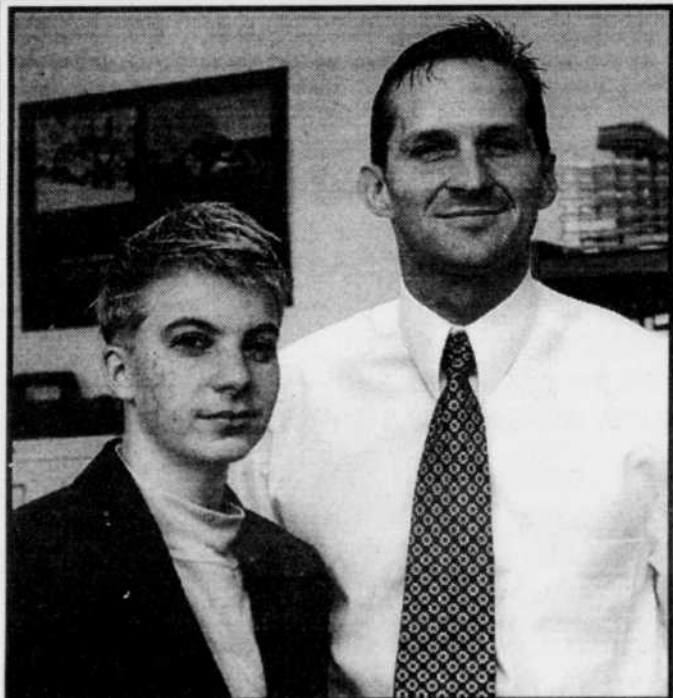
«Ça rentre dans les moeurs. La tendance s'en va vers Internet et les pages web. C'est comme n'importe quoi, ça commence tranquillement», affirme M. Lapiere, qui dit recevoir plusieurs demandes d'informations par Internet. «Toutes les compagnies maintenant veulent avoir leur adresse électronique», reprend-t-il.

L'Hôtel le Castel de Granby s'affiche aussi sur l'autoroute électronique, depuis six mois en français et depuis un mois en anglais. On peut y réserver une chambre ou une salle, mais la transaction impliquant le numéro de carte de crédit se fait par téléphone, indique la vice-présidente de l'endroit, Louise Bouthillette.

«On a eu quelques réservations par Internet, dit-elle. Ça commence! On a un compteur et on sait que notre site est visité.» Cette dernière, visiblement très satisfaite du résultat, dit avoir fait un pas de plus vers «l'avenir».



Michel Blier, de Cité Net, dans «la chambre des machines».



Caroline Larocque, conseillère et Richard Pelletier, directeur S.A.J.E.

Vous avez un projet d'affaires et vous désirez lancer votre entreprise?

Nous sommes vos partenaires pour démarrer du bon pied :

- information sur le démarrage d'entreprise
- préparation du plan d'affaires
- aide à la recherche de financement
- conseils en gestion d'entreprise
- subventions disponibles

**CLD des Cantons de l'Est
Haute-Yamaska (volet SAJE)
142, rue Dufferin, bureau 210
Granby J2G 4X1
777-1141**

E-MAIL : sajehy@soder-granby-bromont.com

105305696

**Pas de
discrimination
pour le cancer!**

5 800 personnes nous le confirment
chaque année en consultant
notre centre de documentation.


FONDATION QUÉBÉCOISE
DU CANCER

Pour une meilleure qualité de vie!
1 800 363-0063

Le commerce sur le Net: sécuritaire ou pas?

Marie-France Létourneau

GRANBY - Il est désormais possible de faire son épicerie sur Internet, mais certaines réticences concernant la sécurité des informations qui y circulent persistent.

Selon Michel Blier, directeur des ventes chez CitéNet Télécom, la réticence à développer le commerce sur le Net vient des commerçants eux-mêmes. «Les vendeurs ont peur de faire les investissements nécessaires car ils ne sont pas sûrs des résultats», dit-il.

Jean-Luc Chauvet, d'Internet au virtuel à Cowansville, croit plutôt que la réticence vient du consommateur. «Les gens ont entendu tellement d'histoires d'horreur qu'ils ont peur de la sécurité de leurs informations personnelles», avance-t-il.

Sur ce point, tous les fournisseurs d'accès à Internet interrogés par La Voix de l'Est sont cependant unanimes: du moment qu'un site est certifié «Sécuritaire», il n'y a aucun problème. Une clé non brisée ou un cadenas fermé dans le coin inférieur gauche de l'écran indique si tel est le cas, précise Michel Blier.

Encodage

Les informations transmises à un commerçant par le biais d'Internet, tel qu'un numéro de



Les adresses de sites «sécuritaires» commencent par https (hyper text transfert protocol security), précise Marielle Lanthier, d'Internet en direct.

carte de crédit, sont encodées tout au long du trajet, explique le directeur des ventes chez CitéNet Télécom.

«Pour un client, c'est un peu plus sécuritaire que donner son numéro de carte de crédit au téléphone et pour un commerçant, il n'y a aucun problème», soutient M. Blier.

«Là où on n'a pas de contrôle, c'est ce que les commerçants font après avec les bases de données. Mais en théorie, il ne devrait pas y avoir de problème», réitère-t-il.

Les adresses de sites «sécuritaires» commencent par

https (hyper text transfert protocol security), précise Marielle Lanthier, d'Internet en direct.

La prudence et le gros bon sens n'ont toutefois pas leur pareil! Entre autres recommandations, il importe de vérifier l'existence de l'entreprise par une autre voie qu'Internet avant de lui confier des données personnelles. Il serait aussi sage de commander, pour une première fois, des produits à prix modiques, question de vérifier l'efficacité du service...

Entreprendre, c'est agir ensemble.

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

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

Martin Gagné
directeur principal

Ronald Maheu, Gabriel Charbonneau et Claude Barrette
directeurs des comptes

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

 **BANQUE
NATIONALE**

Notre banque nationale

10S305694

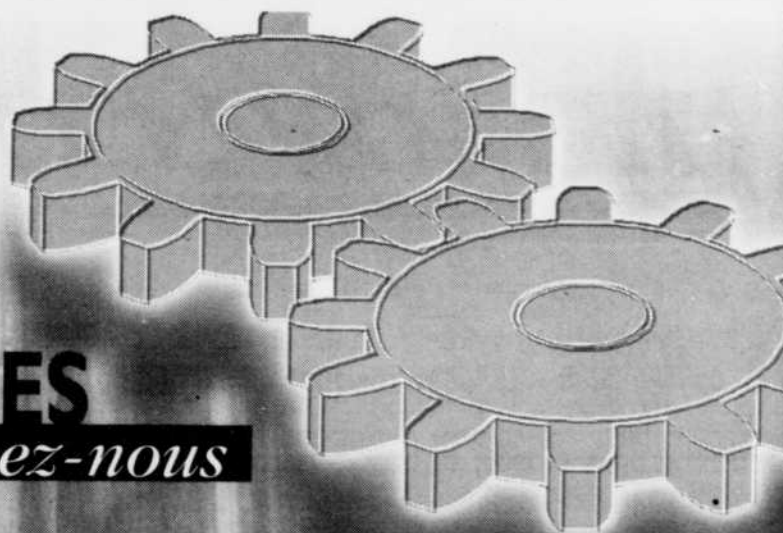
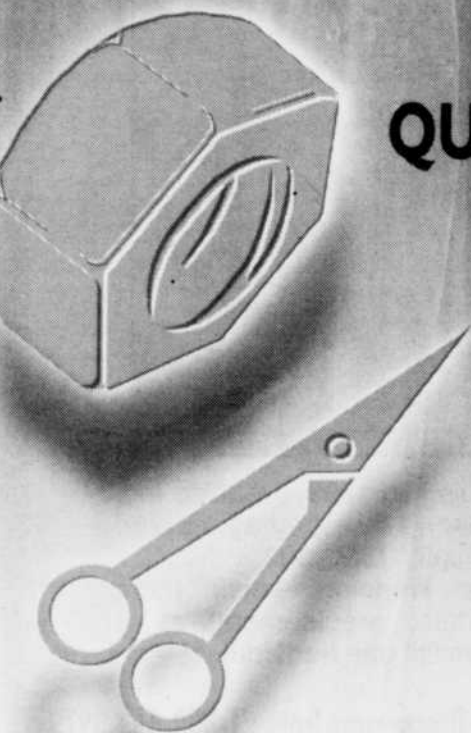
Salutations

AUX ENTREPRISES *de chez-nous*

QUI N'ONT PAS PEUR DU...BOULOT.

On en sait quelque chose
nous autres aussi.

Votre RADIO AU BOULOT



**CITÉ
ROCK détente**
102.7 FM
www.rock-detente.com

Le meilleur de la musique

Réduction des taxes à Granby : une bonne nouvelle pour l'économie

GRANBY - La réduction de 40 % de la taxe foncière à Granby en l'an 2000, annoncée en juin dernier par le maire Michel Duchesneau, devrait attirer son lot de nouveaux citoyens et de nouvelles entreprises.



Stéphane Champagne

C'est du moins ce que croit le principal intéressé, qui maintient encore que la taxe passera de 1,43 \$ à 0,85 \$ par tranche de 100 \$ d'évaluation, résultat de l'élimination de la dette.

Car, rappelons que sur le 1,43 \$, 0,76 \$ servent à éliminer la dette de la Ville qui oscille actuellement autour des 15 millions \$.

Or, une fois la dette effacée, ce qui devrait être fait en juin 1999 - «si le gouvernement ne nous refille pas d'autres factures», tient à préciser le premier magistrat -, la Ville pourra se permettre de réduire sa taxe foncière d'environ 0,58 \$.

«Il va définitivement y avoir une pression sur l'offre et cela devrait se traduire par une rareté des propriétés à Granby lorsque les taxes diminueront», explique Michel Duchesneau, qui n'hésite pas à qualifier de «moment his-



Michel Duchesneau

torique» la baisse de taxes qu'il prévoit pour janvier de l'an 2000.

Pour ce qui est de l'arrivée de nouvelles entreprises, M. Duchesneau tient le même discours. «Quand des investisseurs doivent choisir un endroit où s'établir, il est évident qu'ils prendront en considération une ville développée comme Granby qui possédera le meilleur taux de taxation au Québec», estime-t-il.

D'ailleurs, la stratégie de Michel Duchesneau fait déjà des petits. Le maire de Saint-Jean, Myroslav Smereka a affirmé au début d'octobre «qu'il est impératif que nous réduisions le fardeau fiscal de nos citoyens et

que nous dégagions une marge de manoeuvre financière pour pouvoir compétitionner des villes comme Granby (...).»

Outil de promotion

La commissaire au développement régional, au CLD des Cantons de l'Est, Louise Lapointe partage l'avis du maire Duchesneau. «Pour nous, c'est devenu un outil de promotion important lorsqu'une entreprise cherche à s'établir dans notre région», dit-elle.

«Et ce ne sera pas juste un crédit de taxes de quelques

années qu'on va offrir aux entreprises, mais un taux avantageux à long terme», ajoute celle qui est «persuadée» que la réduction de taxe favorisera la venue de nouvelles entreprises à Granby.

Au bureau de courtage immobilier La Capitale de Granby, la directrice générale, Patricia Delanay croit pour sa part que la baisse de taxation provoquera un phénomène de mouvement.

