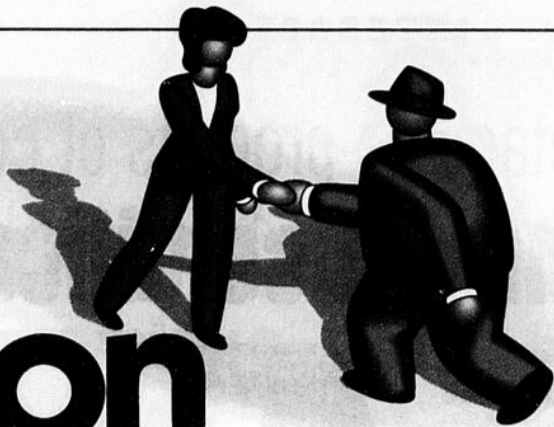


INTER action

ENTREPRISES & gens d'affaires



LES **AFFAIRES**

www.lesaffaires.com

**SUPPLÉMENT
PUBLI-REPORTAGE**

Septembre-octobre 2000

En collaboration avec l'Association des professionnels en développement économique du Québec

S o m m a i r e

Région de Montréal

IMS décroche sa certification Zebra, l'une des premières entreprises canadiennes à obtenir ce statut. Page 2

Geneka occupe un créneau unique au monde dans la génomique: «Plus on en découvre, plus cela devient complexe, dit le président. C'est bon pour nous.» Page 3

Laurentides

Commerce électronique: la SODET propose des réseaux de sites configurés selon un modèle commun Page 4



Le tourisme dans les Laurentides, une croissance plus forte en sept ans que tous les autres secteurs économiques confondus Page 5

Laval

Sorite-Info aide les entreprises à mieux exploiter les possibilités de Lotus Notes Page 6



Région de Québec

Le Groupe Dufour met l'emphase sur les réunions d'affaires à l'hôtel Val-des-Neiges et au Clarendon Page 6

Montérégie

Pour des photos grandes comme des murs, voyez MB Info-Design Page 7

Mauricie

Papier couché : 6 mois après l'ouverture, le CIC en Mauricie opère à pleine capacité Page 8

Estrie

Le créneau porteur d'Attraction: des polos aux logos et images des corporations Page 9

Région de Québec

Motus Technologie étend ses activités au delà du réseau de la santé Page 9

Lanaudière

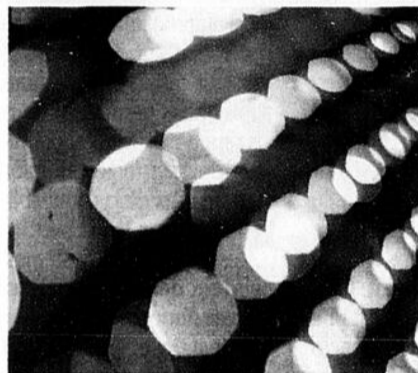
Le CLD de la MRC l'Assomption hérite d'un nouveau CNE et poursuit ses activités dans la R&D horticole et végétale Page 10

Laval

Implancliel veut aider les professionnels comptables à jouer le PAR Page 12

Parc Technologique du Québec Métropolitain L'expansion reprend

Le Parc Technologique du Québec Métropolitain a manifestement le vent dans les voiles, un peu à l'image de la région qui poursuit son virage vers la nouvelle économie.



Deux nouvelles entreprises rejoignent les rangs du Parc. Laboratoire Ferex investira 400 000 \$ afin de s'établir à Québec. La division de X-Per-X devrait compléter la construction de ses nouveaux locaux à la mi-septembre, question de regrouper la vingtaine d'employés sous le même toit. Ferex est spécialisé en contrôle de la qualité des produits électriques et métalliques. Quant

au groupe X-Per-X, avec plus de 100 personnes à son emploi, il réalise un chiffre d'affaires de l'ordre de 10 M\$.

Par ailleurs, le Centre de recherche et de

formation en implantologie (CRFI) investit 2 M\$ dans la construction d'un nouveau complexe qui ouvre ses portes ce mois-ci. Le CRFI se consacre au perfectionnement des technologies de fabrication et pose d'implants. Il regroupe des activités de recherche et de fabrication ainsi qu'une clinique qui desservira la clientèle régionale. Il s'agit du plus important centre de recherche en implantologie au Canada.

Pendant ce temps, l'Association des parcs technologiques du Québec a gagné son pari de convaincre l'International Association of Science Parks (IASP) de tenir le congrès mondial de 2002 à Québec. La décision a été rendue par un comité international lors d'une récente rencontre à Édimbourg, en Écosse. ●

Le Québec contribue à la création de 187 emplois dans le secteur aéronautique

Le ministre Bernard Landry a annoncé au Salon aérospace de Farnborough, au Royaume-Uni, l'intention du gouvernement québécois de participer à trois nouveaux projets d'investissements dans le secteur de l'aérospatiale.

Ces projets permettront la création de 187 emplois sur trois ans. C'est ainsi que Thomson-CSF Optronique Canada investira 41,6 M\$ pour implanter un site de production et de maintenance électro-optique. Parallèlement à cela, Thomson-CSF Laser prévoit lancer une coentreprise avec l'Institut National d'Optique en vue de la création d'un centre de recherche, de production et de commercialisation des technologies au laser.

Par ailleurs, National Metal Finishing Canada Ltée (NMF) annonce un projet d'investissement de 14,6 M \$ à St-Janvier de Mirabel permettant ainsi la création de 89 nouveaux emplois et la consolidation de 200 emplois. L'entreprise veut construire un centre d'excellence de conception et de production de revêtement de voilure d'avion. NMF Canada Ltée deviendra ainsi le plus important fabricant sous-traitant de revêtement de voilure au monde.

Enfin, à Sherbrooke, MESOTEC, qui développe et fabrique des composantes d'outillage et de l'équipement de haute précision pour les grands donneurs d'ordre de l'industrie aéronautique, prévoit investir 4,4 M\$ en agrandissement de son usine et acquisition d'équipement.

L'aide d'Investissement Québec est de 5 M\$ pour ces trois projets qui représentent un investissement global de 60,6 M \$ de la part des entreprises. ●

Un investissement judicieux dans la tomate

Le phénomène n'est pas courant: un ancien prestataire de la Sécurité du revenu est devenu copropriétaire des Serres Fontainebleau, grâce, entre autres, à l'aide du Centre local de développement (CLD) du Haut-Saint-François. C'est ainsi que Roch Collin, en suivant le programme Soutien au travail autonome, a pu confirmer ses compétences et son dynamisme pour devenir copropriétaire des Serres avec René Pomerleau, le fondateur. En plus d'investir personnellement, il a obtenu un prêt du Fonds local d'investissement (29 000 \$) et un autre de la Caisse Populaire de Lingwick.



Son arrivée comme partenaire investisseur a permis de donner un second souffle à l'entreprise. Ainsi, les tomates biologiques des Serres Fontainebleau (près de Weedon dans le Haut-Saint-François) se retrouveront cette année, non seulement sur place, mais aussi un peu partout en Estrie, à Montréal et même aux États-Unis. L'implication de Roch Collin a également permis d'augmenter la production de 22% sans augmentation de la superficie ni du nombre de plants. ●

**PROFITEZ
DU RÉSEAU DU MIC**

www.mic.gouv.qc.ca

Québec 
Industrie et
Commerce

Région de Montréal

Étiquetage de produits et codes à barres

IMS vient d'obtenir sa certification Zebra

La firme Systèmes de marquage industriel IMS, le plus important spécialiste de l'étiquetage de produits au Québec, vient tout juste d'être reconnue fournisseur certifié (*authorized service provider*) de Zebra Technology Corporation, leader mondial dans le domaine de la fabrication d'imprimantes à transfert thermique. IMS est une des premières entreprises canadiennes à obtenir ce statut.

«**N**os clients peuvent désormais faire effectuer les réparations majeures de leurs imprimantes chez nous plutôt que d'avoir à les envoyer en Illinois, indique Jean Éthier, le directeur général. Ils gagnent ainsi un temps précieux puisque nous effectuons n'importe quelle réparation en moins de 48 heures lorsqu'elle se déroule chez un client, et en moins de trois jours lorsque l'appareil est transporté dans nos ateliers.»

Outre les éléments ayant trait à la rapidité d'exécution, l'entreprise a dû se soumettre à d'autres conditions pour obtenir le statut convoité. Elle a garanti à Zebra qu'elle aurait toujours à son service au moins deux techniciens certifiés et entraînés, qu'elle fournirait à ses clients une ligne téléphonique réservée uniquement aux appels pour les produits Zebra, et qu'elle offrirait aux utilisateurs un service de soutien technique (pour régler les problèmes de configuration, de compréhension du fonctionnement, etc.).

Systèmes de marquage industriel IMS a été fondée en 1958 par Gilles Baillargeon, qui en est toujours le président. C'est son gendre, Jean Éthier, qui occupe aujourd'hui le poste de directeur général. À l'époque, l'entreprise vendait des stencils et des pochoirs pour étamper les adresses d'expédition sur les emballages. Au début des années 1980, avec l'apparition de la micro-informatique, le domaine s'est complètement transformé, raconte Jean Éthier. Nous avons aussitôt pris le virage. Il y allait de notre survie.

Aujourd'hui, IMS se spécialise particulièrement dans les systèmes de codes à barres. Elle vend les équipements pour imprimer, lire et coller des étiquettes sur tous types de surfaces. La PME agit également comme revendeur d'appareils informatiques servant au traitement de l'information de ces codes. «Nous offrons même à nos clients de développer des applications logicielles sur mesure pour leurs besoins particuliers», indique Jean Éthier.

L'entreprise compte une soixantaine d'employés. Elle possède une usine à Montréal, ainsi que des bureaux de vente à Québec et Toronto. Sa croissance est impressionnante: son chiffre d'affaires est passé de 1 M\$ au début des années 1980, à 3 M\$ en 1990, et atteindra les 12 M\$ cette année.

La plus récente tendance sur laquelle mise la firme: la saisie de données par radio-fréquences. À l'aide d'un petit appareil

comportant un clavier et un écran affichant de 40 à 80 lignes de textes, il est maintenant possible de contrôler aisément, par exemple, tous les déplacements de marchandises à l'intérieur d'un entrepôt ou d'une manufacture, tout en faisant la mise à jour automatique de l'inventaire. Toute l'opération se fait en temps réel et sans fil.

