

Mensuel
économique
du

LE CANADA
FRANÇAIS

CLASSE affaires

Volume 2 - Numéro 6 - 5 novembre 2003

FABRIQUÉ
dans le
Haut-Richelieu

SENTRA 2004 de NISSAN

Oui! Une
Sentra 2004
 au prix d'une 2003

Sentra 1.8 2004

pour seulement

179\$
 48 mois

0\$
 dépôt de sécurité

TRANSPORT ET
 PRÉPARATION INCLUS

DEUX CHOIX DE MOTEURS
 POUR PROFITER PLEINEMENT
 DE LA VIE, DES HAUTS
 COMME DES BAS.

Un habitacle spacieux!

COUPAL et
 BRASSARD AUTO INC.

127, route 104,
 Iberville
 (514) 856-7793
 (450) 347-5593

500, boul. De Périgny,
 Chambly
 (450) 858-3443
 (514) 856-0030

*Location de 48 mois,
 24 000 km/année.
 Acompte comptant de
 1 525\$ + taxes. Transport et
 préparation inclus.
 Plus de détails sur place.
 Photos à titre indicatif.

« OPTION PLUS »
 pour 20\$ de plus par mois,
 obtenez : climatisation,
 lecteur CD, essuie-glace in-
 termittents ajustables
 et plus...



Sentra 1.8 S couleur bois cendré avec ensemble De luxe.

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

Un savoir-faire bien de chez nous

GILLES BÉRUBÉ

Ben non! Ce n'est pas un numéro sur le sport. Eh oui, c'est bien le stade Percival-Molson de l'Université McGill, qu'on voit en page une de ce cahier Classe Affaires. Les fans des Alouettes de Montréal auront reconnu les lieux. Ce que peu d'entre eux savent, c'est que le nouveau stade a été fabriqué ici, à Saint-Jean-sur-Richelieu.

Le printemps dernier, le Groupe Tremca, d'Iberville, a fabriqué les nouveaux gradins qui accueillent les spectateurs, au stade de l'Université McGill. La compagnie s'impose maintenant comme un des nouveaux leaders au pays dans le domaine des produits de béton préfabriqués. Ce n'est qu'un exemple.

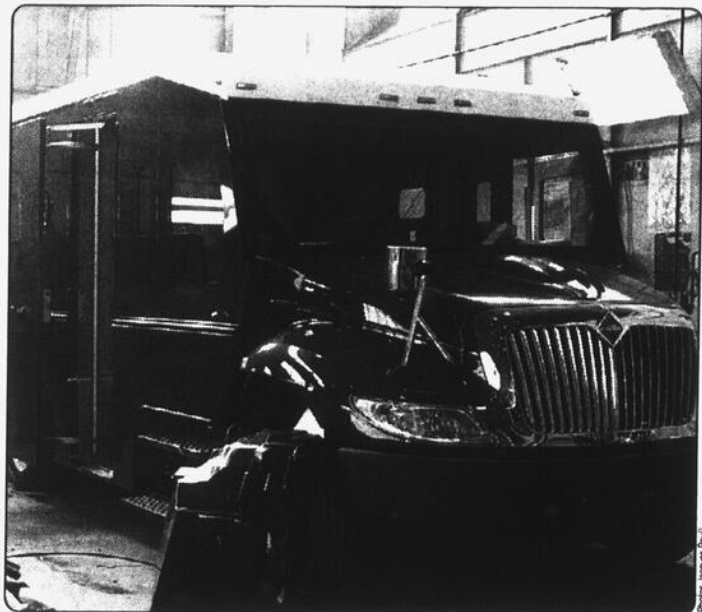
Des milliers de produits sont fabriqués dans les usines du Haut-Richelieu. Des produits souvent imaginés par des gens d'ici. Comme l'an dernier, ce numéro du cahier Classe Affaires fait connaître quelques-uns de ces produits en présentant ceux qui les fabriquent. Des produits courants, qu'on retrouve sur notre table, comme d'autres, tout à fait méconnus, qui sont utilisés dans l'industrie.

En arpentant les allées de nos épiceries, la plupart de nous ignorons que le mobilier et les équipements de réfrigération ont possiblement été fabriqués ici dans la région par des compagnies comme EMA Design

ou Arneg Canada. C'est le cas du nouveau marché IGA Extra, du boulevard du Séminaire. Dans les rayons, on trouvera du pain, des marmelades, du fromage des conserves, de la viande préparés ici par des entreprises comme Olymel, Agromex, Multi-Portions, Jean-Guy Soucy Inc, Fritz Kaiser ou Au Gré des champs. Emballage Saint-Jean aura peut-être fabriqué leur emballage, les contenants viendront peut-être d'Ameriplas et l'étiquetage de nombreux produits aura pu être fait avec une machine d'Équipements d'étiquetage Richelain. Et la

circulaire annonçant les promotions de la semaine a pu être imprimée dans la région.

Des vêtements, des matelas, des bijoux, des livres, des agendas, des tables de billard, des aliments pour les animaux, des accessoires ménagers de plastique, du câble électrique pour haute tension, du matériel électrique, des avions, des blindés, du matériel de transport, des contenants de plastiques, des isolateurs, des patins, des tapis, de la machinerie industrielle, des remorques de camions, des bateaux, des meubles, des stades, des bat-



Un blindé fabriqué par la compagnie par Cambli. On peut presque parler d'un véhicule intelligent.

teries, sont autant de produits fabriqués dans le Haut-Richelieu. Et on en oublie plusieurs.

Au 19^e siècle, Saint-Jean a été une technopole avant l'invention du mot. Sa spécialité, c'était la poterie. Elle a été une *company town*, sous le régime de la Singer avant de prendre le virage du textile et du vêtement, un secteur qui a déjà occupé plus du tiers de la main-d'oeuvre manufacturière. Aujourd'hui, l'économie du Haut-Richelieu est un modèle de diversification. Pas de géant industriel ni de grande spécialité. Le plus important manufacturier, Thomas & Betts, emploie un peu plus de 700 personnes dans deux usines. Quand on parle de grosses industries, dans la région, on parle d'entreprises de trois cents employés. C'est bien comme ça. Notre économie est peut-être un peu lente à réagir aux booms, mais elle est aussi moins sensible aux moments de déprime.

La structure industrielle est caractérisée par une multitude de PME oeuvrant dans des secteurs d'activité variés. Dans le Haut-Richelieu, on fait de tout ou presque. Et dans bien des cas, le savoir-faire de nos entreprises suscite l'envie des autres. ■



Un rayon d'épicerie signé Haut-Richelieu: à gauche un comptoir réfrigéré fabriqué par Arneg, de Lacolle et à droite, un étalage conçu par EMA Design.



F. FARHAT LUNETTERIE

RIEN À PAYER AVANT

6 MOIS

* Sur approbation du crédit

1 À l'achat d'une paire de lunettes complète

2 recevez la deuxième paire sans frais

3 Une paires de verres de contact
(sofplots, sphériques, clairs, simple vision)

3

pour

1

1050, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 348-8651

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

EMA Design meuble les commerces

CLAUDE PHANEUF

Jean-François Bessette, semble être le premier surpris du succès de son entreprise. À le voir déambuler devant soi, entre les divers équipements de son usine du boulevard Industriel, avec sa cinquantaine d'employés, Jean-François Bessette avance d'un pas enthousiaste. Visiblement, il prend plaisir à expliquer comment toutes les pièces de ce puzzle naissent et s'assemblent.

EMA Design conçoit et fabrique des décors et des meubles commerciaux. Le plus souvent, l'entreprise propose une approche clé en main, concevant et réalisant toutes les étapes d'un projet, jusqu'à l'in-

stallation finale sur place. Généralement, ce type de contrat est attribué par soumission. Le client fournit des caractéristiques techniques et définit ses attentes quant à l'utilisation d'un espace commercial. En retour, les soumissionnaires proposent des concepts, les étapes prévues à leur réalisation, un échéancier et un budget. Ils font aussi état de leurs expériences en ce domaine. À ce chapitre, EMA Design célèbre cette année son vingtième anniversaire, alors sa feuille de route est bien étoffée, en particulier dans le secteur des marchés d'alimentation.

L'argumentaire de vente est soumis lors d'une présentation visuelle au cours de laquelle l'image souhaitée de l'entreprise – et le budget de réalisation – jouent un rôle central. Proposés sous forme de



Jean-François Bessette devant un meuble destiné à un commerce. Le mobilier d'un marché d'alimentation peut compter jusqu'à trois cents éléments différents. Le marché IGA Extra, de Saint-Jean-sur-Richelieu, est une réalisation d'EMA Design.

dessins, les concepts réunissent les éléments mettant en valeur la signature de marque du client et de ses produits.

Le mot «design» est bien choisi. On le définit souvent comme l'art de marier la forme et les fonctions. Aujourd'hui, bien des commerces se soucient autant de la présentation des marchandises que des marchandises elles-mêmes. L'organisation du plancher et la disposition des

produits doivent tenir compte, à la fois, de l'expérience du consommateur et des prérogatives de fonctionnement quotidien du commerce. Et le tout doit être enveloppé dans une ambiance agréable pour la clientèle, et distinctive pour le commerçant. Les commerces veulent avoir leur signature propre, leur branding.

ALIMENTATION

Bien que l'entreprise ait réalisé des projets de nature variée au cours des vingt dernières années, EMA Design est davantage reconnue pour son travail dans le secteur de l'alimentation. Les grands noms de l'alimentation, dont IGA et Métro, lui ont confié des mandats à maintes reprises. L'IGA Extra du boulevard du Séminaire, à Saint-Jean, est un exemple du type de travail que réalise l'entreprise.

Une fois un contrat accordé, le plan d'aménagement se précise. Ce plan définit les mesures techniques, l'occupation du sol, le mobilier, les éléments décoratifs, l'éclairage, les couleurs, la signalisation. Bref, tous les éléments qui composeront le design du commerce. Ensuite, EMA Design fabrique elle-même toutes les composantes en bois (étalages, kiosques, panneaux...) pour ensuite les recouvrir des couleurs et lettra-

ges appropriés. Les pièces en métal sont réalisées en sous-traitance. Selon les concepts, souvent plus de trois cents éléments distincts composeront l'aménagement final.

Devant un tel travail, vive la technologie! Les logiciels spécialisés occupent un rôle croissant dans l'industrie du design. À la base, il y a l'autocad (automated computer aided design) qui traduit le concept de l'artiste en mesures techniques. Ensuite, un logiciel tel que Prolognum permet de représenter ces mesures en trois dimensions, et de peaufiner ou modifier les grandeurs, tout en modifiant automatiquement les mesures. Il liste ensuite l'ensemble du matériel, des composantes, leurs mesures et leur coût, et s'adapte aux ajustements successifs. Finalement, d'autres logiciels permettront le «nesting», c'est-à-dire, par exemple, comment couper une planche de bois de façon à en retirer le plus grand nombre d'éléments, tout en minimisant le gaspillage.

Jean-François Bessette attribue son succès actuel à la notoriété qu'il a acquise avec le temps: les clients savent que nous pouvons concevoir, fabriquer et installer des designs de toute taille, à l'intérieur de délais restreints. Beau parcours pour cet ébéniste. ■



L'entreprise exécute tous les travaux d'ébénisterie.

Robert Paradis
Président-éditeur

Renel Bouchard
Directeur général

Charles Couture
Directeur général adjoint

Gilles Lévesque
Rédacteur en chef

Marc-O. Trépanier
Directeur de l'information

Michel Phaneuf
Gilles Bérubé
Louise Bédard
Journalistes

Jacques Paul
Rémy Boily
Photographes

Gabrielle Agarla
Adjointe à la direction
générale

Denis Jolin
Sylvie Leblanc
Michel Turgeon
Manon Lavigne
Nancy Leclerc
Francis Benoit
Conseillers publicitaires

Lyne Laporte
Rédactrice publicitaire
Hebdos Sélect
Publicité nationale

Rose Audette-Lemondé
Directrice de
la production

Christian Marleau
Directeur de
la distribution

Roger Trahan
Contrôleur

Suzette Vincent
Directrice
administrative

Imprimé par :
Quebecor World Saint-Jean

CLASSE
affaires

Une publication du:



Le Canada Français

84, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3B 6X8
Téléphone : (450) 347-0323

Toute reproduction des annonces ou information, en tout ou en partie de façon intégrale ou déguisée, est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur.

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

Dominion Blueline, une entreprise méconnue

CLAUDE PHANEUF

L'entreprise semble faire partie de Saint-Jean depuis toujours, néanmoins certains persistent à croire qu'il s'agit d'une compagnie américaine. Ce n'est pas le cas. Dominion Blueline est bel et bien une entreprise canadienne, et depuis fort longtemps. Elle est même la plus importante entreprise canadienne de son secteur. De plus, il ne s'agit pas d'une imprimerie au sens où on l'entend généralement. Elle fabrique des produits finis, tels que des cahiers de comptabilité, des formules d'affaires et des agendas. Rien à avoir avec le marché des journaux et des magazines.

Dominion Blueline est ici depuis 1917. À l'époque, elle ne comptait que six employés. Aujourd'hui, elle fournit du travail à près de 250 personnes dans ses installations de Saint-Jean, selon le vice-président aux ressources humaines, Sylvain Boisvert. Alors, comment expliquer que de fausses idées persistent à son sujet?

Initialement, en 1917 donc, elle était une filiale de la compagnie américaine National Blank Book du Massachusetts dont le directeur des ventes était un certain George Arthur Savoy. Moins de

quatre ans plus tard, celui-ci en fait l'acquisition et s'installe au Canada avec sa famille. Elle devient alors entièrement canadienne et utilise le nom de Dominion Blank Book. Les plus vieux de la ville la désignent encore par ce nom. En 1981, l'entreprise change de nom et adopte Dominion Blueline pour bénéficier de la notoriété de la marque de ses cahiers d'affaires à couverture bleue.

Le nom blank book, où «livre en blanc», était possiblement plus révélateur des activités de l'entreprise: des livres laissés en blanc pour que les consommateurs y inscrivent leurs propres notes. Du moins, l'expression décrit assez bien un ensemble constitué de cahiers de comptabilité, des formules d'affaires et des agendas.



La fabrication d'agenda représente une bonne partie des activités.

CONCURRENCE

Ce marché des livres en blanc connaît à l'heure actuelle une vive concurrence. Elle est attribuable au fait qu'il s'agit d'un marché mature, donc la demande globale pour ces produits s'accroît peu. Ce plafonnement avive la concurrence puisque la croissance passe forcément par la conquête des parts de marché de ses compétiteurs. Pour ces raisons, cette industrie traverse une période de consolidation où les entreprises rationalisent leur production et leurs coûts, acquièrent des compétiteurs, se fusionnent ou simplement ferment leurs portes. Cette consolidation dure depuis un certain temps déjà. Des géants peuvent se créer, comme l'américaine Mead.