«Je crois que ça va développer un marché de deuxième

acheteur, c'est-à-dire que ceux qui possèdent déjà une maison vont pouvoir s'en acheter une plus luxueuse, ce qui va permettre à des premiers acheteurs de se procurer une maison.»

De plus, croit-elle, le parc immobilier de Granby s'en verra grandement amélioré. «Avec l'argent économisé, les gens en profiteront pour embellir et améliorer la qualité de leur propriété. Pour l'instant, c'est la logique qui parle, faudra voir la pratique», conclut-elle.



Pour la commissaire au développement régional, au CLD des Cantons de l'Est, Louise Lapointe, la réduction de 40 % de la taxe foncière à Granby, prévue pour l'an 2000, est un «outil de promotion important».

photo Michel St-Jean

TRADELCO INC.

Produits de qualité, exactitude et respect des délais

Publi-reportage

Distributeur en gros de matériel électrique, Tradelco Inc. poursuit, depuis 30 ans, une longue tradition d'excellence. Entreprise familiale, son histoire est liée à celle de la famille Bissonnette, père et fils.

Établi à Granby depuis 1961, Tradelco Inc. était alors situé sur la rue Dufferin et desservait exclusivement les entrepreneurs en construction. Le commerce employait alors trois per-

sonnes, dont un représentant externe.

Actuellement, Tradelco Inc. emploie 20 personnes dont 3 représentants desservant un vaste territoire couvrant l'Estrie, les Bois-Francs, la Rive-Sud et l'île de Montréal. C'est d'ailleurs à la compétence et à la fidélité de ses employés que le vice-président, Jean Bissonnette, attribue le succès de son entreprise. «Notre personnel possède une grande expérience, il connaît bien la clientèle et sait répondre à ses besoins.»

Un spécialiste

Tradelco Inc. se spécialise dans la vente en gros de matériaux électriques et électroniques : contrôles industriels, composants d'automatisation, fils, câbles et autres. Ses principaux fournisseurs portent des noms réputés : Sylvania Schneider, Transformateurs

Delta et Ouellet Canada. Aussi distributeur des produits Omron, l'entreprise a remporté le titre de troisième meilleur ven-

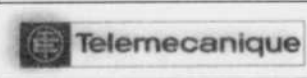
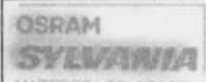
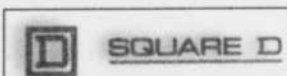
portant pouvoir d'achat et en fait profiter sa clientèle en lui offrant des prix plus que compétitifs.



deur pour le Québec; elle figure parmi les dix plus importants distributeurs au Canada. Membre du regroupement d'achat canadien I.E.D. Seabell, Tradelco Inc. bénéficie donc d'un im-

portant pouvoir d'achat et en fait profiter sa clientèle en lui offrant des prix plus que compétitifs.

Depuis juin 1998, Tradelco Inc. est fier de faire partie du système qualité ISO 9002. Chez Tradelco, servir notre clientèle précisément et à temps est une tradition!



266, rue Laval Sud, Granby 375-1550 Téléc.: 375-0701 Ligne directe sans frais : 1-800-463-3979

L160714

Téléphone S.P.C. numérique

35\$

350 MINUTES/MOIS

et conservez
votre téléphone actuel
pour

10\$

supplémentaires par
mois en compte
conjoint



* Détails en magasin

AUDIOTEC

Centre cellulaire Plus
590, boul. Boivin
Granby
(450) 378-3618

Centre cellulaire Plus
Galeries de Granby
40 Évangéline
Granby
(450) 378-8338

Centre cellulaire Plus
Galeries St-Hyacinthe
3200, boul. Laframboise
St-Hyacinthe
(450) 261-8080

Agent agréé
2378 King Ouest
Sherbrooke
(819) 562-9262

Centre cellulaire Plus
Carrefour de l'Estrie
3050 Portland
Sherbrooke
(819) 821-9994



Bell Mobilité ^{MD}

10S30007

LA VOIX DE L'EST - CAHIER PUBLI-REPORTAGE - JEUDI 22 OCTOBRE 1998 - PAGE 7A

22

22

22

UN PARTI PRIS

En employant plus de 450 personnes
Une force pour l'économie locale

En offrant de la formation continue

POUR

En comptant des clients partout dans le monde

En appliquant une politique environnementale proactive

En réutilisant et en valorisant ses résidus (80 % de réduction en trois ans)

SON

Proactive en matière d'environnement

En gérant d'une façon responsable les impacts environnementaux de ses activités

Hafner

Établi depuis 1954, Hafner, le plus important manufacturier canadien de tissus d'ameublement et de tricots élastiques, est fier d'être une entreprise canadienne.



Diane St-Jacques
Député de Shefford

Le Canada fait partie des nations les plus industrialisées au monde. Développer pleinement le potentiel d'une entreprise, favoriser la création d'emplois et développer de nouveaux marchés sont des notions économiques qui sont mises en pratique chez nous. Je tiens à rendre hommage aux entrepreneurs de notre région qui, par leur travail, leur ingéniosité et leur dynamisme contribuent quotidiennement au développement économique régional, national et international.

Les Enductions répulpables Rétec Pour des cartons et des emballages «verts»

Marie-France Létourneau

GRANBY - «Quand tu as été élevé dans le papier, tu restes dans le papier!»

Directeur de projet de la papetière Cascades durant près d'une quinzaine d'années, Jean-François Dandeneault a tout quitté il y a environ quatre ans pour mettre au point une technologie révolutionnaire et unique dans le traitement des emballages et cartons.

L'entreprise Les Enductions répulpables Rétec, établie à Granby depuis l'an dernier, a ainsi vu le jour. Elle avait auparavant pignon sur rue à Chambly depuis 1995.

Le premier pari de Jean-François Dandeneault n'était pas banal: traiter les emballages et cartons pour les rendre imperméables à la graisse, aux huiles, à la vapeur d'eau, etc. et d'en faciliter le recyclage. Le tout en conservant un prix de revient compétitif!

De tels contenants existent déjà (carton de lait, verre de boisson gazeuse, boîte de détergent, etc.), mais le hic provient du fait que ces matières sont difficiles à recycler.

«Les usines de pâtes et papiers ne peuvent pas les traiter. Elles n'ont pas le choix de les enfouir ou de les

brûler. Ce sont des centaines de millions de tonnes qui sont ainsi enfouies. Je trouvais ça abominable», commente M. Dandeneault.

Élaboration

Jean-François Dandeneault s'est ainsi fixé comme objectif de dresser la liste des qualités physiques et environnementales qu'un papier enduit devait posséder afin que toutes les usines puissent le récupérer éventuellement. «Je l'ai remise (la liste) à un ingénieur chimiste comme une route à suivre pour qu'il mette au point une nouvelle technologie», dit-il.

Au dire du président de l'entreprise, une telle initiative était attendue. Rétec a même bénéficié d'avances de fonds d'entreprises qui voulaient qu'elle survive afin de pouvoir bénéficier de cet enduit, une substance de polymère, révolutionnaire.

«J'attendais ça depuis cinq ans», aurait lancé le président de la société américaine Fortifiber, le premier client de Rétec l'an dernier. «Fortifiber a investi 10 millions\$ U.S. sur une machine pour pouvoir appliquer notre produit», précise non sans fierté, Jean-François Dandeneault.

L'entreprise granbyenne

emploie neuf personnes dont trois chercheurs à temps plein. «Ici, c'est le laboratoire et l'usine de fabrication», explique M. Dandeneault.

Objectifs

Éventuellement, Rétec compte installer de petites usines de fabrication directement sur le site des clients qui utilisent de grandes quantités de son produit, de façon à être plus apte à répondre aux besoins.

Des plans seraient d'ailleurs prêts pour deux ou trois usines qui pourraient voir le jour aux États-Unis et en Europe l'an prochain.

Un des prochains défis de Rétec est d'accélérer la commercialisation de son produit. Car si l'entreprise granbyenne est seule sur le marché en ce moment, d'éventuels concurrents cherchent aussi à développer pareille solution.

La diversification des utilisations de la technologie de Rétec compte également parmi les objectifs de la PME.

«Ce n'est pas évident, car on n'a pas un marché local: il est international. Ça prend donc beaucoup d'argent (hôtel, avion, etc.), affirme le président. Mais on commence à voir la lumière au bout du tunnel. Depuis l'an passé, on a connu une croissance de 400%.»

LES SERVICES
KELLY

*Chef de file
en placement
de personnel*

Vous êtes spécialiste dans votre domaine!

Nous sommes spécialistes en ressources humaines!

Nous avons le personnel dont vous avez besoin!

pour :

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

Notre personnel qualifié est disponible pour :

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

Embauchez...sans surplus de travail!

Évitez :

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

On s'occupe de tout!

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



Le premier pari de Jean-François Dandeneault n'était pas banal: traiter les emballages et cartons pour les rendre imperméables à la graisse, aux huiles, à la vapeur d'eau, etc. et d'en faciliter le recyclage. Le tout en conservant un prix de revient compétitif!

photo Alain Dion



PAPETERIE

Nous avons l'embellissement pour ordinateur

l'ÉCOLOGIC

Cartouches laser - jets d'encre et rubans d'imprimante

Originaux réusinés compatibles

NOUVEAU MAXCART
LE MEILLEUR
REPLISSAGE

ENSEMBLE DE RECHARGE
pour cartouches à jet d'encre
(pour la plupart des imprimantes)

ÉCONOMISEZ JUSQU'À 70%

sur les prix des originaux

e-mail : ecolo@endirect.qc.ca
page WWW: <http://WWW.endirect.qc.ca/clients/ecologic>

166 Cowie, 2e étage, Granby
777-7747 • Téléc.: 777-2919

Canon EPSON Hewlett-Packard Fujitsu Panasonic OKidata

Tout ce dont vous avez besoin pour assurer le succès et la rentabilité de vos affaires !

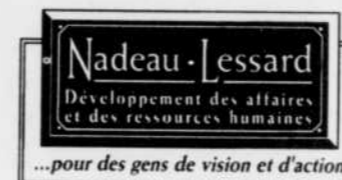
LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

- ◆ Le conseil en gestion
- ◆ Le conseil en production
- ◆ Le conseil en marketing

LE DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- ◆ Le conseil en gestion des ressources humaines
- ◆ Le perfectionnement et la formation
- ◆ Le service à la clientèle
- ◆ Le recrutement

◆
Nous savons accompagner nos clients dans la réalisation de leurs projets.



155, rue St-Jacques, bureau 403, Granby (Québec) J2G 9A7
Téléphone: (450) 375-8704 • Télécopieur: (450) 375-7880
Sherbrooke • Téléphone: (819) 829-9432

Développement des ressources humaines : gfl@videotron.ca
Développement des affaires : mnad@videotron.ca

10S30019

22

22

22

Électrotech Automatisation Industrielle Inc. :
Spécialisée en conception de systèmes automatisés

Publi-reportage

Jeune entreprise spécialisée dans la conception de systèmes automatisés, Électrotech Automatisation Industrielle Inc. fut fondée en août 1996 par M. Charles Fortin, alors travailleur autonome. À l'époque, on y faisait l'entretien et la réparation d'urgence d'équipements de production dans diverses usines de la région de Granby. C'est ainsi que, depuis sa création, l'entreprise a acquis une solide expérience en matière d'automatisme industriel et n'a cessé d'innover pour répondre toujours plus efficacement aux besoins des industries. L'année 1997 marquera un point tournant dans l'évolution de l'entreprise, à qui l'on remet la «Bourse Jeunesse Raymond-Blais, Excellence jeune entreprise». De plus, en octobre de la même année, Électrotech prend le statut de compagnie et devient Électrotech Automatisation Industrielle Inc. Son équipe de neuf employés, composée d'électrotechniciens chevronnés et de dessinateurs qualifiés, saura répondre à vos besoins en automatisation.

