

LES AFFAIRES



CHATEAU REPOTEL

à partir de
56,95 \$

1-800-463-5255
Voir à la page B-9

La région de Québec



La Vieille Capitale... de la nouvelle économie

Les entreprises de haute technologie de la région Québec-Chaudière-Appalaches pourraient créer 25 000 emplois d'ici à 10 ans

Stéphanie Grammond

La capitale provinciale est en train de se transformer en capitale de la nouvelle économie. Le dégraissage de l'appareil gouvernemental force le secteur institutionnel à passer le flambeau au secteur privé. Et c'est grâce à l'essor de ses entreprises technologiques que la région Québec-Chaudière-Appalaches réussit à prendre le relais du

secteur institutionnel.

La plus récente *Enquête sur la population active* de Statistique Canada confirme que le nombre d'emplois liés à l'administration publique dans la région de Québec est en chute constante. Le gouvernement employait dans la région de Québec environ 38 200 personnes au premier semestre de 1996, comparativement à 42 600 deux ans auparavant. La baisse se chiffre donc à 4 400 emplois depuis 1994.

Cependant, les industries de haute technologie ont la ferme intention de faire le contrepoids. « Environ 25 000 emplois pourraient être créés dans les entreprises technologiques d'ici à 10 ans », évalue James Donovan, vice-président de Société pour la promotion économique du Québec métropolitain.

À lui seul, le secteur des biotechnologies a engendré 15 nouvelles compagnies et quelque 800 emplois depuis les trois dernières années.

L'implantation de BioVac (filiale de BioChem Pharma) dans le Parc technologique de Québec a entraîné la création de 200 nouveaux emplois.

D'autres industries, comme l'optique, vivent une explosion de croissance grâce aux transferts de technologie. « Depuis son démarrage en 1988, l'Institut national d'optique (INO) a déjà été à l'origine de la création de neuf entreprises », a indiqué à ce propos Sylvain Mélançon, économiste régional de la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre de Québec, de la Chaudière-Appalaches et du Nord du Québec.

Par ailleurs, dans l'industrie de la plasturgie et de la pétrochimie, Québec réussit à attirer de grands investisseurs étrangers. L'implantation de la compagnie allemande Degussa dans le port de Québec représente le plus gros projet d'investissement annoncé cette année. La construction de l'usine de peroxyde d'hydrogène (un agent de blanchiment pour le papier) nécessitera un investissement de 140 M\$.

Québec organisera un Sommet technologique au printemps prochain pour faire le point sur tous les progrès vécus dans les industries technologiques et pour donner un second coup d'envoi à l'essor de la nouvelle économie.

Le tourisme : un pilier de l'économie

Bien que l'accent soit placé sur la haute technologie, il ne faut pas perdre de vue l'importance économique du tourisme pour la Capitale et ses environs.

« L'industrie touristique a contribué à créer ou à maintenir 2 000 emplois liés à l'administration publique depuis les deux dernières années dans la région de Québec », a tenu à rappeler Pierre Labrie, directeur général de l'Office du tourisme et des congrès de la Communauté urbaine de Québec.

Le nombre de visiteurs a progressé de 3,123 M en 1990 à 3,667 M en 1994, selon Tourisme Québec. Cette augmentation est attribuable à la forte hausse de touristes européens et asiatiques. Seul le nombre des touristes canadiens a diminué, surtout en raison de la baisse des voyages d'affaires et de congrès.

La Capitale entend toutefois retrouver cette clientèle avec l'ouverture au mois d'août dernier du nouveau Centre des congrès de Québec. L'immeuble tant attendu aura coûté 114 M\$. Le Centre de foires, dont la construction a commencé il y a quelques semaines, devrait également faire affluer les gens d'affaires. Les travaux doivent être achevés en août 1997 avec un budget de 26 M\$. ■

La Vieille Capitale à l'ère de la nouvelle économie

Le Sommet technologique de la région Québec/Chaudière-Appalaches du printemps prochain projettera Québec dans la nouvelle économie pour de bon

Stéphanie Grammond

La région de Québec manœuvre avec succès depuis une décennie pour orienter son économie vers les nouvelles technologies. Le temps est maintenant venu de faire le point sur les réalisations du passé et de s'entendre sur de nouveaux axes de développement.

C'est du moins le mandat que se donnent les organisateurs du Sommet technologique de la région Québec/

Chaudière-Appalaches prévu au printemps prochain.

C'est un événement du même genre, le Sommet socio-économique de la grande région de la Capitale, qui avait donné la première impulsion au virage technologique de la région de Québec, en 1983. « Lors du Sommet de 1983, nous avons pris la décision de construire le Parc technologique du Québec métropolitain. C'est aussi à la suite de ce sommet que le GATIQ (Groupe d'action

technologique et industriel de Québec) a été formé », a rappelé Pierre Lacroix, président du Sommet 1997.

Les efforts du GATIQ ont eu des résultats notables. On peut mentionner la mise sur pied de plusieurs centres de recherche, comme l'Institut national d'optique, le Centre francophone de recherche en informatisation des organisations (CEFRIO) ou encore l'Institut des biomatériaux.

Le Sommet du printemps veut poursuivre dans la même lignée. On mise donc sur l'implantation et le développement d'entreprises à caractère technologique, sur les échanges entre le milieu de la recherche et l'industrie et aussi sur la sensibilisation de la population aux avantages de la technologie.

« Nous voulons embarquer toute la population dans le projet de Technorégion, a indiqué Jacques Du Sault, directeur général du Sommet. Nous voulons que les gens apprivoisent la technologie. C'est, entre autres, de cette façon-là qu'on amènera les



PHOTO : JACQUES BEAUSÉL

■ Les deux organisateurs du Sommet : Pierre Lacroix, président (à gauche), et Jacques Du Sault, directeur général.

jeunes à orienter leurs études vers les secteurs de pointe. »

De cinq à 15 projets majeurs

Plus concrètement, les organisateurs de l'événement se proposent d'identifier de cinq à 15 projets technologiques majeurs qui pourront contribuer au développement économique des secteurs clés de

la région.

Ces secteurs sont la foresterie, l'agroalimentaire, les domaines pharmaceutique et biomédical, les technologies de l'information, la pétrochimie et la plasturgie, les mines et métaux, les équipements d'énergie électrique, les technologies de l'environnement et l'optique-photonique.

Dans certains domaines, comme le biomédical ou l'op-

tique, la collaboration entre les chercheurs et les investisseurs a déjà donné naissance à une foule d'entreprises. D'autres créneaux présentent également un fort potentiel, mais n'ont pas encore connu la même explosion.

« La foresterie est un créneau que le développement des technologies n'a pas encore vraiment transformé. Les transferts de technologie ne sont pas monnaie courante. Le Sommet permettra à ce secteur de croître comme les autres », a expliqué M. Lacroix.

En plus des neuf champs d'activité de base, des comités se pencheront sur quatre questions trans-sectorielles : éducation; formation et emploi; loisirs, culture et tourisme; infrastructures; exportations.

Les acteurs du Sommet devront donc déterminer comment la technologie devrait s'arrimer à ces quatre points stratégiques. M. Lacroix donne l'exemple suivant : « Il y a des infrastructures, comme le Pont de Québec, qui auraient besoin d'être réhabilitées. Nous allons examiner de quelle façon les technologies peuvent contribuer à la réfection de ces infrastructures. »

Les besoins de formation seront eux aussi sérieusement étudiés. « Les universités et les cégeps doivent s'adapter, car il y a beaucoup d'entreprises qui ne trouvent pas la main-d'oeuvre dont elles ont besoin », a dit M. Lacroix.

Passage à la nouvelle économie

Toutefois, le but ultime du Sommet demeure la promotion de la Technorégion Québec/Chaudière-Appalaches.

Les acteurs économiques s'efforcent de faciliter le passage de la Capitale vers une nouvelle économie dont les assises seront les industries technologiques plutôt que l'appareil gouvernemental.

« Le secteur privé doit se substituer au secteur institutionnel pour la relance de l'économie. Le privé doit devenir le porteur de ballon. De plus en plus, c'est lui qui devra lancer les projets et mener les dossiers à terme », a souligné M. Du Sault. ■

SUPRA
GESTION IMMOBILIÈRE

À LOUER
(418) 688-2461

GESTION IMMOBILIÈRE SUPRA & ASSOCIÉS ENR.

Vanier - Québec
Bâtisse industrielle 20 000 p.c.

Québec Centre-ville
2 étages Bureau 30 000 p.c.

Affaires au coeur du Vieux-Québec

À partir de **79\$*** par chambre, par nuit

Programme corporatif
13 octobre 1996 au 30 avril 1997

- Entièrement rénové
- Chambre de catégorie supérieure
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Journal du matin livré à la chambre
- Appels locaux sans frais
- Piscine intérieure/club santé
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes

Manoir Victoria
44, Côte du Palais
Vieux-Québec (Québec) Canada G1R 4H8
Tél.: (418) 692-1030 Téléc.: (418) 692-3822
www.qbc.clic.net/manvic manvic@qbc.clic.net

Forfait réunion à partir de 56\$ par personne, par jour **1 800 463-6283**

Des **millions*** à votre portée!

*Le Parc industriel de la ville de Beauport dispose de **4 936 000 pieds carrés** à des fins industrielles et commerciales.

À votre portée

- par sa localisation **STRATÉGIQUE** (au coeur de la Communauté urbaine de Québec - accès immédiats à l'autoroute 40);
- par ses **PRIX** très avantageux - jumelés à de généreux crédits de taxes;
- par la **QUALITÉ** des terrains (capacité portante, drainage, accès au gaz naturel);
- par la **DISPONIBILITÉ** des professionnels du Développement économique.

Pour des réponses à vos questions, le numéro gagnant: **418 666-2121** Fax: 666-6115

BEAUPORT
un choix naturel
pour vos affaires

BioContact Québec travaille au rapprochement entre chercheurs et gens d'affaires

Pour sa troisième édition, le colloque *BioContact* a attiré plus de 500 participants les 3 et 4 octobre

Stéphanie
Grammond

La vitalité des industries technologiques de la région de Québec résulte en bonne partie des efforts de partenariat entre le milieu de la recherche et celui des affaires.

BioContact Québec est un des événements qui contribuent depuis trois ans à faire converger le savoir-faire de toutes sortes de spécialistes en vue de favoriser le démarrage d'entreprises dans le secteur des biotechnologies.

Le concept de ce symposium s'apparente quelque peu à un défilé de mode : des scientifiques montent sur scène et présentent leurs recher-

ches au public. Dans la salle se trouvent des gens d'affaires, des investisseurs éventuels, des sociétés de capital de risque, d'autres chercheurs, des étudiants, des analystes financiers et différents types d'experts-conseils du domaine des biotechnologies.

Retombées palpables

« *BioContact* est collé à un besoin réel. La preuve est que l'achalandage ne cesse d'augmenter. La première année, nous avons eu 200 participants. L'an dernier, ce nombre est passé à 300. Et cette année, le total se chiffre à 500 », a souligné l'un des organisateurs, **James Donovan**,

vice-président de la **Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQM)**. Ce rendez-vous annuel entraîne des retombées palpables. Plusieurs entreprises de la région de Québec sont nées à la suite de rencontres survenues lors de *BioContact* - c'est le cas, par exemple, de la société **DiagnoCure**, dont il est question ailleurs dans ce cahier.

À vrai dire, il n'existait que trois entreprises de biotechnologie lors du premier *BioContact*, en 1994. La région en compte maintenant 18. Ces

compagnies ont suscité des investissements de 200 M\$ et ont entraîné la création d'environ 800 emplois.