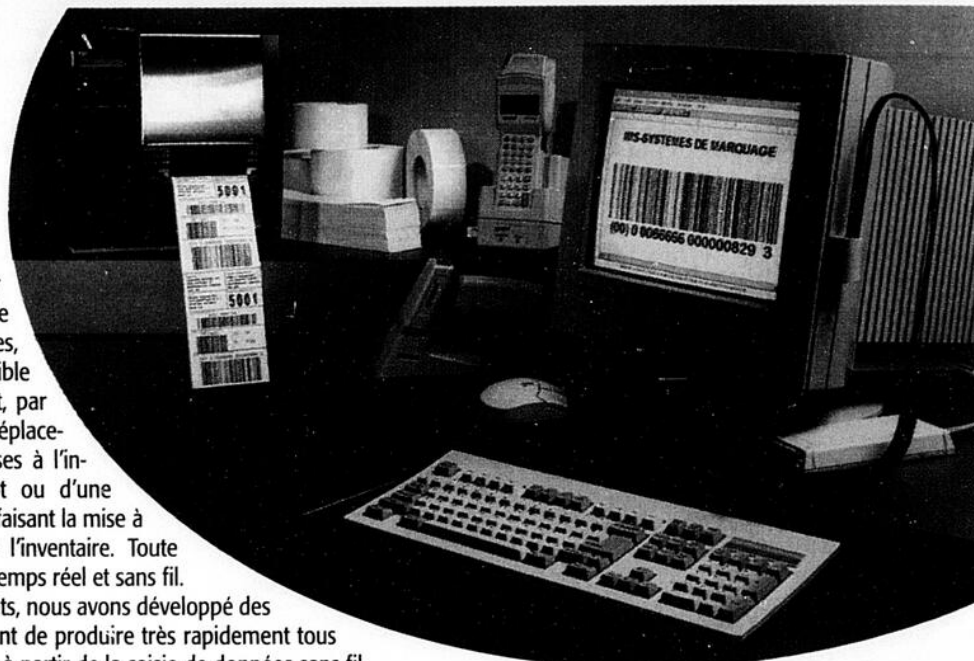
«Pour certains clients, nous avons développé des applications permettant de produire très rapidement tous les rapports possibles à partir de la saisie de données sans fil, puis de transférer ces informations vers d'autres logiciels, comme ceux de la comptabilité ou de la gestion de la production», souligne Jean Éthier.

Les clients de Systèmes de marquage industriel IMS oeuvrent dans à peu près tous les secteurs économiques: le manufacturier, l'alimentation, le vêtement, la quincaillerie, l'aéronautique, les finances, le commerce de détail, etc. «Par exemple, nous préparons toutes les étiquettes d'identification des produits qui entrent chez Sears et chez Wal-Mart, dit M. Éthier. Ces deux chaînes exigent que leurs fournisseurs apposent eux-mêmes des étiquettes pré-identifiées sur les produits qui seront ensuite livrés dans les différents magasins.»

Selon lui, les entreprises manufacturières adoptent de plus en plus les codes à barres pour leur fonctionnement interne: réception, expédition, gestion de la production, inventaire, etc. «Le potentiel d'économies est énorme, explique Jean Éthier. Par exemple, pour calculer le prix de revient d'une série d'opérations, les employés utilisent un lecteur de codes à barres pour indiquer à quel moment ils débutent, puis terminent chacune des étapes. Du coup, l'employeur peut calculer très exactement le temps nécessaire pour réaliser l'ensemble du processus, ainsi que le nombre exact d'heures travaillées par chaque employé. En général, cette façon de faire incite les employés à suivre l'horaire de travail de façon plus rigoureuse. Et ça leur évite d'avoir à remplir des rapports.»

M. Éthier raconte que dans le cas de sa propre usine, faire

«Il est maintenant possible de contrôler aisément tous les déplacements de marchandises à l'intérieur d'un entrepôt ou d'une manufacture, tout en faisant la mise à jour automatique de l'inventaire. Tout cela en temps réel et sans fil.»



l'inventaire dans l'entrepôt exigeait deux personnes à temps plein à chaque fin de mois. Avec un système de codes à barres, l'information est mise à jour instantanément. Et l'exactitude des données est des plus précises. «En tant que gestionnaire, on sait toujours exactement où on en est.»

Pour se différencier des firmes concurrentes, Systèmes de marquage industriel IMS met beaucoup d'emphasis sur le service à la clientèle. Dès 1996, l'entreprise a révisé tous ses processus afin d'obtenir une certification ISO.

La PME soigne également ses ressources humaines. «On leur donne de bon outils et beaucoup de formation, soutient M. Éthier. Nous avons également mis sur pied un système de partage des profits. Résultat: le taux de roulement est très faible.»

IMS envisage d'exploiter bientôt les possibilités du commerce électronique par le biais d'Internet. Elle compte également faire connaître le potentiel des étiquettes électroniques (*RF Tag*), la nouvelle tendance en identification de produits par radio-fréquence. «Par exemple, il existe maintenant sur le marché des étiquettes de prix qui permettent de détecter plus facilement le vol à l'étalage. Ou encore une nouvelle puce qui, collé sur un produit, contient toute l'information le concernant. Comme ces données peuvent être lues à distance, il sera possible, par exemple, de calculer le contenu entier d'un panier d'épicerie en un clin d'œil, sans que l'acheteur n'ait besoin d'aligner sagement chaque élément sur un tapis roulant.»

À moyen terme, Systèmes de marquage industriel IMS compte investir davantage de temps et d'énergie dans le développement du marché ontarien. Elle a récemment augmenté sa capacité de production, ce qui lui permet de répondre adéquatement à un plus important volume de commandes. «L'Ontario nous permettra d'approvisionner le marché anglophone. On s'attaquera ensuite aux États américains limitrophes», prévoit M. Éthier. ●

Que peuvent faire les codes à barres pour votre entreprise ?

Identification de produits • Suivi de produits et des productions • Réception et expédition • Entreposage et inventaire

IMS vous offre toute l'expertise et les outils pour mettre à profit ces petites lignes noires afin d'augmenter la productivité, de diminuer les coûts et d'améliorer la rentabilité de votre entreprise!

IMS

Systèmes de marquage industriel inc.

Pour une solution complète en codes à barres... Fiez-vous à l'expert sans égal au Québec!

Montréal

Tél. : (514) 336-3213. Téléc. : (514) 745-2923

ventes@imsinc.ca

Région de Québec

Tél. : (418) 226-4213. Téléc. : (418) 226-0481

sfrigon@imsinc.ca

1-888-336-3213

www.imsinc.ca

Région de Montréal

Geneka Biotechnologie: Croissance, innovation et vision de la génomique

«Voilà cinq ans que nous développons des trousseaux et nouvelles technologies qui permettent de comprendre le fonctionnement des gènes, explique le Dr Camato, président et chef de la direction de l'entreprise. Nous avons été les premiers et nous sommes toujours les seuls à vendre depuis deux ans un tel produit dans le monde. Pendant que les autres s'intéressaient aux études sur le séquençage des gènes, nous nous sommes penchés sur leurs mécanismes de fonctionnement. Il y a de belles occasions d'affaires de ce côté-là.»

En juin 2000, la compagnie Celera et la division des chercheurs du projet génome humain du NIH (National Institute of Health) ont annoncé la séquence entière du génome humain complétée et disponible bientôt. L'ADN est la molécule constitutive des chromosomes se trouvant dans chacune des cellules vivantes. Elles sont formées par des centaines de millions d'unités qui composent l'information génétique nécessaire à la fabrication et à l'entretien de tous les constituants d'un organisme vivant. Chaque gène est composé de milliers de ces unités et contient ainsi la recette de fabrication des protéines du corps humain: «Chaque être humain a en lui une population de cellules contenant des séquences de gènes qui s'étale sur 40 milliards de kilomètres soit 300 fois la distance terre-soleil. Le génome humain est constitué par plus de 3 milliards de ces bases et comporte une centaine de milliers de gènes soit à peine 3% du génome humain. Le reste (97%), on ne comprend pas encore son utilité.»

Parmi les prochains défis concernant le génome humain, il est donc nécessaire de comprendre la fonction des gènes et le contrôle de leur expression de façon à mieux cerner des traitements thérapeutiques adéquats. Les trousseaux développés par Geneka permettent d'identifier et de comprendre comment les facteurs de transcription jouent un rôle essentiel dans les mécanismes de contrôle des

gènes. On estime que les 100 000 gènes vont produire pour environ 1 million de protéines desquelles 150 000 seraient des facteurs de transcription.

Tous ces gènes ne sont pas actifs en même temps. Au contraire, la façon dont leur expression est contrôlée est à la base du fonctionnement harmonieux des cellules et du corps humain. Par exemple, lorsqu'une cellule reçoit un signal de se diviser, les gènes de division sont activés, puis une fois la division achevée, ils redeviennent silencieux. Si par accident ces gènes continuent de s'exprimer, les divisions se poursuivent, et cette prolifération anormale peut être à l'origine d'un cancer.

«Chaque gène est donc utilisé selon des besoins précis dans des types cellulaires spécialisés. Cela signifie qu'à chaque gène est associé un système de contrôle qui détermine où, quand, et comment ce gène doit être exprimé. Si nous comprenons comment les facteurs de transcription sont programmés, nous pouvons cibler les molécules critiques pour guérir.»

Plusieurs compagnies pharmaceutiques et de biotechnologie sont intéressées par les trousseaux de Geneka, mais il y a également plusieurs centres de recherche universitaires ou privés, tel le National Institute of Health aux États-Unis. Certains professeurs d'universités s'en servent pour leur enseignement. «Nos trousseaux sont reconnus pour être complets et très simples pour l'utilisateur. À l'heure actuelle, nous proposons plus de 1000 produits dont des trousseaux. Ce chiffre augmente sans cesse».

Les trousseaux de Geneka sont vendus dans

Fondée il y a cinq ans par le Dr. Rino N. Camato, Geneka Biotechnologie, spécialisée en génomique fonctionnelle et en protéomique, a déjà pris une confortable avance sur ses concurrents dans le développement d'outils pour la recherche et de plateforme technologique pour la thérapeutique des facteurs de transcription qui contrôlent l'expression des gènes.

35 pays, soit par ventes directes pour le Canada et les États-Unis, soit par l'intermédiaire d'un réseau de 14 distributeurs ailleurs dans le monde. En outre, la compagnie réalise certains projets sur mesure pour des compagnies qui n'ont pas l'expertise à l'interne ou qui ont besoin de réaliser des recherches très spécifiques: «Chaque année, l'entreprise double son chiffre d'affaires. Nous prévoyons

la rentabilité d'ici 2003»

«Il est bien évident, souligne le Dr Camato, que Geneka profite actuellement de l'engouement pour la génomique, cette science qui s'intéresse au fameux génome humain. C'est un alphabet simple et universel qui suffit à programmer tous les humains, les animaux et les plantes. Plus on en découvre dans ce domaine, plus cela devient complexe, mais nous avons de bons outils du côté de la bio-informatique et des plateformes technologiques qui nous permettent d'avancer dans ce domaine avec des moyens qui n'existaient pas il y a encore quelques années.»

Ces plateformes technologiques font justement partie des projets de Geneka. Il y a un an, l'entreprise annonçait un investissement de 5 millions \$ lui permettant d'entreprendre la deuxième phase de sa croissance, incluant le développement de plateformes technologiques pour repérer les composés agissant sur les gènes impliqués dans les maladies: «Les travaux avancent tellement bien que l'on a bénéficié d'un investissement additionnel de 3 millions récemment. Ces plateformes permettent également de réaliser des essais de criblage à haute densité (sélection à partir de cellules transformées et de DNA chip) pour la

découverte et la validation de composés thérapeutiques. Ces nouvelles applications vont permettre aux compagnies pharmaceutiques de gagner énormément de temps et sauver beaucoup d'argent dans le développement des médicaments, sans compter le gain de revenus, en mettant leurs produits plus rapidement sur le marché. On parle ici de gains en milliards de dollars pour les compagnies.»

Par ailleurs, Geneka a conclu une entente exclusive avec une compagnie allemande, Biobase Biological Databases, afin d'intégrer à la base de données Transfac de cette dernière les informations scientifiques portant sur les facteurs de transcription. Il est prévu également d'y inscrire exclusivement pendant les cinq prochaines années, comme dans une sorte de bibliothèque, les 1000 produits développés et les futurs produits par Geneka.