Au fil des ans, Électrotech a su s'allier à différents partenaires pour offrir un service multidisciplinaire aux entreprises manufacturières. Sa clientèle est composée de plusieurs multinationales tant canadiennes qu'américaines. L'objectif de l'entreprise vise l'entière satisfaction de ses clients en misant sur la qualité des produits et services, la rapidité du temps de réponse rapide et les coûts concurrentiels. La gamme des services offerts est très diversifiée : élaboration de devis techniques, conception de contrôle et d'automatisme, soutien technique, dessins techniques sur AutoCAD, montage de panneaux de contrôle de qualité répondant à vos standards avec certification CSA, programmation d'automates et d'interfaces homme-machine, supervision de projets, installation et mise en route de systèmes, projets «Clé en main» (leur spécialité), documentation (manuel de fonctionnement et d'entretien), réparation d'urgence, etc.



De gauche à droite : Hugo Dutil, chargé de projet/électrotechnicien; Steve Chaput, chargé de projet/électrotechnicien; Frédéric Languay, électrotechnicien; Mathieu Lecours, dessinateur; Bruno Martin, dessinateur; Nathalie Dion, secrétaire administrative; Frédéric Morier, dessinateur et Charles Fortin, président.

Toute l'équipe d'Électrotech Automatisation Industrielle travaille à satisfaire une clientèle composée, entre autres, de plusieurs multinationales américaines et canadiennes.

ELECTROTECH
AUTOMATISATION INDUSTRIELLE INC.

C.P. 14, Granby, QC J2G 8E2
Tél. : (450) 776-2628
Pagette : (450) 360-7845
Télécopieur : (450) 776-6575

02/9063501

DOUCET

ACIER ET MÉTAUX



- Achat de fer
- Métaux et carcasses d'automobiles
- Service de contenants

Acier neuf et usagé

Fers d'angle, plaques, carrés, tiges, ronds, plats, barres, poutres, tuyaux de toutes sortes



Achetons aussi rebuts d'acier et de métaux

1050 St-Charles Sud
Granby
375-0361
Téléc. : 375-6854

6477, rue Foster
Waterloo
539-2940
Téléc. : 539-2236

Bogue : ne pas oublier les partenaires et les fournisseurs

OTTAWA (PC) - Il ne reste plus que 65 semaines avant le 1er janvier 2000, et bien que de plus en plus d'entreprises se penchent sérieusement sur la façon de corriger le bogue de l'an 2000, elles négligent ce qui se passe chez leurs partenaires et leurs clients.

Statistique Canada a publié récemment son rapport final sur un sondage mené en mai, et les résultats ont de quoi apaiser les craintes de ceux qui prédisent une apocalypse informatique à l'entrée du nouveau millénaire.

Près de 70 pour cent des entreprises interrogées ont fait quelque chose pour s'assurer que leurs systèmes informatiques ne soient pas affectés par le passage à l'an 2000.

Et la presque totalité d'entre elles promettent d'être totalement prêtes lorsque minuit sonnera au soir du 31 décembre 1999.

A mesure que la date fatidique approche, les entreprises doivent toutefois regarder de plus près ce que font leurs partenaires, fournisseurs et

clients si elles veulent s'assurer d'une transition sans accroc.

Le sondage de Statistique Canada indique que près des trois quarts des entreprises interrogées n'avaient même pas discuté du sujet avec d'autres.

Certains prédisent que le bogue de l'an 2000 créera un vaste chaos, affectant les ascenseurs comme les avions, mais la plupart des experts estiment que l'apocalypse appréhendée n'aura pas lieu.

«Il faut se préoccuper de l'effet domino», a prévenu le professeur Jack Gorrie, coordonnateur du projet sur le bogue de l'an 2000 à l'Université de Toronto.

«Les gens peuvent corriger tous les problèmes chez eux, mais ils doivent aussi regarder ailleurs. Même si une usine est parfaitement prête, elle pourrait se retrouver paralysée.»

Le bogue de l'an 2000 est dû au fait que la plupart des ordinateurs n'utilisaient jusqu'à récemment que seulement les deux derniers chiffres pour noter l'année.

Théoriquement, à minuit et une le 1er janvier 2000, le calendrier interne des ordinateurs passerait de l'an 1999 à l'an 1900.

Certains prédisent que le bogue de l'an 2000 créera un vaste chaos, affectant les ascenseurs comme les avions, mais la plupart des experts estiment que l'apocalypse appréhendée n'aura pas lieu.

Parmi les 2700 répondants au sondage de mai, 18 pour cent disposaient d'un plan d'action concret pour régler le problème, presque deux fois plus qu'un an auparavant.

Près de 15 pour cent des grandes compagnies sont prêtes, et 27 pour cent prévoient l'être d'ici la fin de l'année. Près de 9 pour cent des grandes entreprises n'avaient rien fait encore ou ne savaient pas quand elles seraient prêtes.



ASSEMBLÉE NATIONALE



BERNARD BRODEUR
Député de Shefford
et porte-parole de l'Opposition
officielle en matière de
petites et moyennes entreprises

Hôtel du Parlement
Bureau 3.138
Québec (Québec)
G1A 1A4
Téléphone : (418) 646-4622
Télécopieur : (418) 646-4385

Merci à tous les entrepreneurs!

Il me fait plaisir, à titre de député de Shefford et porte-parole en matière de PME, de me joindre à la population de la région pour souligner la créativité et l'effort exceptionnel déployé par nos entrepreneurs. Les PME sont le moteur de notre économie, elles sont aussi les principales créatrices d'emploi.

La qualité de notre main-d'oeuvre, le dynamisme de nos entrepreneurs sont nos meilleurs atouts pour faire face aux défis de l'an 2000.

350, rue Principale
Granby (Québec)
J2G 2W6
Téléphone : (450) 372-9152
Télécopieur : (450) 372-3040



GE Canada
Moteurs d'avions

VERS L'AN 2000 EN ROUTE VERS LA PERFECTION

Chez GE Bromont, nous prenons les moyens qu'il faut pour accroître notre leadership dans l'industrie.

Notre programme «Six Sigma» demande un virage radical de l'approche actuelle où l'on inspecte les produits pour s'assurer de leur qualité vers une amélioration des procédés de façon à produire la quasi-perfection, soit l'équivalent de trois produits défectueux par million.

À l'ère de la mondialisation, Six Sigma nous permettra d'améliorer notre position de force. Depuis 16 ans, GE Bromont se consacre, avec des gens d'ici, à l'excellence dans la fabrication de produits exportés à travers le monde.

Cheminement **SIX SIGMA** vers l'an 2000



LIVRAISON IMMÉDIATE

aussi : • Livraison AM-PM
• Livraison du lendemain

• Québec • Ontario • États-Unis

11, rue Mountain, local 102
C.P. 241, Granby
Télec. : 378-7999

RENSEIGNEMENTS

378-7373

Marc Joncas

105305687



Le Minolta EP2080

CSPRO

Enfin! Un photocopieur facile à utiliser dans n'importe quel bureau!

Quand vous pensez à tout le travail que votre personnel a à abattre à chaque jour, vous savez que l'apprentissage du fonctionnement d'un nouveau photocopieur ne devrait pas s'ajouter à toutes ces tâches.

Vous savez que vous devez avoir un photocopieur facile à faire fonctionner du premier coup tout en offrant une gamme complète d'options. Le Minolta EP2080 est le photocopieur idéal pour vous.

Parmi les fonctions offertes par le Minolta EP2080, mentionnons les deux tiroirs pouvant contenir jusqu'à 550 feuilles chacun; l'agrandissement allant de 50 à 200 % au 1/10 de 1 % près; la sélection automatique du papier; la détection des originaux; la mémoire intégrée et notre système exclusif de contrôle de densité de couleur automatique. De plus, au fur et à mesure que votre entreprise se développe, vous pouvez ajouter des options à votre

photocopieur telles que l'alimentation automatique, la copie recto-verso et une trieuse-agrafeuse 20 cases munie d'une poinçonneuse à trois trous.



MINOLTA

Et tous les photocopieurs sont munis d'une garantie CS/Pro pour «satisfaction à la clientèle». Minolta a d'ailleurs mérité durant trois ans le titre de CS/Pro pour sa technologie de pointe.

Peu importe la façon dont il est conçu, le EP2080 est gage de très haute qualité. Économique, efficace, productif, il demeure un photocopieur facile à utiliser, qui obtiendra la faveur de vos employés.

Appelez-nous dès aujourd'hui et constatez par vous-même l'efficacité Minolta!

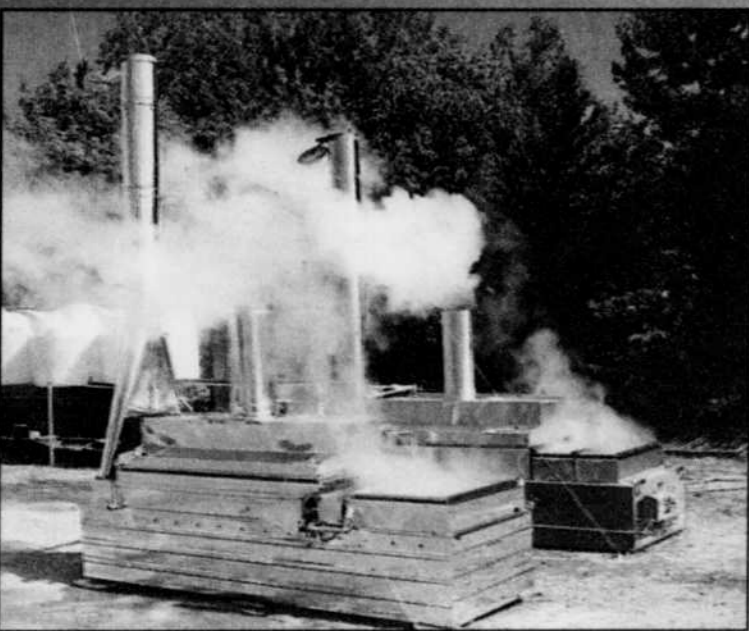
Papeterie La Liberté

105305690

209, rue Principale, Granby ■ Tél. : 372-6263 ■ Téléc. : 372-1620

Qualité - Performance - Service : une tradition

Les Évaporateurs Waterloo Inc. reçoivent leur accréditation ISO 9002!



Publi-reportage

C'est avec joie que l'équipe des Évaporateurs Waterloo recevaient récemment leur accréditation ISO 9002. «Il s'agit là pour nous d'un élément de fierté, bien sûr, mais aussi d'une grande motivation à se dépasser.

Tout le personnel, composé selon la saison de 60 à 80 employés, est d'ailleurs pleinement conscient de l'importance de cette accréditation, des responsa-

bilités qui lui incombent autant au niveau de l'élaboration des procédés que du service qui se doit d'être de qualité supérieure», précise le responsable du marketing, M. Richard Bieri.