Cependant, la jonction entre le capital et la technologie n'est pas toujours facile à réaliser. « La difficulté est de faire sortir les innovations technologiques des centres de recherche, a admis M. Donovan. Les chercheurs ne savent pas comment rentabiliser la technologie et les investisseurs ne savent pas comment évaluer le risque lié au démarrage d'une entreprise technologique. »

Toutefois, il reste qu'un changement de culture radical s'est produit au sein de l'industrie biomédicale au cours des dernières années. D'une part, les scientifiques ont pris conscience du potentiel commercial de leur travail. D'autre part, le capital de risque est davantage disponible avec l'arrivée de sociétés spécialisées comme **Innovatech**, **Sofinov** ou **BioCapital**.

Esprit entrepreneurial

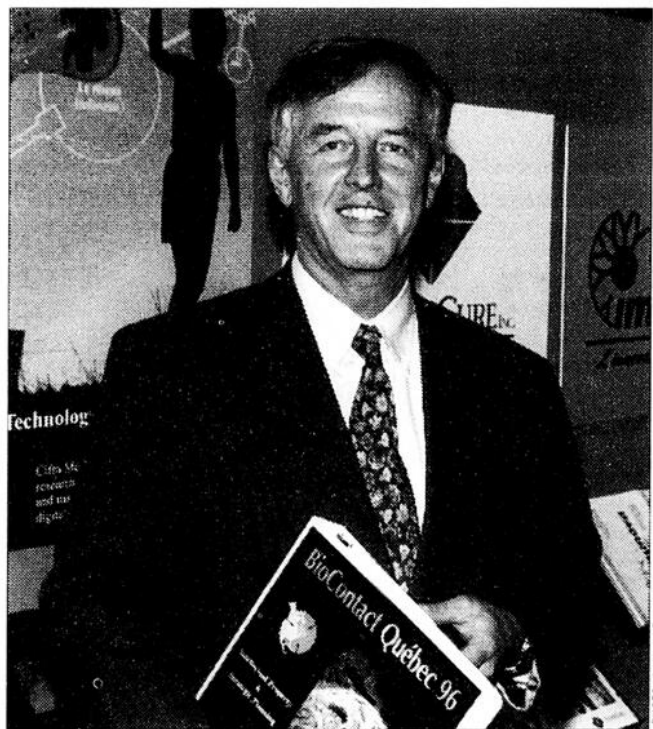
Les scientifiques de la géné-

ration montante sont particulièrement sensibilisés à l'esprit entrepreneurial. Il faut dire que les futurs titulaires de maîtrise et de doctorat n'espèrent plus avoir accès aux débouchés traditionnels tels que l'enseignement universitaire.

« Nous avons organisé une rencontre avec le responsable d'une société de capital de risque dernièrement; beaucoup d'étudiants ont été vraiment intéressés », a dit **Louis A. Guilbault**, professeur à l'**Université Laval** qui constatait d'ailleurs que bon nombre d'étudiants étaient présents à *BioContact*.

Trois universitaires au stade de la maîtrise et du doctorat ont justement affirmé qu'ils avaient pris la décision de monter un plan d'affaires. Ils vont bientôt le proposer à **Innovatech**.

Si tout fonctionne, l'entreprise pourrait démarrer très rapidement. ■



■ James Donovan, vice-président de la Société de promotion économique du Québec métropolitain : « *BioContact* est collé à un besoin réel. »

La formule BioContact sera appliquée à d'autres domaines

La recette de *BioContact* sera appâtée à plusieurs autres sauces. Les instigateurs à l'origine du symposium ont décidé d'utiliser la même formule afin de promouvoir d'autres secteurs technologiques dans la région de Québec. Sept industries ont été pointées : la géomatique, l'optique, les technologies de l'information, l'environnement, la foresterie, la métallurgie et le bioalimentaire.

Il y a déjà un *EnviroContact* qui a eu lieu l'an dernier. Il sera repris toutes les années et demie. Un premier *OptoContact* est inscrit

au calendrier les 8 et 9 avril prochains. Et, avant la fin de 1997, un *GéoContact* devrait s'ajouter à la liste.

« Nous examinons les secteurs un par un, en faisant appel aux ressources de chacun des milieux, a dit l'instigateur de *BioContact*, **Martin Godbout**, également président-directeur général de la **Société Innovatech de Québec et Chaudière-Appalaches**. Nous avons commencé par la biotechnologie et l'optique parce qu'on retrouve à Québec des centres de recherche de premier plan dans ces domaines. » (SG) ■

Un nouveau Style d'Affaires!

Quatre nouvelles ambiances de chambres se mariant au style anglais du Château avec ouverture sur un immense parc de verdure. Des chambres enveloppantes et sécurisantes, créées pour ceux et celles qui sont sensibles aux petits détails d'un décor chaleureux, feutré et intimiste. Comme chez soi. L'Hôtel Château Bonne Entente vous propose sa nouvelle section «Affaires de Style».

Un nouvelle gamme de chambres décorées avec le plus grand soin, à votre image, à l'image de votre foyer, pour tenter de vous faire oublier la distance qui vous en sépare. Une nouvelle ambiance enveloppante et feutrée au cœur d'un magnifique parc de verdure à l'abri des bruits de la ville.

Une atmosphère de petite auberge avec services de grande hôtellerie à prix raisonnable. Un centre de santé pour votre détente, «Le Relaxarium»; des salons pour vos rencontres d'affaires; les commodités usuelles pour faciliter votre travail; un programme corporatif de bonification, «L'Exclusif» et une cuisine raffinée. Venez découvrir l'endroit corporatif privilégié par les gens d'affaires.

79\$

la nuitée, taxes en sus, et venez vivre notre nouveau Style d'Affaires...

**Un hôtel...
...pour des gens exclusifs!**

Profitez de notre tarif à partir de

1 800 463-4390

CHÂTEAU BONNE ENTENTE
L'Autre Château
150 chambres et suites pour le plaisir et les affaires
3 400, chemin Sainte-Foy, Sainte-Foy, QC G1X 1S6 Tél. (418) 653-5221 Fax (418) 653-3098



DiagnoCure, bientôt à la bourse

La compagnie de Sainte-Foy a élaboré un test pour diagnostiquer certains types de cancer de la vessie

Stéphanie Grammond

Le colloque *BioContact Québec* porte bien son nom. C'est à l'occasion de cette réunion annuelle, en 1994, que les trois fondateurs

de la compagnie **DiagnoCure** sont entrés en contact.

D'un côté, le Dr Yves Fradet, spécialiste d'envergure internationale, avait développé une molécule permettant la détection de certains types de cancer de la vessie. De l'autre,

le Dr René Kérouac et Serge Pitre, alors à l'Institut de recherches cliniques de Montréal, avaient acquis d'un groupe de recherche français d'autres molécules permettant aussi la détection de différents types de cancer

de la vessie.

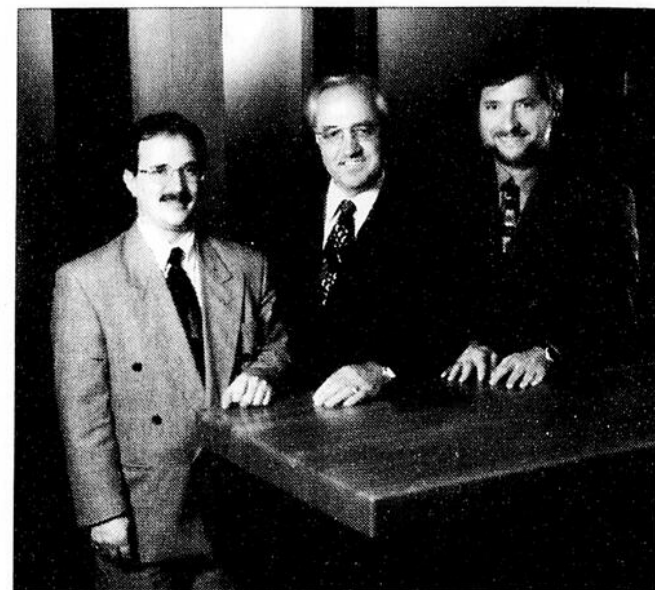
« La chimie a tout de suite opéré entre nous », se rappelle M. Pitre. C'est ainsi que, trois mois seulement après la tenue de *BioContact*, le trio Fradet-Kérouac-Pitre fondait **DiagnoCure**.

En novembre 1995, l'équipe de recherche a décroché un financement de 6 M\$. **Innovatech-Québec** a accordé 500 000 \$, **Sofinov** (ramification de la Caisse de dépôt et placement du Québec) a investi 3 M\$ et la firme de courtage **Lévesque Beaubien Geoffrion** a engagé 2,5 M\$.

Recherche et commercialisation

Grâce à ce budget de départ, **DiagnoCure** a pu se spécialiser dans la recherche et la commercialisation de produits servant au diagnostic des cancers génito-urinaires (reins, prostate, vessie) et du cancer du sein.

La compagnie s'est aussi penchée sur la mise au point de traitements pouvant améliorer



■ C'est à l'occasion du colloque *BioContact* de 1994 que les trois cofondateurs de **DiagnoCure**, René Kérouac (à gauche), Serge Pitre (au centre) et Yves Fradet (à droite), se sont rencontrés.

liorer la qualité de vie des gens atteints de ces cancers.

La compagnie est titulaire de cinq brevets qui lui assurent des droits mondiaux sur diverses découvertes. Six autres demandes de brevets mondiaux sont en traitement.

Un produit de **DiagnoCure** est déjà disponible sur le marché. Il s'agit d'un test de diagnostic précoce des cancers superficiels de la vessie qui est vendu aux États-Unis. Grâce à la technologie de

DiagnoCure, le test permet de dépister avec précision les cancers de la vessie à partir d'un simple échantillon d'urine.

L'équipe de recherche prépare une version améliorée de ce test qui devrait être disponible au Canada au printemps de 1997. La compagnie s'occupera elle-même de la production des anticorps nécessaires pour les produits.

Il faut dire que le processus

La force du génie humain

Le Groupe Roche est fier de contribuer à l'essor de la région de Québec

ROCHE

Roche ltée, Groupe-conseil

Siège social 3075, ch. des Quatre-Bourgeois Sainte-Foy (Québec) G1W 4Y4 ☎ (418) 654-9600

Endorecherche une force vive de notre milieu

Grâce au dynamisme et à la compétence de ses employés, **Endorecherche** s'est dotée de tous les outils nécessaires à la mise au point

de nouveaux médicaments afin de traiter des maladies comme le cancer du sein, de l'utérus et de la prostate, ainsi que prévenir et corriger les problèmes de la ménopause.

De la conception de la molécule au traitement de la maladie

Notre classe affaires vous donnera des ailes!

95\$⁺
Classe affaires

Canadien Plus

ENVOLÉE, VOTRE FATIGUE!

C'est presque magique. Votre chambre avec vue sur le fleuve est conçue pour le repos et le lit grand confort vous garantit un sommeil réparateur.

VOUS AVEZ DES AILES!

Nous offrons un support efficace aux gens d'affaires, dont trois téléphones à deux lignes, une prise pour ordinateur personnel et gratuitement, l'indispensable café...

VOS PENSÉES S'ENVOLENT VERS LES VACANCES?

Voici donc du concret:

500 milles

Canadien Plus à chaque séjour.

*89\$ en classe Hospitalité

Tarifs en vigueur entre le 14 octobre et le 31 décembre 1996.



RÉSERVATIONS
1 800 463-5256

LOEWS
LE CONCORDE

1225 PLACE MONTCALM, QUÉBEC, QUÉBEC CANADA G1R 4W6.



de fabrication largement automatisé de ces anticorps n'exige ni un très vaste espace, ni un grand nombre d'employés. Seule la production des emballages serait donnée en sous-traitance.

À l'extérieur du pays, DiagnoCure accordera des licences à des compagnies étrangères pour la distribution de ces produits. À cet égard, la compagnie poursuit des négociations avec des entreprises américaines et européennes. Elle espère arriver à des ententes avant la fin de l'année.