Sylvain Boisvert, en compagnie de deux employées. Dominion Blueline n'est pas un imprimeur traditionnel et ses produits n'ont rien à voir avec les journaux et les magazines ou des brochures publicitaires. On peut même les qualifier de biens durables.

Dominion Blueline reste dans la partie. En 1994, elle fait l'acquisition de son principal rival canadien, Brownline. Dans la seule année 1998, elle vend sa division d'enveloppes et se porte acquéreur de l'entreprise Rediform, un des principaux fabricants américains d'imprimés commerciaux, et de la gamme de produits Wilson Jones, d'Acco Brands.

Marquant le passage de la Dominion Blueline de fabricant canadien à fournisseur nord-américain, 1998 devient un point tournant dans l'histoire de l'entreprise. Néanmoins, la concurrence demeure ferme avec l'arrivée de nouveaux joueurs asiatiques.

COÛTS

La bataille se fait sur les coûts de production, affirme Claude Belisle, vice-président à la production. L'intégration de nouvelles technologies permet plus de flexibilité dans la mise en course des presses. Elles as-

surent aussi une meilleure gestion de l'inventaire des produits présents sur les étagères des nombreux distributeurs, tel que Bureau en gros. Le marché des livres en blanc demeure bien vivant. Les produits de comptabilité, par exemple, représentent encore 20% de la production de l'entreprise, malgré la disponibilité sur le marché de nombreux logiciels comptables, et les agendas restent presque indispensables malgré les «palms». De plus, les différents livres de notes, regroupés sous le nom «notabilia», font preuve d'innovations surprenantes.

La présidence de l'entreprise est aujourd'hui assumée par la quatrième génération de la famille, Harold M. Savoy, un homme reconnu pour sa combativité. Et si l'on connaît moins qu'on le pense cette entreprise, c'est parce que, dans un monde compétitif, il est préférable d'être discret. ■

CC-HR

CHAMBRE DE COMMERCE DU HAUT-RICHELIEU

Votre Chambre de commerce du Haut-Richelieu
félicite tous les fabricants :
artisans, industriels, manufacturiers, promoteurs, usiniers...
d'être de dignes ambassadeurs
du Haut-Richelieu.

Chambre de Commerce du Haut-Richelieu
Centre d'affaires Le Bougainvillier
315, rue MacDonald, bureau 232
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
J3B 8J3

Téléphone : (450) 346-2544 . Télécopieur : (450) 346-3812
Courriel : cchr@on.aibn.com
Site Internet : www.cchr.netc.net

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

INDUSTRIES ULTRATAINER

Des conteneurs pliables pour faciliter le transport

CLAUDE PHANEUF

C'est un concept issu de l'industrie automobile. Les grands constructeurs ont réalisé qu'ils perdaient trop de temps à se débarrasser des palettes de bois et des emballages dans lesquels leurs fournisseurs livraient certaines pièces. Ils les ont obligés à reprendre avec eux tout ce fatras. Ainsi naquirent les premiers contenants métalliques rabattables.

Industries Ultratainer produit quelque douze milles de ces contenants par année.

Ils ont l'allure d'immenses paniers. Le contour de la base est formé de plaques d'acier pliées avec un pied recourbé à chaque coin pour permettre des empiler. Les bases possèdent les dimensions standards des palettes de bois utilisées dans le transport. Des treillis d'acier s'élèvent chaque côté à une hauteur d'une quarantaine de pouces. Ces treillis sont formés de deux grilles réunies au centre par un

fil d'acier en spirale. De plus, le côté avant peut se plier vers l'extérieur pour faciliter l'accès au contenu. Le produit monté peut contenir jusqu'à 4000 livres de pièces de tout genre. Le grand avantage de ce contenant est qu'il peut, une fois vidé, se rabattre entièrement sur sa base et ne faire qu'une dizaine de pouces en hauteur. Pour les transporteurs, cela signifie qu'ils peuvent, après la livraison, empiler quatre de ces contenants dans le même espace que prenait un seul contenant déployé.

située. Il se mit à la recherche d'un local adéquat. Édouard Bonaldo, alors directeur général de la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, en eu vent. Les deux se rencontrèrent et, peu de temps après, Ultratainer a ouvert ses portes juste à l'entrée du parc industriel de Saint-Jean. L'entreprise y a opéré pendant cinq années avant de s'installer définitivement dans une grande usine de la rue Saint-Louis, où elle emploie aujourd'hui 18 employés.

Le fil d'acier en ressort droit et se fait couper au fur et à mesure, selon les longueurs nécessaires. Les tiges ainsi formées alimentent ensuite une autre machine qui les soude ensemble pour former les grilles. Les contenants peuvent être revêtus de zinc pour limiter la corrosion. De plus, depuis deux ans, Ultratainer fabrique des contenants en fil d'acier inoxydable, qui sont notamment destinés à l'industrie alimentaire.

À l'heure actuelle, l'entreprise expédie 40% de sa production vers le sud de l'Ontario, le royaume canadien de la construction automobile, et environ 25% vers les États-Unis. Marc Charbonneau mise sur la polyvalence des contenants Ultratainer pour développer ses marchés. Ils peuvent avoir de multiples utilisations industrielles, notamment dans la distribution et l'entreposage de marchandises. ■



M. Gilles Dolbec

MESSAGE DU MAIRE

« Saint-Jean-sur-Richelieu, ville et région »

Au nom du conseil municipal, je suis heureux de souligner l'importance des produits fabriqués à Saint-Jean-sur-Richelieu et dans la région. Le développement économique et la création d'emplois sont les priorités de notre administration et les manufacturiers sont évidemment des joueurs majeurs de notre ville puisqu'ils sont les principaux donneurs d'ouvrage.

La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu compte un très grand nombre d'entreprises manufacturières sur son territoire. En réunissant ces entreprises, nous serions impressionnés par la très grande variété et la très grande qualité des produits fabriqués chez nous. Que ce soit des produits reliés à la machinerie, le transport, le béton, l'imprimerie, la haute technologie et autres, ils démontrent le génie créatif et la qualité de la main-d'œuvre chez nous.

Outre les manufacturiers, n'oublions pas les entreprises et les créateurs qui fabriquent des produits qui relèvent du merveilleux monde des arts.

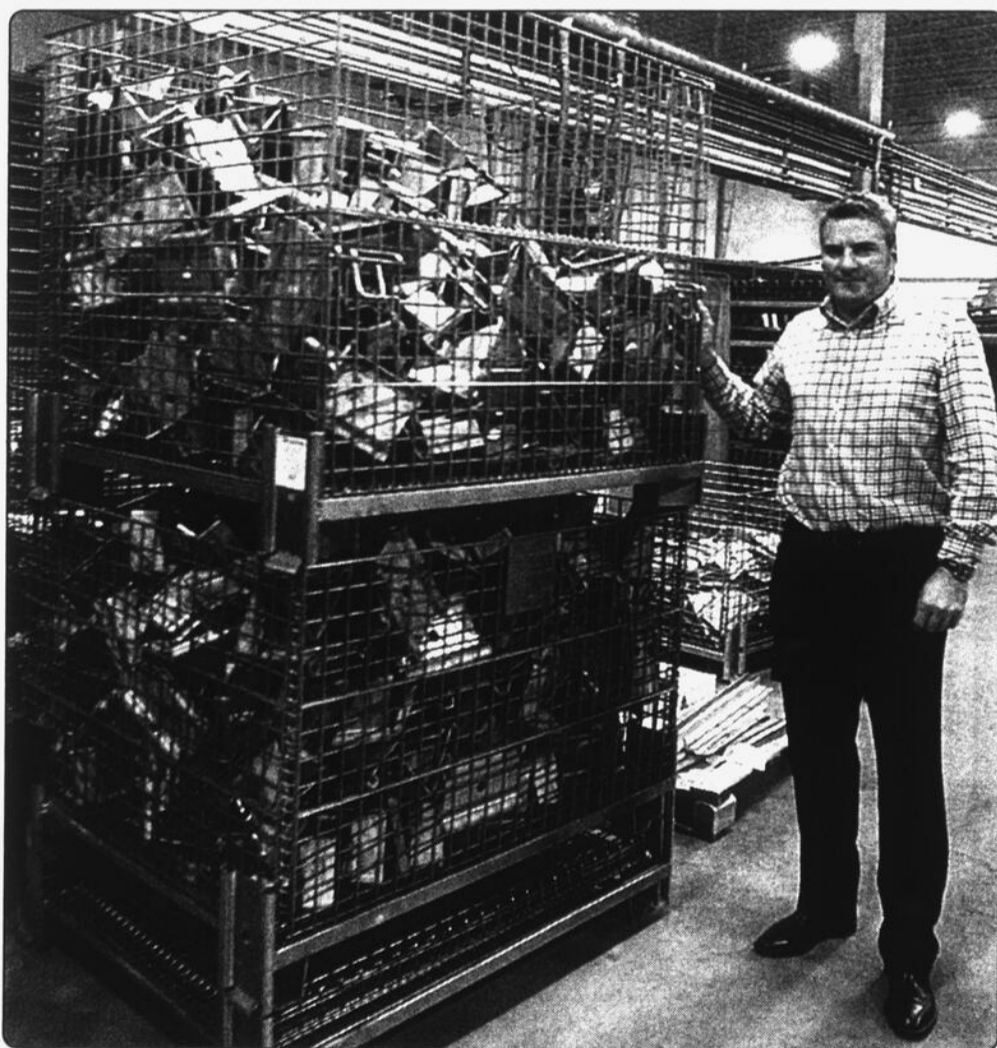
Profitons de cette édition du Classe Affaires pour féliciter les entreprises et leurs employés pour tous ces produits remarquables. Je vous invite à lire les pages de ce numéro et découvrir ce milieu méconnu de notre économie régionale.



VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU

Le maire,
Gilles Dolbec

108240-38674



Marc Charbonneau devant deux conteneurs Ultratainer empilés l'un sur l'autre. Une fois vidés de leur contenu, les côtés se rabattent. Ils sont ainsi faciles à transporter et à entreposer.

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU



De la puissance en réserve

Power Batterie, d'Iberville, fabrique plus que des batteries. L'entreprise assemble des unités d'alimentation d'urgence pour les systèmes informatiques, l'éclairage et les appareils de télécommunication. ■



Bouteilles sur mesure

Ameriplas International s'installe dans le parc industriel d'Iberville pour fabriquer des préformes de contenant de plastique. Son produit n'est pas les bouteilles, mais les petites éprouvettes qu'on aperçoit à l'avant. Habituellement, ce sont les embouteilleurs eux-mêmes qui fabriquent le produit final sur les lieux même de l'embouteillage. ■

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU



D'HIER À AUJOURD'HUI
100% GÉNIE,
CRÉATIVITÉ,
INNOVATION

une ville à bâtir ensemble



VILLE DE
SAINT JEAN-
SUR-RICHELIEU

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

Prolam : du comptoir moulé au comptoir en granit

CLAUDE PHANEUF

Je croyais que ça serait simple, après tout il s'agissait d'un fabricant de comptoirs. Dès les premières questions posées, en compagnie de Gilles Perreault, directeur général de Prolam à Saint-Luc, je me suis rendu compte de mon ignorance. Les comptoirs que l'on croise tous les jours, souvent sans les remarquer, sont confondants de variétés.

D'abord un mot sur l'entreprise. Fondée au début des années 1980, Prolam a plus tard été acquise par Prestolam de Saint-Henri de Lévis, un fabricant de comptoirs moulés en pleine croissance. À preuve, en 2000, ce dernier a fait l'acquisition de la plus importante entreprise de comptoir de la Nouvelle-Angleterre : Saxon Manufacturing. Par ailleurs, Prestolam était, jusqu'à tout récemment, propriétaire de Thermovision, une autre entreprise johannaise qui fabrique notamment des portes d'armoire en thermoplastique.

Qu'est qu'un comptoir moulé? Il est créé à partir un panneau de particules de bois (souvent appelé MDF signifiant « medium density fiberboard ») auquel on donne les courbes désirées et sur lequel une feuille de stratifié est moulée. On désigne les stratifiés souvent par leur nom de commerce comme Formica ou Arborite. Il s'agit d'un

assemblage de plusieurs feuilles de particules et de résines, chauffées et compressées ensemble. À distinguer de la mélamine qui n'est composée que d'une seule de ces feuilles. On ne fabrique pas de comptoir en mélamine.

Dans tout ça, Prolam est le centre de coupe de Prestolam. L'entreprise de Saint-Luc, qui emploie une dizaine de personnes, donne la touche finale aux comptoirs moulés : formes spéciales, bordures, finition des bouts... Sa clientèle se compose en large partie d'ébénistes qui, à leur tour, travaillent le plus souvent en construction résidentielle, maisons neuves ou rénovations. Près de 85% de la production de Prolam finira son parcours dans une résidence.

MATÉRIAUX

Les panneaux de particules ne sont pas le seul matériau à être utilisés dans la fabrication de comptoir. Prolam fabrique aussi des comptoirs à partir de planches de pin et de panneaux d'acrylique qui exigent le même travail de coupe et de finition. Elle peut aussi préparer des comptoirs qui seront plus tard recouverts de céramiques. Par ailleurs, l'entreprise a investi récemment dans l'acquisition d'une scie et d'autres équipements pouvant façonner le granit, un matériau d'une popularité grandissante. Le directeur général ainsi que le directeur de l'usine, Stéphane Larouche, ont récemment complété une formation spécialisée à cet égard. En plus d'offrir une surface extrêmement lisse, le granit



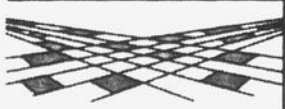
Gilles Perreault, directeur général de Prolam. L'entreprise fabrique des comptoirs moulés de stratifiés, des bases pour des comptoirs de céramique et depuis peu, des comptoirs de granit.

conserve l'avantage de ne jamais travailler, quel que soit le niveau d'humidité, ce qui peut aussi en faire un produit d'exportation intéressant.