Plus important fabricant de produits d'acériculture au monde, Les Évaporateurs Waterloo fournissent aux acériculteurs des équipements performants de pre-

mière qualité qui leur procurent un retour maximum sur l'investissement et leur permettent de produire des produits de l'érable inégaux. Du chalumeau aux évaporateurs destinés à transformer l'eau d'érable, des systèmes de collecte d'eau d'érable aux moules pour le beurre d'érable, aux bouteilles et aux systèmes d'osmose, la majorité des équipements sont fabriqués sur place par une équipe compétente, efficace, disponible dont le premier objectif est de satisfaire le client.

Une tradition de qualité de plus de 80 ans

Fondée à Waterloo en 1917 par Sylva Lebrun, c'est en 1919 que l'entreprise construit son premier évaporateur à eau d'érable. Depuis cette époque, Les Évaporateurs Waterloo n'ont cessé de croître tant et si bien que leur marché s'étend de l'Alberta aux Maritimes et au nord-est des États-Unis. Aujourd'hui propriété d'Ernest Bieri, Normand St-Jacques et Richer Douville, l'entreprise a connu, durant la dernière dé-

cennie, des moments très forts dont, en 1991, l'ajout du Waterloo turbo au programme de vente des Évaporateurs Waterloo. De plus, en 1995, l'entreprise acquiert la compagnie Small & Frères de Dunham, fabricant depuis 1869, et affiche sa nouvelle marque de commerce, soit Waterloo/Small. Par ce fait, l'entité possède maintenant le plus important réseau de vente dans l'industrie, avec ses quelque 90 agents autorisés.

Aussi, en 1997, la direction investit un million de dollars dans la modernisation et l'agrandissement de 10 000 pieds carrés de l'usine de production. Deux nouvelles technologies sont alors introduites : un punch à contrôle alpha-numérique et un laser haute performance pour la coupe de métal en feuille 5 pi. x 10 pi. Cet investissement fait de l'usine de production la plus moderne dans l'industrie de l'érable. «Comme notre laser est l'un des plus gros en région, nous sommes maintenant en mesure de répondre plus spécifique-

ment aux demandes croissantes de notre clientèle industrielle», précise M. Bieri. Possédant, à Waterloo, le seul magasin de cette ampleur dans l'industrie ainsi que la plus importante usine de production, Les Évaporateurs Waterloo desservent également les États-Unis à l'aide de leur centre de service situé chez nos voisins américains. Un centre de services à St-Ludger en Beauce s'assure également d'offrir des produits et un service de grande qualité, à l'image des Évaporateurs Waterloo. De plus, une personne-ressource est constamment sur la route afin de bien informer et servir la clientèle. Depuis plus de 80 ans, Les Évaporateurs Waterloo Inc. ont su se bâtir une renommée qui ne s'est jamais démentie. La récente accréditation ISO 9002 de l'entreprise fait foi de l'engagement de toute l'équipe envers la qualité des produits et services.

WATERLOO / SMALL
10, rue Waterloo
Waterloo
539-3663
Télec.: 539-2660

L160715

Raymond Chabot Grant Thornton

Société en nom collectif

Comptables agréés

328, rue Principale, bureau 240, Granby 375-1515 Téléc. : 375-0037

Des services accessibles pour vos entreprises

- F** inancement
- R** echerche de subvention
- A** nalyse - Prix de revient
- P** lan de développement des ressources humaines
- R** ecrutement de personnel
- L** e diagnostic organisationnel
- S** ervice de marketing

LA FORCE DU CONSEIL

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

Depuis 13 ans : Un atout important dans le
développement économique de la région.

NOS SERVICES D'AIDE TECHNIQUE :

- Préparation du plan d'affaires
- Plan de redressement
- Recherche de subventions
- Suivi de l'entreprise
- Coordonnateur du programme Soutien au travail autonome

NOS SERVICES D'AIDE FINANCIÈRE ENTRE 5 000 \$ ET 75 000 \$ SOUS FORME DE :

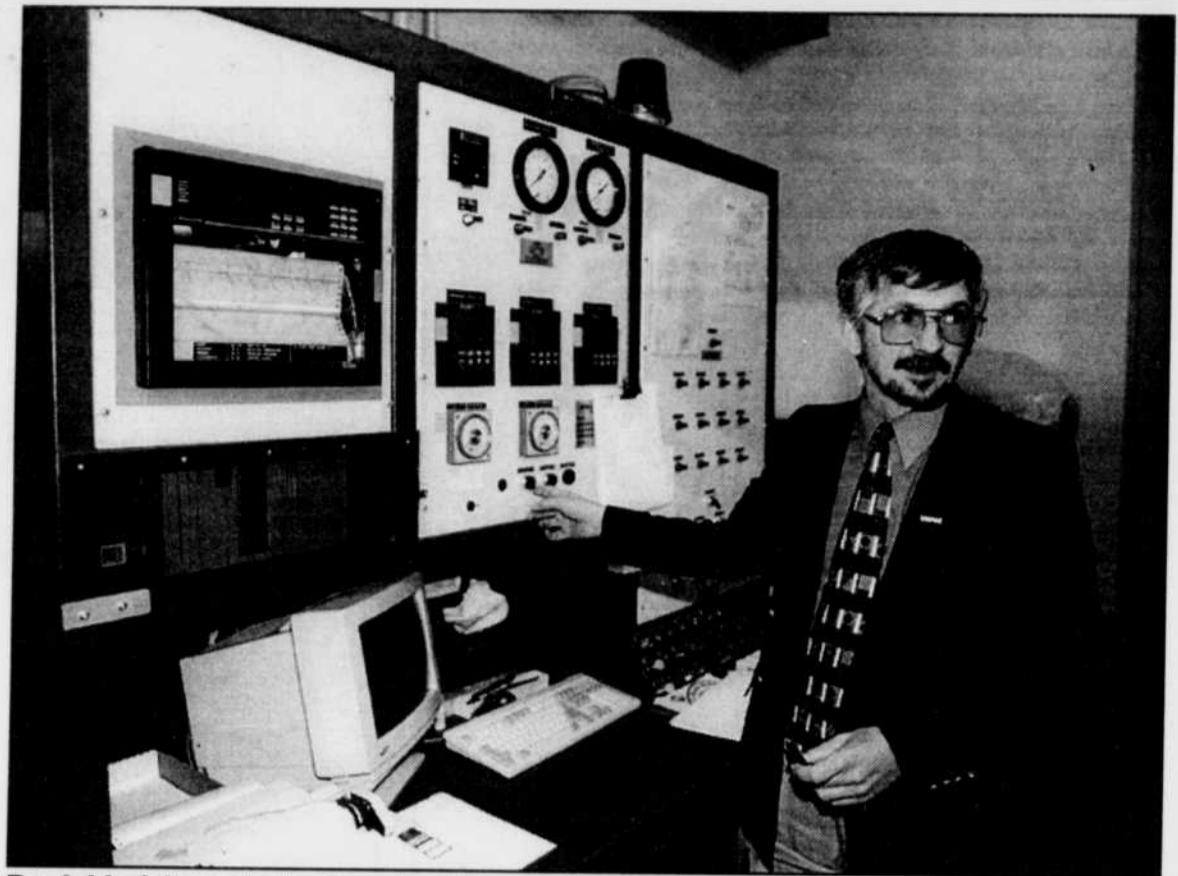
- Capital-actions
- Garantie de prêts
- Prêts



Roland Choinière
Directeur général

Depuis sa création, le Centre d'aide aux entreprises a permis de créer et de maintenir plus de 2 000 emplois pour des investissements chiffrés à plus de 10 000 000 \$.

**142, rue Dufferin
bureau 214, Granby
378-2294 Téléc.: 378-7370**



Daniel Lefebvre de l'entreprise Avcorp où tous les équipements ont été passés au peigne fin.

photo Alain Dion

Avcorp prend le bogue de l'an 2000 très au sérieux

André Duchesne

GRANBY - Dans les locaux de la compagnie Avcorp de Granby se trouve un gigantesque appareil appelé autoclave. Pour s'assurer que le moteur de cet engin ne contient pas de microprocesseurs susceptibles d'être affectés par le bogue de l'an 2000, il faudra déboulonner puis enlever le couvercle de ce moteur.

Un couvercle de deux tonnes! Ce n'est pas tout. Le moteur est situé tout près d'un panneau électrique qu'il faudra déplacer pour faciliter la manœuvre.

Mais ce sera fait. Sûr que ce sera fait. Parce que tout, tout, tout ce qui s'appelle matériel informatique ou pouvant contenir un microprocesseur dans cette usine doit être inventorié, vérifié, au besoin remplacé et testé afin que les opérations d'Avcorp ne soient pas soudainement interrompues au tournant du millénaire.

«Le gouvernement du Québec devrait avoir un ministre affecté au bogue de l'an 2000 comme il en a un responsable de Montréal», tranche Daniel Lefebvre, responsable du plan de conversion à l'an 2000 chez cette compagnie spécialisée dans la fabrication de matériaux composites pour le domaine aérospatial.

Une préparation qui a été reconnue au Gala de l'exportation tenu le 23 septembre à Montréal alors qu'Avcorp était finaliste dans

la catégorie «Grand prix du Canada - Meilleure préparation d'une PME au bogue de l'an 2000».

Les fournisseurs aussi

«C'est un problème très critique dans le domaine de l'aérospatiale, soutient M. Lefebvre. Chez nous, on a inventorié entre 600 et 700 équipements à vérifier dont la moitié sont catégorisés comme critique dans la ligne de production. Même les outils dont se servent les employés doivent être vérifiés, ou encore tout ce qui s'appelle appareils de climatisation, car nous devons contrôler la température et le degré d'humidité de certaines matières premières.»

Toutes ces mesures ne se limitent pas qu'à l'usine. Avcorp presse ses fournisseurs (autour de 600!) de mettre en branle leur propre plan de conversion à l'an 2000. La compagnie granbyenne veut ainsi s'assurer qu'il n'y aura aucun délai de livraison. À leur tour, ces fournisseurs doivent inciter leurs sous-traitants à faire la même chose. On voit l'effet de domino.

«C'est pratiquement un démarrage d'entreprises auquel on a affaire, poursuit M. Lefebvre. On ne veut pas créer de phobie, mais on ne doit pas attendre à la dernière minute.»

Chez Avcorp, on a consacré 1000 heures/personnes chez les employés affectés à la résolution du bogue de l'an 2000. Une personne a récem-

ment été engagée uniquement pour s'occuper de la question.

N'y avait-il pas moyen, pour sauver du temps et des coûts, de vérifier auprès des fournisseurs d'équipements si ceux-ci contiennent ou non des pièces devant être remplacées?

«C'est notre devoir d'allier vérifier, répond M. Lefebvre. Et encore là, on peut avoir remplacé des pièces sur un appareil au fil des ans. Qui nous dit qu'un problème ne risque pas de survenir.»

Très sérieux

C'est depuis mai dernier que la compagnie a lancé son plan de révision. On a constitué un comité corporatif qui s'est adjoint des conseillers juridiques et informatiques. Tous les départements de l'usine sont passés au peigne fin.

Estimant que les choses ne bougeaient pas assez vite dans le domaine de l'aérospatiale, M. Lefebvre a même incité le gouvernement du Québec à créer une table de concertation des entreprises en aérospace afin d'examiner l'ensemble du problème.