Du financement pour Urovac

Par ailleurs, la compagnie

de Sainte-Foy, en collaboration avec la société hollandaise **BioProCon Medical**, a fondé au printemps dernier la coentreprise **Urovac**, située à Québec.

« Nous nous sommes associés pour développer des vaccins contre le cancer. Les gens de la Hollande fournissent deux molécules pouvant servir à la fabrication de vaccins contre les cancers du rein et de la prostate et nous fournissons deux molécules pouvant être utilisées dans les vaccins contre le cancer de la vessie », a précisé le président de DiagnoCure, Serge Pitre.

L'entreprise de Sainte-Foy s'est aussi engagée à dénicher

le financement indispensable aux recherches.

C'est dans cette optique que M. Pitre a déposé en septembre des prospectus provisoires dans toutes les provinces canadiennes en vue d'une émission publique d'actions. « Nous visons un premier appel public à l'épargne de 20 M\$ et prévoyons nous inscrire à la **Bourse de Montréal** et à la **Bourse de Toronto**. »

Si tout va comme prévu, la société DiagnoCure pourrait réaliser des investissements annuels de 3 à 5 M\$ pour permettre la mise au point de ses vaccins. Le laboratoire se dépêche de commencer la vente de ses premiers produits dia-

gnostiques pour en tirer des revenus qui pourront également financer la recherche. Pour l'année financière

1996, la compagnie prévoit atteindre un chiffre d'affaires de 300 000 \$.

« DiagnoCure progresse ex-

trêmement vite. En l'an 2000, nous aurons un chiffre d'affaires de l'ordre de 20 M\$ », prévoit Serge Pitre. ■

La région de Québec : une masse critique en biotechnologie

Le grand nombre d'entreprises du secteur biotechnologique que l'on retrouve dans la capitale place beaucoup d'éclairage sur la région à l'échelle mondiale.

Cette masse critique stimule le réseautage avec des partenaires internationaux et encourage la formation de

spécialistes dans le domaine.

« Notre compagnie est hautement spécialisée, mais nous avons réussi à recruter sur place la totalité de notre personnel, sauf deux ou trois chercheurs extrêmement spécialisés, se réjouit **Serge Pitre**, président de **DiagnoCure**. Nous disposons à Québec

d'un excellent bassin de chercheurs diplômés de l'**Université Laval**. » Trente-trois personnes travaillent chez DiagnoCure, dont 25 sont en recherche et 15 sont titulaires de doctorat. D'ici au début de 1997, l'effectif de la compagnie se gonflera à 50 travailleurs. (SG) ■

qui va d'un point à un autre par le chemin le plus court.

Droit.

LES SPÉCIALISTES DE NOTRE CABINET VOUS FERONT TOUJOURS ÉCONOMISER DU TEMPS.

Notre cabinet exerce principalement dans les champs de pratique suivants :

- droit civil ■ droit de la construction ■ droit des assurances et de la responsabilité civile
- droit familial ■ droit des affaires ■ droit des transports ■ droit du travail ■ droit de la santé et de la sécurité du travail ■ droit administratif ■ droit de l'aménagement ■ droit de l'environnement

Grondin, Poudrier, Bernier

SOCIÉTÉ D'AVOCATS EN NOM COLLECTIF

■ Québec : (418) 683-3000 ■ Montréal : (514) 982-0701

EMPLOI D'ÉTÉ • EMPLOI À TEMPS PARTIEL • EMPLOI PERMANENT OU TEMPORAIRE



NOUS VOUS LA TROUVERONS !

Employeuses et employeurs,
le Service de placement de l'Université Laval
vous offre un fichier de candidatures diversifiées

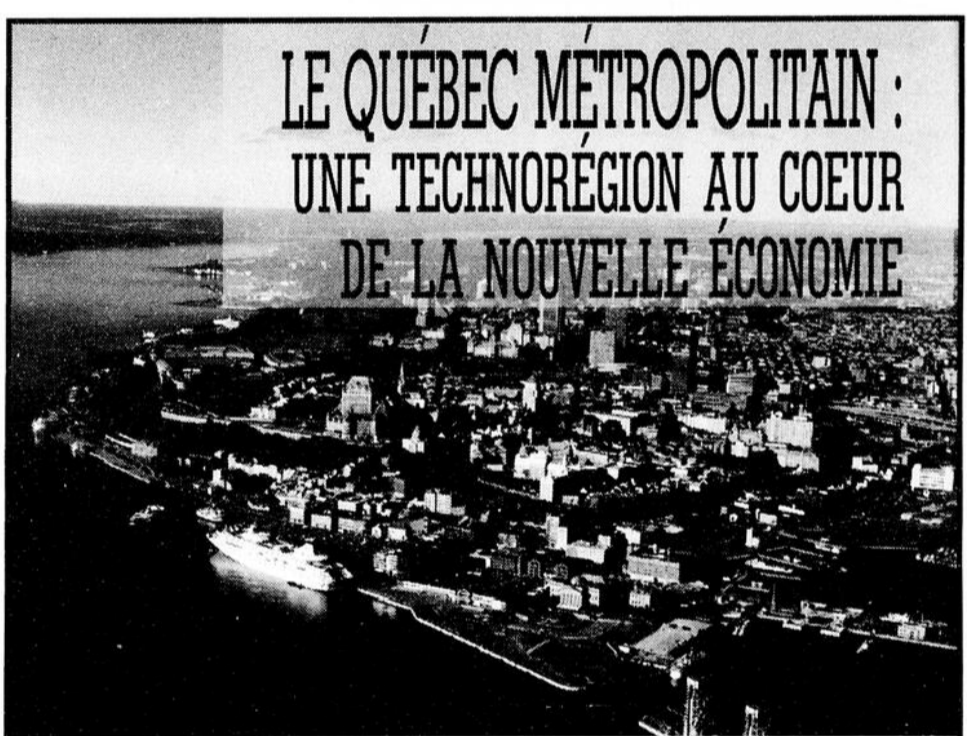
- Près de 35 000 étudiantes et étudiants des 1^{er}, 2^e et 3^e cycles
- Des diplômées et diplômés qualifiés et expérimentés
- Des compétences reconnues dans plus de 200 programmes



LE SAVOIR DU MONDE
PASSE PAR ICI

Le Service de placement de l'Université Laval
2447, pavillon Alphonse-Desjardins
Université Laval, Québec, Canada G1K 7P4

Téléphone: (418) 656-3575 • Télécopieur: (418) 656-2813
Adresse Internet: <http://www.spla.ulaval.ca>
Adresse électronique: spla@spla.ulaval.ca



- Un marché stratégique
- Un pôle technologique
- Une main-d'oeuvre qualifiée par excellence
- Des infrastructures de communication de pointe
- Des installations industrielles complètes
- Un réseau de transport moderne
- Un chef de file mondial dans le domaine de la R&D et de l'innovation technologique
- Un climat d'affaires favorable aux entrepreneurs
- Une qualité de vie exceptionnelle
- Des partenaires socio-économiques fiables



La Société de promotion économique
du Québec métropolitain

1126, chemin Saint-Louis, bureau 802
Québec (Québec) G1S 1E5
Téléphone: (418) 681-9700 Télécopieur: (418) 681-1535
Courrier électronique : info@speqm.qc.ca

Le nombre d'entreprises en technologies de l'information triple en cinq ans

Guy
Paquin

Depuis cinq ans, les entreprises du secteur des technologies de l'information ont plus que triplé dans la région de Québec. On en comptait 70 en 1991. Elle sont 230 aujourd'hui.

En outre, selon **James Donovan**, vice-président de la **Société de promotion économique du Québec métropolitain (SPEQ)**, 30 % de l'industrie du logiciel de la province émane de la grande région de Québec.

Le gouvernement a reconnu ce bouillonnement particulier

à la région. Lors d'une rencontre de décideurs régionaux le mois dernier, le ministre régional **Jean Rochon** a souligné que Québec appuiera tout particulièrement le développement du multimédia dans la région, y reconnaissant son exceptionnel état d'avancement.

Non seulement le nombre d'entreprises s'accroît-il rapidement, mais beaucoup d'entre elles franchissent actuellement le cap du premier gros contrat. Ainsi le **Groupe Berclain**, créateur de logiciels industriels, vient, mi-octobre, de signer un contrat majeur avec **Ford Motors**. Même

chose chez **Absolu Technologies**, fabricant de téléphones publics multimédias qui, après cinq ans de recherche, a décroché une commande de 1 M\$ de **Québec-Téléphone**.

Si la région de Québec occupe une position dépassant celle que justifie son poids démographique dans le secteur informatique et en technologies des communications, c'est d'abord pour des raisons historiques. En effet, selon **Paul-André Robitaille**, secrétaire-général du **Centre francophone pour l'informatisation des organisations (CEFRIO)**, dès les années 1970, le gouvernement eut souvent recours aux premières sociétés-conseils de la province dans ces domaines, telles **DMR** et **LGS**. « Quand elles trouvèrent dans la région même les logiciels et autres applications qu'elles cherchaient, la roue s'est mise à tourner. »

En second lieu, de nombreuses petites sociétés de recherche et développement (R&D) informatiques firent leur apparition : des chercheurs de l'**Université Laval** devinrent entrepreneurs.

Ils provenaient surtout de la faculté de génie informatique (plus ancienne que celle de **Polytechnique - Université de Montréal** - et que celle de l'**Université de Sherbrooke**) et des centres de recherche en optique et photonique, spécialisés dans les applications numériques du laser et de la fibre optique.

Cette première vague faillit sécher sur pied, faute de capitaux. Heureusement, les incitatifs fiscaux aidant, des sociétés de capital de risque comme **Capidem** et **Technocap** sont venues à la rescousse. Quant à **Innovatech Québec-Chaudière-Appalaches**, elle maternelle actuellement une bonne douzaine de ces entreprises.

Maillage

Aujourd'hui, les PME de l'informatique, les instituts de recherche et les donneurs de contrats sont regroupés par secteurs au sein du **Grand réseau des acteurs, promoteurs et partenaires économiques (GRAPPE)**, sous l'égide de la **Chambre de commerce du Québec Métropolitain**.

« Nous avons trois groupes, a précisé **Robert McGoldrick**, coordonnateur du GRAPPE. En optique, 18 partenaires discutent affaires. On trouve des compagnies de bonne taille comme **BO-MEM** et des poids plume comme **Optel**. Nous avons un groupe de 20 partenaires en géomatique, autant des entreprises de recherche comme **IST** que des acheteurs d'applications comme la **Groupe de recherche** du ministère de la **Défense** de Valcartier. En technologie informatique comme telle, nous réunissons tous les mois 23 partenaires. »



De main de maître...

L'alliage
tradition ~ innovation^{MD}

Chez Ogilvy Renault, nous sommes heureux de compter parmi notre clientèle un bon nombre des 500 plus importantes entreprises au Québec. Nous tirons fierté de notre partenariat qui est le fruit des liens solides que nous avons tissés au fil des ans et le gage de la continuité de notre collaboration.

Nous applaudissons vos réussites et nous vous remercions de la confiance que vous nous témoignez.

Nous sommes à l'écoute de vos besoins.

Nous trouvons les solutions qui vous conviennent.

Communiquez avec l'administrateur de notre groupe du Droit des affaires, Michel A. Gagnon, au (514) 847-4509.

Droit corporatif et droit commercial

Droit des valeurs mobilières

Litige et arbitrage

Droit du travail et de l'emploi

Affaires bancaires

Insolvabilité et faillite

Droit fiscal

Propriété intellectuelle

Droit maritime

Droit des assurances

Droit immobilier

Droit du commerce international

Droit de l'environnement

Droit de la concurrence

Droit des transports

Droit des régimes de retraite
et des avantages sociaux

Droit de la construction
et de la responsabilité du fabricant

Immigration commerciale

OGILVY
RENAULT
S.E.N.C.