Gilles Perreault est à la barre de Prolam depuis seulement trois ans, mais il a réussi à doubler le chiffre d'affaires de l'entreprise depuis son arrivée. Il fait aujourd'hui affaire avec des centaines d'ébénistes et environ 10% de la production est expédiée aux États-Unis. Avec l'évolution actuelle de l'industrie de la construction et la mise en marché de nouveaux produits, il est persuadé d'être en mesure d'ouvrir de nouveaux marchés pour l'entreprise. Et si un jeudi soir, vous entendez du blues au centre-ville, ça pourrait bien être lui derrière l'harmonica. ■



CONTROLE PC[®]



Tél. : 450.346.8710

418, des frênes, St-Jean-sur-Richelieu
www.controlepc.com

FABRICANTS D'ORDINATEURS DE BORD (BOÎTE NOIRE)

- GPS
- Cartographie
- Rapport d'accident
- Système automatique Antivol
- Réductions des coûts relatifs à la gestion du parc de véhicules
- Système de surveillance GPS
- Solutions en sécurité routière
- Analyse d'informations

DEPUIS 15 ANS

119968-316-N

FORMICA[®]

Stratifiés haute pression
Commercial, résidentiel, institutionnel

Claude Sarrazin, Directeur général
25, rue Mercier
St-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 6E9
www.formica.com

133114715-316-9V

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

La Boulangerie Bissonnette, une tradition séculaire

CLAUDE PHANEUF

J'avoue que j'avais des préjugés avant de me rendre visiter la boulangerie originale de la famille Bissonnette, rue Champlain. Travaillant dans un milieu semblable, je m'attendais à voir des personnes plutôt rondettes. Ce n'était pas le cas. Au contraire, tous les employés aperçus étaient plutôt minces. Quelques minutes plus tard, les Bissonnette, Alain, le père, et Éric, le fils, répétaient en chœur: «notre pain est fait sans sucre, sans gras et sans aucun agent chimique.» Voilà pour mes préjugés.

Éric Bissonnette se retourne vers la bibliothèque derrière et choisit un livre qu'il me tend: Le goût du pain de Raymond Calvel. C'est en quelque sorte la bible de la boulangerie. Il rappelle que le bon pain, le vrai pain, se fait avec de la farine, du sel, de la levure et de l'eau. C'est tout. Difficile de ne pas le croire, il représente la cinquième génération de cette famille de boulangers. Le pain de la boulangerie de la rue Champlain est réalisé de la même façon aujourd'hui qu'il était en 1895, époque à laquelle le premier Bissonnette, Joe, décida de faire du pain. La farine n'est pas blanche, et il n'y a pas d'agent de conservation ou de maturation.

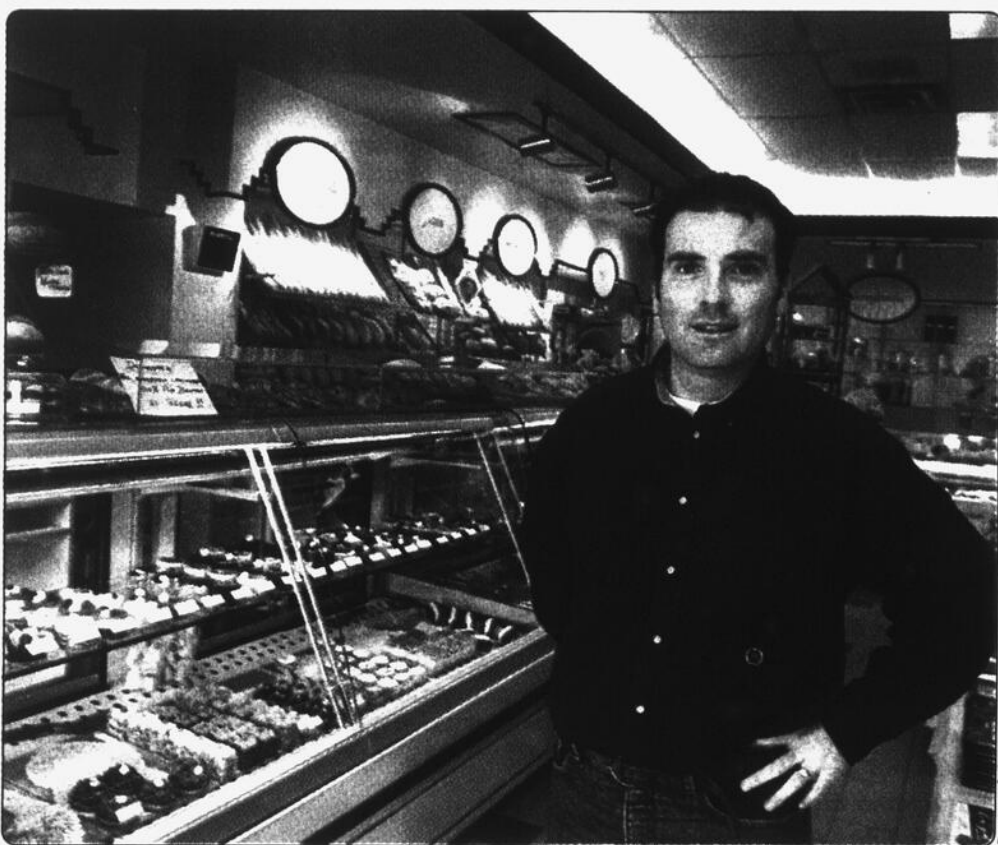
De toute évidence, ils sont fiers d'avoir préservé leurs méthodes traditionnelles. Et la nature artisanale de la boulangerie ne les empêche pas de cuire plus de six mille pains chaque semaine. À vrai dire, à la veille

de Noël, ils peuvent en écouler autant le même jour. Mais c'est beaucoup de travail. Pour avoir un pain frais le matin, le pétrissage doit commencer la soirée précédente pour permettre à la pâte de suivre toutes ses étapes de levée, coupe, pesage, façonnage et cuisson.

Au cours d'une semaine ordinaire, la boulangerie peut utiliser 80 sacs de farine de quarante kilos. Et c'est une matière capricieuse, sensible à l'humidité et à la température. Il faut avoir une main experte pour savoir doser tous les ingrédients et obtenir un pain de qualité égale chaque jour.

La boulangerie Bissonnette confectionne aujourd'hui une variété étonnante de pains composés de diverses farines et de grains. À la farine de blé, peut s'ajouter une farine d'orge malté, de seigle, d'épeautre et de tournesol. Les pains peuvent aussi incorporer des olives noires ou des noix, du fenouil ou du cumin. Ainsi, la boulangerie offre une quinzaine de pains allant du pain de lin au pumpernickel, en passant par une baguette Florentine au goût d'aïl et d'herbes de Provence. La boutique du rez-de-chaussée propose aussi toutes les pâtisseries imaginables, toutes faites maison. Par ailleurs, à l'étage, il y a un coin réservé uniquement aux pièces de chocolat et un autre dédié à la décoration des gâteaux.

Les méthodes traditionnelles nécessitent beaucoup d'interventions humaines. La boulangerie emploie une vingtaine de personnes. Mais, depuis toujours, les Bissonnette misent sur la qualité artisanale de leurs produits fabriqués à la vieille bou-



Éric Bissonnette dans la boutique de la boulangerie familiale. L'entreprise cuit en moyenne six mille pains par semaine. C'est sans compter les chocolats et les pâtisseries.

langerie de la rue Champlain. D'ailleurs, au cours des dernières années, ils ont recruté de nouveaux chefs pour assurer cette qualité. Il n'y aura pas de compromis sur la qualité, affirme Éric

Bissonnette. Il souhaite néanmoins augmenter son rayonnement, possiblement en ouvrant d'autres comptoirs de vente comme celui de Granby que la famille a inauguré en 1997.

Après avoir vu une nouvelle génération de clients venir fréquenter sa boulangerie, il se montre confiant en l'avenir. Au moins savent-ils qu'il y a autre chose que le pain industriel. ■



**CENTRE D'AIDE
AUX ENTREPRISES
HAUTE-MONTÉRÉGIE**

Au service de la P.M.E.

- ⇒ Financement
- ⇒ Incubateur d'entreprises
- ⇒ Mentorat
- ⇒ Commerce électronique
- ⇒ Jeunes entreprises du Haut-Richelieu

700, rue Lucien-Beaudin
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
Tél. : (450) 357-9800 Mtl : (514) 990-0737
Télec. : (450) 357-9583
www.caehr.com
Courriel : info@caehr.com

Partenaire principal :  **Canada**

133119963-316-10C

LE RENDEZ-VOUS DES GENS D'AFFAIRES !

Chez Nestor

PORTO • COGNAC • MARTINI • SCOTCH
CIGARETTE • FROMAGE

Laissez-vous charmer par l'ambiance
d'contracte et la mise en scène des plus
beaux bouquets au Québec.

Rens. : (450) 542-9996

234, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU

Polychem, un leader canadien du recyclage de plastiques

CLAUDE PHANEUF

Je l'avais aperçu à l'émission de Bernard Derome quelques jours auparavant. Il faisait visiter son usine à un citoyen inquiet de rumeurs voulant qu'une partie du contenu de nos boîtes de recyclage se retrouve dans des sites d'enfouissement. Rassurez-vous, il n'en est rien. L'homme qui l'affirme est Serge Bourret, un des pionniers du recyclage au Québec. Il est aussi directeur des ventes de Polychem, une entreprise de recyclage de plastique située dans le parc industriel de Saint-Jean et employant environ 70 personnes. Elle a ouvert ses portes en 1978.

Lorsqu'il a commencé son métier, aucune formation en recyclage n'était offerte par les institutions d'enseignement. Serge Bourret a donc appris son métier sur le tas. Aujourd'hui, il parle avec aisance de polyéthylène de basse et haute densité, et de polypropylène. Il n'est pas devenu chimiste pour autant, mais il en connaît le langage et l'utilité dans son milieu. Résumons. Le polyéthylène de basse densité, de nature flexible, peut servir à la fabrication de sacs à ordures. Le polyéthylène de haute densité, plus rigide, peut être utilisé pour confectionner des contenants de produits nettoyants, par exemple. Et finalement, le polypropylène, dont la flexibilité est à mi-chemin entre les deux, peut servir à la fabrication de pots du même type que ceux utilisés pour la margarine. Dans ce dernier cas, il ne s'agit que d'un exemple puisque, par règlement, aucune matière recyclée ne peut être mise en contact avec des aliments.

Pourquoi parler de ces distinctions? Parce qu'il s'agit de la première étape du recyclage de nos plastiques domestiques. Les immenses ballots de contenants plastiques de toutes sortes qui arrivent aux portes de Polychem doivent d'abord être triés selon la famille de plastique à laquelle ils appartiennent. Ça se réalise au cours du lavage de ces produits qui les débarrassent de leur étiquette de papier. Du même coup, ils sont déchiquetés

en petits morceaux et, selon leur densité, ces morceaux flottent ou ne flottent pas dans l'eau de lavage. Ainsi se réalise le tri des plastiques.

Mais, en fait, les déchets résidentiels ne constituent que 30% de l'alimentation en plastique de Polychem. Tout le reste se compose de rebuts industriels, essentiellement en provenance de l'industrie des plastiques, des compagnies comme Emballage Saint-Jean par exemple. De fait, les ménages québécois ne recycleraient qu'un pauvre 25% de produits plastiques qu'ils utilisent. Il s'agit d'une moyenne: les grandes villes recyclent moins que les villes plus petites. Les Montréalais ne recyclent que 17% de leurs déchets plastiques. Passons.

MARCHÉ

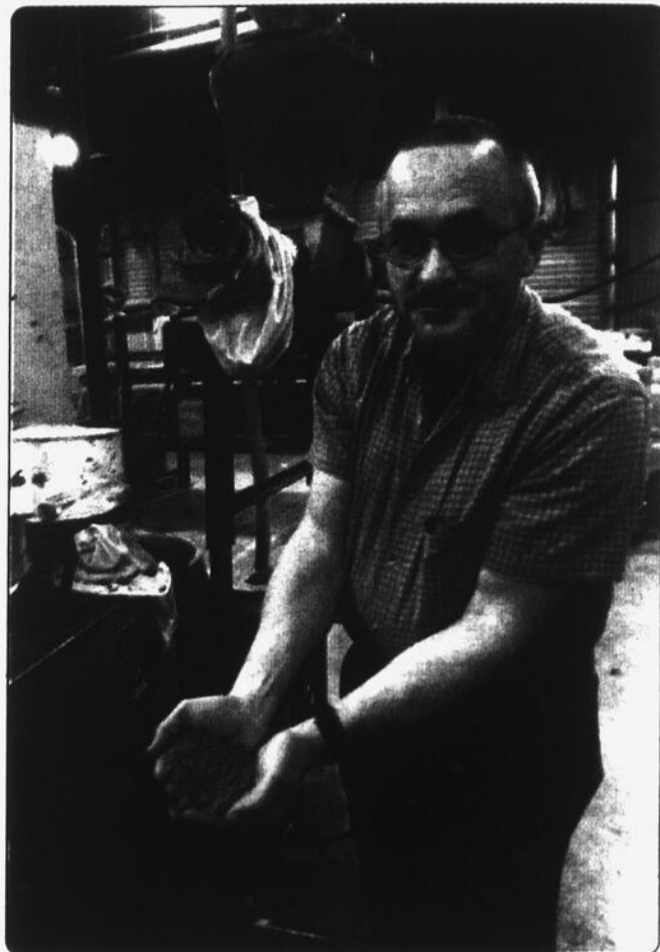
Une fois les plastiques nettoyés, déchiquetés et triés, les chimistes de l'entreprise en prennent des échantillons. Et selon les commandes des clients, ils réunissent leurs divers ingrédients pour alimenter l'extrudeuse: un long cylindre dans lequel tourne une vis sans fin chauffante qui fond et mélange les plastiques. Au bout en ressortent de petites boulettes uniformes prêtes à vendre. Elles ont toutes sortes d'utilisation. L'entreprise Soleno d'Iberville, par exemple, s'en procure pour fabriquer des tuyaux de drainage agricole.

Plus de 40% de la production de Polychem s'écoule sur le marché américain, ce qui présentement rend les bénéfices plus difficiles. Toute chose étant égale par ailleurs, comme aiment le dire les économistes, si en novembre dernier Polychem recevait 100 \$US pour une quantité donnée de boulettes de plastique, elle encaissait 154 \$CND. Aujourd'hui, si elle reçoit 100 \$US, elle encaisse 130 \$CND, soit 29 \$CND de moins. Pour maintenir son niveau de revenu, l'acheteur américain doit accepter une augmentation de prix de 18%, ce qui refroidit les ardeurs. C'est de cette façon que le taux de change affecte l'économie canadienne.

L'industrie québécoise du recyclage sera confrontée à d'autres défis. Certains pays asiatiques, dont les coûts de main-d'oeuvre et de transport sont faibles, ont une présence accrue sur le marché des matiè-

res recyclées. De plus, les coûts locaux de recyclage sont constamment comparés aux coûts d'enfouissement des déchets. Dans certains cas, les coûts d'enfouissement peuvent être quatre fois moindres, mais c'est une illusion de marché. Ces derniers excluent des éléments qui devront être payés un jour ou l'autre: l'épuisement des ressources et l'éventuelle décontamination des sites d'enfouissement où les déchets prennent des centaines d'années avant de se dégrader.