Face aux nombreux projets et à la croissance rapide de Geneka, il est question à présent d'élargir le conseil d'administration de l'entreprise. «Nous voulons des personnes avec des expertises variées et venant d'horizons différents, afin de couvrir plusieurs facettes comme la finance, le marketing, le management et la science.» C'est dans ce contexte que Daniel Johnson, ancien Premier ministre du Québec et maintenant avocat-conseil au cabinet McCarthy Tétrault, s'est joint récemment à l'entreprise à titre de président du Conseil.

Manifestement, Geneka, qui emploie maintenant 50 personnes, a le vent dans les voiles. Le Dr Camato mentionne des investissements privés importants ainsi que l'implication d'entreprises comme BioChem Pharma: «Il est rare qu'une compagnie pharmaceutique investisse auprès d'entreprises comme la nôtre. C'est une collaboration qui nous apporte beaucoup, en terme de structure de l'entreprise et de vision future. Et puis, j'aime m'entourer de gens qui ont eu beaucoup de succès pour pouvoir apprendre de leur expérience». ●



«Ces nouvelles applications vont permettre aux compagnies pharmaceutiques de gagner énormément de temps et d'argent dans le développement des médicaments. On parle ici de gains en milliards de dollars pour les compagnies.»
- Dr. Rino N. Camato

Laurentides

Commerce électronique: la SODET propose des réseaux de sites configurés selon un modèle commun

Toutes les régions du Québec veulent profiter des retombées du commerce électronique et proposent d'éventuels programmes en conséquence, mais certaines régions ont déjà largement entamé les discussions sur la question. C'est le cas des commissaires industriels des Laurentides, qui entendent bien positionner leur région pour en faire l'un des points chauds du commerce électronique en Amérique du Nord.

Déjà, plusieurs carrefours de la nouvelle économie ont vu le jour, à Saint-Adèle, Saint-Jérôme et Boisbriand. Des réseaux se créent, aussi bien virtuels que sous forme d'infrastructures techniques, sans parler des avantages reliés aux grands espaces, aux loisirs et à la qualité de vie, un argument de poids lorsqu'on parle d'entreprises rattachées à la nouvelle économie: «Les Laurentides sont bien placées pour attirer les entreprises de la nouvelle économie et convaincre celles qui sont déjà sur place de prendre le virage du commerce électronique, note Charles Le Borgne, directeur général et commissaire au développement économique de la Société de développement économique Thérèse-de Blainville (CLD). Nous avons déjà des infrastructures de premier plan, une qualité de vie évidente, la proximité d'une grande ville, et une main-d'œuvre de très grande qualité qui ont choisi les Laurentides comme résidence permanente ces dernières années. Plusieurs aimeraient, s'ils le pouvaient, travailler plus près de chez eux.»

La SODET a plusieurs idées avant-gardistes sur le commerce électronique: «Nous croyons que nous avons inventé une façon de faire pour mettre en marché des produits de commerce électronique. Nous proposons un réseau de sites Internet configurés selon un modèle commun.» Carrefour-capital (www.carrefour-capital.com), par exemple, est un réseau internet de bases de données locales contenant des projets d'affaires et des sources privées de capital de risque. Il a été conçu et créé pour permettre une meilleure gestion des offres et des demandes de capital de risque privé au bénéfice des entreprises créatrices d'emplois. Il ne s'agit pas d'un site unique mais il constitue plutôt un réseau de sites Internet configurés selon un modèle commun.»

La particularité d'un tel site repose sur le fait que l'information est décentralisée localement. Sa diffusion fait l'objet d'une validation par un responsable local du développement économique que l'on désigne comme étant le veilleur. Ce dernier, en tant qu'intermédiaire privilégié, garantit la crédibilité des inscriptions et joue un rôle primordial dans la confidentialité dont est imprégné tout le processus de transmission de l'information. L'inscription est gratuite, mais doit être validée par l'organisme local de développement économique accrédité.

On y retrouve des informations comme le nombre d'investisseurs privés inscrits, la valeur des investissements disponibles, et le nombre de projets d'affaires inscrits, aussi bien sur le site du Carrefour capital local que sur l'ensemble du réseau.

«C'est la SODET qui a créé Carrefour Capital, rappelle Charles Le Borgne. Nous espérons poursuivre dans la lignée de ces concepts multisites. Un autre projet, par exemple, consiste à construire un site selon une structure d'exploitation de base de données, mais dans trois domaines de marché très différents et vérifier ainsi le concept de système de web en franchise.»

Les trois marchés concernés sont l'encadrement et l'image, la formation à distance et le marché de l'immobilier industriel, des thèmes qui, à priori, n'ont rien à voir ensemble. Et pourtant: «Pour le marché de l'encadrement et de l'image, chaque encadreur détaillant pourrait personnaliser son site en fonction des moulures et images qu'il a en magasin. Pour le marché de la formation, les franchisés (les établissements privés ou publics de formation) inscriraient les cours qu'ils offrent selon un formulaire standard qui alimenterait ainsi un site commun. Quant au marché de l'immobilier industriel, les franchisés seraient les organismes de développement économique qui inscriraient les bâtiments industriels disponibles sur le territoire respectif, ce qui alimenterait en même temps une vaste banque de données regroupant l'ensemble des bâtiments industriels disponibles.»

Autrement dit, ajoute Charles Le Borgne, le projet consiste à alimenter de vastes banques de données à partir de commerçants ou d'organismes locaux: «Nous sommes convaincus qu'une grande partie du commerce électronique se dirigera vers cette forme commerciale. Aux sites webs commerciaux alimentés par des fabricants de produits, nous opposons l'idée de sites webs alimentés par des détaillants ou organismes locaux. Ainsi, face à la concurrence du web, les détaillants et organismes locaux seront mieux équipés.»

www.sodet.com

Commerce électronique: les enjeux

Un bon moyen de se préparer au commerce électronique est peut-être de tenter de savoir où l'on en sera dans cinq ans. De 100 millions de dollars US qu'elles étaient en 1995, les transactions électroniques dépassent maintenant les 180 milliards de dollars. Certaines firmes de recherches américaines avancent le chiffre de 7,5 billions de dollars d'ici 2003. Pas étonnant que les analystes en concluent que jamais une technologie n'aura eu autant d'impact sur l'économie. Ils estiment aussi que les entreprises qui refusent le virage électronique sont condamnées à disparaître.

Les avantages

Meilleure gestion du cycle de la production, simplification des processus d'affaires, réduction des coûts d'approvisionnement, expansion des marchés, création de réseaux et de partenariats, nouvelles notions de service à la clientèle, ne sont que quelques-uns des changements prévisibles qui obligent les entreprises à repenser leurs façons de faire. Les services financiers, les télécommunications et la vente au détail sont les trois secteurs les plus en avance actuellement en matière d'affaires électroniques, mais d'ici trois ans, ce ne sera plus le cas. Même si les ventes en ligne représentent actuellement une infime portion des ventes au détail, le rythme de croissance du commerce électronique est phénoménal. En outre, les frontières disparaissent. La concurrence est véritablement mondiale.

Une concurrence tous azimuts

Le savoir-faire des entreprises des pays les plus avancés sur le plan économique et technique n'est pas nécessairement un avantage. Internet représente une belle occasion pour les pays en développement qui peuvent songer à bâtir des réseaux sans fil, sans avoir à recycler de vieilles technologies tout en faisant des affaires à un coût très bas.

Le commerce électronique est généralement scindé en deux grands créneaux, le commerce interentreprises ou, en anglais, B2B (Business to Business) et le commerce aux particuliers, en anglais B2C (Business to Consumers).

Pourquoi transiger en ligne?

Pour l'entreprise, cela peut représenter des économies atteignant jusqu'à 80% des frais d'opération actuels. On l'a vu, par exemple, dans le cas des transactions bancaires, de l'achat de billets d'avion et dans l'achat de logiciels en ligne, dont le coût de «transport» et de livraison n'est plus que de quelques sous par rapport à la vente d'un cédérom contenant la même information dans un magasin.

Autres temps, autres mœurs

Avant d'être «en ligne», il faut préparer l'entreprise en conséquence et transformer les processus de gestion essentiels, par l'amélioration du service à la clientèle, la réduction du coût des services, la mise en place d'une nouvelle gestion de la chaîne d'approvisionnement et l'organisation d'un système efficace de vente par Internet, dont une facturation simple et fiable.

Pour cela, il faut rendre les applications et données commerciales de l'entreprise compatibles avec le web et planifier de nouvelles générations de solutions électroniques, tout en s'assurant qu'elles peuvent tourner sur toute plateforme.

«Nous croyons que nous avons inventé une façon de faire pour mettre en marché des produits de commerce électronique. Nous proposons un réseau de sites Internet configurés selon un modèle commun.»



Laurentides

Le tourisme dans les Laurentides, une croissance sans précédent

La région des Laurentides est le terrain de jeu des Montréalais depuis des années, c'est bien connu. Mais au-delà d'un développement qui relevait jadis des entreprises familiales, voilà que se développe à présent un tourisme de classe mondiale, appuyé par quelques gros joueurs, dont Intrawest est le plus connu. En outre, les Centres locaux de développement peuvent maintenant compter sur l'aide de commissaires touristiques.

Pour l'ensemble de la MRC des Laurentides, le secteur touristique a connu une croissance plus forte que tous les autres secteurs économiques confondus au cours de la période 1991-1998, constate le commissaire touristique de la MRC des Laurentides, Daniel Malo: «Nous voyons une croissance économique très marquée dans l'industrie touristique. Tous les indicateurs sont à la hausse. La région se classe maintenant au troisième rang en importance des régions touristiques du Québec, derrière Montréal (chef de file du tourisme international) et (pas très loin derrière) Québec.»

Il note aussi que le boom immobilier spectaculaire de la région de Tremblant a une incidence directe sur la croissance de l'ensemble de la MRC: «Nous avons un taux de création d'emplois unique au Québec, sans parler de l'importation de main d'œuvre d'autres régions. Avec les années, l'impact se fait sentir plus largement sur le territoire de la MRC des Laurentides: Saint-Jovite, Lac Supérieur, Saint-Faustin, Labelle, etc. Les administrations publiques doivent gérer la croissance: transport collectif vers les lieux de travail, développement de logements pour les employés, aménagement du territoire, développement du réseau routier, etc.»

Le parc linéaire du P'tit Train du Nord joue également un rôle très important. Les 200 km de pistes cyclables et de sentiers de skis de fond entre St-Jérôme et Mt-Laurier rejoignent près de 75 municipalités et traversent 4 MRC, qui doivent gérer une fréquentation de 500 000 personnes par année: «Le P'tit Train du Nord a contribué à revitaliser plusieurs villages de la région.»

Dans l'ensemble, Daniel Malo note que le défi des prochaines années pour les Laurentides sera de combattre les effets de la saisonnalité (printemps et automne) en développant d'autres marchés touristiques, dont les congrès et réunions: «Il nous faudra également songer à doter les entreprises d'un

outil de financement collectif pour assurer le marketing global de la région. C'est le signe que l'industrie, au lieu d'être fragmentée, atteint une nouvelle vitesse de croisière.»

Les Basses Laurentides, une zone très étroitement liée à l'agrotourisme.

Le commissaire industriel du CLD Deux-Montagnes, Jean-marc Fauteux, note un essor considérable de l'offre agrotouristique dans sa région: «La formule a été popularisée par l'autocueillette des pommes, petits fruits et produits dérivés. Elle favorise l'émergence de nombreux nouveaux produits, en plus de constituer un revenu d'appoint supplémentaire non négligeable pour le producteur. En conséquence, les infrastructures d'accueil se sont améliorées, la mise en marché est plus dynamique, et nous assistons à un réseautage et un maillage très actif entre plusieurs entreprises complémentaires.»