AVOCATS

Montréal Ottawa Québec Toronto Londres

Swabey Ogilvy Renault
Agents de brevets et de marques de commerce
Montréal Ottawa

© Ogilvy Renault 1995

Berclain empoche le contrat Ford

À 32 ans, **Louis Têtu**, président-directeur général du **Groupe Berclain**, vient de signer un juteux contrat avec **Ford Motors**. « Pas **Ford Canada**, pas **Ford USA**, **Ford mondial** ! », a souligné M. Têtu.

Berclain verra son logiciel **Moopi** implanté dans toutes les usines Ford du monde.

Moopi, principal produit de Berclain, optimise le calendrier de production des manufacturières en synchronisant en temps réel l'usage des ressources de production. En 10 ans, Berclain s'est implantée dans une dizaine de pays, vendant autant à **Alcan**, à **Dorval**, qu'à

Motorola, au Texas. Son entente stratégique avec le géant néerlandais **BAAN** a abouti, en mai, à une fusion des éléments d'actif des deux partenaires.

BAAN a payé six fois et demi le chiffre d'affaires de Berclain (entre 5 et 10 M\$ par année) pour l'englober.

Cette injection de capitaux dans la recherche chez Berclain fera passer le nombre d'employés affectés à la recherche et développement (R&D) de 35, à la fin de 1995, à 60, à la fin de 1996. Berclain investit 22 % de son chiffre d'affaires en recherche, avant crédits d'impôt. (GP) ■

Le Web à partir d'un téléphone public

Pour une deuxième année consécutive et après seulement cinq ans d'existence, **Absolu Technologies** affiche des bénéfices, grâce à un contrat de fabrication de 1 M\$ de **Québec-Téléphone**.

Absolu a créé le premier téléphone public multimédia fonctionnel au monde. Moyennant paiement sur carte de crédit, d'appel ou à puces, l'appareil à écran tactile permet à l'utilisateur de parler, de télécopier et de

surfer sur Internet.

Selon **Diane Adams**, des services de marketing d'**Absolu**, la production des 60 unités commandées par **Québec-Téléphone** est rendue possible grâce aux investissements d'**Innovatech du Grand Québec** et de **Technocap**. Actuellement, une trentaine d'employés travaillent chez **Absolu**, mais ce nombre pourrait bondir si les négociations en cours avec les **PTT** de France aboutissent. (GP) ■

Université Laval : pépinière d'entrepreneurs

Normand
Saint-Hilaire

L'Université Laval interviendra davantage dans le développement économique de la région de Québec.

On ne compte déjà plus le nombre d'entrepreneurs issus de son corps étudiant ou professoral. Qu'on pense, par exemple, au jeune docteur **Éric Dupont**, scientifique et homme d'affaires, fondateur des **Laboratoires Aeterna** (Mtl, AEL, 13,25 \$). C'est l'une des sociétés vedettes de la biotechnologie québécoise.

Elle illustre aussi comment la combinaison du savoir en science, en technologie et en gestion donne du levain aux entrepreneurs en puissance. Aussi, l'Université a élaboré un programme de diplôme de deuxième cycle en *entrepreneuriat technologique*. Il s'agit d'un projet de collaboration entre deux facultés : sciences et génie et sciences de l'administration.

En outre, la faculté des sciences de l'administration, sous l'administration d'un nouveau doyen, **Bernard Garnier**, entend réformer ses programmes de deuxième et troisième cycles et se rapprocher du milieu des affaires. Elle vient d'ailleurs de recevoir un montant de 1 M\$ - qu'elle assignera à sa



■ Le nouveau doyen de la faculté des sciences de l'administration, **Bernard Garnier** : « Repenser nos programmes de formation. »

chaire en assurance - sur un don de 1,5 M\$ que **L'Industrielle-Alliance** a fait à l'Université.

L'Université est présente à tous les organismes de développement de la région; elle exploite des incubateurs d'entreprises, échange de nombreux services avec des entreprises technologiques et se soucie du transfert technologique vers le secteur privé.

Toutefois, son action la plus directe est celle du professeur **Yvon Gasse**, président d'**Entrepreneuriat Laval**. Cet organisme aide les étudiants entrepreneurs à passer du projet au geste. En

trois ans d'existence, 1 200 étudiants se sont prévalus de ses services.

Le professeur Gasse a précisé que déjà 70 entreprises y ont été créées, qui embauchent 250 personnes, « principalement des universitaires ». Des exemples : **Poolmatik** mettra prochainement sur le marché un calibre de pH et distributeur automatique de chlore pour les piscines; **Surface Canada**, spécialisée dans la métallurgie en poudre, embauche déjà une quinzaine d'employés; **Ix-média** de même, dans le secteur des technologies de l'information; le **Studio Virtual Concept** embauche, pour sa part, une dizaine de personnes qui conçoivent des applications multimédias pour la formation. Enfin, la faculté envisage présentement d'offrir un programme de MBA avec spécialisation en entrepreneuriat. ■

Le succès visible de ce maillage provient, de l'avis des observateurs, de ce qu'il est exempt de querelles de clocher.

La Chambre de commerce y voisine des organismes de transfert de technologie universitaire, le **Groupe pour l'avancement de la technologie industrielle de Québec**

(GATIQ) et le **Bureau de valorisation et d'avancement de la recherche** (BVAR), la SPEQ, les financiers, les entreprises et les gouvernements. Finalement, malgré quelques lenteurs à trouver les candidats requis pour combler les postes dans les entreprises, la relève est là. Alors qu'il y a 10 ans, les étu-

dants inscrits en informatique à l'Université Laval étaient rares, ils comptent aujourd'hui pour la moitié du contingent des étudiants à la faculté de génie électronique et informatique. ■

Parc technologique : nouvelle mission

Le *Parc technologique du Québec métropolitain* (PTQM), moteur du démarrage d'entreprises technologiques de la Capitale, va redéfinir sa mission et son mode de financement. Un comité doit déterminer avant la fin de novembre les moyens d'assurer son développement à long terme.

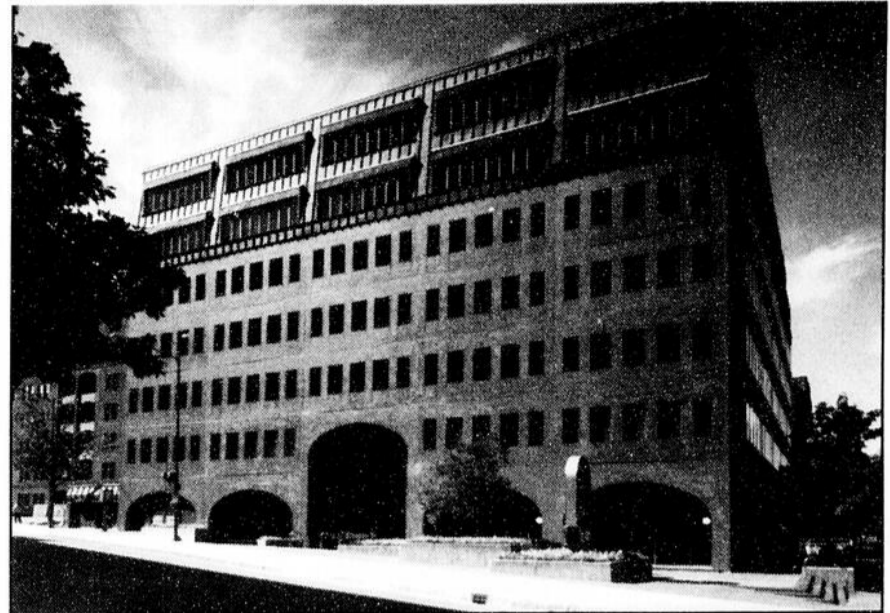
Il se penchera notamment sur la participation financière d'un plus grand nombre de partenaires régionaux. À l'heure actuelle, seules les deux municipalités où se situe le PTQM contribuent au financement : Sainte-Foy offre 175 000 \$ et Québec, 100 000 \$. Les autres bailleurs de fonds sont le fédéral (300 000 \$) par l'entremise du **Bureau fédéral de développement régional** (Québec), et le provincial (200 000 \$), via la **Société Innovatech Québec/Chaudière-Appalaches**.

« Le PTQM a des retom-

bés économiques sur l'ensemble de la région de Québec. Il faut évaluer si la région est adéquatement mise à contribution en termes de support », a souligné le directeur général de la Corporation du PTQM, **Pierre Prémont**.

Avec une douzaine d'immeubles, le Parc abrite 102 entreprises qui génèrent des retombées d'environ 150 M\$ et qui procurent quelque 2500 emplois de haute qualité.

Au mois d'octobre, un troisième immeuble multilocatif a ouvert ses portes à 12 nouvelles compagnies. La compagnie **BioVac** achèvera aussi en mars prochain la construction de son immeuble au coût de 30 M\$. Et l'**Institut national de recherche scientifique** (INRS) a le feu vert pour entreprendre la construction de son futur siège social de 38 M\$. (SG) ■



COMPLEXE ST-AMABLE
1150, RUE CLAIRE-FONTAINE, QUÉBEC

Vous ne voulez que le meilleur emplacement, vous désirez un site qui se distingue et vous insistez toujours pour que cela vous soit offert à des conditions qui vous conviennent. Certains prétendent que vous demandez la lune!

Chez Magil Laurentienne nous ne prétendons rien de tel puisque nous pouvons vous offrir tout ce dont vous avez toujours rêvé en matière de bureaux et de locaux commerciaux.

- Un édifice situé stratégiquement en plein coeur du secteur financier et gouvernemental, à deux pas de la Grande-Allée et de la vie culturelle de Québec.
- Sept étages proposant une superficie de 115 000 pieds carrés destinés à l'aménagement de bureaux et 25 000 pieds carrés réservés aux locaux commerciaux.
- Une splendide vue sur les Laurentides.
- De nombreuses entreprises de services déjà établies.
- Un stationnement intérieur sécuritaire.



Magil Laurentienne

(418) 647-5400

(514) 875-6010

CERTIFIÉE CONFORME À LA NORME ISO-9001

DERINGER™ SERVICE EN FRET COMMERCIAL INTERNATIONAL

Ce que nos clients disent de nous:

Der • in • ger (der ing gər) n. 1. une entreprise qui facilite le fret commercial international 2. une firme d'experts compétents et bien informés 3. un fournisseur efficace de services qualité-prix avantageux 4. une source d'information 5. un partenaire engagé et accommodant

[origine: Etats-Unis, A.N. Deringer, Inc., 1919]
synonyme: service à la clientèle de haute qualité

AGENTS AMÉRICAINS EN COURTAGES DOUANIER • TRANSPORTEURS INTERNATIONAUX DE MARCHANDISES • ENTREPOSAGE ET DISTRIBUTION • TRANSPORT MONDIAL • ASSURANCE CARGAISON INSPECTION DES VIANDES PAR LE MINISTÈRE AMÉRICAIN DE L'AGRICULTURE • REMBOURSEMENT DE TAXES



Ajoutez notre nom à votre vocabulaire...

1-800-448-8108

ST-ALBANS, VERMONT, ETATS-UNIS

Une enveloppe de 10 M\$ pour le démarrage d'entreprises

Le Bureau fédéral de développement régional vient de constituer un fonds pour développer la Technorégion Québec/Chaudière-Appalaches

Stéphanie Grammond

Le gouvernement fédéral a lancé officiellement en septembre un fonds de 10 M\$ pour favoriser le démarrage d'entreprises faisant appel à la technologie dans la

région de Québec. Le secrétaire d'État responsable du Bureau fédéral de développement régional (Québec) (BFDRQ), Martin Cauchon, avait déjà annoncé en avril dernier la création d'une réserve de 10 M\$ pour favoriser le développement de

la Technorégion Québec/Chaudière-Appalaches.