Néanmoins, Serge Bourret demeure serein et confiant. Lui qui a été un des premiers à former des employés des centres de tri du Québec, en a vu bien d'autres défis. Le plastique peut avoir une nouvelle vie même s'il n'est plus vierge. ■



Serge Bourret montre le produit final. Ces granules sont le résultat du recyclage de déchets de plastique. Elles serviront à fabriquer d'autres produits.



Imprimerie

SUR-DEL

L'équipe qui impressionne!

Impressions Commerciales
Formules d'affaires
Conceptions graphiques

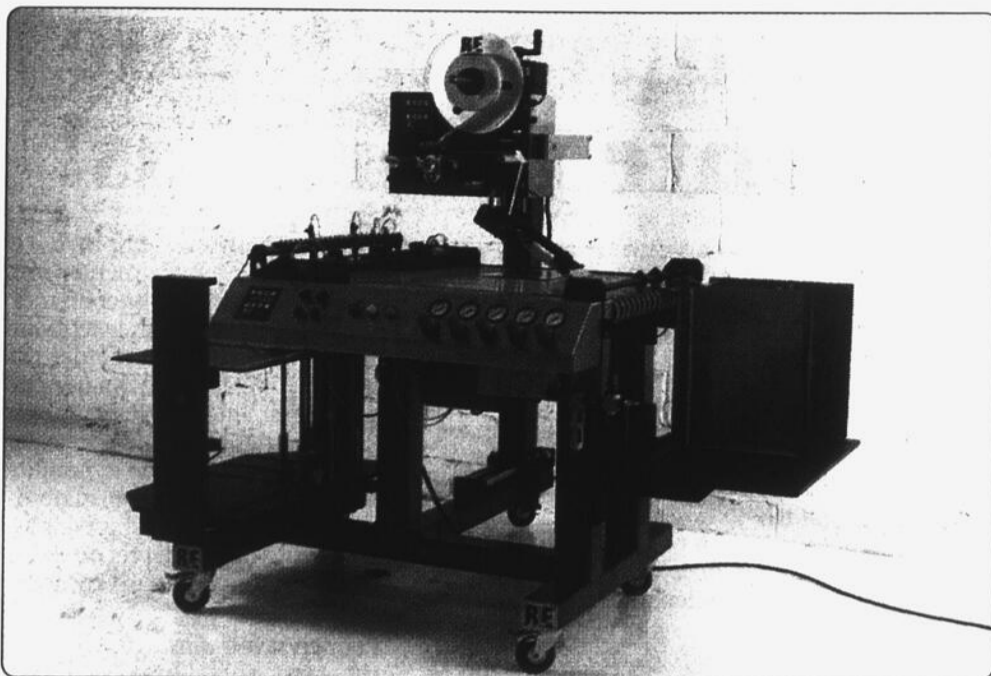
À votre service depuis plus de 40 ans

Service rapide, qualité et prix exceptionnels

T. 450.346.9374
1.866.346.9374
F. 450.346.7750
surdel@qc.aira.com

104 Route 133, Sabrevois (QC) J0J 2G0

FABRIQUÉ DANS LE HAUT-RICHELIEU



La bonne étiquette

Équipements d'étiquetage Richelain conçoit et fabrique de l'équipement industriel sur mesure servant à l'étiquetage de toute sorte de produit. Par exemple, elle a à son actif des machines capables d'étiqueter délicatement des feuilles de papier décoratif à l'unité, des bouteilles de champagne ou même des produits explosifs. L'entreprise vend un peu partout à travers le Québec et un peu aux États-Unis. ■



Des ailerons signés McGrail

La plupart des ailerons que vous apercevez sur les automobiles sont fabriqués à Iberville par McGrail Design. Ces produits ont même la cote des constructeurs automobiles. Souvent, lorsqu'ils commercialisent une «édition spéciale» d'une voiture qu'ils équipent d'un aileron, les manufacturiers d'autos font appel à McGrail Design. ■

Fabricant de fermes de toit et poutrelles de plancher

PROKIT STRUCTURAL un des leaders nord-américains

Bâtir pour l'avenir

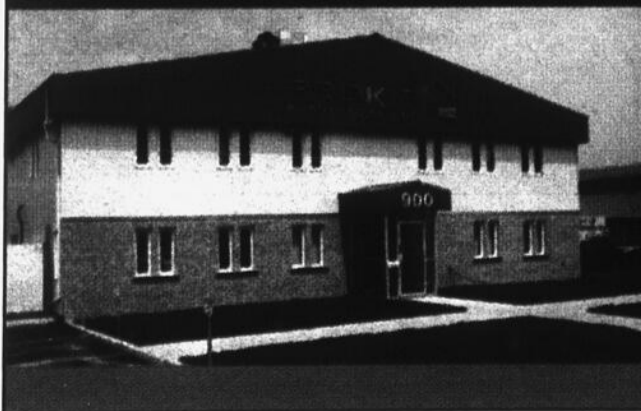
Fier récipiendaire du PME Or - Montérégie de la Banque Nationale

Fiabilité

Qualité

Précision

Durabilité



PROKIT
STRUCTURAL INC.

900, rue Thomas, Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J2X 5E7
> téléphone : (450) 347-3999 1-800-663-3999 > télécopieur : (450) 347-3940
sales@prokitstructural.ca

À L'AVANT-GARDE AVEC EMPLOI-QUÉBEC

La reconnaissance au travail: une pratique enrichissante pour tous!

«**L**e plus grand bien que nous faisons aux êtres humains n'est pas de leur communiquer notre richesse, mais de leur faire découvrir la leur», disait L. La-velle. Un gestionnaire qui veut que son entreprise performe aurait tout avantage à mettre en application cette maxime. Pourquoi? Parce qu'il y a un lien direct entre les sentiments d'un employé et son rendement au travail.

Prenons l'exemple fictif de Lucie, adjointe de Marie-Julie, directrice des ventes pour la compagnie Hypothetix. Nous sommes vendredi matin. Depuis trois jours, Lucie doit effectuer des heures supplémentaires pour aider sa patronne à compléter un dossier urgent. À son arrivée, Lucie va saluer Marie-Julie, qui a déjà la tête dans ses dossiers. «Bonjour Marie-Julie!», lui dit-elle, enjouée. «Bonjour Lucie», répond distraitement la patronne avant d'enchaîner la conversation avec la liste des tâches de la journée. Lucie retourne à son poste de travail, préoccupée par la lourde journée qui commence...

Reprenons le même exemple, mais en changeant la situation. À son arrivée, Lucie va saluer Marie-Julie, qui a déjà la tête dans ses dossiers. «Bonjour Marie-Julie!» lui dit-elle, enjouée. «Bonjour Lucie», répond la patronne, qui met de côté ses dossiers pour discuter un peu avec son employée. Marie-Julie prend le temps de demander à Lucie comment elle a vécu le stress des trois derniers jours : «Je comprends que les derniers jours ont été un peu plus difficiles pour toi. Je voudrais particulièrement te remercier, Lucie, d'être restée au bureau très tard», lance Marie-Julie avant d'ajouter : «Il ne reste plus qu'une journée de travail à faire et nous aurons terminé le «rush». Si tu veux, je t'offre de prendre congé lundi.» Lucie remercie Marie-Julie pour ses encouragements et pour le beau congé qu'elle lui offre. Elle retourne ensuite à son poste de travail, prête à affronter la journée qui commence...

Comme vous le savez, la plupart des gens investissent beaucoup de temps et d'énergie pour leur employeur. En contrepartie de leur travail, les employés reçoivent évidemment un salaire. Mais dans un contexte où le stress et la pression sont de plus en plus présents dans les organisations, l'argent n'est pas toujours le seul facteur à considérer dans la gestion des ressources humaines. En fait, le tra-

vail est un milieu de vie où l'on s'épanouit, bâtit son identité et établit des liens. Un encouragement ou une «petite tape dans le dos» devrait donc faire partie du «salaire» d'un employé. Loin d'être une perte de temps, il s'agit, à moyen et long terme, d'un véritable gain.

LA RECONNAISSANCE AU TRAVAIL, C'EST QUOI?

La reconnaissance, c'est une pratique qui vise à valoriser le travail de vos employés. Cela peut paraître simple, mais ça ne se fait pas n'importe comment. Il faut observer quelques règles.

La reconnaissance doit se faire sur une base régulière, mais pas journalière. Si vous félicitez vos employés tous les jours, cela perdrait son effet!

La reconnaissance doit être sincère. Personne n'est dupe; si vous vous sentez obligé d'encourager quel-

qu'un, cela pourrait avoir l'effet contraire à celui que vous recherchez. Même chose si votre discours n'est pas cohérent avec vos gestes.

La reconnaissance passe par la communication. Ne croyez pas que vous pouvez, du jour au lendemain, vous rapprocher de vos employés. Soyez à l'écoute de ce qu'ils vivent au jour le jour. Cela vous demandera peut-être un peu plus de temps chaque jour, mais vous aurez la chance de tisser des liens plus solides avec votre équipe.

La reconnaissance doit souligner la part réelle de l'implication d'un employé. Apprenez à féliciter vos employés à la juste part de leur travail. N'exagérez pas inutilement vos louanges, elles paraîtraient fausses.

QUELS GESTES FAUT-IL POSER?

Comme nous mentionnions ci-

haut, reconnaître un employé, ce n'est pas seulement augmenter son salaire. C'est aussi lui donner un mot d'encouragement, le remercier pour le travail qu'il fait, lui accorder un congé, lui payer le lunch, lui donner des responsabilités supplémentaires, lui réserver des billets de spectacle, prendre des nouvelles de sa famille, etc. En fait, les gestes sont aussi nombreux qu'il y a des individus pour les poser. À vous de les adapter ou de les inventer en fonction d'un contexte précis.

Pour en savoir plus...

Vous avez des questions sur la gestion de vos ressources humaines? N'hésitez pas à consulter le site web d'Emploi-Québec à l'adresse www.emploi-quebec.net ou contactez le service aux entreprises du Centre local d'emploi (CLE) du Haut-Richelieu au (450) 348-9294 ou au 1 800 567-3627, poste 277. ■

Augmentez votre degré de confort et d'efficacité!



LENNOX

CLIMATISATION - CHAUFFAGE

PG PLOMBERIE CARILLON

485, rue Saint-Jacques
Saint-Jean-sur-Richelieu

347-0388 - 347-0389
EN AFFAIRES DEPUIS 1957

DEPUIS 1955

Mme Clouâtre
FLEURISTE

Nous livrons
à travers le monde

GAMME COMPLÈTE
LIVRAISON 7 JOURS

(450) 347-0311

Sans frais États-Unis/Canada 1-888-347-0311
405, 2e Avenue, Saint-Jean-sur-Richelieu

Les commissaires industriels veulent les mêmes outils que leurs concurrents

L'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ) qui regroupe principalement les commissaires industriels et technologiques du Québec, évaluera au cours des prochains mois, la compétitivité du Québec en regard aux leviers économiques locaux qui sont mis à leur disposition.

Au moment où le gouvernement du Québec s'affaire à réévaluer l'ensemble de ses programmes et incitatifs financiers destinés aux entreprises, l'APDEQ entend évaluer et émettre des recommandations au gouvernement sur un autre aspect des outils de développement économique mis à la disposition des intervenants industriels et technologiques, soit les leviers économiques locaux.

Nous entendons par leviers économiques locaux, les possibilités d'interventions du milieu municipal et de ses mandataires économiques, notamment par les lois encadrant celles-ci, soit la loi sur les immeubles industriels municipaux et la loi sur les cités et villes (crédits de taxes, financement d'édifices industriels, financement d'entreprises, etc.)

Actuellement, si l'on compare sommairement les leviers existants au Québec par rapport à certaines provinces et à des états américains, les intervenants du Québec disposent de très peu de leviers et cela peut influencer sur notre compétitivité en matière de prospection d'investissement.

Le conseil d'administration de l'APDEQ a confié la présidence de ce comité à l'un de ses membres ayant acquis une grande notoriété et une longue expérience en matière de prospection industrielle, le directeur général de la Société de développement économique de Sherbrooke, M. Pierre Dagenais. Il dirigera un comité composé de professionnels spécialisés en développement industriel et technologique. Le comité poursuit trois principaux objectifs.

Pour un, il doit répertorier les principaux leviers locaux mis à la disposition des intervenants locaux de certaines provinces canadiennes et états américains. Ensuite, il évaluera les leviers mis à la disposition des intervenants industriels et technologiques du Québec et en effectuer une analyse. Enfin, il formulera des recommandations au gouvernement du Québec, plus précisément au ministre du Développement économique et régional et à celui des Affaires municipales.

Fort de cet exercice qui devrait être complété au plus tard au printemps 2004, l'APDEQ déposera, par la suite, ses recommandations au gouvernement du Québec.

L'APDEQ regroupe plus de 300 professionnels en développement économique, spécialisés en développement industriel et technologique, sur tout le territoire québécois. Depuis 45 ans, l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ) a pour mission de jouer un rôle stratégique dans le positionnement, la reconnaissance et le réseautage de ses membres. ■



Les commissaires industriels du Québec disposent d'outils moins concurrentiels que dans d'autres provinces ou États pour attirer les investissements.

L'homme Ford et les gens d'affaires : Un partenariat du tonnerre !



Alain Beauchamp

Affaires

Chez Dupont Ford, M. Alain Beauchamp et M. Daniel C. Robitaille offrent un programme conçu à l'intention des entrepreneurs et des propriétaires de PME qui exploitent des voitures et des camions dans le contexte de leur entreprise.



Daniel C. Robitaille

- ✓ Achat et location-bail de véhicules
- ✓ Pièces et accessoires
- ✓ Financement
- ✓ Service technique
- ✓ Réparation et entretien
- ✓ Garanties et programmes d'entretien



Denis Dupont
L'homme Ford

Dupont Ford

190, rue Moreau, Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 359-FORD (3673)
www.dupontford.com

LE DON D'ÊTRE LÀ

24 heures par jour
7 jours par semaine
365 jours par année

Dans le monde entier
Au coin de la rue



Croix-Rouge canadienne
Division du Québec

www.croixrouge.ca

1 800 JYCROIX
(1 800 592-7649)

VOYAGES Haut-Richelieu

42, rue Saint-Jacques Saint-Jean-sur-Richelieu

Noël au soleil

Une semaine tout inclus

Margarita 21 décembre 1 339\$
Puerto Plata 20 décembre 1 489\$
Holguin 20 décembre 1 459\$



Rens. :
Sylvie Charrier

Varadero 20 décembre 1 499\$
P. Vallarta 20 décembre 1 519\$
Ixtapa 23 décembre 1 799\$

**Ces prix sont par personnes sujet à changement sans préavis

Paris vol 23 décembre au 4 janvier 1 169\$

(450) 358-9449

(450) 358-2882

106155-316-gr

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA

Création d'un fonds de 25 millions destiné aux femmes entrepreneures

La Banque de développement du Canada (BDC) vient d'annoncer la création d'un nouveau fonds de 25 millions de dollars destiné aux femmes entrepreneures. La BDC désire multiplier ainsi les possibilités de financement pour les entreprises canadiennes en pleine croissance appartenant à des femmes.