L'Association touristique des Laurentides a publié l'été dernier un guide agrotouristique couleurs de 52 pages distribué à Laval, Montréal et dans les grands points de chute des Basses-Laurentides.

Hautes-Laurentides: les deux tiers de la région touristique

Au CLD de la MRC d'Antoine-Labelle, la commissaire touristique Christine Labrecque, rappelle qu'avec ses 15 500 kilomètres carrés de forêt, de lacs et de rivières, les Hautes-Laurentides représentent les deux tiers de toute la région touristique des Laurentides, en plus de se positionner comme un véritable territoire d'aventure: «Notre MRC, via la taxe sur les immeubles non résidentiels, a créé un fonds touristique. Ce fonds, d'un montant d'environ 70 000 \$ par année, est consacré à la commercialisation de la région. Plus de 5 millions de dollars ont été investis jusqu'à présent, notamment à Lac-Nominingue dans la création de petites auberges sympathiques

ainsi que dans l'amélioration d'infrastructures publiques afin de mieux desservir la clientèle touristique. Lac-Nominingue est sans aucune doute une municipalité qui se distingue dans les Hautes-Laurentides.»

Pays-d'en-Haut: travaux et rénovations sur tous les fronts

Dans le secteur touristique des Pays-d'en-Haut, le commissaire touristique Pierre Gaudreau, rappelle l'achat et la rénovation de grands hôtels dans la région. L'hôtel Le Chantecler, l'hôtel Mont Gabriel, le Manoir Alpine et le Château Sainte-Adèle ont tous changé de mains récemment et sont l'objet

d'importants travaux de rénovation.

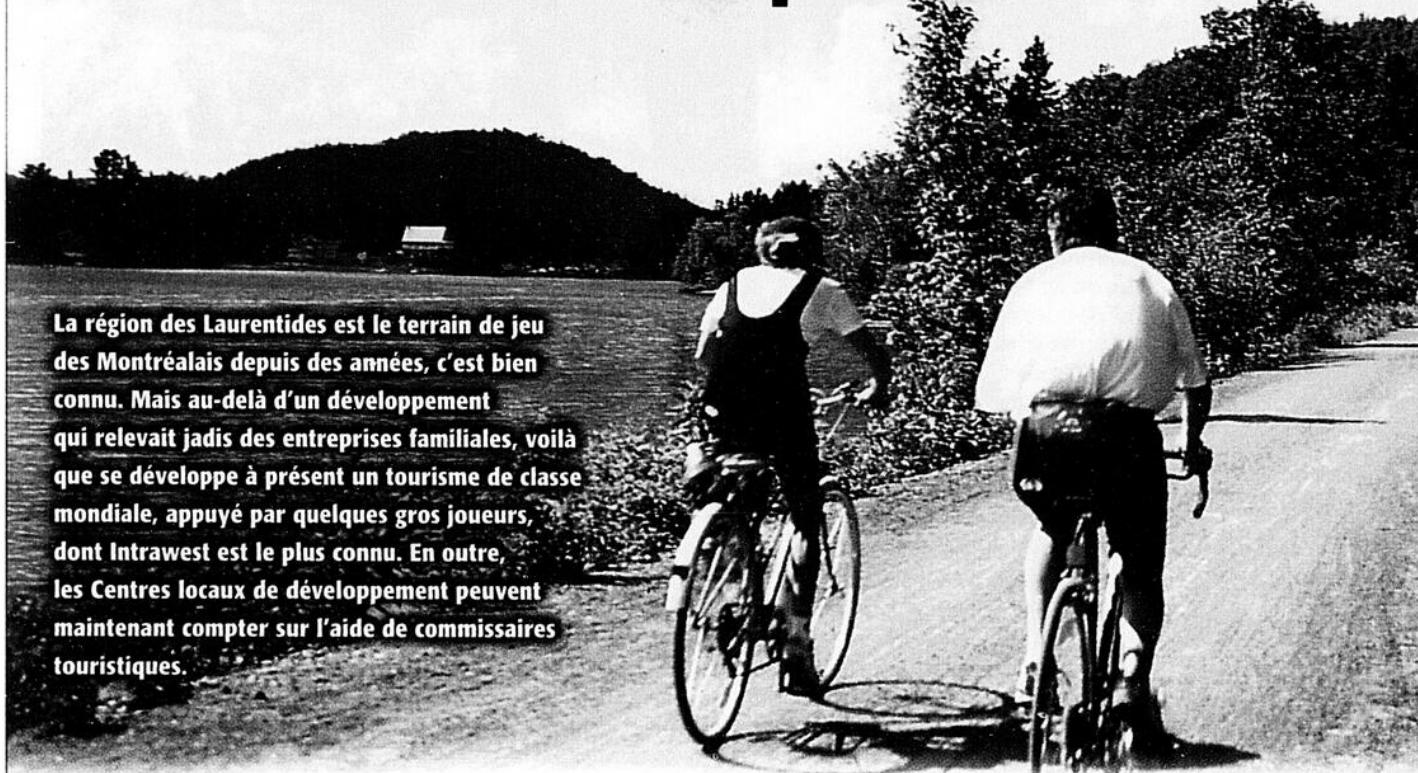
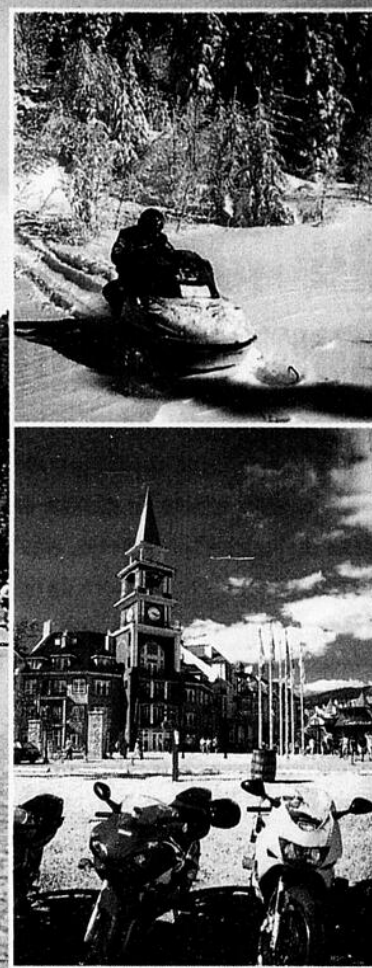
«Spas santé, croisière sur le lac Masson, tourisme d'aventures, salles de spectacles et cabarets, nous avons noté des investissements qui se chiffrent en centaines de milliers de dollars chaque fois. Plusieurs millions de dollars ont été également investis sur les entrepôts et factories de Saint-Sauveur, sans oublier les nouvelles glissades et jeux du parc Aquatique de Mont-Saint-Sauveur. Quant au nombre de gîtes, il est passé de 22 en 1996 à 49 cette année.» Les bureaux d'informatique touristique de la région de Saint-Sauveur ont répondu à quelque 75 000 demandes l'an dernier, par rapport à 43 000 visiteurs en 1997. ●

Le tourisme, l'une des trois industries dominantes des prochaines années

Récemment, le professeur Michel Archambault, professeur en gestion stratégique du tourisme à l'UQAM, rappelait que le tourisme était appelé à devenir l'une des trois industries dominantes des prochaines années avec les télécommunications et les technologies de l'information: «Par rapport à ce qui se faisait jadis, on peut parler d'une nouvelle industrie avec l'arrivée de nouveaux acteurs, ceux entre autres qui viennent du monde de la finance et des TI. Regardez ce qui se passe au Mont-Tremblant: c'est un bon exemple que l'investissement touristique est rentable au Québec quand on se dote des bons outils de gestion, de marketing et de qualité du produit.»

À l'échelle mondiale, sur Internet, le tourisme occupe la deuxième place en matière de commerce électronique. C'est ainsi que le tourisme dans les Laurentides profite à sa façon des retombées de la nouvelle économie: de petites auberges et gîtes de campagnes peuvent élargir leur clientèle et complètement transformer la dynamique de leur entreprise grâce à un simple site web. L'impact est comparable pour les voyages d'affaires, les voyages de motivation et les congrès.

Pendant ce temps, l'industrie du ski se porte plutôt bien au Québec. On y compte près d'un million de skieurs, dont plus de 400 000 habitent la grande région de Montréal et se retrouvent pour la plupart dans l'une des nombreuses stations des Laurentides. À elle seule, l'industrie des sports de glisse contribue à la création ou au maintien de quelque 24 000 emplois directs et indirects au Québec. En outre, quelque 250 000 emplois relèvent des secteurs traditionnels de l'hôtellerie, de la restauration et du transport. Les Laurentides héritent de leur juste part de ces emplois. On vient des États-Unis, bien sûr, mais aussi de France, d'Allemagne, d'Angleterre et même du Japon pour dévaler ses pentes. À elle seule l'an dernier, la clientèle américaine était en hausse de 40% dans les plus grandes stations des Laurentides.



Laval

Sorite-Info conçoit une application en Lotus Notes pour la traduction

Sorite-Info, une firme spécialisée en optimisation de réseaux et en solutions de gestion de l'information à partir du logiciel Lotus Notes, vient de terminer le prototype d'un gestionnaire de documents de traduction, destiné aussi bien aux bureaux de traducteurs qu'à toute entreprise qui gère un service de traduction à l'interne.

« Cette application permet de suivre pas à pas l'évolution de tout travail de traduction, et elle est entièrement compatible avec Internet ou avec les intranets », précise Martin Lafleur, associé et co-fondateur de Sorite-Info avec son frère François en 1996. Après trois ans de recherche et développement, la PME a choisi de devenir partenaire commercial de Lotus/IBM en 1999.

« Notre dada, c'est d'aider les entreprises qui ont déjà Lotus Notes à en exploiter à fond toutes les possibilités », lance Martin Lafleur. Les deux fondateurs ont souvent constaté que

les utilisateurs méconnaissent cet outil pourtant très puissant. « Certaines entreprises investissent des fortunes pour développer des applications conçues sur mesure en fonction de leurs besoins... avant de réaliser que l'application en question est déjà incluse dans Notes », rapporte M. Lafleur.

« Notre dada, c'est d'aider les entreprises qui ont déjà Lotus Notes à en exploiter à fond toutes les possibilités. »

Pour percer dans son domaine, Sorite-Info profite évidemment des millions investis en publicité par IBM pour mousser ses produits Notes. « Mais, au-delà de cet aspect, nous mettons beaucoup d'emphasis sur la formation de notre personnel afin d'en améliorer les compétences, indique Martin Lafleur. Tous nos employés sont certifiés Lotus Notes. De plus, nous nous rendons chaque année aux séminaires techniques que Lotus offre à ses partenaires. » Des investissements payants. Récemment, un client a raconté à Martin Lafleur que Sorite-Info était la quatrième firme à être appelée à la rescousse, mais que c'était la première fois qu'il n'avait pas à expliquer aux techniciens-consultants comment réaliser le travail qui leur était demandé. La jeune PME fonctionne de plus en plus avec la version R5



Martin Lafleur, François Lafleur et Martin Lafleur

de Notes, qui permet d'intégrer toutes les possibilités du logiciel à Internet. Ainsi, Sorite-Info a réalisé une encyclopédie dans Internet pour le compte de L'Agora communication, la firme du philosophe Jacques Dufresne (www.agora.qc.ca). Et elle vient tout juste de terminer une installation pour Bimcor, la financière qui gère le fonds de pension de Bell Canada. « Nous les avons aidés à bâtir un portail intranet et un outil permettant de faire de la recherche de contenu dans leurs nombreux rapports », raconte Martin Lafleur.