On sait désormais de quelle façon ce budget sera réparti. Un premier volet, doté d'une enveloppe de 7,5 M\$, appuiera les entreprises en démarrage (trois ans et moins) dans les secteurs de la nouvelle économie (secteurs biomédical, logiciel, électronique, des matériaux légers, optique, de l'environnement). Les entreprises traditionnelles qui utilisent des technologies de pointe seront également admissibles. Le deuxième volet sera réservé aux organismes voués au développement technologique de la région et au regroupement d'entreprises. Avec un budget de 2,5 M\$, le BFDRQ subventionnera des projets comme la mise en commun de services ou le transfert de technologies.

« Nous n'avons rien dicté, a tenu à souligner M. Cauchon. Nous avons créé le fonds en tenant compte de la réalité du milieu. Toutes les régions sont déjà positionnées sur le plan économique. Et, à Québec, c'est le projet de Technorégion qui mobilise les gens d'affaires. »

Comité-conseil

Le BFDRQ a d'ailleurs collaboré avec le Groupe d'action pour l'avancement technologique industriel de la région de Québec (GATIQ) pour créer le fonds de la



■ Martin Cauchon, secrétaire d'État responsable du Bureau fédéral de développement régional (Québec), assure avoir tenu compte de la volonté du milieu des affaires de la région.

Technorégion.

Le BFDRQ souhaite que les gens d'affaires jouent un rôle de premier plan dans la gestion du fonds. C'est pourquoi sept personnes très engagées dans la région ont été nommées pour former un comité-conseil qui veillera à la sélection des projets. Les membres du comité proviennent du monde des affaires, du milieu de l'enseignement supérieur et d'organismes de développement économique.

La tâche du comité ne se bornera pas à la stricte évaluation des demandes de financement, a laissé entendre Christian Audet, directeur régional du BFDRQ Québec/Chaudière-Appalaches. « Si un entrepreneur soumet un très bon dossier, mais que son plan d'affaires comporte des petites lacunes, les membres du comité vont faire appel à leur réseau de contacts pour former des maillages. Ils vont essayer de mettre en commun les ressources pour faire fonctionner le projet », a confirmé M. Audet.

Au besoin, les membres du comité prendront également l'initiative de faire débloquent

des budgets pour produire des études de pré faisabilité sur des technologies prometteuses qui dorment sur les tablettes des centres de recherche.

« Il y a une très grande concentration de laboratoires de recherche et de scientifiques dans la région de Québec. Cependant, les transferts de technologies ne se font pas toujours, a ajouté M. Audet. Les membres du comité-conseil connaissent bien le milieu. Ils sont en mesure d'identifier les meilleures technologies et de trouver des agents promoteurs dans la région pour soutenir le projet. »

Accélération du financement

Le fonds veut aussi permettre aux entrepreneurs d'accéder à du financement dans des délais plus courts, comme l'a expliqué M. Audet. « Les secteurs technologiques bougent particulièrement vite. Les entrepreneurs voient trop souvent leur fenêtre d'occasion commerciale se refermer faute d'avoir obtenu du financement assez rapidement. »

« Le fonds de la Technoré-

gion a été conçu pour aider les entreprises à obtenir un financement d'appoint au moment où elles présentent le plus fort niveau de risque, c'est-à-dire lorsqu'elles sont en démarrage. »

Les sociétés qui soumettront leur plan d'affaires pour décrocher du financement dans le cadre du fonds de la Technorégion recevront une réponse 40 jours plus tard au maximum.

Dans la région de Québec, les domaines de la biotechnologie et de l'optique mijotent plusieurs projets qui pourront bénéficier du fonds du BFDRQ. Dans le secteur Chaudière-Appalaches, on s'attend à ce que des entreprises manufacturières qui produisent à l'aide de technologies fassent appel au fonds.

Environ 80 demandes d'information étaient parvenues au BFDRQ au mois d'avril après l'annonce de la création d'un fonds. Depuis que les critères d'admissibilité ont été déterminés il y a un mois, le BFDRQ a reçu plusieurs plans d'affaires, dont trois ont déjà été soumis au comité-conseil. ■



CORPORATIF

à partir de:

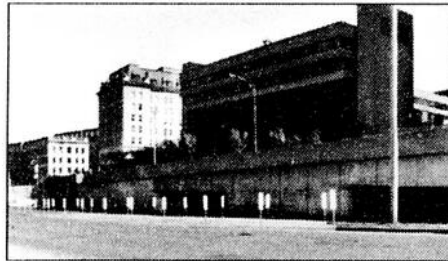
60.00\$
occupation simple ou double

INCLUANT: petit déjeuner santé à volonté
stationnement gratuit
piscine intérieure
1^{ère} nuitée gratuite
salles de réunions, banquets pouvant accueillir jusqu'à 350 personnes

Sainte-Foy

(418) 653-5250, sans frais 1-800-463-4495
2300, chemin Sainte-Foy, Sainte-Foy G1V 1S5

DE CE CI...



LE BOULEVARD RENÉ-LÉVESQUE

À CELA, POUR L'AVENIR



Traité comme un espace public accueillant, efficace et esthétique, le nouveau boulevard René-Lévesque à Québec témoigne d'une vision de la ville qui réconcilie l'espace public, le domaine institutionnel et les propriétés privées. En milieu bâti, ce boulevard remplit le triple rôle d'artère de circulation automobile et piétonnière, de lieu d'activité urbaine et d'endroit de détente et de consommation.

Conjuguer l'architecture, la foresterie urbaine, la commémoration et l'animation avec les déplacements divers en un paysage réussi, voilà un exemple à suivre. La ville peut tout à la fois être belle et fonctionnelle.



Bourdonnement dans le secteur hôtelier

L'ouverture du Centre des congrès de Québec et celle du futur Centre de foires, combinées à une hausse des visiteurs internationaux, pourraient faire grimper l'achalandage hôtelier

Stéphanie
Grammond

Le touriste qui se pointe dans la Capitale à l'improviste et sans réservation peut fort bien se heurter à des portes closes. Et pourtant, la région touristique de Québec comprend 11 000 chambres d'hôtels, sans compter les nombreux *Bed & Breakfast* et les autres types d'hébergement.

Y a-t-il une pénurie de chambres à Québec? « Du point de vue macro-économique, on pourrait croire que le climat actuel est favorable à un ajout de chambres, a répondu Pierre Labrie, directeur général de l'Office du tourisme et des congrès de la Communauté urbaine de Québec. Il y a eu une forte augmentation du nombre de visiteurs dans la région au cours des dernières années. »

Le nombre de visiteurs est en effet passé de 3,1 M en 1990 à 3,6 M en 1994, selon *Tourisme Québec*. La hausse se chiffre à 554 000 visiteurs.

C'est la proportion de touristes étrangers qui a le plus augmenté: les Asiatiques et les Européens sont désormais presque aussi nombreux à visiter Québec que les Américains. D'autre part, le nombre de visiteurs canadiens est en régression, ce qui est surtout imputable à la baisse des voyages pour affaires et congrès.

Cependant, le nouveau Centre des congrès de Québec et le futur Centre de foires auront certainement un effet de relance du tourisme d'affaires.

Lors de l'inauguration du Centre des congrès, en août dernier, le directeur des ventes et du marketing de la Société du Centre des congrès de Québec, Pierre Moreau, évaluait que le nouveau complexe entraînerait trois fois plus de nuitées que l'ancien Centre municipal des congrès.

Le vieux centre attirait 50 000 nuitées pendant les meilleures années, mais il n'attirait pas plus que 35 000 nuitées durant la dernière période. Le nouveau Centre vise 100 000 nuitées pour la première année et pense atteindre 140 000 d'ici à l'an 2000.

Le futur Centre de foires contribuera, pour sa part, à faire de Québec un pôle régional pour les expositions, attirant ainsi un nombre accru d'exposants et d'acheteurs. La construction a commencé il y a quelques semaines et devrait être achevée pour le mois d'août 1997.

Toutefois, parallèlement à

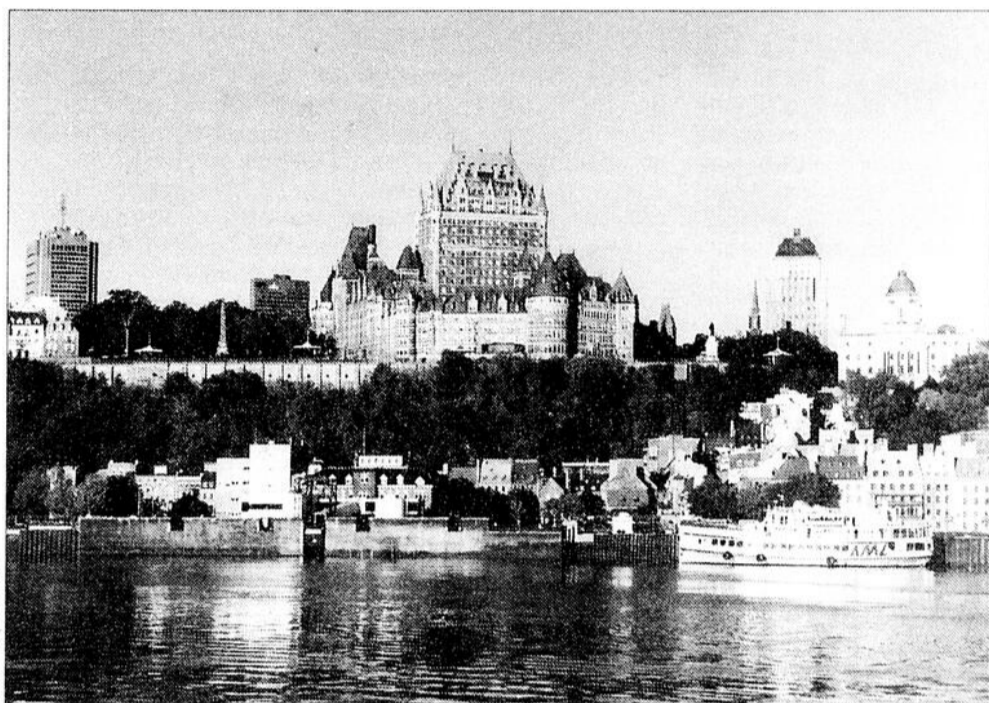
ces facteurs encourageants, M. Labrie tient à apporter un autre point de vue: « Si on regarde les chiffres sur la performance de l'industrie hôtelière à Québec, on réalise que le taux d'occupation tourne autour de 60 ou 61%. C'est une amélioration par rapport à 56% en 1990. Cependant, normalement, ce n'est qu'à 70% qu'on touche un seuil favorable au développement hôtelier. »

Le Vieux-Québec : un cas à part

Le secteur du Vieux-Québec est néanmoins beaucoup plus occupé que l'ensemble de la région touristique de la Capitale. Pendant les quatre mois d'été, nombreux sont les hôteliers qui maintiennent leur taux d'occupation au-dessus de la barre du 90%.

Il ne faut donc pas être surpris d'apprendre que plusieurs projets de construction ou d'agrandissement d'hôtels sont en marche dans la vieille ville. Si certains n'ont pas encore été confirmés, d'autres sont déjà en route. C'est le cas de l'*Hôtel Clarendon*, de la famille *Dufour*, situé à l'intérieur des murs.

« Nous allons construire une soixantaine de chambres supplémentaires et nous pensons en ajouter une centaine d'autres plus tard », a indiqué Alain Dufour, directeur du marketing.



■ Le secteur du Vieux-Québec est beaucoup plus occupé que l'ensemble de la région touristique de la Capitale. Pendant les quatre mois d'été, nombreux sont les hôteliers qui maintiennent leur taux d'occupation au-dessus de la barre du 90%.