Actuellement, au Canada, non seulement le nombre d'entreprises dirigées par des femmes augmente-t-il deux fois plus rapidement que la moyenne nationale, mais elles s'installent dans les secteurs de la fabrication, de la construction et de la nouvelle économie. En outre, la relève intergénérationnelle étant un phénomène de plus en plus répandu, de nombreuses jeunes femmes reprennent l'entreprise familiale.

Près de 150 sociétés canadiennes menées par des femmes affichent un chiffre d'affaires de 2 millions de dollars ou plus et connaîtront une expansion notable au cours des prochaines années. Grâce à cette initiative, la BDC compte fournir aux femmes entrepreneures les ressources voulues pour développer leurs activités et trouver de nouveaux débouchés à l'extérieur du pays. La Banque se servira



Les femmes occupent de plus en plus de place dans le monde des affaires.

aussi du fonds pour réunir des capitaux propres supplémentaires destinés aux femmes dont l'entreprise se spécialise dans certains segments du marché.

« Je félicite chaleureusement la Banque de développement du Canada qui reconnaît l'apport et qui encourage ce groupe d'entrepreneurs canadiens énergiques en plein essor », a déclaré Allan Rock, ministre de l'Industrie, en annonçant la nouvelle. « Les femmes entrepreneures apportent un point de vue nouveau et dynamique au milieu des affaires et contribuent largement à l'expansion économique de notre pays. »

Le fonds offrira principalement aux femmes entrepreneures un financement subordonné. Cette forme d'instrument hybride tient à la fois du financement par emprunt, car l'emprunteur est tenu de rembourser le prêt, et du financement par actions, car le remboursement est établi en fonction des flux de trésorerie plutôt que de la dépréciation de l'actif de l'entreprise.

« Les femmes entrepreneures représentent une force économique importante et grandissante au Canada, a expliqué Michel Vennat, président et chef de la direction de la BDC. Cette initiative va dans le sens des efforts soutenus que fait la

Banque pour que ces femmes d'affaires puissent accéder plus facilement à du financement. Nous souhaitons devenir le partenaire par excellence des femmes entrepreneures qui veulent nouer des relations stratégiques pour assurer l'expansion de leur entreprise. »

Le volume des prêts consentis par la BDC à des femmes entrepreneures s'est accru pour atteindre récemment la barre de 1,3 milliard de dollars. Aujourd'hui, le portefeuille de la BDC rassemble 5 000 de ces femmes, dont le nombre a presque doublé depuis le milieu des années 1990.

La BDC entretient des rela-

tions étroites avec les femmes du milieu des affaires. Elle a récemment parrainé la mise sur pied de sections de la Women Presidents' Organization (WPO) à Toronto. Par l'entremise de cette organisation, les femmes chefs d'entreprise ont accès à un vaste réseau afin de promouvoir leurs produits ou leurs services ici et à l'étranger. En février 2003, la BDC a organisé un repas rencontre lors du congrès annuel de la WPO à Washington, au cours duquel les membres canadiens ont pu rencontrer leurs homologues américains et établir des relations d'affaires avec eux. La Banque a également commandité le séminaire Blueprint for Your Business Success offert par le centre pour les femmes en affaires de l'Université de Mount Saint Vincent, ainsi que le prix Succès soutenu décerné lors de la 12^e cérémonie annuelle de remise des Prix canadiens de l'entrepreneuriat féminin Rotman.

La Banque de développement du Canada est une institution financière qui appartient entièrement au gouvernement du Canada. Elle joue un rôle de chef de file en fournissant des services financiers et des services de consultation aux PME canadiennes, et accorde une attention particulière aux entreprises exportatrices et à celles du secteur de la technologie. L'adresse de son site Internet est www.bdc.ca. ■

Vous avez une idée en or ?

IQ Investissement Québec

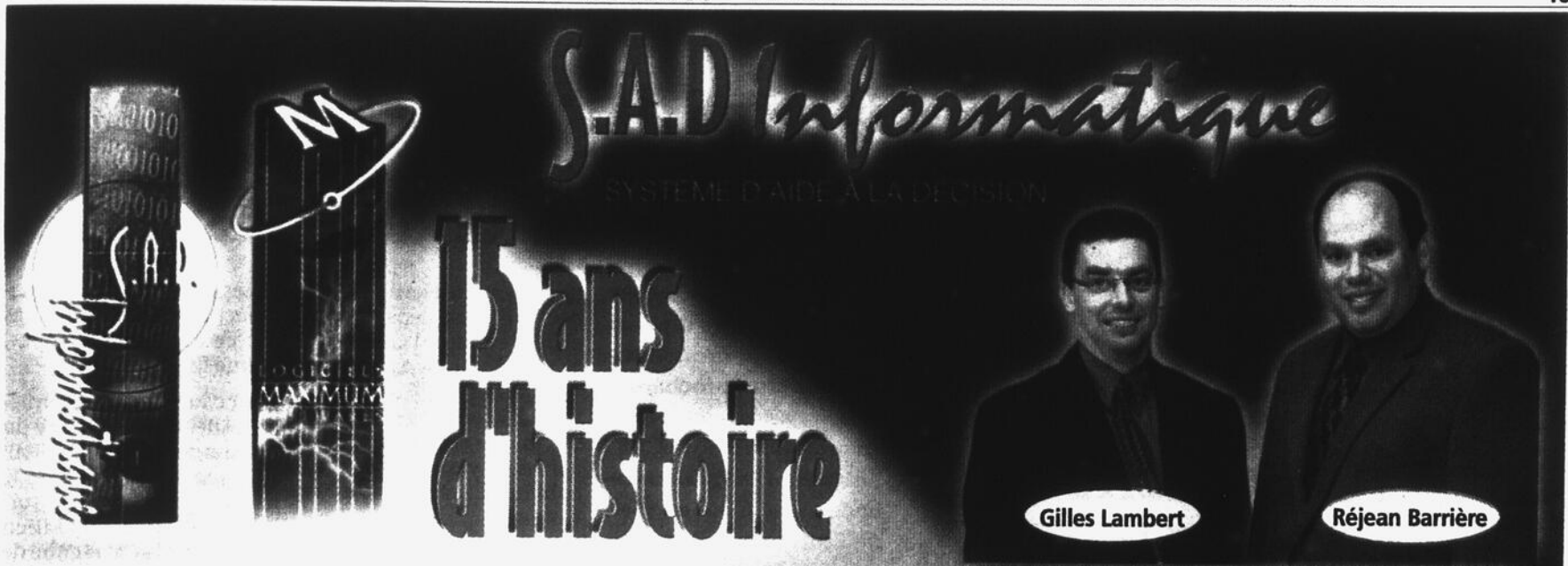
Nous avons
du financement
à la pièce.

Vous cherchez du financement pour vous tailler une place de choix et vous établir dans de nouveaux marchés ? Vous souhaitez bénéficier du coup de pouce nécessaire au démarrage de votre projet ? Communiquez avec nous et nous verrons ensemble quelle solution d'affaires pourrait vous permettre de réaliser vos ambitions.

Pour un premier contact :

1 866 870-0437

www.investquebec.com



SAD informatique a été fondée en 1989 par Monsieur Réjean Barrière. Motivé par son sentiment d'appartenance à sa région, sa qualité de vie... et son désir d'éviter la faune automobile montréalaise, Monsieur Barrière a choisi d'installer son entreprise à Saint-Jean-sur-Richelieu.

Après avoir obtenu son baccalauréat en administration, Monsieur Barrière devient employé d'une firme d'intégration de systèmes informatiques en gestion. En quatre ans de service, il constate plusieurs lacunes dans les logiciels existants alors sur le marché. «Le manque de flexibilité de ces logiciels nous plaçait constamment entre l'arbre et l'écorce: le manufacturier du logiciel et l'utilisateur.» explique-t-il. Une seule avenue était possible: créer son propre logiciel et en assumer l'implantation en entreprise.

Il y a 15 ans, ce natif de Mont Saint-Grégoire était seul à la barre de la compagnie, jusqu'à l'arrivée de son associé, Monsieur Gilles Lambert, en 1991. Aujourd'hui, SAD Informatique compte 25 employés à Saint-Jean-sur-Richelieu et trois à son bureau de Québec. «Nous avons des clients partout dans la province. Le bureau de Québec nous permet de maintenir un meilleur service à la clientèle et d'économiser beaucoup de temps de voyage.» ajoute Monsieur Barrière.

Malgré que le marché de l'informatique et des nouvelles technologies subisse un ralentissement depuis quelques années, SAD Informatique a su maintenir sa croissance. En effet, depuis 1989 l'entreprise a poursuivi son expansion chaque année. «L'expansion est de 30 à 40% par année et nous augmentons notre part de marché considérablement.» dit-il.

Professionalisme et humanité

SAD Informatique développe des applications de gestion de type ERP (Entreprise Ressources Planning). Concepteur du logiciel Maximum et responsable de son implantation en entreprise, la compagnie concentre ses activités principalement dans la PME. «80% de notre marché est dans le secteur manufacturier, de la distribution et du service après-vente.» explique Monsieur Barrière.

Le défi à relever était de rendre le logiciel suffisamment flexible pour briser le lien de dépendance entre le client et le fournisseur informatique. Les recherches et le développement du logiciel Maximum de SAD informatique ont porté fruits. Monsieur Barrière ajoute: «Nous voulons que le client puisse gérer son système informatique par lui-même, et suivre ainsi l'évolution des besoins de son entreprise. Nous avons innové en développant des outils merveilleux qui permettent à l'utilisateur de modéliser facilement son application pour la rendre conforme à ses procédures de travail, sans toutefois nécessiter l'intervention ou les connaissances d'un informaticien.»

Bien que S.A.D. Informatique ait des clients en Europe et aux États-Unis, elle dessert principalement une clientèle étendue de Toronto à Halifax. «Nous commençons à déranger sérieusement les principaux joueurs américains et européens. En plus de la qualité et la souplesse du logiciel, notre façon de faire avec le client nous place dans une catégorie à part.» confie Réjean Barrière.

S.A.D. Informatique privilégie une approche de véritable partenariat d'affaires avec chacun de ses clients. Cette attitude a été profitable pour tous et a

permis d'atteindre un taux très enviable d'implantations complétées avec succès.

Le logiciel Maximum étant entièrement modulaire, le client acquiert les modules qui correspondent à ses besoins propres: comptabilité, gestion d'inventaire, gestion de la production, calcul du prix de revient, planification de la production, paie, ressources humaines, entretien préventif, etc. «Nous avons plus de 35 modules qui permettent de gérer efficacement tous les départements d'une entreprise.» précise Réjean Barrière.

L'humain avant tout

La compétition est féroce. Bien que le logiciel doive satisfaire les besoins du client et être fiable pour qu'on l'apprécie, la réussite de SAD Informatique réside d'abord dans son service à la clientèle. «Ce qui est important, c'est la façon de faire. Nous travaillons avec des individus qui ont leurs propres personnalités. Nous devons nous y adapter rapidement. Quand nous procédons à une implantation du système informatique, nous travaillons avec 10, 30 et même 60 personnes qui auront à interagir avec le logiciel.» dit Réjean Barrière. Il est important de bien comprendre que ces personnes sont des utilisateurs, et non des spécialistes en informatique.

«Il est important de souligner que près de 50% du succès d'une implantation repose sur le facteur humain.» nous rappelle Monsieur Barrière. Plusieurs personnes mettent l'emphase sur l'aspect technique uniquement. L'aspect psychologique d'une implantation est souvent mis au rancart, près de la boîte identifiée «l'environnement bureautique»

Agrandissement... numéro 3!

L'expansion de SAD Informatique l'a déjà amenée à déménager dans des locaux plus vastes à deux reprises. Après seulement quelques années, l'équipe se sent de nouveau à l'étroit. Cette fois-ci, c'est l'agrandissement qui est l'option retenue. L'entreprise doublera donc sa superficie en passant de 5 600 pi. carrés à 11 200 pi. carrés.

En agrandissant les bureaux et l'atelier technique, Réjean Barrière prévoit l'embauche d'une dizaine de nouveaux professionnels: programmeurs, formateurs, personnel technique, représentant, infographiste, etc. Le recrutement débutera au début de l'année 2004. Il y aura, entre autres, un laboratoire de test de réseau et plusieurs salles dédiées au personnel de programmation. Les rénovations commenceront dès janvier 2004.

Aujourd'hui, le logiciel Maximum est implanté dans plus de 700 entreprises. L'énergie investie à l'aspect humain et le professionnalisme ont propulsé S.A.D. Informatique au premier plan dans son domaine. Ces grandes forces assurent à l'entreprise johannaise un avenir des plus prospères.

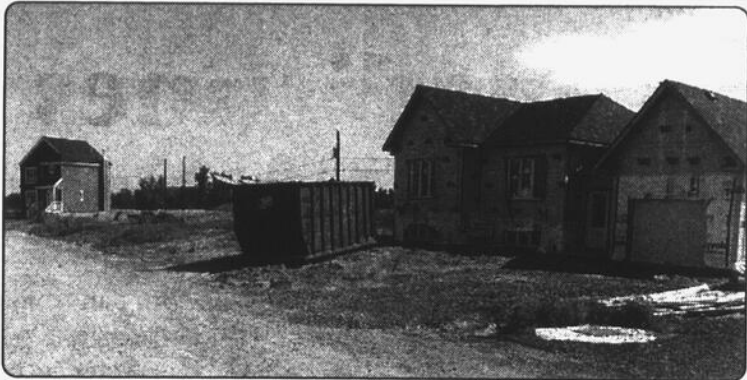


PUBLIC-REPORTAGE



925 F, Pierre-Caisse, Saint-Jean-sur-Richelieu

(450) 349-1231



Le boom dans la construction a été un stimulant pour la croissance des PME.

Le vieillissement de la population stimule la croissance des PME

Le vieillissement de la population et le boom de l'immobilier depuis quatre ans ont stimulé les PME canadiennes, selon l'étude «Les PME au Canada - une force en pleine croissance», réalisée par la banque CIBC.