À moyen terme, Sorite-Info prévoit se lancer dans le développement d'applications Notes pour les produits sans fil, un marché qui devrait exploser sous peu, croit M. Lafleur. En attendant, la firme est en pleine croissance et elle embauche. « Nous cherchons des gens dynamiques qui, idéalement, ont déjà leur certification en Lotus Notes. Mais comme la demande est forte, les candidats idéals ne sont pas faciles à trouver. » ●

www.sorite.com

Région de Québec

Vaste plan de modernisation de ses actifs le Groupe Dufour met l'emphasis sur les réunions d'affaires au Val-des-Neiges et au Clarendon

À Québec et dans Charlevoix, le nom de la famille Dufour est l'un des plus connus quand on parle d'hôtellerie, de restauration et de croisière. La famille possède quatre établissements réputés, l'hôtel Tadoussac, l'hôtel Cap-aux-Pierres, à l'Île-aux-Coudres, l'un des tout premiers centres de villégiatures au Québec; l'hôtel Val-des-Neiges, un site de villégiature et de congrès intégré à

l'environnement du Mont-Sainte-Anne, et l'hôtel Clarendon, le plus ancien hôtel de Québec et l'un de ses joyaux, en plein cœur du Vieux-Québec.

La famille est également bien connue pour ses quatre navires, qui ont permis à des milliers de personnes au fil des ans de découvrir le fleuve Saint-Laurent, l'estuaire du Saguenay et, bien entendu, les bélugas, qui attirent tant de touristes européens. En plus de deux monocoques de 48 et de 490 passagers, les Dufour possèdent l'une des seules goélettes au pays encore en activité, la Marie-Clarisse, et le



catamaran Famille Dufour II, le navire d'excursion le plus rapide au Canada.

« Dans le secteur hôtelier, nous avons amorcé le printemps dernier un vaste plan de mo-

dernisation de nos actifs, explique la directrice commerciale du Groupe, Sophie Brisson. Nous comptons investir quatre millions de dollars sur trois ans. Un peu plus d'un million a déjà été consacré à la rénovation de l'hôtel Tadoussac (les 149

chambres ont été entièrement rénovées le printemps dernier), mais nous comptons mettre l'emphasis également sur les possibilités de réunions d'affaires à l'hôtel Val-des-Neiges et au Clarendon. »

Pour ces deux hôtels, le Groupe Dufour a lancé une série de forfaits, adaptés aussi bien aux petits groupes de 10 personnes qu'aux congrès de 350 personnes, rappelle Sophie Brisson: « Le Clarendon, vous le savez sûrement, est un lieu de rencontre privilégié à Québec depuis 1870 pour de nombreux politiciens et gens d'affaires. Quant au Val-des-Neiges (111 chambres), situé dans l'un des plus beaux environnements alpins de l'Est du Canada, vous y trouverez une équipe expérimentée et réputée pour la qualité de son service. 16 salles de réunion, salons parti-

culiers, sans oublier le centre de santé, la piscine, les salles d'exercices et les activités au pied du Mont Ste-Anne, que ce soit ski ou traîneau à chiens en hiver, ou golf et croisière en été... Nous le savons par ce qu'en disent nos clients: l'environnement exceptionnel des lieux favorise le rapprochement. »

Les amateurs noteront que deux nouveaux chefs occupent les cuisines, Frédéric Delsaut à l'hôtel Val-des-Neiges et Fabrice Piquet à l'hôtel Clarendon. Des noms qui valent le détour...

Par ailleurs, le Groupe Dufour a décidé de se doter d'un programme de formation continu, aussi original qu'ambitieux. Dès cette année, tous les départements hôteliers et maritimes peuvent profiter de séminaires et de cours de formation, en technique d'accueil, en service à la clientèle, et au besoin des cours d'anglais.

Récemment, le siège social du Groupe a quitté le Mont-Sainte-Anne pour se rapprocher de Québec, plus exactement dans le secteur du Vieux-Port, à deux pas du fleuve et tout près du quai d'embarquement du catamaran Famille Dufour, au bassin Louise. ●

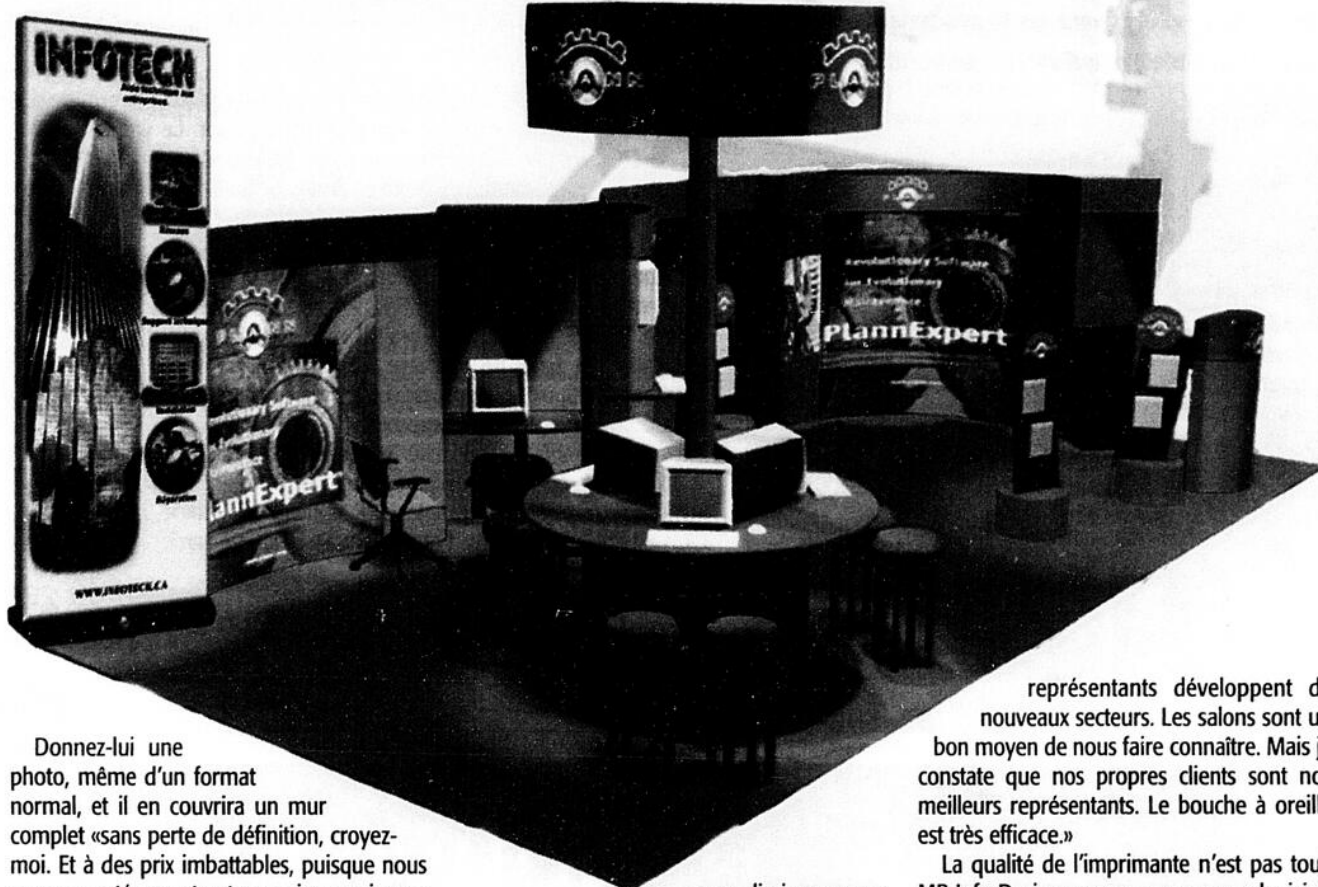
www.hotelvaldesneiges.com

Montréal

Des photos très grand format: Le monde de la télévision et du cinéma s'intéresse aux solutions de MB InfoDesign

Si un jour vous avez besoin d'une photo grande comme le mur d'un aéroport, faites appel à MB Info Design. Mais vous pourriez aussi bien lui confier l'impression de vos cartes d'affaires, de vos dépliants, ou encore la fabrication d'un kiosque complet pour un salon d'affaires ou toute autre occasion.

Mise en page, graphisme, montage de photos, l'entreprise garantit une qualité dans le très grand format qui n'existait pas jusqu'à présent sur le marché montréalais: «Nous avons investi des montants énormes sur des imprimantes de qualité exceptionnelle, explique le directeur général Daniel Laberge. Récemment, nous avons réalisé une dizaine de murs de 12 pieds par 30. Le client était «soufflé» de la qualité. Même à New-York, des entreprises comparables à la nôtre n'atteignent que les trois quarts de notre qualité d'impression.»



Donnez-lui une photo, même d'un format normal, et il en couvrira un mur complet «sans perte de définition, croyez-moi. Et à des prix imbattables, puisque nous avons monté une structure unique qui nous permet de ne pas facturer le design et la conception, mais uniquement la fabrication. Je

représentants développent de nouveaux secteurs. Les salons sont un bon moyen de nous faire connaître. Mais je constate que nos propres clients sont nos meilleurs représentants. Le bouche à oreille est très efficace.»

vous dirai que nous avons un avantage de 30% à 40% sur la compétition. Une compétition, d'ailleurs, qui est plus au sud de la frontière qu'au Québec actuellement. Des machines comme les nôtres, il n'y en a pas 250 en Amérique du Nord...»

Le cinéma et les studios de télévision com-

La qualité de l'imprimante n'est pas tout. MB Info Design a conçu ses propres logiciels pour tirer le meilleur parti possible des appareils: «Nos logiciels nous garantissent une qualité constante. Nous contrôlons sur écran tous les paramètres possibles. Et nous sommes même parvenus à éliminer les tests de pré-impression, généralement long et coûteux. Quant au produit fini, il est garanti entre

«Même à New-York, des entreprises comparables à la nôtre n'atteignent que les trois quarts de notre qualité d'impression»

- Daniel Laberge, directeur général



ment à peine à découvrir les possibilités des services offerts par la jeune entreprise de Saint-Hubert. MB Info Design a un an. Elle est installée sur l'ancienne base militaire, dans des locaux qui servent désormais surtout à l'industrie du cinéma: «Le gouvernement, les partis politiques, les corporations, les créatifs, les agences de pub, le cinéma, la télévision, peuvent avoir besoin de nous. Nous avons investi des centaines de milliers de dollars dans nos équipements et nous avons monté une équipe remarquable d'une dizaine de personnes. Il reste à présent à mieux faire connaître nos activités. Déjà, une équipe de

deux et six ans, selon le type d'encre choisi. Nous avons aussi des encres conçues pour l'extérieur qui peuvent tenir dix ans, garanties elles aussi.» Papier, canevas, pellicule diffuseuse, presque n'importe quel support peut être utilisé.