Bien que son plan de conversion a été reconnu par le monde des affaires, le travail est loin d'être terminé chez Avcorp. Mais la conversion à l'an 2000 est prise très au sérieux et Daniel Lefebvre estime que toute entreprise devrait s'y consacrer dès aujourd'hui.



**IMPRIMERIE
DEBESCO** LTÉE

*La qualité à
votre service*

180, rue St-Hubert,
Granby (Québec)
J2G 5M6

Téléphone
(450) 372-7373

Télécopieur :
(450) 372-6549

*Maintenant
certifié
ISO 9002*

AVEC DOUZE MOIS GRATUITS, LES SOURIS DANSENT !



www.desjardins.com

Nouveau : votre relevé de compte virtuel !

Désormais, plus besoin d'attendre votre relevé de compte par courrier ou de consulter votre livret de caisse. Avec le service AccèsD-Internet de Desjardins, vous pouvez naviguer à votre guise sur tous vos comptes... Et entrer de plain-pied dans l'ère du relevé de compte virtuel.

12 mois gratuits !

Vous voulez naviguer ? Profitez-en pendant que la vague déferle : 12 mois sans frais fixes* pour l'ensemble de vos transactions, si vous vous inscrivez à AccèsD-Internet avec l'option « Relevé de compte ». C'est simple : composez le 1 888 CAISSES ou tapez www.desjardins.com et cliquez sur l'icône AccèsD, ou encore communiquez avec votre caisse.

Faites toutes vos transactions sur Internet avec le service AccèsD de Desjardins.

Payez vos factures, faites des virements, vérifiez votre solde, prenez une assurance, achetez des fonds de placement et plus encore... sans bouger de votre ordinateur. C'est simple, rapide, confi-dentiel et sécuritaire, une véritable caisse à la maison, un service de plus en plus populaire !

*Vous ne déboursez que les frais habituels de 0,40 \$ par paiement de facture.

Avis aux internautes :

**// cette offre est en vigueur
jusqu'au 31 décembre 1998. faites vite/**

 **Desjardins**

Félicitations
à ces entreprises pour leur
accréditation ISO 9000.
Elles sont un gage de qualité
pour le milieu industriel.



CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT
GRANBY-BROMONT
COMMERCE INDUSTRIE PROFESSIONNEL SERVICE TOURISME

*Au service des gens d'affaires depuis bientôt un siècle, la
Chambre de commerce région Granby-Bromont est sensible
au développement économique de sa région. Plus qu'un
organisme à caractère commercial, votre Chambre de
commerce représente le réseau le plus enraciné et le plus
crédible pour toutes les places d'affaires du territoire
qu'elle dessert.*

La direction

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

* Facturé par tranche de 10 minutes. Certaines conditions s'appliquent.

Le fédéral jongle sur la façon de prélever les taxes sur Internet

OTTAWA (PC) - Le gouvernement fédéral n'a pas l'intention d'imposer une taxe spéciale pour les commerçants qui font affaire sur Internet, et ne peut même pas dire pour l'instant comment il peut s'assurer que ces mêmes commerçants prélèvent la TPS ou toute autre taxe ordinaire.

Le ministre du Revenu, Herb Dhaliwal, a déclaré récemment qu'il avait besoin de plus de temps pour continuer ses consultations sur cette question.

M. Dhaliwal a déjà en main les 72 recommandations qui lui ont été remises en avril dernier par un comité de représentants de l'industrie, mais il affirme vouloir mettre sur pied quatre nouveaux comités techniques consultatifs pour étudier le problème de l'imposition, de taxes en matière de commerce électronique.

«Nous ne voulons pas créer de nouvelles taxes qui auraient pour

effet de nuire au commerce électronique, a dit le ministre en conférence de presse. Nous voulons que les gens fassent du commerce électronique et occupent une position de leadership dans le monde, parce que nous croyons que cela réduira les coûts et offrira de nouvelles opportunités pour tous les Canadiens.»

Les comités seront essentiellement composés de représentants du secteur privé, qui auront pour tâche de conseiller le gouvernement dans ses initiatives pour instituer un système de prélèvement de taxes sur Internet.

Les entrepreneurs approuvent la position du gouvernement, eux qui craignaient une intervention musclée des élus dans ce secteur.

«La création des comités composés de gens d'affaires est une initiative encourageante, affirme Robin MacKnight, directeur de l'Association canadienne d'études

fiscales. Le monde des affaires doit embarquer. Cette question de taxation est comme une danse où il faut deux partenaires.»

Mais le principal défi pour le gouvernement ne se présente pas sur la scène intérieure, mais plutôt à l'extérieur de ses frontières. Mettre en place un système international de prélèvement de taxes est devenu une priorité, si l'on veut rendre possible le prélèvement de la TPS, par exemple, chez les commerçants qui font affaire au Canada depuis l'étranger.

À ce chapitre, tant le gouvernement que les représentants de l'industrie espèrent que la prochaine conférence de l'Organisation pour la coopération économique et le développement sur la question du commerce électronique, qui aura lieu la semaine prochaine à Ottawa, permettra de trouver des propositions concrètes en matière de taxation.

Cinq prix pour stimuler la qualité dans l'entreprise

Lia LEVESQUE

MONTREAL (PC) - Cinq Grands prix québécois de la qualité seront désormais remis chaque année aux entreprises ou organisations publiques qui se distinguent dans leur catégorie.

C'est le premier ministre Lucien Bouchard lui-même qui en a fait l'annonce au début du mois à Montréal, lorsqu'il s'adressait à un millier de dirigeants d'entreprises réunis pour le lancement du Mois de la qualité.

Le Québec suit ainsi un mouvement qui existe déjà aux États-Unis, avec le prix Malcolm Baldrige, et en France avec le Prix français de la qualité.

Ces cinq prix qui seront remis au Québec le seront à une PME

manufacturière, à une PME du secteur des services, à une grande entreprise manufacturière, à une grande entreprise du secteur des services et à une organisation publique.

La qualité de la gestion sera mesurée au «qualimètre», un indice développé au Québec. Tant la qualité de la gestion que la qualité de la production et la qualité du service à la clientèle seront considérées. Dans son discours, M. Bouchard a souligné à quel point la qualité était devenue le moyen de se distinguer des concurrents, en cette ère de compétition au niveau mondial. Le Québec, a-t-il noté, se classe dans le peloton de tête en Amérique du Nord pour ce qui est du nombre de sites certifiés ISO

9000, ce symbole de grande qualité, avec 2250 sites. L'Ontario en a toutefois 2984.

Avant M. Bouchard, c'est le nouveau ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie François Legault qui avait affirmé que la qualité est un gage de satisfaction de la clientèle, pour une entreprise, et que c'est ce qui lui permet de continuer à prospérer.

Le ministre Legault a aussi prévenu les gestionnaires qui tardent à évoluer et qui conservent leurs anciennes pratiques de gestion. Faire participer les travailleurs aux décisions, consulter, bien former le personnel, font partie aujourd'hui des principes d'une gestion de qualité, a souligné le ministre Legault.



18, boul. de l'Aéroport, Bromont

Mitel désire remercier et reconnaître tous ses employés en ce mois de la qualité 1998.

Le thème cette année est «Cap sur la mobilisation». Il y a 4 ans, Mitel a entrepris une démarche d'implantation d'équipes semi-autonomes avec ses employés. Ce projet était la plus grande opération de mobilisation de personnel dans l'histoire de l'usine. La mobilisation du personnel a commencé par une consultation et un vote de confiance de la direction envers nos employés en leur donnant des outils, la formation et le support pour s'autogérer. Le projet «Équipes semi-autonomes» est, aujourd'hui, un grand succès. Les retombées de ce projet sont l'amélioration dans nos processus internes, la résolution de problèmes plus rapide, une plus grande responsabilisation et l'implication décisionnelle des employés dans les opérations quotidiennes.

Afin de maintenir notre position et réputation dans le marché, nous réalisons que la qualité est une responsabilité qui doit être partagée et assumée par tous.

Ce projet n'aurait pu être un si grand succès sans l'implication et la participation de nos employés. Ils méritent tout le crédit pour la grande réussite de ce projet. Ils sont toujours à la base de nos succès et, en matière de qualité, ils sont notre plus important atout.

ACCREDITÉE ISO 9001 - ISO 14 001

105306001

FORMATION INFO-TECHNIQUE

- Horaire flexible
- Support téléphonique suivant la formation
- Formation adaptée et tarifs concurrentiels
- Organisme formateur agréé par Emploi-Québec
- Attestation de formation
- Vaste éventail de logiciels



Formation en entreprise

sur un vaste éventail de logiciels offerte en tout temps dans nos locaux ou à votre entreprise

Programmes de formation

- Assurance-emploi
- C.S.S.T.
- S.A.A.Q.

Pour plus de renseignements communiquez avec madame Christiane Bourassa

105305688

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

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

GE Bromont : sur une nouvelle lancée

Stéphane Champagne

BROMONT - Après quelques années de vaches maigres, l'usine GE Canada, Moteurs d'avions, de Bromont, a de nouveau le vent dans les voiles et amorce le virage de l'an 2000 avec optimisme.

«Ça regarde très très bien, lance d'emblée le directeur d'usine, Philippe Simonato. Notre carnet de commande est rempli pour 1999 et aussi pour l'an 2000.»

Après une baisse de production importante à l'échelle mondiale dans le domaine de l'aéronautique à la fin de 1992, le nombre d'employés à GE Bromont avait chuté de façon dramatique, passant de 650 à 260.

Mais depuis 1995, GE, qui se spécialise dans la fabrication d'aubes de compresseur de haute précision pour le moteur CFM56, le plus vendu au monde pour les avions à réaction commerciaux, profite de deux mannes.

«Le marché de l'aéronautique ne cesse de remonter, même qu'il est en pleine effervescence. On devrait atteindre un peak en 1999, estime M. Simonato. Les commandes vont bien pour les avions de type narrow body (modèles plus étroits comme le 737) et on fait 65 % des narrow body. Vous savez, il y a presque deux avions sur cinq qui volent avec



des aubes fabriquées ici à Bromont.»