L'*Hôtel Château Laurier*, situé rue Grande-Allée, songe également à aménager 90 chambres additionnelles. « Nous voudrions bâtir des chambres modernes (connexion modem, table de travail, etc.) pour les gens d'affaires. Il faut répondre aux besoins des congressistes, surtout avec l'ouverture du nouveau Centre des congrès », a expliqué Alain Girard, président de l'entreprise qui gère le Château Laurier.

En fait, la tendance est à la segmentation des produits et des activités touristiques. Il

existe donc beaucoup de potentiel pour les hôteliers qui veulent se nichier dans des

concepts particuliers et rejoindre une clientèle très ciblée.

À la base, le produit doit être de qualité, le service irréprochable et l'entrepreneur doit avoir les reins suffisamment solides pour traverser les trois ou quatre premières années et atteindre une vitesse de croisière.

M. Labrie relève plusieurs établissements qui ont prospéré en se positionnant de cette façon. « L'*Hôtel du Théâtre du Capitole*, l'*Auberge Saint-Antoine*, l'*Hôtel Manoir Victoria*, par exemple, sont le sujet d'histoires à succès parce qu'ils se sont nichés dans des créneaux bien précis. »

Les forfaits *tout inclus* sont une des méthodes qui permettent aux hôtels de se démarquer du lot. Les forfaits gastronomiques, forfaits ski, forfaits motoneige, forfaits croisière sur le fleuve... sont autant de moyens d'attirer des clients.

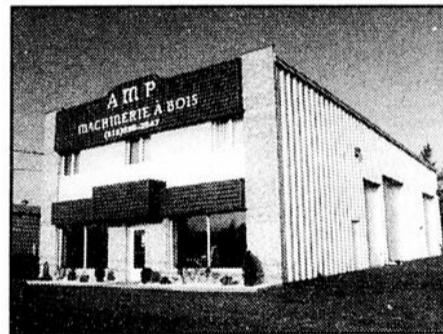
« Les clients ne viennent pas à Québec pour l'hôtel. Ils se déplacent pour le Vieux-Québec et pour les forfaits. Les forfaits nous aident à vendre notre hébergement aux visiteurs, surtout pendant l'hiver et les entre-saisons », a confirmé M. Girard, dont les établissements proposent des forfaits ski et gastronomie. ■

Honco

BÂTIMENTS D'ACIER

20
ANS DE QUALITÉ

L'option d'un soutien à long terme et d'un produit de qualité fabriqué chez nous.



Pour plus d'information sur notre vaste gamme de bâtiments d'acier monocoques et à cadres rigides; communiquez directement avec nous.



QUÉBEC
Téléphone: (418) 831-2245
Télécopieur: (418) 831-6302

MONTREAL
Téléphone: (514) 354-5123
Télécopieur: (514) 354-6949

**LA PRÉFÉRENCE D'UN PRODUIT UNIQUE !
LA PRÉFÉRENCE D'UN SERVICE À LONG TERME !**

Le club de tout repos
Québec

La vie de château à prix modique

Corporatif



à partir de **56 95\$**
occ. simple ou double

Incluant:
• Petit déjeuner • appels locaux
• Café gratuit 24 heures • Stationnement gratuit

Réervations:

1-800-463-5255

1 10ème
2 nuit
3 sans
4 frais
5



6555, Wilfrid Hamel
Ancienne Lorette, QC G2E 5W3
Tél.: (418) 872-1111
Fax: (418) 872-5989

Valable jusqu'au 31 décembre 1997.
Non applicable entre le 1er juillet et le 15 septembre.
Ne peut être jumelé à aucune autre promotion.

10ème
6
7
8
9
GRATUIT

Le Groupe Brochu-Lafleur : croissance sans répit pour cette entreprise familiale singulière

Avec un chiffre d'affaires de 365 M\$, Brochu-Lafleur est un acteur majeur de l'agroalimentaire québécois

Jacinthe
Tremblay

Chaque année, environ 750 000 porcs deviennent charcuterie, saucisse, jambon ou bacon dans les usines du **Groupe Brochu-Lafleur**, de Saint-Henri de Lévis. « Nous sommes le plus important transformateur de porc au Québec », a lancé fièrement **Paul-H. Brochu**, qui, avec ses frères **Donald** et **André**, dirige aujourd'hui les destinées de l'entreprise.

Le groupe familial déploie également ses activités en aval des produits pour l'assiette. Sa division *Agro*, diri-

gée par Donald Brochu, emploie 160 travailleurs. Elle possède des meuneries qui fabriquent de la nourriture pour le bétail. Ces meuneries figurent parmi les trois plus importants fournisseurs québécois de ce secteur.

L'*Agro*, c'est aussi une vingtaine de centres d'élevage de porcs, de poulets à griller et de poules pondeuses. Chaque jour, ces dernières fournissent 200 000 oeufs aux détaillants en alimentation.

La division *Aliments*, le domaine d'André Brochu, compte des abattoirs de porc et des usines de transforma-

tion en viandes fraîches ou fumées. Sa société, **Deliham**, établie au Cap-de-la-Madeleine, produit du jambon cuit écoulé surtout dans le marché américain. **Excelham**, établie à Saint-Esprit de Montcalm, près de Joliette, produit des coupes de porc.

La division *Aliments* compte 700 employés. Le **Holding financier Brochu**, dont Paul est le président, s'occupe des aspects financiers pour l'ensemble du groupe.

Les frères Brochu sont également des actionnaires importants de deux autres entreprises de transformation : les **Aliments Martel**, de Saint-

Romuald, et le **Groupe Aliments Prince**, de Princeville. Le premier est un des leaders québécois des mets prêts-à-manger, comme les sandwiches. Le second domine le marché canadien du bacon. « Chaque année, ses trois usines de la région des Bois-Francs utilisent les flanes de plus de 1 M de porcs », a précisé Paul-H. Brochu.

Un des plus importants employeurs de la Capitale

Avec ces deux sociétés et les établissements qu'ils contrôlent en totalité, les frè-

res Brochu représentent un des plus importants employeurs privés établis dans la région de la Capitale.

« Pour créer des emplois, il faut transformer ici nos ressources, a souligné Paul-H. Brochu. En 1970, nous avons commencé à exporter de la viande fraîche au Japon. Puis, nous avons réduit cette activité pour nous orienter principalement vers la transformation, directement ou en partenariat. Aujourd'hui, cette décision procure du travail à plus de 1 500 personnes. »

Uniquement pour produire du bacon, le Groupe Aliments Prince embauche plus de 600 personnes.

eux », a précisé Paul-H. Brochu.

L'année 1972 fut une autre étape déterminante. Cette année-là, le clan acheta la **Charcuterie Lafleur**, de Québec, entreprise familiale en difficulté de relève. Ce fut une bonne acquisition car la maison était alors très réputée dans la capitale et l'est du Québec.

En 1976, l'entreprise ferma ses installations de Québec et on entreprit la construction d'une usine de transformation attenante à la salaison de Saint-Henri de Lévis. Elle a fait l'objet de cinq agrandissements majeurs depuis.

En 1984, le Groupe a mis le cap sur la commercialisation et a ouvert un entrepôt et un bureau de vente à Laval. En 1990, on a mis sur pied une filiale, Deliham, et on a ouvert les portes d'Excelham en 1995. Depuis 10 ans, le chiffre d'affaires du Groupe est en hausse de 10 à 15 % par année. De 150 M\$ qu'il était en 1985, il devrait franchir la barre des 400 M\$ en 1997.

Des débuts modestes

L'empire actuel est issu de la transformation radicale du patrimoine familial acheté du père Brochu, **Joseph Napoléon**, il y a 35 ans.

« Depuis 1915, il exploitait un magasin général, une petite meunerie et un petit abattoir à Saint-Henri de Lévis et un étal de boucherie à Québec. En 1961, mes frères André et Donald ont pris la relève », a expliqué Paul-H., qui a fait carrière dans l'assurance avant de rejoindre ses frères à temps plein il y a quelques années.

Dès le début, les préférences de ses deux frères se sont précisées : Donald s'occupait du magasin et de la meunerie et André a pris en charge l'abattoir.

Cependant, ils n'avaient pas l'intention de demeurer petits et esquissaient dès le début le plan de constituer une entreprise qui intègre l'ensemble de la chaîne alimentaire : du grain à l'assiette.

L'année 1967 a marqué l'élargissement majeur de leur exploitation. Ils ont alors lancé les **Salaisons Brochu**, un abattoir qui répond aux normes fédérales de salubrité. Au départ, ils n'ont qu'un seul client : leur étal de boucherie de Québec. Toutefois, très rapidement, ils ont étendu leurs activités dans toute la province.

Au départ, l'entreprise abattait 80 % de porcs et 20 % de boeufs. En 1970, la famille décida de se limiter aux activités porcines.

« L'approvisionnement en boeufs était plus difficile. Par contre, la région de la basse Beauce comptait déjà plusieurs éleveurs de porc. Nous les avons encouragés et avons même financé certains d'entre

Investissements

Selon Paul-H. Brochu, l'essor du Groupe est loin d'être terminé. Au Québec, il poursuit son développement avec la réouverture et la modernisation d'un abattoir à Saint-Esprit de Montcalm, près de Joliette, au coût de 6 M\$.

Une usine de fabrication de bacon des Aliments Prince, établie à Drummondville, doublera de superficie au cours des prochains mois, un autre investissement de plusieurs millions de dollars.

L'an dernier, le Groupe a injecté 5 M\$ dans les Salaisons Brochu de Saint-Henri de Lévis et y ajoutera 2 M\$ de plus d'ici à la fin de 1997. « Nous voulons consolider notre pénétration sur le marché québécois et élargir nos activités à l'extérieur du Québec », a dit Paul-H. Brochu.

Actuellement, le Groupe est peu présent en Ontario et dans l'ouest du pays. Sa stratégie : travailler, dans un premier temps, avec des distributeurs indépendants plutôt que mettre en place son propre réseau. Les frères Brochu envisagent également d'étendre leurs tentacules hors du Québec via des implantations ou des acquisitions.

La relève s'installe

La famille Brochu n'a pas fini de faire parler d'elle dans le secteur agroalimentaire. En effet, six des huit rejetons du trio travaillent aujourd'hui dans l'entreprise.

« André et Donald dirigent toujours l'exploitation, mais s'accordent un peu plus de temps libre. Ils veulent laisser des responsabilités accrues à la relève. Déjà, les jeunes en mènent large », a expliqué Paul-H. Brochu. ■

À MI-CHEMIN DE L'OBJECTIF!

Grâce au soutien généreux
de nos partenaires
du milieu corporatif
et des fondations.

Grâce à la solidarité
de nos diplômés et amis
qui contribuent
en grand nombre.

Avec l'aide

de ses partenaires,

l'Université Laval

permet à la société

de relever

trois grands défis :

l'emploi et la formation,

le progrès scientifique
et technique

et l'internationalisation
des échanges.

LA CAMPAGNE

Défi

UNIVERSITÉ
LAVAL

La famille Dufour : un réseau touristique intégré

Stéphanie
Grammond

La famille Dufour a le vent dans les voiles... grâce à ses navires. Depuis cinq ans, le chiffre d'affaires du **Groupe Dufour hôtels et croisières** connaît une croissance constante de 5 %, surtout attribuable au développement de croisières et de forfaits.

L'entreprise a su tirer parti de l'augmentation du nombre de visiteurs étrangers dans la région de Québec. La proportion de clientèle européenne de la famille **Dufour** a doublé depuis cinq ans. On y retrouve de plus en plus d'Allemands, d'Anglais et d'Italiens. La clientèle asiatique est aussi en émergence.