MB Info Design est dirigée par la première femme d'affaires à s'implanter sur la Technobase Rive-Sud à Saint-Hubert. Murielle Bourdon est l'âme de l'entreprise et la directrice de cette petite équipe jeune, dynamique et créative de designers graphiques, qui utilisent des outils qui nous arrivent tout droit des sphères de la haute technologie. ●



● MB Info-Design

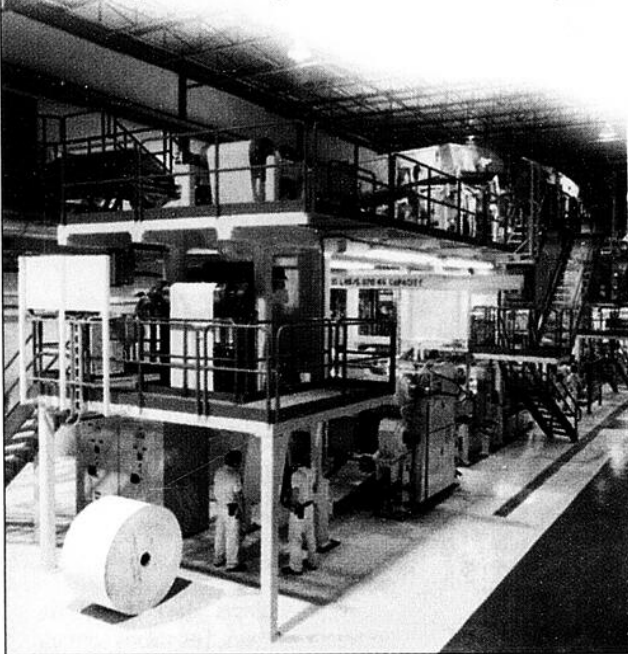
4815 de l'Aviation, Saint-Hubert, J3Z 1H5
450- 443-2133
ligne sans frais : 1-888-455-2133

murielleb@videotron.ca

Mauricie

Le Centre International de Couchage affiche presque complet après 6 mois d'existence

Le Centre International de Couchage (CIC) inc. a ouvert ses portes en janvier dernier. Après seulement six mois d'opération, l'entreprise, spécialisée dans le développement et l'application des sauces de couchage pour l'industrie de pâtes et papiers, opère presque à pleine capacité. Plusieurs contrats ont déjà été signés auprès de papetières pour les 10 prochaines années. L'entreprise trifluvienne affiche seulement quelques places disponibles, ce qui s'avère un véritable exploit.



Actuellement, les industries reliées à la production et l'impression du papier couché sont en plein essor. Le CIC vient donc répondre à un urgent besoin: «Nous sommes la seule entreprise du genre en Amérique du Nord à desservir les papetières qui, avant notre arrivée sur le marché, devaient développer leurs produits en Europe» explique le PDG du CIC, René Francoeur. Grâce à notre équipement ultra-moderne, nous pouvons assurer une dispersion efficace des sauces de couchage et un bon comportement des lignes de couchage. Compte tenu de notre situation géographique, les papetières, en faisant affaires avec nous, économisent temps et argent.

L'avantage compétitif réside dans le développement de nouveaux produits et dans l'amélioration des produits existants. René Francoeur donne l'exemple d'une usine pilote, dont le CIC s'est doté, qui comprend un équipement à l'avant-garde

de la technologie, conçu pour répondre aux besoins spécifiques de chaque entreprise en matière de couchage: «Nos clients peuvent y recréer toutes les caractéristiques d'une ligne de production spécialisée, dans les plus strictes conditions de contrôle et de confidentialité. Ils réalisent en laboratoire tous les essais nécessaires à leur recherche.»

L'idée d'un Centre de Couchage a vu le jour grâce au groupe Laperrière & Verreault, ainsi que J.M. Huber Corporation et Mintech Canada qui ont investi cinq années de recherche avant d'implanter ce projet. «Comme nous exportons 70% de notre production aux États-Unis, 20% en Europe et 10% au Canada, la localisation dans une ville ou une autre n'était pas l'argument de base. Mais Trois-Rivières était pour nous un lieu privilégié, entre autres parce qu'il y a dans la région un grand savoir-faire et une longue tradition reliée aux pâtes et papiers.»

En quelques mois, CIC a signé plusieurs contrats d'importance avec des multinationales comme Kruger inc., Eastman Kodack Cie, Fraser Papers, Papier Rolland, Huber Corporation et Mintech Canada, entre autres. Pour assurer un service à la clientèle hors pair, le Centre International de Couchage travaille de concert avec l'Institut des Communications Graphiques du Québec, une belle synergie, note le Président. ●

«Nous sommes la seule entreprise du genre en Amérique du Nord à desservir les papetières qui, avant notre arrivée sur le marché, devaient développer leurs produits en Europe»

Nouveau et exclusif dans le Journal Les Affaires

CAHIER MENSUEL

FONDS

COMMUNS DE
PLACEMENT

LES AFFAIRES



Les nouveaux tableaux, de loin les plus complets
offerts par les journaux québécois.

Les sommaires

- Le trimestre en un coup d'oeil
- Performance des colosses de l'industrie
- Performance des 33 catégories

Parution: le 23 septembre 2000

PLACEMENTS
BANQUE NATIONALE INC.

Altamira

Fidelity Investments
Canada

Estrie

Attraction: 20 ans d'innovation, d'excellence, et ça continue

Alors que les projecteurs sont souvent braqués vers les entreprises de la nouvelle économie, d'autres continuent de faire d'excellentes affaires dans des secteurs plus traditionnels. C'est le cas d'Attraction, à Lac-Drolet en Estrie, qui double son chiffre d'affaires tous les cinq ans. Attraction crée et fabrique des chandails, polos et autres vêtements décontractés, identifiés aux logos et couleurs des entreprises et corporations.

Fort de ses 246 employés, d'un réseau de vente et de distribution qui couvre tout le Canada et une vingtaine d'États américains, de clients prestigieux (dont Bombardier, Molson, Hydro-Québec, Rona, les boutiques-souvenir des Canadiens et des Expos), Attraction fête son 20e anniversaire cette année avec la ferme intention de développer de nouveaux marchés. Au-delà de son propre site corporatif (www.attraction.com), l'entreprise entend également mettre Internet à contribution pour le lancement de son catalogue électronique en janvier prochain.

«Nous créons des lignes de vêtements, dont certaines sont hauts de gamme, sur lesquels on peut broder les logos ou imprimer les images corporatives de nos clients,

explique le directeur, marketing et ventes, André-Jean Lauzon. C'est ainsi que nous proposons de véritables programmes de vêtements destinés à renforcer le branding des entreprises et conçus, soit pour un usage interne auprès des employés, soit à titre promotionnel pour les clients et fournisseurs.»

Si Attraction a le vent dans les voiles, au-delà de la qualité de ses produits, c'est entre autres en raison de la tendance des entrepreneurs de la nouvelle économie de s'habiller de façon plus relax, constate André-Jean Lauzon: «Alors que la cravate disparaît lentement, les entre-



Jean-Marc Gagnon, Président-directeur général, Gaëtan Gagnon, Directeur, Recherche et développement, et Simon Gagnon, Directeur des opérations.

prises voudront suggérer des tenues appropriées, à la fois élégantes, modernes et confortables. Chose certaine, nous sentons une volonté très forte de créer par le vêtement un sentiment d'appartenance à l'entreprise, qui se prolonge parfois auprès des clients, fournisseurs et sous-traitants. Le phénomène n'est pas québécois, mais bien nord-américain.»

Le plus difficile dans cette industrie est de rester à l'avant-garde des modes et des besoins des clients. Sur ce plan, la grande force d'Attraction est son sens de l'innovation et ses concepts créatifs, autant en matière de design, de production, que de gestion. Attraction a été l'une des premières entreprises en Amérique du Nord à introduire dans son immense atelier le système de confection en mode cellulaire, par petits groupes

de travail: «Ajoutez à cela des gestionnaires de calibre, notre certification ISO 9001, une veille technologique constante, un département de recherche et développement et une remarquable équipe de graphistes et designers, et vous comprendrez pourquoi Attraction a été choisie à deux reprises en 1996 et 1999 parmi l'une des 50 sociétés les mieux gérées au Canada. Nous offrons un service personnalisé intégré, de la création à la livraison.»

Grâce au catalogue électronique, une fois une gamme choisie par une corporation, chaque filiale ou succursale en région pourra commander et recevoir des vêtements, livrés en vrac ou à la pièce sous scellé: «Le minimum, c'est 24 morceaux. Mais nous pouvons aussi bien livrer plus de 7000 vêtements, à quelques semaines d'avis. Nous opérons en mode juste-à temps.»

Attraction aurait pu choisir de diversifier ses activités dans le cadeau d'entreprises, tasses, crayons, etc, mais elle a choisi de se spécialiser au contraire dans ce qu'elle fait de mieux, le vêtement de qualité: «C'est manifestement un créneau porteur. Un immense marché s'ouvre à nous.» ●

Région de Québec

Sécurité des réseaux et carte à microprocesseur Motus Technologie étend ses activités au delà du réseau de la santé

Après des débuts impressionnants dans le domaine de la santé, Motus Technologies qui se spécialise dans la sécurité des réseaux et la carte à microprocesseur, élargit son offre vers d'autres secteurs d'activités. «Grâce à l'expertise que nous avons développée, nous sommes en train de finaliser des ententes avec des entreprises qui n'ont rien en commun avec le domaine de la santé, explique le directeur général, Guy Denis. Nos technologies peuvent servir à bien d'autres secteurs d'activités.»

Les origines de l'entreprise située au CDTI de Québec sur la rue Saint-Vallier remontent à un projet mené conjointement par la RAMQ et l'Université Laval à Rimouski entre 1993 et 1995. L'objectif du projet était de vérifier l'utilité et l'acceptabilité d'une carte santé à microprocesseur, une carte sur laquelle pouvait être transcrit un minimum de renseignements d'un dossier médical. Suite à ce projet, en 1997, Motus Technologies a été créée en tant que société privée avec l'apport du capital de risque de Sofinov et de Innovatech Québec Chaudière-Appalaches, avec la RAMQ comme troisième actionnaire. «Le but était de conserver et de mettre à profit l'expertise développée au fil des ans, précise Guy Denis.»

Le premier projet de Motus Technologie a été réalisé il y a trois ans lors de la mise sur pied du réseau de communication interactive entre les 1 742 pharmacies du Québec et la RAMQ.

L'entreprise a fourni le module de chiffrement pour la sécurisation des quelque 200 000 transactions quotidiennes effectuées en temps réel.

Depuis, l'entreprise collabore à différents projets du ministère de la Santé et des Services sociaux dont celui de la sécurisation des communications et des informations dans le réseau de télécommunications sociosanitaire (RTSS) qui relie l'ensemble des établissements de santé publics du Québec. On parle également d'un projet pour la Faculté de médecine pour le suivi en ligne des patientes en oncologie et celui avec des cliniques médicales pour la gestion informatisée et le partage des données.

De son côté, l'idée de la carte santé, loin d'être mise de côté, est poussée plus loin dans un projet qui se déroule à Laval



«Nos produits sont ouverts et s'inscrivent dans des solutions de sécurité qui visent la moyenne et la grande entreprise ayant besoin de sécuriser les échanges d'informations et l'accès à des équipements».
- Guy Denis

depuis un an et demi. Ce projet pilote, qui relie les hôpitaux de la région, une clinique privée et très prochainement, une pharmacie, vise à «démontrer à travers la technologie de Motus, la capacité de véhiculer des informations entre le réseau public et des institutions privées, précise Guy Denis. Alors que la carte santé de Rimouski limitait l'accès à un minimum d'informations, la technologie d'indexation mise en place à Laval permet un mécanisme d'accès à une base de données à partir de la carte. La sécurité de ce mécanisme vient du fait que les données contenues dans la base de données sont anonymes et ne peuvent être reliées au patient que lorsque la carte est utilisée et autorisée.»