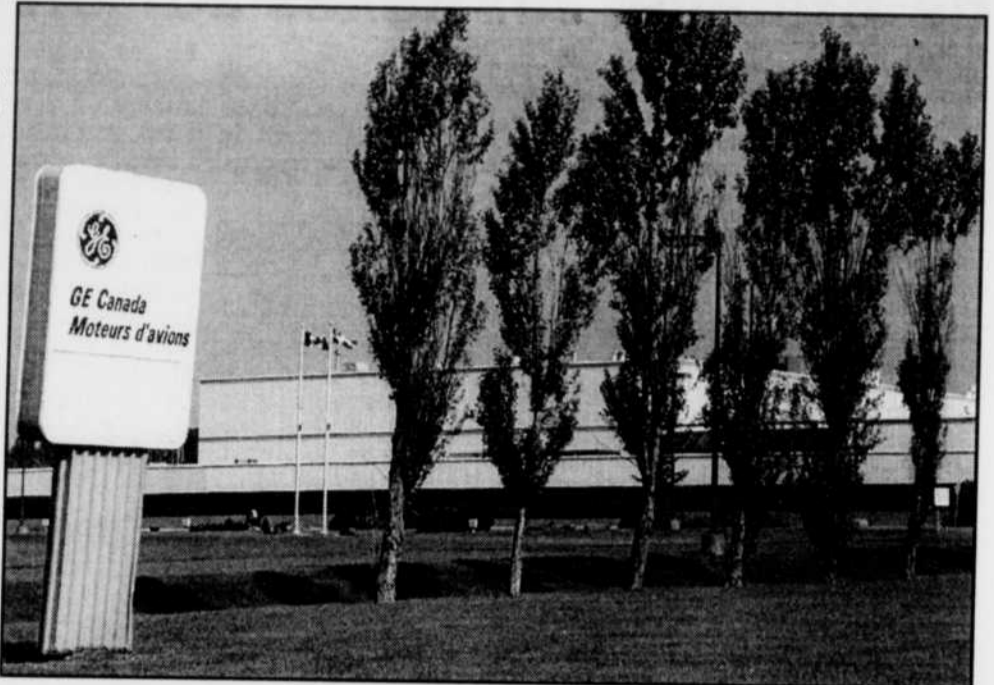
Ensuite, ajoute-t-il, un nombre important de moteurs d'avion doivent subir une cure de rajeunissement, c'est-à-dire que leurs aubes doivent être remplacées. «Les pièces de rechange, ça représente 30 % de notre production», se réjouit le directeur d'usine.

Résultat: GE a graduellement réembauché tout son personnel depuis trois ans. Aujourd'hui, l'usine du 2, boulevard de l'aéroport compte 550 employés réguliers, une centaine de contractuels, et fonctionne cinq jours semaine, vingt-quatre heures par jour.

«Certains départements fonctionnent même sept jours par semaine, mais on va s'arranger pour réduire ça», explique celui qui a été directeur des

Avec des exportations frôlant les 100 millions \$, l'usine GE de Bromont célèbre son 15^e anniversaire l'an passé. «On en est très fiers et on aimerait bien être là encore 15 ans», révèle Philippe Simonato (ci-contre), directeur de l'usine.

photos d'archives



finances avant d'être nommé directeur d'usine, il y a deux ans.

Innovation

Car, dit-il, les quarts de travail sept jours semaine, 24 heures par jour, ne sont pas nécessairement synonymes de bonnes nouvelles, aussi étonnant que cela puisse paraître pour le commun des mortels. En fait, cela fait partie de la stratégie que GE Bromont a adoptée à l'aube du troisième millénaire. «On s'en va vers l'an 2000, dans un marché global. Il faut

chercher à toujours s'améliorer. Avant, par exemple, on prenait 430 heures pour fabriquer un produit. Maintenant, il en faut 275!», se félicite-t-il.

«Il faut être à l'affût des nouvelles technologies, car si on ne la fait pas, on va se faire dépasser. Nous faisons un produit extrêmement technique, au dix-millième près. Tout doit être parfait», explique Philippe Simonato en exhibant une petite aube en titane. Une aube a la forme d'une palette et peut se retrouver en différentes gros-

seurs. Dans le compresseur d'un moteur d'avion à réaction, elle a la fonction de compresser l'air qui, avec du carburant, produit la force du moteur.

Avec des exportations frôlant les 100 millions \$, l'usine GE de Bromont célèbre son 15^e anniversaire l'an passé. «On en est très fiers et on aimerait bien être là encore 15 ans. On a une bonne gang qui est capable de se virer de bord. Tu sens leur énergie», s'enthousiasme Philippe Simonato.

Nous acceptons les coupons de la concurrence

LE TRAVAILLEUR PLUS offre aux entreprises de la région un vaste choix de chaussures et bottes de sécurité, ainsi qu'un éventail complet de vêtements de travail pour vous équiper de la tête aux pieds.

Nous invitons les travailleurs et dirigeants d'entreprise de la région à venir constater par eux-mêmes la qualité et le service du TRAVAILLEUR PLUS.

Nous sommes fiers de nous associer aux entreprises de la région.



Le TRAVAILLEUR Plus
Division de
ÉQUIPEMENTS DE SÉCURITÉ ROBERT INC.

309 Principale, Granby

STATIONNEMENT GRATUIT À L'ARRIÈRE DU MAGASIN
(Stationnement Phoenix)

375-9360 Télécopieur : 375-5653

(indicatif régional 450)
1-800-480-9360

Plan mise de côté



105306024

Tout pour le travailleur et beaucoup plus!!!

Depuis
plus de 15 ans
à votre
service!

BIG BILL

Méfiez-vous
des mauvaises
imitations!!!

**OBTENEZ UNE
PAIRE DE GANTS
GRATUITE**
à l'achat d'un
soulier ou d'une
botte de sécurité.

1 pantalon de travail
BIG BILL

+

1 chemise de travail
Goldstar

~~49,99 \$~~ **35,99 \$** + tx

CLUB EXPORT DES CANTONS DE L'EST EASTERN TOWNSHIPS EXPORT CLUB

...Exportation ...Commerce international ...Exportation ...
...Commerce international...

Vous songez à vendre vos produits à l'étranger et vous ne savez pas où commencer? Vous aimeriez avoir du support dans vos démarches à l'exportation?

Si vous êtes une entreprise située dans les MRC de La Haute-Yamaska, de Bromo-Missisquoi ou celle de Rouville, nous pouvons vous aider. N'hésitez pas à nous contacter.

Club Export des Cantons de l'Est / Eastern Townships Export Club

142, rue Dufferin, suite 200
Granby (Québec) J2G 4X1

(450) 777-1141 ou 1-888-523-1141

Nos partenaires



Tel. : (450) 266-4828 Tel. : (450) 469-5731

1-800-284-0335

105306012



Brasseur Transport, une véritable entreprise familiale. Nous reconnaissons au centre, M. Bernard Brasseur. Il est entouré de, de gauche à droite, son épouse, Mme Florianne Brasseur, son fils, Michel et sa fille Camille Brasseur.

C'est le 24 septembre dernier que l'équipe de Brasseur Transport apprenait la bonne nouvelle. En effet, l'entreprise vient tout juste de recevoir son accréditation ISO 9002 pour l'ensemble de ses opérations, allant du lavage des citernes à la mécanique et au transport des produits. «Nous sommes très fiers d'avoir obtenu notre accréditation. Nous tenons d'ailleurs à féliciter tous nos employés pour leur dévouement. Sans eux, rien n'aurait été possible», souligne Camille Brasseur, secrétaire-trésorière, qui veille au service à la clientèle et à l'administration générale de la compagnie.

Petite histoire d'une grande entreprise

La petite histoire de Brasseur Transport débute en 1952 alors que le président-fondateur Bernard Brasseur achète son premier camion pour livrer du lait en bidons aux établissements laitiers. Toujours à l'avant-garde, en 1961, M. Brasseur devient le premier à transporter le lait par camion-citerne de la ferme aux laiteries de Montréal. Près de 50 ans plus tard, la renommée de Brasseur Transport dépasse les frontières.

Spécialisée dans l'acheminement de produits liquides partout au Québec, en Ontario, dans les Maritimes et aux États-Unis, la compagnie, cautionnée des douanes canadiennes et américaines, ne cesse de croître. Elle compte aujourd'hui 40 tracteurs et 40 semi-remorques-citernes. De plus, près de 60 employés maintiennent un service d'excellence à une grande partie des industries alimentaires.

Un service personnalisé

Entreprise familiale, Brasseur Transport privilégie le service personnalisé avec sa clientèle



Récemment accréditée ISO 9002 :

Brasseur Transport roule vers l'excellence!

le. Sa politique de qualité est de travailler de concert avec tous ses employés afin de satisfaire ses clients pleinement par sa ponctualité et par la propreté de ses équipements. Comme le mentionne Florianne Brasseur : «Nous connaissons tous nos clients. Il est important pour nous d'établir un climat de confiance et une relation de partenariat avec eux.» C'est pourquoi l'entreprise apporte un soin jaloux à l'ensemble de sa flotte afin de la conserver impeccable. «Nous faisons beaucoup d'entretien préventif pour garder nos camions en bonne condition. De cette façon, personne n'a de surprise désagréable et nos clients sont plus que satisfaits», déclare Bernard Brasseur.

À l'aide de cellulaires, Brasseur Transport est en communication constante avec les chauffeurs. Les clients sont donc en mesure de connaître exactement l'endroit où se trouvent leurs produits sur la route. Il s'agit d'ailleurs d'un élément très apprécié par la clientèle.

Une salle de lavage unique

Brasseur Transport a bâti sa réputation sur l'excellence de son service ainsi que sur la propreté de ses citernes. L'entreprise est d'ailleurs l'un des rares transporteurs au Québec à avoir des installations sanitaires en acier inoxydable de haute technologie. La

majeure partie de la flotte satisfait aux normes kascher établies pour la préparation des aliments. «Nous avons toujours accordé une importance primordiale au lavage de nos citernes», souligne Michel Brasseur. Pour ce faire, plusieurs litres de produits nettoyants sont projetés, par nos techniciens, dans les citernes à l'aide d'un système «CIP». Selon le produit transporté, on choisira l'eau froide, l'eau chaude, la caustique, l'acide ou la vapeur pour le nettoyage. «Une fois les parois intérieures lavées et inspectées, on les assèche, si nécessaire. En ce qui concerne les eaux usées, elles sont envoyées dans des réservoirs où sont extraits les huiles et les dépôts solides qu'une compagnie spécialisée viendra récupérer», continue Michel. Ainsi, la clientèle est assurée d'obtenir des citernes propres pour le transport de leurs produits liquides.

Reconnue pour l'excellence de ses services et de son personnel, Brasseur Transport fait preuve d'un grand professionnalisme depuis plus de 45 ans. Récipiendaire du Mérite Action en 1993, l'entreprise est aujourd'hui très heureuse de son accréditation ISO 9002.

«Cette accréditation, nous l'avons ardemment voulue parce que la qualité de nos produits et de notre service nous tient à coeur», conclut Camille Brasseur.



**BRASSEUR
TRANSPORT
INC.**

**925, rue St-Pierre
Roxton Pond
(450) 372-2690
1-800-363-8323
Télec.: (450) 777-7198**

L160717



692 Principale, Granby

Camions	Graphisme	Chandails
Autos	Conception de logos	Casquettes
Panneaux	Papeterie	Épinglettes
Banderoles	Stylos	Stylos
Lettrage sur ordinateur	Calendriers	Porte-clés
Enseignes lumineuses	Autocollants	Jeux
Néon	Accessoires de bureau	Verrerie, etc...

En publicité,

tout ce que vous voulez et tout ce qui peut s'identifier, nos experts sont là pour le réaliser

L'équipe No 1 de la région!

Membre de l'Association de la publicité par l'objet du Canada



Tél.: 378-6376
Télec.: 378-0996

10S306025



Bouchons mac Closures

33 Taylor, Waterloo 539-2772

INC.

Bouchons M.A.C. inc. de Waterloo : de quoi être fier!

Bouchons M.A.C. inc. est une PME bien de chez nous, gérée et exploitée par des gens fiers de leur entreprise et de leur région.

Depuis 1932, M.A.C. a produit plus de 1 000 types de bouchons différents. Cette année seulement, nous en avons produit au-delà de 650 000 000 afin de répondre aux besoins sans cesse grandissants du marché. Cette année, la compagnie a connu une croissance de ses ventes de l'ordre de 30% : du jamais vu dans son histoire, et c'est pas fini.