«Au cours de la prochaine décennie, l'effectif du groupe des plus de 85 ans augmentera de plus de 50%», indique Benjamin Tal, économiste principal, Marchés mondiaux CIBC. «Avec le vieillissement de la population, les soins à domicile et les services funéraires sont des secteurs qui offriront aux PME d'importantes occasions de croissance dans l'avenir.»

L'élan actuel dans les soins de santé à domicile et les services funéraires devrait s'amplifier. En ce qui a trait aux services funéraires, où prédominent les entreprises familiales (détenues et exploitées par la famille), le nombre d'entreprises a fait un bond de 26% depuis 1995. L'avenir du secteur est prometteur, les baby-boomers ayant de plus en plus tendance, en vieillissant, à conclure à l'avance des contrats de services funéraires. Dans le secteur des services aux personnes et aux ménages, ce sont les soins de san-

té à domicile qui donnent lieu à la plus forte création de PME, avec une hausse de 25% depuis 2000.

La vigueur du marché de l'habitation a entraîné la création d'environ 300 000 nouveaux emplois depuis 2000, et on estime qu'environ 200 000 de ces emplois ont été créés par des PME au Canada. La vente d'une maison entraîne des dépenses de consommation supplémentaires que l'on évalue à 20 000 \$, ce qui vient amplifier les retombées pour les PME.

«Les PME regroupent près de 70% des emplois dans la construction et l'immobilier», précise M. Tal. «Un grand nombre des nouveaux emplois générés par la vigueur du marché de l'habitation ont donc été créés par les PME.»

Au cours des cinq prochaines années, l'ensemble du secteur des services marquera de façon encore plus déterminante les perspectives d'avenir des PME au Canada. Le secteur des services regroupe plus de 50% des travailleurs indépendants. En outre, les PME emploient la moitié des 10 millions de Canadiens qui travaillent dans ce secteur. ■

ÉTUDE DE LA CIBC

Les PME québécoises ont un fort potentiel de croissance

Les PME du Québec présentent un fort potentiel de croissance pour les cinq prochaines années, selon une étude en profondeur de la CIBC intitulée «Les PME au Canada - une force en pleine croissance». Actuellement, le Québec compte 23% des PME au Canada, et ce chiffre pourrait bientôt dépasser les 25% avec l'accélération de leur rythme de croissance.

«L'essor du secteur des services au Québec et le poids important de l'activité manufacturière font de cette province un foyer de développement prometteur pour les PME», estime Benjamin Tal, économiste principal, Marchés mondiaux CIBC.

Les PME et les micro-entreprises bénéficient d'un

taux de survie élevé au Québec, qui n'est dépassé à ce chapitre que par l'Ontario et la Colombie-Britannique. Au Québec, 68% des PME (de 6 à 50 employés) et 47% des micro-entreprises (de 0 à 5 employés) ont une probabilité de survie de plus de trois ans.

«Ces chiffres impressionnants sont en partie attribuables aux liens comparativement plus solides unissant les grandes entreprises et les PME de cette province et au niveau plus élevé d'impartition qui en découle, notamment dans le secteur manufacturier», ajoute M. Tal.

Malgré une économie passablement vigoureuse, le taux de création des PME a été relativement faible en 2002. Le nombre d'entreprises de moins de 50 employés a diminué de 0,7%. «Cette baisse reflète la dépendance des PME québé-

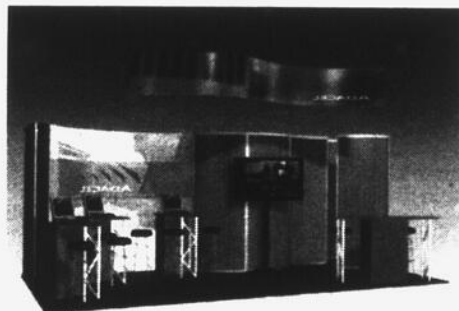
coises envers le secteur manufacturier, qui ne s'est pas encore tout à fait rétablie», estime M. Tal.

Au cours des cinq dernières années, la croissance du rythme de création des PME au Canada a surtout été le fait des grands centres urbains. Le nombre de PME en zones rurales a reculé de 0,5% en 2002. À l'heure actuelle, 62% des PME au Canada exercent leurs activités dans de grands centres urbains. Au Québec, ce chiffre s'établit à 62,5%, les petites localités ou les zones rurales regroupant 37,75% des PME. «Le nombre élevé de PME en centres bancaires devrait favoriser le maintien des activités des PME au Québec», indique M. Tal.

Pour obtenir une copie de l'étude intitulée «Les PME au Canada - une force en pleine croissance», il faut consulter le site www.cibc.com/pme. ■

L'espace vous appartient...

Vous êtes libre d'en faire ce que vous voulez !



media...
systems

Design
Location, Vente
Stand d'exposition
portatif et sur mesure



Garantie
à
vie



Congrès
Foires
Conférence
Présentation
Salle de montre

Le "duo kit"

Obtenez un support à bannière duo Sprint
à l'achat d'un stand portatif duo blue de 10' courbe

duo.blue

905 Gaudette, St-Jean-sur-Richelieu, Qc J3B 7S7

888 349 6912

www.mediasystems.ca

INTERFACE
GRAPHIQUE

200-855-Grand-Bernier-N
Saint-Jean-sur-Richelieu
Québec, Canada J3B 6M8

Tel: (450) 542-9777

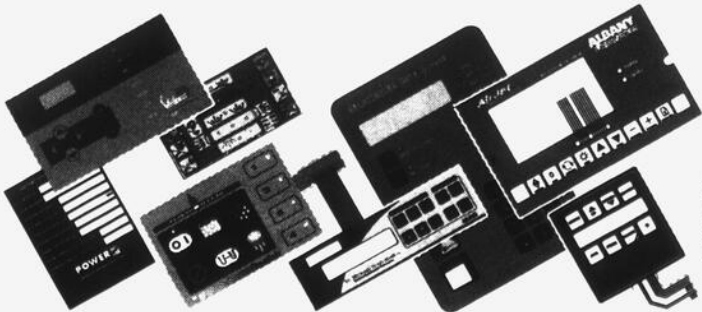
www.interface-graphique.com

claviers à membrane

faces graphiques

décalcomanies

Au service des manufacturiers locaux ...



SONDAGE CIBC - DÉCIMA

La majorité des PME canadiennes prévoient une croissance

La majorité des entrepreneurs canadiens prévoient élargir ou accroître leurs activités au Canada. Voilà ce que révèle un sondage téléphonique mené récemment par le Centre de recherche Décima pour le compte de la Banque CIBC.

«Le mouvement d'expansion est bien présent parmi les PME canadiennes et il se répand», a commenté Rob Paterson, premier vice-président des Services à la PME CIBC. «Notre sondage indique que les propriétaires de PME ont confiance dans l'économie canadienne, demeurent optimistes et vont de l'avant.»

Selon le sondage, la confiance des propriétaires de PME dans l'avenir gagne du terrain. En effet, près de la moitié (46%) considèrent que leur entreprise réussit mieux aujourd'hui que l'an dernier, et plus de la moitié (56%) estiment que la probabilité que leur entreprise réussisse s'améliorera au cours de la prochaine année.

Une telle attitude optimiste envers leurs perspectives d'avenir a incité de nombreux entrepreneurs canadiens à étendre leurs activités. Ainsi, le sondage démontre que 54% des propriétaires canadiens de PME prévoient élargir ou accroître leurs activités au Canada au cours des deux prochaines années. Et parmi ceux tablant sur une croissance, 57% envisagent des embauches et 54% projettent d'investir dans du nouvel équipement ou de nouvelles technologies.

Au Canada, près de une PME sur trois existe depuis moins de cinq ans, ce qui confirme la réalité du boom entrepreneurial que connaît le pays. Publié par la Banque CIBC en 2002, le rapport économique intitulé «Small Business: Today and Tomorrow» révèle que les microentreprises (entreprises avec moins de cinq employés) constituent le segment le plus dynamique du secteur des PME.

Environ un ménage canadien sur cinq compte un membre qui exploite, sous une forme quelconque, une microentreprise à domicile, catégorie qui représente près de 80% des PME canadiennes.

LES FAITS

Perception du succès actuel de la PME comparativement à l'an dernier: meilleure 46%; presque semblable 37%; pire 16%; ne sait pas - non déclarée 1%.

Perception du succès actuel de la PME comparativement à l'année prochaine: meilleure 56%; presque semblable 35%; pire 5%; ne sait pas - non déclarée 4%.

Propriétaire de PME qui prévoit élargir ou accroître leurs activités au Canada: oui 54%; non 41%; ne sait pas - non déclaré 5%.

Projets de croissance ou d'expansion les plus fréquents parmi les PME: embaucher 57%; investir dans de nouvelles technologies ou de l'équipement nouveau 54%; investir dans de plus grands locaux



Les propriétaires de PME se montrent optimistes.

35%; investir dans l'ajout de sites 25%.

Le sondage a été effectué en septembre 2003 auprès d'un échantillon aléatoire de 1 351 propriétaires canadiens d'une PME. (Ces entreprises comptent de 1 à 15 employés, y compris le propriétaire; leur chiffre d'affaires était inférieur à 5 millions de dollars pour 2002.) Étant donné la taille de cet échantillon, les résultats sont considérés comme exacts 19 fois sur 20 selon une marge d'erreur de + ou - 2,7 par rapport à ce qu'ils auraient été si tout le groupe d'entreprises comptant de 1 à 15 employés avait été sondé. L'échantillon des répondants est représentatif de la répartition régionale et du nombre d'employés des PME du Canada, selon le Profil des petites entreprises de 2002 publié par Statistique Canada. ■



TELUS
mobilité

Majestech Inc.
(Détailant autorisé)

(Coin Grand-Bernier et Pierre-Caisse)

**NOUVEAU
MODÈLE!**

199\$
(moins) **200\$***
prix régulier
rabais en magasin



GRATUIT
Étui (Valeur 30\$)
Chargeur d'auto (Valeur 39\$)

SUPER OFFRE MIKE
Notre meilleure promotion de l'année!

Lorsque le client signe :	Il obtient :
sur contrat de 2 ans :	3 mois d'appels locaux gratuits avec les modes Téléphone et Contact Direct - Privé (incluant les interurbains faits par Contact Direct)
sur contrat de 3 ans	6 mois d'appels locaux gratuits avec les modes Téléphone et Contact Direct - Privé (incluant les interurbains faits par Contact Direct)

**Par exemple, prenons Parlez efficacement 40 avec 25% de minutes excédentaires.
S'applique uniquement aux nouvelles mises en service.

Forfait téléphone 40\$
SOIRS ET WEEK-ENDS ILLIMITÉE

- Jusqu'à 400 minutes téléphone
- Afficheur inclus
- Paget inclus
- Jusqu'à 200 minutes C.B.
- Messagerie vocale incluse
- 2^e ligne en attente incluse

*Offre valable jusqu'au 31 décembre 2003 sur une mise en service sur entente tarifaire de 2 à 3 ans sur appareil neuf. Prix peut varier selon le modèle. Taxes non incluses. Voir détails en magasin.



TELUS
mobilité

Tél. : (450) 348-7479

855, chemin Grand-Bernier Nord, local 100, Saint-Jean-sur-Richelieu

133114719-3F6-TGT



LDHR
Laboratoire Dentaire
du Haut-Richelieu Inc.



- SERVICE COMPLET DE FABRICATION
DE PROTHÈSE FIXE

IPB EMPRESS

Gabriel Michon, t.d.

460, boul. du Séminaire
Saint-Jean-sur-Richelieu
Tél./télé. : (450) 359-0204
Sans frais : 1-800-569-6991

119957-316-QR

Les Québécois se forment plus

Le taux de participation des Québécois à des activités de formation a augmenté depuis la dernière enquête de Statistique Canada. Les résultats d'un sondage CROP, commandé par l'Institut canadien d'éducation des adultes (ICEA), révèlent qu'un adulte sur trois âgés de 18 ans et plus participe actuellement ou a participé au cours de la dernière année à une activité de formation, ce qui représente 1,8 million de Québécois.

En 1997, ce taux était d'un adulte sur cinq, le deuxième plus bas taux au Canada à cette époque. «Un événement qui valorise l'éducation tout au long de la vie, tel la Semaine québécoise des adultes en formation, est incontournable pour susciter l'intérêt de la population en vue du développement de la société québécoise, surtout dans un contexte de pénuries de main-d'oeuvre.» déclare Bernard Normand, directeur général de l'ICEA.

Toujours selon le sondage CROP, 57% des personnes ayant 12 ans et moins de scolarité, comparé à 21% des personnes ayant

plus de 12 ans de scolarité, n'ont jamais participé à des activités de formation depuis qu'elles ont quitté leurs études. Du point de vue des revenus des ménages, 2 personnes sur 3 ayant des revenus de moins de 20 000 \$ n'ont jamais participé à des activités de formation, tandis que c'est seulement 1 sur 4 chez les personnes ayant des revenus de 60 000 \$ et plus.

«On constate ici une inégalité marquante. C'est pour cette raison que la Semaine québécoise des adultes en formation a un double objectif: rejoindre les personnes peu scolarisées afin de susciter leur goût d'apprendre en leur montrant les mille et une façons d'apprendre et encourager les personnes qui se forment déjà» commente M. Normand.

Autre fait saillant de ce sondage, révélé par la question «Qui a payé le coût de votre activité de formation?», 56% des répondants ont vu leur formation payée par leur employeur tandis que 26% ont dû la payer eux-mêmes.

Élément inquiétant, l'accessibilité à la formation est aussi très inégale.

Pour 71% des personnes ayant un revenu de ménage supérieur



La participation des Québécois à des activités de formation a augmenté.

à 60 000 \$, c'est l'employeur qui a payé la formation. Alors que 51% des personnes ayant un revenu de ménage inférieur à 20 000 \$ ont elles-

mêmes payé leur formation.

Selon M. Normand, «nous avons ici un autre argument convaincant dans le débat de société entourant l'élimina-

tion de la pauvreté au Québec. L'accessibilité à la formation est un moyen efficace pour changer la situation précaire des personnes, peu importe leurs attributs. Bref, apprendre, ça vaut le coup!»

Le sondage téléphonique a été réalisé du 18 au 29 septembre 2003 auprès de 1002 répondants dans le cadre du sondage omnibus CROP-Express. La marge d'erreur est de 3 points, 19 fois sur 20. Les personnes âgées de 18 ans et plus n'ayant jamais connu de période d'absence aux études sont exclues de l'échantillon. ■

Budget fédéral: l'ACCOVAM formule ses recommandations

L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) a publié la semaine dernière son mémoire intitulé «Occasions de croissance en vue du budget fédéral 2004».

Prenant la parole devant le Comité permanent des finances de la Chambre des communes, le président et chef de la direction de l'ACCOVAM, M. Joe Oliver, a exhorté le gouvernement à «continuer de resserrer les dépenses et, dans un contexte d'équilibre budgétaire, à consacrer des ressources additionnelles à la réduction des impôts».