Tous ces projets ont permis à Motus Technologies de développer une expertise solide transposable à n'importe quel secteur d'activités. «L'étiquette qu'on a c'est celle de la sécurité et de la carte à microprocesseur et non pas celle de la santé. Nos produits sont ouverts et s'inscrivent dans des solutions de sécurité qui visent la moyenne et la grande entreprise ayant besoin de sécuriser les échanges d'informations et l'accès à des équipements.» ●

Lanaudière

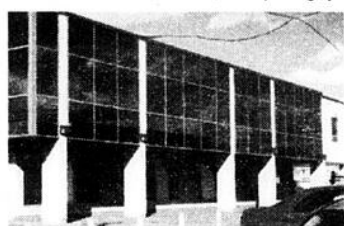
Le CLD de la MRC l'Assomption hérite d'un nouveau CNE et poursuit ses activités dans la R&D horticole et végétale

Le Centre local de développement de la MRC l'Assomption, qui couvre la ville du même nom ainsi que Le Gardeur et Repentigny, est en train de développer deux pôles technologiques qui devraient lui permettre de se tailler une belle place dans le créneau convoité de la nouvelle économie.

C'est ainsi que Repentigny a hérité d'un nouveau Carrefour de la nouvelle économie (CNE), tel que rendu public il y a quelques semaines par le ministre Bernard Landry. Le Carrefour est situé au 784 rue Notre-Dame, à Repentigny. Il occupe une superficie de 500 mètres carrés. Le propriétaire de l'édifice, Alain Ratelle, travaille activement avec divers intervenants de la région pour regrouper suffisamment d'entreprises sous le même toit pour créer une masse critique qui permettra à la région de s'imposer dans les TI.

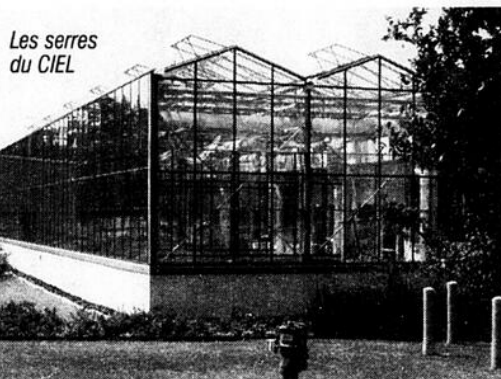
«Nous voulons canaliser l'entrepreneuriat local dans notre MRC, explique le commissaire industriel, Jacques Desjardins, et permettre aux gens de travailler près de chez eux s'ils le désirent. Jusqu'à présent, des villes comme

Le nouveau CNE du 784 rue Notre-Dame, à Repentigny



les nôtres étaient surtout identifiées comme des zones résidentielles. Or, on constate que parmi les préoccupations majeures des travailleurs de la nouvelle économie, il existe un désir très fort de jumeler qualité de vie et travail et d'éliminer les longues heures consacrées au transport matin et soir. Le nouveau CNE permettra de créer des emplois de qualité dans des secteurs en émergence, tout en privilégiant un art de vivre propre à notre région. Et j'ajouterai à cela que nous avons dans la région un bassin de population très scolarisé. C'est un atout de taille quand on parle de nouvelle économie.»

Pendant ce temps, à l'Assomption, l'équipe du Carrefour industriel et expérimental de Lanaudière



Les serres du CIEL

(CIEL) développe un créneau tout à fait original dans la R&D horticole et végétale.

Son nom le dit bien: carrefour à la fois industriel et expérimental de la région de Lanaudière, le CIEL chapeaute deux entités, le Centre de valorisation des plantes, où se fait la recherche appliquée dans des laboratoires spécialisés, et le parc scientifique en biotechnologies végétales, un concept tout nouveau qui sera développé au cours des prochains mois.

«C'est la Ville de l'Assomption et le Conseil régional de développement de Lanaudière qui ont été les premiers à appuyer le concept et nous donner les moyens de mettre en place une véritable infrastructure de recher-

che, explique Michel Caron, directeur scientifique du CIEL. À présent, nous avons des laboratoires qui permettent, soit d'accueillir les entreprises qui veulent réaliser elles-mêmes des projets de R&D, soit d'offrir nous-mêmes les services de nos chercheurs, techniciens et ouvriers agricoles pour des recherches en microbiologie, culture in vitro, pathologie et validation de technologies.»

Plantes médicinales, aromatiques, ornementales, fruits et légumes, depuis juillet 1999, l'équipe du Dr. Caron a déjà fait affaires avec une quinzaine d'entreprises, en plus d'avoir trois locataires à temps plein dans ses laboratoires: «Culture in-vitro, production de biopesticides, plantes médicinales, nous développons des projets à long terme, en ce moment par exemple avec des entreprises gaspésiennes. Le secteur des plantes médicinales est très recherché actuellement. Nous essayons de développer des cultures à base d'espèces indigènes.»

Le site pour le parc scientifique horticole sera bientôt choisi, il devrait occuper une vingtaine d'hectares en tout: «Nous sommes confiants d'accueillir les premiers locataires dès l'an prochain. Ce sera le premier parc du genre au Québec.» ●

Passez le mot...

La MRC des Moulins c'est plus qu'une région, c'est un mode de vie!

Fortes du succès retentissant de sa première édition, l'équipe du Salon de l'emploi des Moulins est heureuse de vous annoncer qu'elle renouvellera l'expérience les 3 et 4 novembre prochain, à Terrebonne.

Premier choix du monde d'action, la MRC des Moulins incarne le modèle parfait du mode de vie recherché par les gens de carrière. En effet, la MRC des Moulins regorge

d'entreprises dynamiques à la recherche de main-d'oeuvre compétente dans les secteurs manufacturier, des services, du commerce et de la haute technologie.



Dans la région des Moulins, la qualité se conjugue au pluriel...

Qualité d'entreprise, qualité d'emploi, qualité de vie!

« Passez le mot! »

Québec
Emploi-Québec



Canada

Pour information : (450) 471-3666, #0 ou 1 877 286-4404

LES DOSSIERS DE L'HEURE AU QUÉBEC

Abitibi-Témiscamingue

• Cléral, à Val-d'Or, a développé une technologie unique au monde qui, depuis, ne cesse d'étonner le marché. Cléral fabrique des balances pour camions, mais intégrées à ceux-ci. Grâce à un écran électronique placé à l'intérieur de la cabine, on peut obtenir le poids exact du contenu d'un camion au fur et à mesure de son chargement.

• À Senneterre, la Boutique d'artisanats autochtones «Isaac OOH-MOO-COO-DAA-GUN» a ouvert ses portes, tant grâce à l'aide financière du CLD régional qu'à la formation qu'il dispense aux deux propriétaires, Maggie Etapp et Denis Saganash. La boutique offre divers objets traditionnels. Les articles sont réalisés sur place ou au sein de communautés autochtones de la région.

• RSW-Béroma Inc, constituée en novembre 1998, a développé un concept original d'usine modulaire de concentration de minerai d'or (UMCO). Conçue pour l'exploitation minière à petite échelle, l'UMCO présente tous les avantages d'une usine conventionnelle mais est facilement démontable et transportable. Son installation ou déménagement ne prend qu'environ trois mois. Elle peut traiter jusqu'à 250 tonnes métriques de minerai aurifère par jour.

Chaudière-Appalaches

• Le Conseil Économique de Beauce, commissariat industriel, célèbre cette année son 25e anniversaire. Le CEB regroupe 215 membres, 325 commanditaires et 70 bénévoles.

Côte-Nord

• Sept-Iles a connu un taux enviable d'investissements dernièrement. La compagnie minière IOC créera 700 emplois durant la phase de construction de son usine de bouletage et 140 emplois permanents lors de la mise en opération. Compte tenu des investissements de 361,5 M\$, la modernisation et la remise en activité de l'usine représentent un grand apport pour l'économie régionale.

• Par ailleurs, Acier Leroux a procédé à l'édification de son 37e Centre de distribution. Le nouveau centre (1,5 M\$) entraîne la création de sept emplois.

Laurentides

• Le Parc Industriel de la Seigneurie de Blainville accueille trois nouvelles entreprises. Xebec Inc, entreprise en ingénierie, fabrication et vente de séchoirs et filtres à air et gaz comprimés pour fins industrielles, injecte plus de 3 M\$ dans la construction et l'aménagement de sa nouvelle usine. L'entreprise familiale Les Gestions Panthère Inc investira pour sa part 700 000 \$ dans la construction d'un bâtiment qui abritera la firme Les Excavations Panthère Inc. Enfin, Distribution Jeanico inc, importateur et distributeur d'appareils de chauffage d'appoint s'est nouvellement établi à Blainville. L'immeuble d'une valeur de 900 000 \$ accueillera le siège social et l'entrepôt de l'entreprise.

• Bois-des-Filion n'est pas en reste puisqu'elle accueille les Équipements Plad Ltée sur le territoire de la seconde phase de son Parc Industriel. L'investissement de 1,7 M\$ permettra à l'entreprise de regrouper toutes ses activités à la même enseigne.

• Pour sa part, le Carrefour Capital Thérèse-de-Blainville dénombre 11 investisseurs prêts à l'injection de 9,6 M\$ dans sa banque de données. Une quinzaine d'entreprises ont présen-

té des projets susceptibles de retenir l'attention d'investisseurs potentiels. Cette initiative connaît un si vif succès que la banque de données sera bientôt déployée sur tout le territoire québécois.

Laval

• L'économie de Laval est en très bonne santé à preuve, les chiffres de l'année 1999. L'ensemble des investissements: 718 M\$. Plus de 340 projets ont été mis en œuvre permettant la création de 2729 nouveaux emplois. À lui seul, le Biopôle a généré près de 45 % des investissements industriels soit 143 M\$.

• Notons que Laval Technopole a signé une entente avec la technopole allemande en biotechnologie de la ville de Heidelberg. Cet accord favorisera les échanges commerciaux, le

• Une nouvelle usine de fabrication de planchers de bois ouvrira ses portes à Trois-Rivières. Nécessitant des investissements de l'ordre de 5 M\$, cette nouvelle venue procédera à l'embauche de 70 personnes.

Montérégie

• Granby est l'hôte de la nouvelle usine de fabrication de composantes de Portes Cascades. Cette filiale de la multinationale Premdor emploie 60 personnes et prévoit en compter une centaine d'ici l'automne. Des investissements de 2 M\$ ont été nécessaires à l'acquisition de machineries spécialisées. Les composantes de portes en bois fabriquées à Granby seront acheminées à Saint-Hyacinthe où elles seront assemblées dans une autre des usines de Portes Cascades. La production est surtout destinée aux marchés étrangers.

versité du Québec à Hull bénéficiera d'une Chaire de recherche en informatique des télécommunications suite à une contribution de 300 000\$ de la part de la Société. Enfin, la Société prend part au développement touristique de la région et injecte 200 000\$ dans le projet de rénovation du Moulin de Wakefield. La rénovation et l'aménagement de l'auberge et du centre de conférence du Moulin procureront près de 35 emplois.