Avec ses quatre bateaux de croisière et ses cinq hôtels dispersés le long du fleuve entre Québec et Tadoussac, l'entreprise de la famille Dufour est donc devenue un véritable réseau touristique.

L'*Hôtel Clarendon* dans le Vieux-Québec, l'*Hôtel Val des Neiges* au pied du mont Sainte-Anne, l'*Auberge la Pignoronde* à Baie-Saint-Paul, l'*Hôtel Tadoussac* et l'*Hôtel Cap-aux-Pierres* sur l'Île aux Coudres totalisent 600 chambres, reçoivent environ 100 000 nuitées annuellement et donnent de l'emploi à près de 600 personnes.

Croisières

Ce sont les nombreux forfaits, en particulier les croisières, qui font vendre une grande partie de l'hébergement.

« C'est en 1983, avec l'achat de la goélette *Marie-Clarisse*, que nous avons réalisé tout le potentiel des croisières dans la région de Tadoussac », a expliqué le directeur du marketing, **Alain Dufour**.

Lors de cette première saison, la *Marie-Clarisse* avait pris à son bord quelque 2 000

passagers. Depuis, l'achalandage a fait un bond prodigieux. Durant la saison 1996, 100 000 passagers ont fait une croisière sur un des navires de la famille Dufour !

À lui seul, le nouveau catamaran *Famille Dufour II* a fait naviguer 20 000 personnes au cours de sa première saison complète cet été. Ce bateau de 300 passagers a été construit au chantier maritime des Dufour pour la somme de 6 M\$.

Le monocoque *Famille Dufour* et le baleinier *Tadoussac II* ont également été bâtis au chantier de l'Île aux Coudres. À noter que les 30 employés qui travaillent au chantier maritime durant l'hiver sont aussi les membres de l'équipage des navires pendant la belle saison.

Selon M. Dufour, la flotte de l'entreprise se distingue désormais par la variété de ses bateaux. « Le *Baleinier* est un type de zodiaque pour les sportifs, le monocoque peut contenir jusqu'à 600 personnes, le catamaran est très *hi-tech* et la *Marie-Clarisse* représente une page d'histoire (construite en 1922, la goélette a été déclarée monument historique en 1978). »

La famille Dufour offre des croisières *Safari visuel aux baleines*, *Découverte du fjord du Saguenay* et des parcours rapides entre Québec et Tadoussac.

L'hiver et les entre-saisons

Pour meubler sa saison d'hiver, le Groupe Dufour n'est pas en peine. Trois de ses établissements sont situés tout près de stations de ski d'envergure.

L'*Hôtel Val des Neiges* est à deux pas du mont Sainte-Anne, l'*Auberge la Pignoronde* est à proximité du *Massif* de la rivière Saint-François et l'*Hôtel Clarendon* est près de Stoneham.

La clientèle d'affaires est un

■ Le catamaran *Famille Dufour II* a été construit au chantier maritime de la famille pour la somme de 6 M\$. Vingt mille passagers sont montés à bord cet été, lors de sa première saison complète.

autre créneau qui aide à boucler les entre-saisons. M. Dufour considère qu'il existe un grand potentiel de ce côté depuis l'inauguration du *Centre des congrès de Québec*, en août dernier. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la compagnie achève en ce moment l'agrandissement de l'*Hôtel Clarendon*. Soixante cham-



PHOTO : Groupe Dufour

bres adaptées aux besoins des gens d'affaires seront ajoutées ainsi que deux salles de réu-

nion, pour un investissement total de 3 M\$. Le Clarendon pourrait éventuellement ajou-

ter une centaine d'autres unités en annexant l'immeuble adjacent. ■

NOUVELLE ÉQUIPE DE DIRECTION!

Ces huit têtes ont une idée fixe.



Michel Beaumont
Aide au développement
691-2390

Jean-Yves Tellier
Promotion économique
691-2359

Lévis Rousson
Transport
691-6098

Nathalie Prud'homme
Aménagement du territoire
691-6202

Francine Bégin
Design et patrimoine
691-6866

Djamil Moussaoui
Directeur associé
691-6621

Réal Charest
Directeur
691-6201

Sonia Ratté
Permis et programmes
691-6437

Huit têtes, toutes animées par le même esprit de service.

Leur idée fixe : faciliter la mise en oeuvre de vos projets de développement à Québec.

Avec son nouveau personnel de direction, le Centre de développement économique et urbain de Québec est fin prêt pour vous recevoir.

Maintenant que les présentations sont faites, ne vous gênez pas pour passer ou nous appeler!



Centre de développement économique et urbain (CDÉU)
295, boulevard Charest Est, Québec (Québec) G1K 3G8

Téléphone : 691-2338 (C-D-E-U) Télécopieur : 691-7877

Heures d'ouverture : de 8 h 30 à 12 h et de 13 h 30 à 16 h 45, du lundi au vendredi. Division des permis : horaire continu de 8 h 30 à 16 h 45.

Un projet de 150 M\$ à Beloeil

Le **Groupe Dufour hôtels et croisières** négocie toujours en vue d'un projet immobilier de 150 M\$ à Beloeil.

Le développement comprendrait deux volets : premièrement, la construction de 115 résidences et, deuxièmement, la construction d'un hôtel de 150 à 200 chambres, accompagné d'un terrain de golf et d'une marina.

La famille Dufour, qui possède déjà cinq hôtels le

long du Saint-Laurent, désire maintenant prolonger son réseau vers l'est du Québec. Le terrain convoité par l'entreprise donnerait la possibilité d'organiser des croisières à partir de la région métropolitaine.

Le hic : « Les terres où nous voulons bâtir sont parmi les plus riches pour l'agriculture. Nous négocions donc pour faire retirer le zonage agricole », a expliqué **Alain Dufour**, directeur du marketing. (SG) ■

CD Tour : à la croisée de la technologie et du tourisme

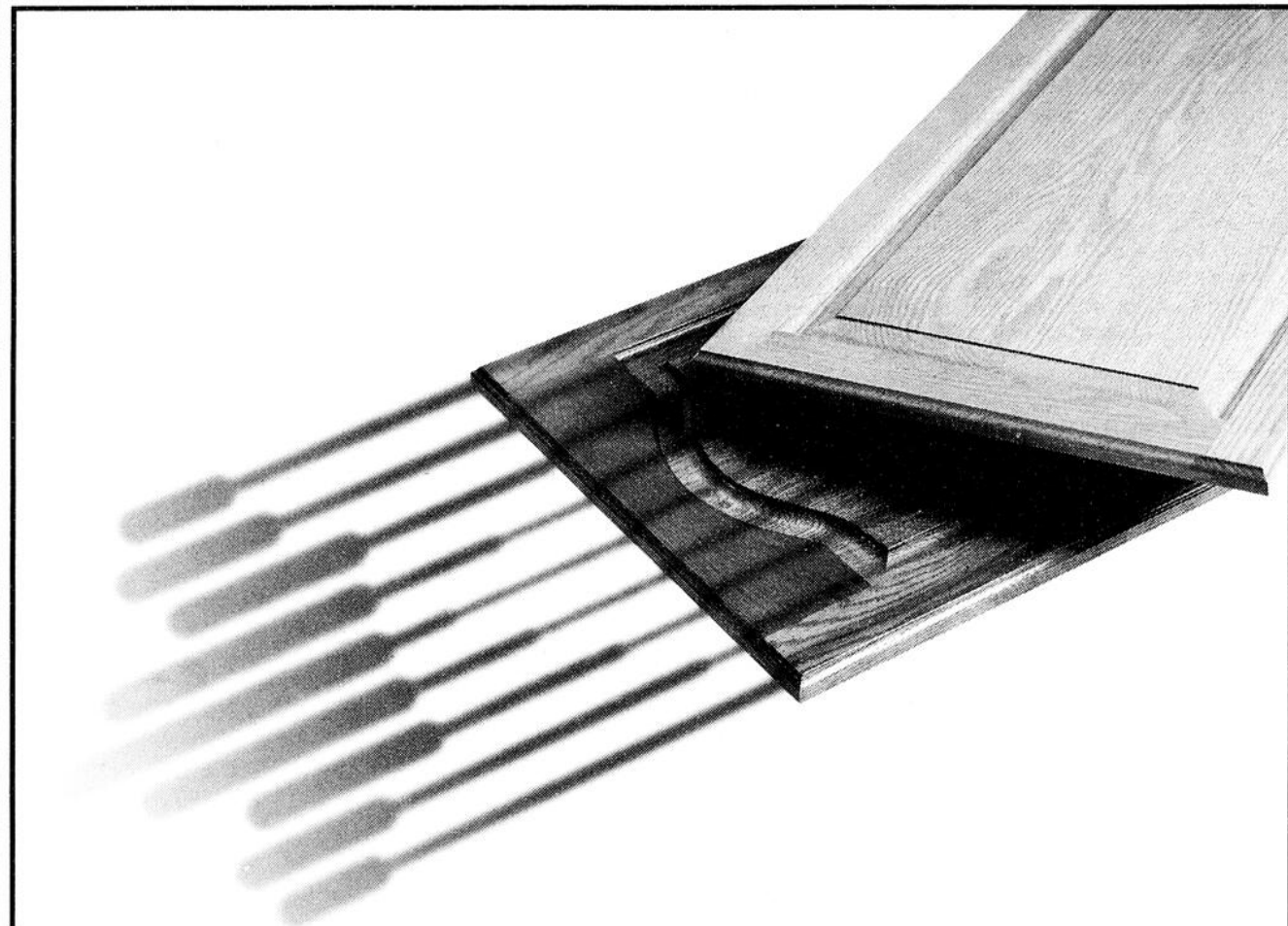
La compagnie vient de réaliser un mini-disque laser pour guider les visiteurs à travers la ville de Québec

Le disque compact (CD) fait son entrée dans le monde de la visite guidée. Trois jeunes entrepreneurs

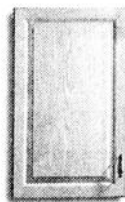
viennent de produire un mini-disque laser intitulé *Québec, la cité de Champlain* qui permet de découvrir 25 attractions

touristiques de la Capitale tout en écoutant un spectacle sonore de haute qualité. Depuis la fin de l'été, les vi-

siteurs peuvent louer ce disque, au 77-A, Sainte-Anne, à proximité de l'Hôtel Clarendon.



Ce que l'INO fait pour les panneaux d'armoires, il peut le faire pour VOUS.



Qui aurait cru que l'Institut national d'optique contribuerait à rendre une entreprise de panneaux d'armoires plus concurrentielle? C'est pourtant une réalité. Des travaux de recherche ont abouti au développement d'un appareil de détection d'imperfections et de vérification de l'uniformité de la couleur du bois. Résultat? Un contrôle de qualité qui entraîne une diminution des matériaux rejetés et, par conséquent, beaucoup de dollars épargnés en bout de ligne!

Voilà un simple exemple de la collaboration que peut établir l'INO avec les entreprises. Nous pouvons mettre à profit les technologies de l'optique en les appliquant au contrôle des procédés et de la qualité dans votre domaine. Il suffit d'en parler.

INO  NOI

INSTITUT NATIONAL D'OPTIQUE

369, rue Franquet, Sainte-Foy (Québec) G1P 4N8 Téléphone : (418) 657-7006 Télécopieur : (418) 657-7009

Le CD est accompagné d'un lecteur de disque, d'écouteurs, d'un étui et d'une carte en couleur de la ville où sont numérotés tous les sites de la visite. Chacun de ces numéros correspond à une plage du disque. Les promeneurs peu-

vent donc suivre la visite à leur rythme et sans emprunter un circuit prédéterminé.