Dans le but de conquérir constamment de nouveaux marchés, de demeurer compétitive, d'améliorer ses procédés et technologies, M.A.C. injecte chaque année 6% de ses ventes en recherche et développement de nouveaux produits et investira cette année au-delà de 1 000 000 \$ en améliorations et agrandissement de son usine de Waterloo. Un plan de formation continue, offert à ses quelque 150 employés, permet également à M.A.C. de conserver une main-d'oeuvre qualifiée et polyvalente.

C'est avec beaucoup de fierté que nous faisons partie intégrante de votre quotidien. Que ce soit en capsulant votre contenant de miel, de café instantané, de vitamines, de sirop pour la toux, de shampoing, d'eau de javel ou de savon à lessive, nos bouchons sont partout et vous sont utiles.

Nous sommes donc chez vous, pour vous, constamment en quête d'innovation et de sécurité.

10S306016

Livraison spéciale

Petit livreur devenu grand

Marie-France Létourneau

GRANBY - Livreur pour un restaurant les week-ends à ses tout-débuts, le propriétaire de Livraison spéciale, à Granby, est maintenant à la tête d'une entreprise qui compte sept sous-contractants, dans un domaine en pleine révolution où les compétiteurs sont légion.

Avant de pouvoir «vivre» de son entreprise, François Dufresne, 29 ans, a roulé durant au moins deux ans en menant deux ou trois emplois de front, en plus d'être père de quatre jeunes enfants. Acharné, vous dites?

« En quatre ans, on est passé de 15 à 60 clients, la plupart dans les parcs industriels de la région, et le chiffre d'affaires est dix fois plus élevé qu'au début », explique M. Dufresne. «Depuis le verglas, mes recettes mensuelles n'arrêtent pas de battre des records», précise-t-il.

A l'heure où les moyens de communication évoluent à toute vitesse, l'industrie de la livraison change de visage, selon le jeune entrepreneur. «On transporte de moins en moins d'enveloppes, mais un moteur par exemple, tu ne peux pas envoyer ça par fax ou par Internet. Il y aura toujours de l'ouvrage pour le transport de pièces industrielles et de colis», explique-t-il.

Finis les pigeons voyageurs et les courriers du roi! L'ère est maintenant aux téléphones cellulaires et aux téléavertisseurs. «Si on n'avait pas ça, je serais obligé de rester au bureau pour

répartir les appels. Avec un cellulaire, je peux être sur la route en même temps. C'est aussi plus rapide pour mes sous-contractants, je leur communique leur livraison par cellulaire», précise-t-il.

Avant que tous ne portent un téléphone à la ceinture, les téléavertisseurs étaient de précieux outils de travail. François Dufresne avait élaboré un ingénieux système de codes par lequel il pouvait signifier à ses livreurs de se rendre chez tel ou tel client pour une livraison.

Feu roulant

N'aimant «pas avoir le temps de s'asseoir» de son propre aveu, François Dufresne assume tous les rôles au sein de son entreprise: propriétaire, livreur, répartiteur, comptable. Et ce 24 heures sur 24, sept jours semaine.

«On est en constante évolution, la compagnie grossit: on n'aura pas le choix d'apporter des changements», explique toutefois l'entrepreneur. «Plus ça va moins je vais être capable de jouer tous les rôles et de développer de nouvelles runs. J'ai trop de projets pour le temps que j'ai», dit-il.

M. Dufresne a choisi comme de nombreuses autres personnes de ne compter que sur lui pour assurer son avenir et celle de sa famille. Le 9h à 5h? Très peu pour lui. «J'y pense des fois, mais je crois que je m'ennuierais», conclut-il en souriant.



« En quatre ans, on est passé de 15 à 60 clients, la plupart dans les parcs industriels de la région, et le chiffre d'affaires est dix fois plus élevé qu'au début », explique François Dufresne, propriétaire de Livraison spéciale.

photo Michel St-Jean

COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

Yvan St-Onge, CGA
Jacques Robitaille, CGA
Johanne Bourassa, CGA, D.Fisc.
Renoit Bigras, CGA



391, rue Principale, bur. 108
Granby (Québec) / J2G 2W7
Téléphone : (450) 378-2525
Télécopieur : (450) 378-8714

Paul-André Mailloux, cga

Comptable général licencié

1694, rue Darcy
Bromont 534-2261



Normand F. Turcotte, c.g.a.

ORDRE DES
COMPTABLES
GÉNÉRAUX
LICENCIÉS
DU QUÉBEC

COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

317 Racine, Granby, Qué. J2G 3B6
Tél. 450-375-3702 Téléc. 450-375-4407



Charbonneau Jeanson Larocque

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

COMPTABLES GÉNÉRAUX LICENCIÉS

1240 St-Paul
Farnham 293-3601

1050, boul. du Séminaire
Saint-Jean-sur-Richelieu
348-4983

Serge Beauregard, cga

1125, rue Tremblay
Acton Vale
Tél.: (450) 546-4401
Télééc. : (450) 546-4071



Lyse Lambert Veillette
B.A.A., CGA, Adm. A.

1-120, avenue du Parc
Granby (Québec) / J2G 2M2
Téléphone : (450) 375-1418
Télécopieur : (450) 375-1465



Charles Roy c.g.a.
Comptable général licencié

Téléphone: (450) 777-2785
Télécopieur: (450) 777-3588

105, rue Moreau, C.P. 641
Granby (Québec) J2G 8W7
royccga@granby.net



LA VALSE DU DOLLAR

Depuis le mois d'avril, le dollar canadien ne cesse de perdre de la valeur par rapport au dollar américain. Au cours de cette période, notre devise a perdu près de 0,06 \$ pour se situer à la mi-octobre autour de 0,65 \$ canadiens par dollar américain.

La principale raison évoquée par les économistes pour expliquer cette baisse est la crise économique qui a secoué et qui continue d'ébranler les pays asiatiques. Bien qu'environ seulement 6% des exportations canadiennes se dirigent vers les pays asiatiques, le Canada est quand même affecté par cette crise par le fait que les investisseurs asiatiques liquident leurs dollars canadiens pour se tourner vers des valeurs refuges comme le dollar américain. De plus, la crise a entraîné une diminution significative de la demande asiatique pour les métaux, le bois et les produits technologiques. Comme le Canada est un important producteur de ressources naturelles et de produits technologiques, cette baisse de la demande affecte ses exportations et, par conséquent, réduit la demande pour le dollar canadien.

La seconde raison qui peut expliquer la tendance à la baisse de notre devise est le ralentissement économique pressenti aux États-Unis. Cela aurait pour effet de ralentir les expéditions canadiennes vers nos voisins du Sud, ce qui contribuerait aussi à diminuer la demande pour le dollar canadien. Normalement, la faiblesse relative de notre dollar devrait stimuler nos exportations. Or, on appréhende plutôt une baisse de celles-ci. Si cela était le cas, on peut prévoir une nouvelle baisse de la valeur du huard. Il faudra donc attendre la publication des prochains chiffres de la balance commerciale pour en savoir plus long sur ce front.

L'impact sur les entreprises

Comme nous l'avons souligné plus haut, la dévaluation du dollar est une bonne chose pour l'exportateur, ses produits sont moins dispendieux pour les Américains. Cependant, pour l'importateur, la situation est critique; il lui en coûte plus pour obtenir moins! Tant et aussi longtemps que les accumulations de stocks seront suffisantes pour assurer les ventes de l'entreprise, les effets de la dévaluation du dollar ne se feront pas trop sentir. Toutefois, après cette période, les entreprises devront supporter une baisse de rentabilité ou encore tenter de retenir la hausse de leurs coûts de production à leurs clients. La solution pour ces dernières entreprises consiste à diminuer leur exposition au risque de change. Pour y arriver, elles peuvent évidemment intensifier leurs relations avec des fournisseurs canadiens. En outre, elles peuvent aussi saisir l'occasion pour tenter une percée sur le marché américain. Ainsi, les sorties de fonds en dollars américains nécessaires pour payer les factures des fournisseurs américains proviendraient des entrées de fonds en dollars américains liées aux ventes faites aux Américains. À la limite, cette stratégie peut réduire à zéro l'exposition au risque de change. Enfin, pour les entreprises qui croient que les fluctuations actuelles du dollar ne sont que temporaires, le recours aux marchés financiers (options sur devises et contrats à terme sur devises) peut s'avérer une solution intéressante. Ces produits permettront aux gestionnaires de se protéger contre les variations à court terme du dollar. Toutefois, si la faiblesse relative du dollar perdure, ces marchés ne seront d'aucun secours. Par contre, la situation se rééquilibrera à long terme, car le pays ayant la devise dévaluée verra ses exportations dans l'autre pays augmenter (ses produits étant relativement moins chers à cause de la force relative des devises) jusqu'à ce que le taux de change augmente suffisamment. Dans ces conditions, la protection contre le risque de change passe par des solutions à plus long terme.

Les dirigeants de PME qui vivent cette situation, au sein de leur entreprise, peuvent facilement avoir recours à l'expertise en performance financière des CGA de la région. Les CGA dépassent les frontières traditionnelles de la comptabilité pour assurer à leurs clients un financement optimal et maximiser leur rentabilité.

À cet égard, l'Ordre des CGA du Québec publie des manuels de référence sur des sujets reliés étroitement à la performance financière des PME québécoises. À ce jour, quatre des six volumes sont publiés, il s'agit de : Les Indicateurs de performance, La gestion des risques financiers, Les aspects pratiques du financement des entreprises et le plus récent Analyse financière et valeur ajoutée.

Une partie de cet article a été extraite d'un article rédigé par M. Marc-André Lapointe, docteur en finance et auteur du volume intitulé La gestion des risques financiers.

La performance financière de votre entreprise,

on en fait notre affaire.



Site Internet www.cga-quebec.org

Les experts-comptables en performance financière comptent aujourd'hui 90 ans d'existence et plus de 9000 membres, candidats et étudiants inscrits au Québec.



Les hauts et les bas du huard

Stéphane Champagne

GRANBY - Après avoir atteint des planchers historiques l'été dernier, notre huard a peine à s'en remettre et continue de vaciller par rapport à la devise américaine, se maintenant aux alentours des 64 cents américain.

Cette tendance à la baisse sourit évidemment aux entreprises exportatrices, mais devient un véritable calvaire pour celles qui doivent payer plus cher pour importer leurs équipements ou leurs matières premières.

Artopex Plus (Pro-Meubles), de Granby, une entreprise spécialisée dans la fabrication de meubles, qui exporte environ 50 % de sa production vers les États-Unis, profite de cette situation.

«La faiblesse du dollar canadien nous aide beaucoup, car on est plus compétitif», explique le vice-président de l'entreprise de la rue Vadnais, Maurice Pelletier.

«Nous connaissons une augmentation constante de 25 % par année sur le marché américain depuis cinq ans. Il n'y a pas eu d'effet marqué depuis que le dollar a chuté, mais nos profits, eux, sont beaucoup meilleurs ces temps-ci», souligne-t-il.

En revanche, Artopex Plus vient d'acquiescer de nouveaux équipements importés d'Allemagne. Comme le Deutsch Mark a lui aussi gagné du terrain face à la monnaie canadienne, le fabricant de meuble ne pouvait qu'être

désavantagé sur ce front. Or, ce n'est pas tout à fait le cas. L'entreprise avait pris soin d'acheter au moment de placer sa commande, des Marks, dont la valeur était moins forte à l'époque, par le biais d'un contrat de change à terme. Une forme d'assurance en somme qui garantit un taux de change, peu importe les fluctuations.