• À Maniwaki, le Centre Château Logue inc. a inauguré un nouvel hôtel qui fait partie d'un nouveau centre de villégiature. La construction et l'aménagement de ce site hôtelier, dont le projet d'investissement atteint 6 millions de dollars va contribuer à la création de 50 nouveaux emplois à Maniwaki d'ici deux ans. Le nouvel établissement d'hébergement a bénéficié d'une contribution financière de 450 000 \$ d'Investissement Québec pour la réalisation de ce projet qui comptera aussi un parcours de golf et un parc.

Région de Québec

• Le consortium de recherche minérale (COREM), digne relève du Centre de recherche minérale de Québec, présente un concept unique au monde dans l'industrie minière. Cet organisme sans but lucratif mise sur la recherche et la mise au point de nouvelles technologies pour traiter et transformer les substances minérales. Le consortium développe non seulement des procédés innovateurs de traitement des minerais mais oriente aussi ses efforts vers la réduction des impacts environnementaux qui entourent l'exploitation minière. Établi dans le Parc Industriel Saint-Malo à Québec, COREM est associé entre autre avec Alcan, Noranda, Nora Hydro et SNC-Lavalin.

• Deux entreprises de Québec sont en pleine croissance. Intermag Technologies deviendra sous peu une usine de production de pièces en magnésium de réputation internationale. L'entreprise vieille de deux ans prévoit une croissance annuelle de 15 % dès lors que l'usine Magnola d'Asbestos entrera en activité. 30 % de la capacité mondiale de magnésium sera ainsi produit au Québec.

• Chez Telweb, récemment acquise par la multinationale Schlumberger, le nombre d'employés est passé de 22 à 40 et ce n'est pas fini. Le carnet de commandes est passé de 1 million \$ à 13,5 millions \$. Schlumberger s'est engagée à investir 50 M\$ en trois ans au siège social de Québec.

• Système EnviroBio pourrait se retrouver sur le marché boursier grâce à la plate-forme technologique qu'elle a développée pour recycler l'oxyde de carbone. La Défense nationale a d'ailleurs manifesté son intérêt au projet par un contrat en recherche et développement de 250 000 \$. Le Centre québécois de valorisation des biotechnologies (CQVE) y a pour sa part été d'un investissement de 150 000 \$. La technologie développée capte le CO2 et le transforme en bicarbonate. Ce procédé de recyclage ouvre à Systèmes EnviroBio les portes d'un marché frôlant le milliard de dollars.

NOUS SOMMES RESPONSABLES

Si vous pouvez lire les nouvelles qui se trouvent dans cette page et dans la plupart des autres pages de ce cahier, c'est en grande partie parce que nos membres, des gens qualifiés et compétents, travaillent sur le terrain, dans toutes les régions du Québec, à soutenir les entrepreneurs qui veulent développer leurs affaires ou encore en lancer de nouvelles.

Nous sommes des professionnels en développement économique. Nous ne faisons que ça!

Pas étonnant qu'on réussisse!



L'ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS EN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU QUÉBEC (APDEQ)

APDEQ • 465, rue Saint-Jean, bur. 301 • Montréal (Québec) • H2Y 2R6
Tél. : (514) 845-8275 ou 1-800-361-8470 • Téléc. : (514) 845-4071
Courriel : info@apdeq.qc.ca • Web : www.apdeq.qc.ca

POUR LA RÉUSSITE EN AFFAIRES

développement des marchés, les transferts technologiques et la commercialisation de la recherche universitaire dans la biotechnologie.

Mauricie

• De nouveaux investissements de la part de la compagnie Délastek donnent un nouveau souffle à l'économie de Grand-Mère. Délastek injectera 4,7 M\$ pour son expansion et créera de ce fait plus de 100 nouveaux emplois. L'entreprise se spécialise dans la haute-technologie telle qu'ingénierie aéronautique, électronique, informatique et matériaux composites.

Outaouais

• La Société de Développement Économique de l'Outaouais (SDÉO) a contribué au développement de deux entreprises de la région dernièrement. Elle a investi 50 000\$ dans la compagnie Tutti-Fruity de Buckingham et 150 000\$ chez MIO Informatique inc, à Hull. Dans le cas de cette dernière, l'investissement servira de moteur à son expansion et à la mise en place d'une stratégie de marketing.

• Par ailleurs la SDÉO fait aussi sa part dans les milieux culturel et touristique. En effet, l'Uni-

Faites-nous parvenir les nouvelles et communiqués de votre région.

interaction@transcontinental.ca

Télécopieur: (514) 392-4723

Laval

Implancier désire aider les professionnels comptables à jouer le PAR

La firme lavalloise Implancier, un intégrateur de solutions financières, se propose d'aider les bureaux de comptables à mieux connaître le logiciel Accpac, dont elle est un partenaire d'affaires Premier. Accpac International vient de lancer une promotion assez étonnante: elle offre à cette catégorie de professionnels la possibilité d'acquérir son produit le plus évolué pour la somme de 795 \$ au lieu des 10 000 \$ à 15 000 \$ habituels.

Le programme PAR pour Professional Accountant Recommend Program vise à ce que ces derniers l'utilisent pour leur propre besoin et ainsi être en mesure de le recommander. «De notre côté, nous avons décidé de pousser plus loin la promotion d'Accpac», affirme Denis Carrier, président d'Implancier, lui-même comptable agréé et chargé de cours en systèmes d'information et logiciels comptables à l'École des Hautes Études commerciales. «Nous sommes prêts à nous rendre dans les bureaux des comptables de la région qui se prévaudront de l'offre pour les aider à évaluer le logiciel et à en découvrir tout le potentiel, pendant une demi-journée s'il le faut. Et ce, tout à fait gratuitement. Pour les professionnels des régions éloignées, nous envisageons, de concert avec Accpac, des journées intensives de travail pour les aider dans leur compréhension du produit»

Denis Carrier a fondé Implancier en 1988. La firme compte aujourd'hui une douzaine de consultants spécialisés dans le déploiement des solutions comptables Accpac. Outil performant pour la comptabilité de base, Accpac dispose aussi de plusieurs modules spécialisés traitant des opérations d'achats, de ventes, de gestion d'inventaire, de gestion de



Récemment, IRIS a entrepris la mise en place des logiciels e.avantage d'Accpac qui permettent de simplifier les échanges d'information entre les franchisés et le franchiseur. Sur la photo, assis : Claude Choinière, consultant chez Implancier, Éric Babin, dir. de l'informatique, Groupe Visuel Iris, et François Saint-Louis, consultant chez Implancier. Debout : Lucas Berthelot, contrôleur, Groupe Visuel Iris.

la paie et d'analyse financière.

La clientèle d'Implancier œuvre, entre autres, dans la distribution, la vente au détail, le secteur manufacturier, l'industrie du cinéma et de la publicité, les OSBL. Ses clients les plus connus sont entre autres: Chez Cora Déjeuners, Technologies Interactives Mediagrif, Le Groupe Visuel IRIS, Fruits & Passion, Les Productions Guy Cloutier et Oxfam-Québec.

«Au cours de notre année financière 2000-2001, nous prévoyons réaliser notre millième projet Accpac, estime Denis Carrier. Au fil des ans, nous avons raffiné notre approche d'implantation pour les PME, ce qui nous permet maintenant de déployer nos solutions de type clé en main avec un minimum de temps d'intervention. Les employés d'Implancier ont une formation comptable et de gestion de base. La formation comptable dans notre domaine est très importante, car nos clients

Des solutions sur mesure

Le Groupe Visuel IRIS, un des premiers clients d'Implancier, est un franchiseur dans le domaine de l'optique qui compte 103 centres IRIS au Québec. De plus, IRIS exploite une centrale d'achats pour couvrir les besoins d'approvisionnement et de service de plus de 400 professionnels de l'optique, optométristes, opticiens et ophtalmologistes au Canada. «Au fil des ans, nous avons amélioré leurs processus financiers tout en conservant comme outils de base les produits Accpac, explique M. Carrier. Ainsi, nous avons établi des liens entre leur logiciel de gestion des cliniques IRIS, le système de gestion de la centrale d'achats du franchiseur et les modules comptables. Récemment, IRIS a entrepris la mise en place des logiciels e.avantage d'Accpac qui permettent de simplifier les échanges d'in-

formation entre les franchisés et le franchiseur. Au cours des prochains mois, nous allons poursuivre le déploiement des outils de commerces électroniques et commencer à évaluer les secteurs d'activités pouvant à long terme faire l'objet d'hébergement.

Implancier travaille également chez Technologies Interactives Mediagrif, une firme de Longueuil qui développe et exploite divers sites de commerce électronique regroupant des entreprises d'une même industrie (par exemple, un site pour les manufacturiers de composants électroniques, un autre pour les équipements informatiques, un troisième pour les produits sous licence, etc.).

«Nous avons fait en sorte que chacune des transactions qui émerge du système soit canalisée vers les modules financiers de base grâce à l'interface qui a été développée entre Accpac et l'application client-serveur exclusive de gestion commerciale de Mediagrif, appelée Managing Partner MD, raconte Denis Carrier. Puis, suite à l'ouverture de filiales aux États-Unis, la décision fut prise d'héberger les applications financières Accpac ainsi que les bases de données, directement à Montréal. Pour eux, il est ainsi plus facile de produire des rapports de gestion et d'effectuer des analyses financières en accédant directement aux bases de données.»

Deux autres projets sont en cours de développement chez ce client. Le premier consiste à faire un lien direct entre l'outil d'application de gestion Managing Partner MD et la base de données Accpac de façon à travailler en temps réel entre les applications. Le second projet consistera à effectuer la consolidation des transactions entre filiales.

«Nous sommes prêts à nous rendre dans les bureaux des comptables de la région qui se prévaudront de l'offre pour les aider à évaluer le logiciel et à en découvrir tout le potentiel, pendant une demi-journée s'il le faut. Et ce, tout à fait gratuitement.»

nous confient la gestion de leurs transactions financières. Je ne pourrais pas concevoir qu'un de nos consultants, par exemple, discute avec un client d'une transaction de vente via Internet sans qu'il ne soit en mesure de lui expliquer les implications comptables et financières de cette transaction.»

Actuellement, la croissance d'Implancier est telle que la firme est en recherche active de consultants formateurs spécialisés en logiciels Accpac pour compléter son équipe.

Au cours des prochains mois, la firme misera particulièrement sur la nouvelle gamme de produits Accpac conçus pour le commerce électronique et aussi sur les nouveautés en matières d'hébergement de logiciels. «Les prochaines années seront celles de l'héberge-

ment (hosting), croit M. Carrier. Bientôt, plus personne n'aura d'applications sur son ordinateur, les gens s'abonneront plutôt à un site ou à un serveur central qui fournira toujours la plus récente version d'un logiciel.»

Enfin, Implancier travaillera de plus en plus à l'intégration d'Accpac aux autres applications informatiques existantes des entreprises. «Un logiciel comptable, c'est comme une maison: si on n'a pas prévu dès le départ une fondation adéquate, on ne pourra pas agrandir par la suite si la famille grandit, explique M. Carrier. Parce qu'il est très puissant et conçu en modules, le logiciel Accpac permet de suivre la croissance d'une entreprise sans avoir à tout recommencer à chaque fois.» ●

Pour de plus amples renseignements au sujet des produits de la famille ACCPAC pour Windows ou du programme "PAR", n'hésitez pas à contacter:

Aline Desjardins, Implancier inc.
adesjardins@implancier.com
450.664.7733 (poste 113)

L'excellence au service de vos processus d'affaires

ACCPAC

ACCPAC
Partenaire
d'affaires
Premier