L'ACCOVAM félicite le gouvernement pour les récentes mesures qu'il a prises afin de résoudre les problèmes de confiance qui ont miné les marchés.

L'Association applaudit notamment la création d'équipes intégrées d'application de la loi dans le marché, lesquelles consacreront toutes leurs activités aux cas de fraudes dans les marchés financiers, et est heureuse de participer à cette importante initiative.

L'Association recommande au gouvernement:

- de réduire le taux d'inclusion

des gains en capital pour le ramener de 50% à 25% sur les capitaux mobilisés par les petites sociétés ouvertes;

- d'abaisser les taux d'imposition des sociétés et d'accélérer l'abolition des impôts sur le capital;
- de valoriser le programme des REER en haussant le plafond des cotisations;
- de mieux définir le traitement fiscal applicable aux prêts de parts de fiducies de fonds de placement;
- d'augmenter le crédit d'impôt pour dividendes.

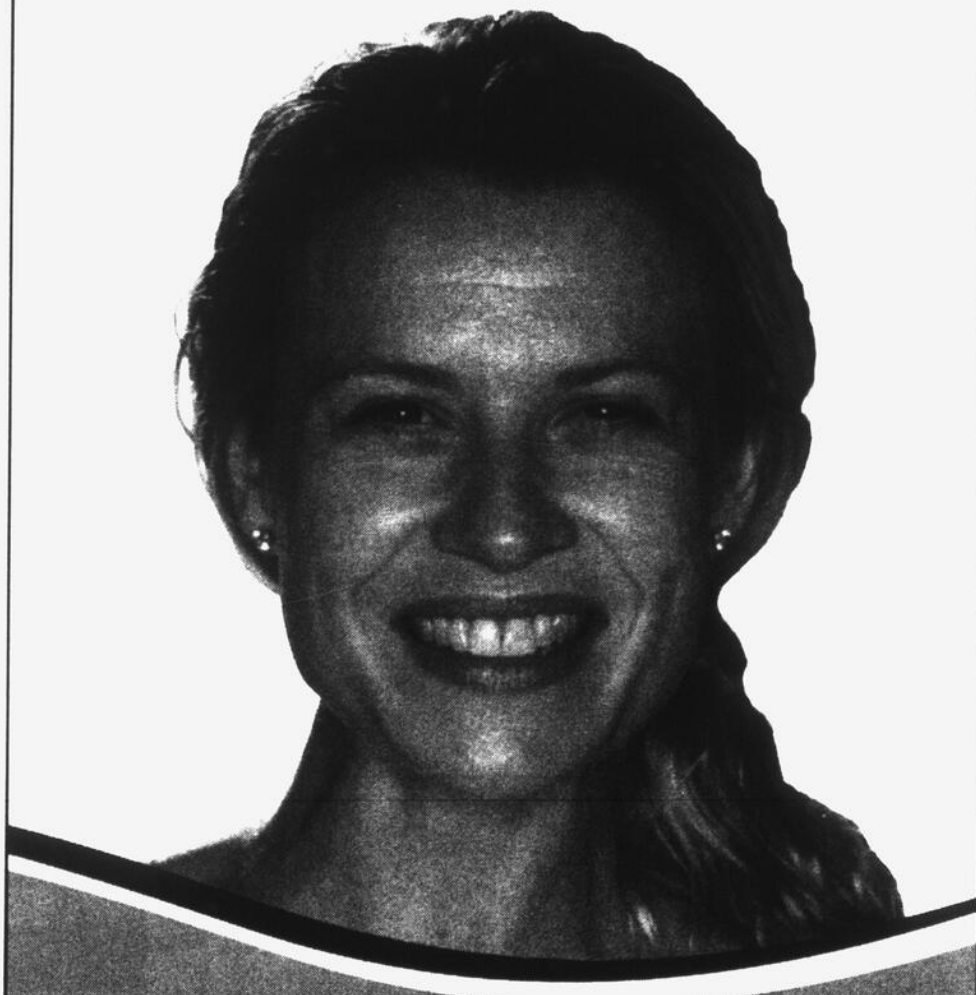
M. Oliver a aussi réitéré qu'il était urgent de réformer le régime réglementaire afin d'accroître l'efficacité et la compétitivité des marchés des capitaux canadiens.

On peut consulter le mémoire Occasions de croissance sur le site Web de l'ACCOVAM, au www.ida.ca.

L'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières est l'organisme national d'autorégulation et de représentation du secteur des valeurs mobilières. L'Association a pour mission de protéger les investisseurs et de favoriser l'efficacité et la compétitivité des marchés des capitaux canadiens. ■

2^e édition du Salon de l'entrepreneuriat féminin

Le vendredi 21 novembre 2003



Je prends ma place !
Kiosques, ateliers, dîner-conférence

Inscrivez-vous dès maintenant au

(450) 359-9999

www.haut-richelieu.qc.ca



Centre local de développement économique du Haut-Richelieu (CLD)

Une réalisation du Comité consultatif «conditions féminines» du Conseil économique du Haut-Richelieu (CCE)

Pavillon Dextraze
Campus du Fort St-Jean
de 7h30 à 17h

130114718-306-9

RÉGIE DU BÂTIMENT

Nouvelle garantie pour les maisons neuves

La Régie du bâtiment du Québec a autorisé le 24 octobre dernier un nouvel administrateur dans le cadre du Plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs. La Garantie des maîtres bâtisseurs devient donc le troisième organisme pouvant accréditer des entrepreneurs généraux désirant oeuvrer dans le domaine de la construction des bâtiments résidentiels neufs de moins de quatre étages.

Rappelons que seuls les entrepreneurs accrédités à ce plan de garantie peuvent

construire de tels bâtiments résidentiels. Ils doivent du même coup offrir à leur clientèle la garantie obligatoire rattachée à ces bâtiments.

QUALITÉS DE L'ADMINISTRATEUR

Seule une personne morale dont l'unique objet est d'administrer les garanties financières liées à l'exécution de travaux de construction peut obtenir de la Régie du bâtiment l'autorisation d'administrer le plan de garantie.

L'administrateur doit se conformer à des règles semblables à celles qui régissent les compagnies d'assurances et qui visent à assurer sa solvabilité et la transparence de sa gestion: dépôt d'un cau-

tionnement, assurance, apport au début des opérations, maintien dans un compte en fidéicommis désigné «compte de réserves» des sommes destinées à garantir les obligations découlant du plan, plan stratégique d'opération, états financiers, rapport annuel à la Régie du bâtiment, etc.

RÔLE DES ADMINISTRATEURS

Les administrateurs doivent élaborer un programme d'inspection, le faire approuver par la Régie du bâtiment du Québec et en assurer l'application. Ils doivent fournir à l'entrepreneur, pour effectuer avec l'acheteur l'inspection préreception des bâtiments, une liste préalable



Trois plans de garantie de maisons neuves sont maintenant offerts aux consommateurs.

d'éléments à vérifier pour chaque catégorie de bâtiment. Ils doivent transmettre à la Régie tout renseignement pouvant influencer sur la délivrance ou le renouvellement de licences d'entrepreneurs et assurer la formation de ceux-ci à l'égard du programme. Enfin, chaque administrateur doit confectionner et tenir à jour un registre public renfermant l'adresse des chantiers

de l'entrepreneur et, le cas échéant, les décisions arbitrales qui le concernent.

Les administrateurs autorisés par la Régie du bâtiment du Québec sont La Garantie habitation du Québec (Qualité-Habitation), La Garantie des bâtiments résidentiels neufs de l'APCHQ et maintenant La Garantie des maîtres bâtisseurs. ■

Fabrication du Haut-Richelieu

FIERS PARTICIPANTS

à L'ACTIVITÉ économique du Haut-Richelieu

INDUSTRIES ULTRATAINER INC.

Président :
Monsieur Marc Charbonneau

350, rue Saint-Louis
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
J3B 1Y4

Tél. : (450) 359-3651
Télé. : (450) 359-3653

www.ultratainer.com

Exportation : États-Unis
Contenants réutilisables en acier



Pierre Lenoir

Impressions commerciales et personnelles

1079, rue Principale,
Saint Paul de l'Île aux Noix
(Québec) J0J 1G0

T 450.291.5215 Fax : 450.291.3751



USINAGE EUROTÉCH (2000) INC.

Propriétaire:
Monsieur Marc Godeau

842, chemin des Vieux Moulins
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J2Y 1H2

Tél. : (450) 347-4026
Télé. : (450) 347-7510

Employés de bureau : 2

Employés d'usine : 3

Atelier d'usinage/CNC



PLASTIQUES GYF LTÉE

Président :
Monsieur Germain Veronneau

37, rue Tremblay
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J2X 2T5

Tél. : (450) 347-5858
Télé. : (450) 347-9714

Employés de bureau : 4

Employés d'usine : 9

Exportation :
États-Unis, France et Allemagne
Moulage et formulation de polyuréthane flexible à rigide



H. MILOT INC.

Propriétaires : Monsieur Alain Yvan
et Serge Milot

1025, rue des Carrières
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
J3B 6Y8

Tél. : (450) 347-2511

Télé. : (450) 347-2075

Employés de bureau : 7

Employés d'usine : 23

Exportation : États-Unis
Travaux de métal en feuilles, tourets, pièces de tous genres sur commande



Président :
Monsieur Jean-Marc Raymond
750, rue Rossiter
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
J3B 8J1

Tél. : (450) 349-6925
Télé. : (450) 349-6924

Employés de bureau : 2

Employés d'usine : 6

Exportation : États-Unis
Imprimerie et fabrication de sac en polyéthylène

Question Retraite aide les Québécois dans la planification de leur retraite

C'est dans le cadre du Mois de la planification financière de la retraite qu'un nouvel organisme destiné à sensibiliser la population québécoise à l'importance de bien préparer sa retraite vient officiellement d'être lancé. Question Retraite, le groupe pour la promotion de la sécurité financière à la retraite, s'est donné comme mission d'encourager et de mettre en place des activités visant à informer et à sensibiliser les Québécois à l'importance d'assurer leur sécurité financière à la retraite et les orienter vers les moyens pour la réaliser.

La présidence de Question Retraite est assumée par M. Marc Lacroix qui se dit fort heureux d'avoir pu réunir autour d'une même table près d'une vingtaine d'organismes provenant tant des secteurs public que privé mais orientés vers le même objectif.

«Si Question Retraite a vu le jour, c'est que nous avons constaté une sérieuse méconnaissance des revenus que les gens pensent qu'ils auront lorsque viendra le temps de leur retraite. Il était important, à nos yeux, de créer un regroupement véhiculant de l'information neutre et crédible en matière de sécurité financière à la retraite, de dire M. Lacroix. Nous avons réuni, à ce jour, 19 partenaires oeuvrant dans des domaines variés, qui veulent fournir aux Québécois de l'information pertinente et les outils appropriés pour les inciter à agir le plus tôt pos-

sible pendant leur vie active, car leur qualité de vie à la retraite en dépendra grandement», a-t-il poursuivi.

VEILLISSEMENT DE LA POPULATION

Le Québec va connaître un vieillissement accéléré de sa population et des bouleversements démographiques importants sont prévus. La population vieillissant à un rythme plus accéléré qu'ailleurs, la chute du taux de natalité et l'augmentation de l'espérance de vie expliquent aussi ce phénomène. Au cours des dix prochaines années, le nombre de bénéficiaires d'une rente de retraite augmentera de 39%. En l'an 2000, le Québec comptait cinq travailleurs pour un retraité. En 2030, ce sera deux pour un.

Dans ce contexte, la situation financière des futurs retraités suscite la réflexion. Plus d'un travailleur sur deux n'est pas couvert par un régime complémentaire de retraite (RCR) ou un fonds de pension. Ce problème touche trois travailleurs sur quatre dans le secteur privé. Contrairement aux grandes entreprises, dont 87% possèdent un RCR, 85% des PME n'en ont aucun. Près de 30% des contribuables âgés de 25 à 54 ans ne sont pas couverts par un «fonds de pension» ni titulaires d'un REER. Ils ne disposeront, à leur retraite, que des revenus de base que représentent les régimes publics et de leurs épargnes personnelles. Il est fort probable que cela ne sera pas suffisant. À ce portrait, ajoutons que

33% des familles dont la personne a le revenu le plus élevé et est âgée de 45 à 65 ans, auront à 65 ans un taux de remplacement de leur revenu inférieur à 65%, même si elles épargnent jusqu'à 65 ans ! Et, au Québec, l'âge moyen de la retraite est de 61 ans.

ACTIVITÉS

L'une des activités les plus importantes auxquelles Question Retraite s'associe est le Mois de la planification financière à la retraite qui se déroulera tout au long du mois d'octobre. Plusieurs activités de sensibilisation et d'information auprès de la population sont prévues et tous les membres du groupement ont mis l'épaule à la roue afin d'organiser des activités susceptibles de rejoindre la population. Parmi ces activités, mentionnons: des séances d'information dans les entreprises des régions de Montréal, Trois-Rivières et Québec; la publication dans les quotidiens d'un cahier spécial sur la planification financière à la retraite; une campagne de publicité radiophonique et la diffusion d'information sur les revenus de retraite par l'intermédiaire des sites Internet et des publications des organismes membres.

Pour Marc Lacroix, le défi est de taille mais non insurmontable. «Afin d'aider les Québécois à le relever, Question Retraite sera de plus en plus présent. Notre rôle est à caractère socio-économique et l'impact des gestes que pose notre groupement aura, je

le souhaite, une portée significative sur l'avenir de notre société. Si nous réussissons à amorcer ne serait-ce qu'une certaine prise de conscience, je considérerai que notre travail n'aura pas été vain», de conclure M. Lacroix.

Notons enfin que les 19 partenaires de Question Retraite sont la Régie des Rentes du Québec, l'Association des banquiers canadiens, Bâtiment-Fondation CSN, Centre Éducationnel Inter-âge (CEGEP Marie-Victorin), Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance de l'Université Laval, Chambre de commerce du Québec, Confédération des syndicats nationaux (CSN), Conseil du patronat du Québec, Desjardins sé-

curité financière, Épargne Place-ments Québec, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec (FTQ), Fonds de solidarité FTQ, Institut québécois de planification financière, Mutuelle des fonctionnaires du Québec (La Capitale, groupe financier), Regroupement des consultants en avantages sociaux du Québec, Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec, SSQ Groupe financier, Mercer, consultation en ressources humaines, Développement des ressources humaines Canada (DRHC fournit une contribution financière mais ne fait pas partie des partenaires officiels). ■



INDUSTRIES B. RAINVILLE INC.