Spécialisée dans la fabrication de raccords de tuyaux, l'entreprise Ezeflow de Granby, qui exporte

70 % de sa production, mais qui doit en revanche importer 75 % de sa matière première, a su elle aussi éviter le pire grâce au contrat de change à terme.

Cependant, une entreprise qui n'a pas eu recours à ce type de protection n'a d'autre choix que de vivre avec la faiblesse de notre devise. C'est le cas de Parco-Hesse, de Granby, spécialisée dans la fabrication de carrosseries et de remorques de camions pour

transport de breuvages. Devant importer des États-Unis des profilés et des feuilles d'aluminium, l'entreprise, située rue André-Liné, se voit fort désavantagée, puisque ses exportations vers ce même pays ne totalisent que 15 %, tandis que 85 % de sa production est vendue au Canada.

«Quand on exporte, ça balance. Mais quand c'est pour le marché canadien, c'est évidemment moins avantageux pour nous et

nous en souffrons», indique le gérant général de Parco-Hesse, Germain Laflamme.

«On a beau placer nos commandes à l'avance, le montant à payer est fixé le jour où on reçoit la marchandise. C'est difficile, car la différence du dollar est très marquée», déplore-t-il.

Les profits de l'entreprise, qui emploie 60 personnes et dont le chiffre d'affaires est de huit millions \$ annuellement, en sont donc affectés. Est-il question de mises à pied?

«Nous allons exécuter nos contrats et on verra après. Mais le marché est quand même bon en ce moment», conclut M. Laflamme avant d'ajouter à la blague qu'il a hâte que notre dollar soit «au pair».

Contrairement à ce que bien des gens pourraient penser, la faiblesse du dollar canadien n'a pas freiné le nombre d'importations en provenance de chez l'Oncle Sam.

«À part un petit ralentissement durant le mois d'août - sans doute à cause des vacances estivales -, il n'y a pas eu de baisse significative du nombre d'importations», avoue Jacques Léveillé, vice-président du courtier douanes Léveillé et fils, de Granby.

«Il y a même des industriels qui continuent à importer massivement, car ils n'ont pas le choix, mais la plupart des autres entreprises achètent en plus petite quantité, observe-t-il; elles gardent un moins gros inventaire.»



Artopex Plus (Pro-Meubles), de Granby, une entreprise spécialisée dans la fabrication de meubles qui exporte environ 50 % de sa production vers les États-Unis, profite de la faiblesse du huard face à la devise américaine.

photos Michel St-Jean

COROPLAST

Important fabricant de feuilles de plastique alvéolé en région

C'est à son bureau de vente situé à Montréal que la compagnie Coroplast a débuté ses activités en 1973. Comptant parmi les plus importants manufacturiers de feuilles de plastique alvéolé, l'entreprise a connu en 1980 une première expansion alors qu'on ajoute une deuxième ligne d'extrusion à celle déjà existante des clients. En 1985, à cause de la demande croissante des clients, Coroplast implante une nouvelle usine à Dallas au Texas afin de desservir la clientèle des États-Unis et du Mexique et d'exporter ses produits dans plusieurs pays du monde.

En 1997, la compagnie a procédé à un nouvel agrandissement de son usine de Granby et y a ajouté une troisième ligne d'extrusion, doublant ainsi sa capacité de production et augmentant sa superficie de 10 000 pieds carrés. Cet agrandissement a également permis à Coroplast de créer 12 nouveaux emplois depuis le début de l'année. Coroplast-Texas emploie actuellement 100 personnes et Coroplast-Granby a à son service 52 employés.

Une présence constante

La compagnie Coroplast tient à remercier ses fidèles clients de leur appui constant et leur assure qu'elle sera là encore pendant de nombreuses années pour les servir et leur fournir des feuilles de plastique alvéolé de qualité.

700, rue Vadnais, Granby 378-3995 Téléc.: 378-0835



105306014



*est heureuse de
s'associer à ce cahier
spécial et désire
remercier tous ses
employés et partenaires
économiques de la
région pour leur
précieuse collaboration
au succès de l'usine
à Bromont.*

105305686



CLD des Cantons de l'Est
(Haute-Yamaska)

La SODER Granby-Bromont est devenue le secteur industriel du CLD des Cantons de l'Est (Haute-Yamaska). Nous demeurons au service des entreprises manufacturières de la MRC de La Haute-Yamaska.

Guy Champagne

Directeur général et commissaire industriel

François Dumouchel

Commissaire à l'exportation

Louise Lapointe

Commissaire au développement régional

Claudine Messier

Commissaire au développement régional

Pour nous rejoindre :

**Centre local de développement des
Cantons de l'Est (Haute-Yamaska)**

**Téléphone : (450) 777-1141
ou 1-888-523-1141**

105305700



*Des sessions
publiques adaptées
à vos objectifs
d'affaires*

Planifier sa retraite :
un projet à bâtir
et
**Stratégies financières pour bien
réussir sa retraite**

Deux sessions complémentaires qui
démystifient les rouages financiers et
les multiples aspects de la retraite.

Sessions de 10 heures chacune.

Prochaines sessions :
octobre et novembre 1998



**Cégep de Granby
Haute-Yamaska**

Demandez nos dépliants pour distribuer à vos employés : 372-6614 poste 170

Gestion de projets :
Une approche intégrée



Gestionnaires,
développez vos
habiletés dans
chacune des phases

d'un projet typique, tout en intégrant
l'apprentissage du logiciel MS Project.

40 heures de rencontres où les concepts
côtoient la mise en oeuvre de votre projet.

Prochaine session :
du 3 février au 7 avril 1999

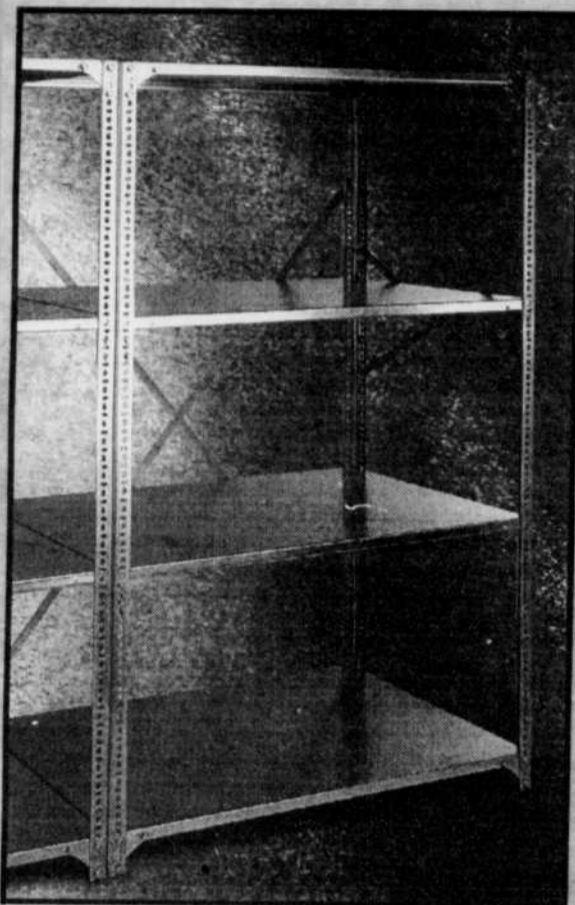
- Économie de production • Économie de temps • Économie de métal
- Économie d'inventaire • Économie de main-d'oeuvre

Depuis plus de 50 ans, nous avons acquis l'expérience et l'expertise nécessaires pour vous aider efficacement à **RÉDUIRE VOS COÛTS DE PRODUCTION.**

SUPERRACK^{MD}

c'est super comme produits d'entreposage!

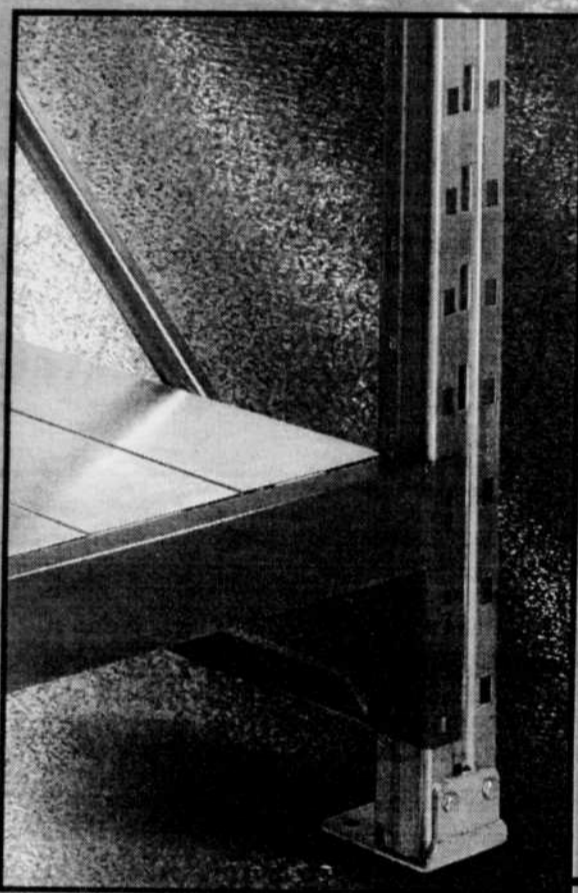
Des spécialistes en entreposage industriel qui sont parmi les plus réputés et les plus expérimentés au Canada vous offrent maintenant des produits au design amélioré et un nouveau niveau de service pour répondre à tous vos besoins d'entreposage.



SUPERANGLE

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

SUPERRACK

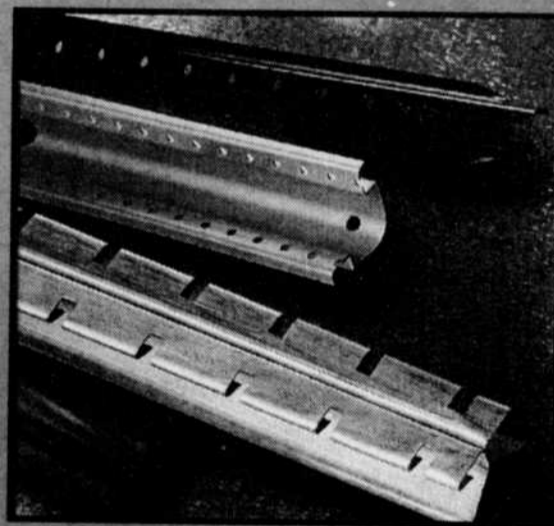


ENTIÈREMENT FABRIQUÉS AU QUÉBEC

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

Le profilage à froid...

L'ÉCONOMIE SOUS TOUTES SES FORMES



Voilà ce que vous permet le profilage **CRESSWELL**

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

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

Profilages Cresswell Inc.
www.cresswell-inc.com
 553 Léon-Harmel, Granby
 Téléphone : (450) 378-4611 • (450) 861-3358
 Télécopieur : (450) 378-2075
 E-mail : cress@total.net



CRESSWELL

La qualité sous toutes ses formes

L'économie sous toutes ses formes