SERVICES

Usinage

Soudure

ÉQUIPEMENTS

Rectifieuse

plieuse

Cisaille

tour

Coupeuse au fil

CNC

CMM

«Jig bore»

Serge Benjamin
Président

La Régie des rentes du Québec offre un bulletin en ligne

La Régie des rentes du Québec (RRQ) a maintenant un bulletin d'information en ligne: Liaison RRQ. On peut s'y abonner ou le consulter sur le site Internet de la Régie à l'adresse www.rq.gov.qc.ca.

Ce cyberbulletin livre une information à la fois brève et complète sur les programmes et services de la Régie ainsi que des conseils pratiques qui vous aideront à prendre les bonnes décisions à des étapes ou dans des situations parmi les plus importantes de votre vie.

Le premier numéro de Liai-

son RRQ est consacré à la planification financière de la retraite. Il souligne l'arrivée d'un nouveau joueur, Question Retraite, le premier groupement public-privé dédié entièrement à la promotion de la sécurité financière à la retraite. On peut aussi y lire, entre autres, le résultat d'un sondage sur l'opinion des Québécois et Québécoises en regard des sources d'information et de la qualité de l'information sur la planification financière. Des trucs et astuces pour une retraite réussie, des conseils spécialement destinés aux femmes et

un article pour expliquer aux jeunes adultes ce qu'est la Régie des rentes complètent ce premier numéro.

Avec Liaison RRQ, la Régie des rentes du Québec poursuit son avancée dans l'ère des nouvelles technologies de l'information. Sa facture résolument design et la diversité de ses contenus promettent d'attirer les jeunes adultes aussi bien que les baby-boomers.

Liaison RRQ sera diffusée au début des mois d'octobre, février et juin de chaque année et des éditions spéciales paraîtront à l'occasion. ■

175, Route 104,
St-Jean-sur-Richelieu (Québec)
J2X 5T7

Tél. : (450) 347-5521

Fax : (450) 347-4381

E-mail : ibr@ind-rainville.qc.ca

Commerce international: les transitaires passent à l'ère de l'électronique

L'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC) vient d'annoncer un nouveau partenariat avec la société ViaSafe, d'Ottawa. Cette firme est spécialisée dans la fourniture de services de logistique électronique destinés au commerce mondial.

ViaSafe, en collaboration avec l'ATIC, étendra ses services actuels afin de permettre aux membres de l'ATIC d'établir une connexion électronique avec les partenaires de la chaîne commerciale et les organismes gouvernementaux pour la pratique des activités commerciales mondiales.

Les nouvelles exigences douanières en matière d'élaboration de rapports, jumelées à la croissance de la demande pour en faire «plus avec moins», ont mené à la nécessité d'établir une approche misant sur la coopération électronique. Ce partenariat permettra aux transporteurs, aux courtiers, aux importateurs, aux gestionnaires d'entrepôts et aux différents intervenants d'échanger des données commerciales en toute sécurité et de manière efficace.

Le partenariat entre l'ATIC et ViaSafe s'appuie sur le projet TradeGate, une solution commerciale à succès née de la collaboration entre la Société canadienne des courtiers en douane (SCCD) et ViaSafe. «Il s'agit d'une autre étape pour améliorer les communications électroniques dans le domaine du commerce international», estime Oryst Dydynsky, président de ViaSafe International Trade Services.

«En vertu des exigences établies par les autorités douanières pour présenter électroniquement les données sur les cargaisons dans des délais précis avant leur arrivée, un procédé d'échange électronique de données devait être mis en place. Toutes les parties engagées dans le transport de marchandises doivent se préparer pour ce nouveau procédé de commerce électronique.» L'adoption graduelle des exigences de production de rapports électronique s'amorcera à compter de 2004 et se poursuivra jusqu'au milieu de la décennie.

ViaSafe fournira à l'ATIC les

éléments clés pour ce nouveau procédé commercial électronique par l'entremise de son récent service, ViaTrade(MC).

Non seulement ViaTrade fournit un service de communication aux agences douanières, mais il procure également la fonctionnalité nécessaire pour acheminer les marchandises et autres documents connexes à d'autres partenaires commerciaux. Il en découle une économie de temps, l'élimination d'erreurs coûteuses et l'amélioration du cycle commercial global.

«Notre objectif est de permettre aux membres de l'ATIC, grands ou petits, de bénéficier d'une solution plus rentable par rapport au lourd procédé administratif actuel des douanes», a expliqué Wael Aggan, chef de la direction de ViaSafe Inc. «Nous sommes prêts à vivre une relation d'affaires fructueuse et durable avec l'ATIC au moment où nous nous préparons tous à adopter un procédé commercial plus efficace et sécuritaire.» «Notre but était de cibler un partenaire dont les suggestions, la vision, les compétences et les forces rejoignent de plus près notre conception d'une gamme progressive de solutions commerciales pour notre industrie», a précisé Peter Schwerdt, président, comité du commerce électronique et vice-président de l'ATIC.

Selon l'ATIC, ViaSafe se démarque principalement par son souci de prôner et de mettre en pratique un service axé sur la facilitation, ce qui aide les intervenants à communiquer de manière proactive. La société répond aux besoins des intervenants des secteurs mondiaux du commerce et de la logistique. Son service Internet MyViaSafe assure l'intégration automatisée de l'acheminement des données commerciales et logistiques entre les importateurs, les courtiers en douane, les transporteurs, les transitaires, les exportateurs, les institutions financières et les organismes gouvernementaux dans l'ensemble du cycle commercial.

De son côté, l'ATIC représente et soutient les membres de l'industrie des transitaires internationaux canadiens afin qu'ils fournissent le meilleur service qui soit à leurs clients au chapitre de la qualité et du professionnalisme. ■



L'électronique prendra de plus en plus de place dans les procédures douanières. Le couloir de l'autoroute 15 sera l'un des premiers à être adapté aux nouvelles technologies.

NOUVEAU - NOUVEAU - NOUVEAU

TAPIS - LOGO



- **Aucun investissement**
- **Aucun inventaire**
- **Remplacement hebdomadaire avec des tapis fraîchement nettoyés**
- **Pour une belle apparence à l'entrée de votre entreprise**

Location pour aussi peu que

750\$

Exemple : Tapis-Logo 3 pi x 5 pi

/semaine

Pour un temps limité
ESSAI GRATUIT
d'une semaine
Contactez Karine au poste 27

Depuis 1938

Nettoyeur Martin

• TAPIS ET UNIFORMES •

285, rue Saint-Jacques, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2373

SELON LA FÉDÉRATION CANADIENNE DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE

Le gouvernement doit revoir le rôle d'Investissement Québec

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) juge que le rôle d'Investissement Québec doit être révisé en tenant compte des besoins des PME. C'est ce qu'a fait valoir le vice-président de l'organisme, Richard Fahey, dans un mémoire présenté au gouvernement du Québec.

Dans un premier temps, monsieur Fahey a indiqué que la difficulté croissante d'obtenir du financement s'accroît depuis la fin des années 1980.

Cette dépendance tient principalement au délaissement des banques à charte de la clientèle PME à la faveur des plus grandes entreprises. Cette évolution a fait en sorte que l'État a dû déployer un arsenal de mesures d'accompagnement des entreprises. «Dans ce contexte, nous avons assisté à

une plus grande dépendance d'entreprises envers l'aide financière gouvernementale distillée dans des programmes qui se sont multipliés à un rythme effarant. Ce faisant, les PME s'y perdent allègrement ou elles perdent un temps précieux à cogner aux multiples portes de financement» a-t-il souligné.

Ce constat est d'ailleurs confirmé par les résultats d'une enquête FCEI rendue publique en novembre 2002. L'étude démontre le jugement plutôt sévère des dirigeants de PME quant à l'appréciation générale de l'interventionnisme étatique. Seulement 13% des chefs de PME sont satisfaits des critères des programmes devant répondre à leur besoin, soit quatre fois moins que ceux qui les jugent non adaptés à la réalité de la PME (49%).

Un des rôles actuels d'Investissement Québec est de délivrer des attestations de conformité nécessaires à l'obtention



Richard Fahey, vice-président, et Pierre-Emmanuel Paradis, économiste à la Fédération, en compagnie de la présidente du Conseil du trésor, Monique Jérôme-Forget.

de plusieurs mesures de financement ou incitatifs fiscaux. Selon la Fédération, ce rôle pourrait être confié, sans problèmes, respectivement aux institutions financières et au ministère du Revenu. Dans le processus de redéfinition de l'État auquel s'attaque le gouvernement, il faut évaluer la pertinence des mandats en

fonction des clientèles desservies, estime l'organisme.

« Investissement-Québec ne mérite pas son rôle plutôt cléricale et administratif, qui est loin d'être utile aux dirigeants des petites et moyennes entreprises » affirme M. Fahey. Selon lui, le rôle de la société d'État doit permettre une diminution des garanties

et du coût du financement demandés par les institutions financières. «Le poumon économique que constituent les PME justifie une intervention ciblée et efficace des leviers gouvernementaux » de conclure le porte-parole des PME du Québec.

Seulement 9% des dirigeants de PME estiment qu'il est facile de faire affaire avec les gouvernements en vue d'obtenir un appui financier, contre 58% disant le contraire. «Il y a donc clairement place à l'amélioration», soutient la Fédération. L'instauration d'un véritable guichet unique pour les entreprises doit être privilégiée dans la réorganisation des instances régionales qui s'amorcent » a indiqué monsieur Fahey.

Le mémoire de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est affiché sur le site Internet de la FCEI (www.fcei.ca/quebec/), à la section «Quoi de neuf?» ■

Un règlement utile aux consommateurs

Legroupe Option consommateurs souligne l'entrée en vigueur du Règlement sur l'accès aux services bancaires de base.

L'organisme invite les consommateurs à s'en servir et les banques à s'y conformer avec diligence. Depuis de nombreuses années, Option consommateurs reçoit régulièrement des plaintes de consommateurs incapables d'ouvrir un compte. Le règlement en vigueur depuis la fin de septembre devrait permettre d'atténuer ces difficultés.

Rappelons qu'au début de l'année 2001, le Parlement a modifié la Loi sur les banques en adoptant l'article 448.1. Cet article oblige les banques à ouvrir un compte personnel à tout consommateur qui se présente à une succursale et qui remplit les conditions réglementaires d'admissibilité. Pour sa part, le Règlement sur l'accès aux services bancaires de base établit les conditions auxquelles un consommateur doit se conformer pour ouvrir un compte personnel.

Désormais, une institution bancaire doit ouvrir un compte personnel à tout consommateur qui présente deux pièces d'identité parmi celles qui figurent au

règlement; cela inclut notamment les pièces d'identité gouvernementales courantes. Le consommateur peut également présenter une seule pièce d'identité, pourvu que son identité soit confirmée par un client de la banque ou un membre reconnu de la communauté.

Selon le règlement, un mauvais dossier de crédit ou une faillite ne constituent pas des motifs permettant à une banque de refuser l'accès à ce service bancaire essentiel. Le règlement permet cependant à une banque de refuser l'ouverture d'un compte dans certaines circonstances, notamment lorsqu'elle a des motifs raisonnables de croire que ce compte pourrait être utilisé à des fins frauduleuses. Option consommateurs entend demeurer vigilante quant au respect de cette nouvelle réglementation par les banques et exigera son renforcement si cela s'avérait nécessaire.

Option consommateurs invite également les consommateurs qui éprouvent de la difficulté à ouvrir un compte à porter plainte auprès de l'ombudsman de leur institution financière, de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et d'une association de consommateurs. ■



RECYCLINK

Distribution de produits d'impression

Célébre ses 10 ans!



- Rubans • Cartouche à jet d'encre
- Cartouches laser • Films thermiques pour télécopieur
- Toner pour photocopieur

Merci à notre fidèle clientèle!

OBTENEZ 10 % DE RÉDUCTION SUR LE TOTAL DE VOS ACHATS SUR PRÉSENTATION DE CETTE ANNONCE.

4, rue de Montmartre
Saint-Jean-sur-Richelieu
Secteur Saint-Luc
(Québec) J2W 1C3

Daniel J. Gamache

Président

Tél. : (450) 349-0677
1-888-377-3237
Télé. : (450) 349-5612
www.recyclink.com

Gardez-vous au chaud !

Jusqu'à **50%** de rabais

Exclusif chez nous !

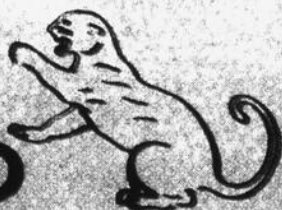
Réversible

Castor

Cuir
à partir de
315\$

Agneau
retourné
à partir de
635\$

LES FOURRURES
BROSSEAU
et **BRASSARD**



740, 2e Rue, Iberville
(450) 346-3765



À vous de conquérir votre espace!

Installation incluse



Le Système de télé numérique par satellite Bell ExpressVu 3120 de Bell

**UN SEUL PRIX
EN MAGASIN**

99\$⁽¹⁾

- Pas de remise postale
- Pas de crédit de programmation

Les meilleures affaires en ville !

**CAMÉRA
NUMÉRIQUE**

CX 4230

Rabais de
50\$

Achetez maintenant et obtenez une offre postale vous donnant droit à une montre Roots **GRATUITE** (valeur de 49,95\$)

Kodak



12⁷³ /mois
sur 24 mois
249⁹⁵\$

Panasonic.
**TÉLÉPHONE
SANS FIL**
avec afficheur
et répondeur
2.4 Ghz



8²⁰ mois
sur 24 mois
159⁹⁵\$

TÉLÉPHONES À PRIX INCROYABLES



Téléphone cellulaire
LG-TM-250

Téléphone cellulaire
Nokia 3586i

**ABONNEZ-VOUS À L'UN DE NOS
4 NOUVEAUX FORAITS SIMPLES**

OBTENEZ 3 MOIS ILLIMITÉS⁽²⁾

- Appels locaux - Accès au courriel
- Tarification forfaitaire avantageuse
- Aucuns frais d'activation
- Aucuns frais cachés
- Personnalisation facile

**NOUVEAU
BAS PRIX !**



Écran couleur **29\$^{*(3)}**

**0\$⁽³⁾ NOUVEAU
PRIX ! POUR UN TEMPS LIMITÉ.**

(1) Pour les nouveaux abonnés seulement. Nécessite un contrat de 2 ans sur un forfait de 37,99\$ ou plus.
(2) S'applique aux nouvelles activations seulement avec abonnement de 24 mois.
(3) Le prix des téléphones est indiqué après les remises et s'applique à des ententes de service de 24 mois sur des forfaits Mobilité à 35\$ ou plus.

Visitez un magasin Espace Bell près de chez vous.

391, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-5210