Rien ne prédestinait les trois diplômés en administration et en relations publiques, Louis Beaulieu, Louis Roy et Jean



Les trois fondateurs de CD Tour, Jean Maranda (en bas), Louis Beaulieu (à gauche) et Louis Roy (à droite), ont lancé officiellement leur premier disque, *Québec, la cité de Champlain*, le 11 septembre dernier.

Le Mythe des glaces

Des excursions en canoë sur les glaces du fleuve Saint-Laurent : une idée dérivée de la course en canoë du *Carnaval de Québec*

Deux vétérans de la course en canoë sur glace du *Carnaval de Québec* ont eu l'idée, l'hiver dernier, de créer une entreprise à partir de ce sport exclusif à la région de Québec.

« Il y avait toujours des amis et des touristes qui nous demandaient après la course d'aller faire une balade en canoë. C'est ce qui nous a fait prendre conscience du potentiel », a raconté Louis Fortin, cofondateur du *Mythe des glaces*.

L'entreprise a donc mis sur pied différents types d'excursions : demi-journée, journée complète avec lunch au milieu du fleuve, deux jours avec une nuit en auberge, et même une expédition de cinq jours de Trois-Rivières à Québec.

Environ 300 personnes ont tenté l'aventure l'hiver der-

nier, la majorité étant des Québécois. Le *Mythe des glaces*, qui emploie une quinzaine de guides, pense attirer entre 800 et 1 000 clients cette année et 1 500 personnes dans deux ans.

Progression rapide

« Nous sommes confiants d'avoir une progression rapide. Nous avons fait beaucoup de promotion auprès de grossistes européens et dans les auberges de la région », a souligné M. Fortin.

À ce rythme, M. Fortin et son confrère, Bruno Harvey, comptent rentabiliser en trois ans l'investissement de 45 000 \$ qui leur a été nécessaire pour se munir de cinq canoës, de bottes, de salopettes etc.

L'entreprise a également bénéficié du *Plan Paillé*. (SG) ■

Oui, je désire obtenir plus de renseignements sur l'INO.

Nom: _____

Entreprise: _____

Adresse: _____

Téléphone: _____

Maranda, à fonder l'entreprise CD Tour.

« Nous nous sommes attaqués au tourisme parce que c'est un secteur clé de l'économie de Québec. Le nombre de visiteurs est en hausse, ce qui fait qu'il y a du potentiel pour de nouveaux produits bien ciblés. D'autre part, nous voulions développer un produit qui fasse appel à la technologie et qui nous permette un développement international », a expliqué M. Beaulieu, responsable du développement des affaires.

Traduire les disques en plusieurs langues

En outre, la compagnie mise énormément sur la possibilité de traduire ses disques en plusieurs langues.

« Il s'agit d'un créneau vierge, a fait remarquer M. Beaulieu. Un Allemand qui voudrait faire une visite de Qué-

bec ne trouvera pas de guide dans sa langue. C'est un besoin auquel nous pouvons répondre. »

Les trois actionnaires ont extrait 100 000 \$ de leur portefeuille pour structurer leur compagnie, mettre en place un studio complet de production et réaliser leur premier disque en versions française et anglaise.

Cette première production a employé une dizaine de personnes.

CD Tour a déjà quatre ou cinq autres projets en tête en vue d'adapter son concept à d'autres sites touristiques.

Ces projets pourraient se concrétiser durant les mois à venir.

Les mini-disques qui sont arrivés en fin de saison cette année auront droit à une véritable mise en marché l'an prochain. ■

Stéphanie
Grammond

Une nuit dans un tipi en plein hiver

Une entreprise de plein air de Stoneham a relancé ses activités en organisant des forfaits amérindiens pour les touristes européens

« Les gens arrivent le matin. Ils vont à la pêche sur la glace. Ils dégustent ensuite leurs poissons avec un petit verre de caribou. L'après-midi, ils construisent un igloo et font une randonnée en raquettes avec un traîneau. La journée se termine par un repas en compagnie d'une femme du village huron qui raconte des légendes amérindiennes. Et les plus téméraires peuvent aller faire un bain de neige avant de se coucher dans les tipis ou dans les igloos. Le forfait s'achève le lendemain avec une excursion en traîneau à chiens », a décrit **Bernadette Trépanier**.

Sa compagnie, **Le Domaine de la truite du parc**, situé à 10 kilomètres du village de Stoneham, a vécu une restructuration complète il y a deux ans. L'entreprise, spécialisée depuis une décennie dans la pêche en étang, a commencé à organiser des excursions à saveur autochtone.

Des investissements d'au moins 175 000 \$ ont été nécessaires pour aménager un site de tipis amérindiens et pour s'équiper en traîneaux à chiens. Cependant, le résultat en a valu le coût.

Le concept, qui n'était encore qu'au stade expérimental, a attiré 180 personnes l'hiver dernier.

Cette année, les réservations s'élevaient déjà à presque 600 personnes à la mi-octobre et M^{me} Trépanier espère recevoir entre 1 000 et 1 200 personnes. « La clientèle est composée à 95 % d'Européens. La majorité sont des Français, mais nous avons aussi des Belges, des Hollandais et des Suédois. »

Mise en marché pour des séjours d'été

Au départ, les agences de voyages qui vendent les forfaits aux groupes d'Européens ont été davantage séduites par les séjours d'hiver. Cependant, face au succès remporté, plusieurs voyagistes sont en train d'élaborer une mise en marché pour des séjours d'été similaires, qui comprendraient des activités comme des expéditions en rafting ou des visites de barrages de castors.

Le Domaine emploie une quinzaine de travailleurs au plus fort de la saison. Il s'agit pour la plupart d'emplois à temps partiel.

Toutefois, l'objectif des dirigeants est d'augmenter suffisamment le taux d'activité pour convertir ses emplois en travail à plein temps. (SG) ■

LE CENTRE DE FORMATION CRIM-SIT

UNIQUE À QUÉBEC !

Nous vous offrons les cours du CRIM et des cours spécialisés en intégration de produits Netscape.



2200, boul. Charest Ouest, Sainte-Foy (Québec) G1N 2G3
Tél.: (418) 683-7392 Fax: (418) 683-7030

Le Parc industriel de Charlesbourg 5 ANS plus tard...

▼ 635 emplois

▼ 30 millions \$ d'investissements

Plusieurs bonnes raisons de s'installer à Charlesbourg

Depuis 1991, plus d'une trentaine d'entreprises ont opté pour le Parc industriel de Charlesbourg parce qu'elles se retrouvent au cœur de l'activité économique de la Capitale. Supportées et encouragées par un programme d'incitatifs fiscaux, ces entreprises sont heureuses de participer au dynamisme économique de Charlesbourg.

35 entreprises se

félicitent d'avoir

fait le bon choix!

Et plusieurs bonnes preuves

Les Aciers Fax inc. ▼ AMEC Usinage inc. ▼ Atelier J.B. Débosselage ▼ Beaux parterres Laurentiens ▼ Carrosserie Galaxie ▼ Les Carrossiers du port inc. ▼ Centre de formation en transport ▼ Les chaussures Régence inc. ▼ Clinique d'extincteurs JMB ▼ Clôtures Laurentiennes ▼ Concetti Design inc. ▼ Coupe-feu du Québec métro ▼ Créations autographe inc. ▼ 3 M Trim-Line ▼ D.S. Réfrigération ▼ Produits industriels Jean-Paul Côté inc. ▼ Ébénisterie Avantage inc. ▼ Électro M L ▼ Entreprise Den-Ro ▼ Entreprise François Tanguay enr. ▼ Entreprise J.S. Lauzon enr. ▼ Entretien J.F.B. inc. ▼ Équipements usagés de cuisines commerciales inc. ▼ Fer-O-Plus inc. ▼ Gemitech inc. ▼ Serge Lavoie, c.g.a. ▼ Maçonnerie Blouin inc. ▼ Maître Carrossiers DS 4000 inc. ▼ Maçonnerie Dynamique inc. ▼ Oxygène Plus inc. ▼ Service d'acier inoxydable C. inc. ▼ SPX Automotive Diagnostics ▼ Transmission Charlesbourg inc. ▼ Usinage de précision T.G. inc. ▼ Poêles Roby inc. ▼ Clôture Cesco inc.

Service du développement économique
(418) 624 7900



Pour Les Chaussures Régence, le succès passe par la flexibilité



ville de
SAINTE-FOY

UNE PLACE DE CHOIX !

**Pour investir en formation professionnelle
au coeur de votre entreprise,
consultez les Services aux entreprises
de votre commission scolaire.**



Commission scolaire de
La Jeune-Lorette

Daniel Filion

160, boul. des Étudiants
Loretteville (Québec) G2A 1N8

Tél.: (418) 847-8204
Fax: (418) 847-7190



Commission scolaire de Charlesbourg

Formation professionnelle
et services aux entreprises
Diane Ruel

900, Place Sorbonne
Charlesbourg (Québec) G1H 1H1
Tél.: (418) 622-7821
Fax: (418) 622-7823



**La Commission des écoles
Catholiques de Québec**

Les services aux entreprises
Suzanne Ferland

125, rue des Commissaires Ouest
Québec (Québec) G1K 1M7
Tél.: (418) 525-8137
Fax: (418) 525-8129



Commission scolaire Beauport

645, avenue de Cénacle
Beauport (Québec) G1E 1B3

Tél.: (418) 666-6278
Fax: (418) 666-6228

**Daniel
Germain**

Les entreprises les plus dynamiques de la région de Québec ne sont pas exclusivement des secteurs de la nouvelle économie. On en compte aussi dans les secteurs traditionnels. C'est le cas des **Chaussures Régence**, de Charlesbourg.

L'industrie canadienne de la chaussure est incapable de concurrencer les prix des fabricants asiatiques.

Pour rester dans le coup, Les Chaussures Régence misent sur la flexibilité accrue de leur production. Seul le recours à des technologies de pointe permet à ce fabricant de bottes d'atteindre la souplesse nécessaire à sa croissance.

Juste-à-temps

L'incertitude qui marque la vente au détail a fait apparaître la règle du juste-à-temps : disparition des stocks, commandes de dernière minute, délais de production et de livraison serrés. L'industrie de la chaussure n'y échappe pas. Elle doit s'adapter à la cadence irrégulière imposée par les chaînes de magasins.

« Nos clients sont de plus en plus exigeants, surtout les grandes chaînes, a expliqué **Christian Bergeron**, président des Chaussures Régence. Ils nous envoient des volumes de spécifications de trois pouces d'épaisseur pour l'emballage et l'étiquetage et nous imposent des délais de livraison toujours plus courts. Et tout doit passer par EDI (échange de données informatiques). »

Pour cette entreprise qui fabrique 600 000 paires de bottes et qui développe entre 500 et 600 modèles annuellement, l'adaptation aux caprices du marché passe inévitablement par l'adoption des plus récentes technologies. Quand on lui demande quelle technologie est la plus importante, Christian Bergeron répond spontanément : « la débrouillardise ».

Chez ce fabricant de bottes de la banlieue de Québec, qui emploie plus de 330 travailleurs, débrouillardise est synonyme d'innovation. « On a toujours essayé d'utiliser les technologies disponibles avant les autres. Je n'aime pas recourir à un procédé parce que les autres l'utilisent », a admis le président.

« Les Chaussures Régence sont certainement les plus avancées au Québec au point de vue technologique », croit pour sa part **Sylvie Fournier**, conseillère au ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST) en dévelop-

pement industriel spécialisé dans le secteur du cuir.

Une première

En 1986, le fabricant, qui était établi à Loretteville à l'époque, introduit dans sa chaîne de production le système de codes à barres, la première à le faire dans l'industrie de la chaussure au Canada, sinon en Amérique du Nord. Chaque employé étant muni de lecteur optique, ce système permet à l'entreprise de connaître à tout moment la cadence de l'usine, de contrôler la production, d'évaluer la performance des employés et de tenir un inventaire permanent.

Il y a cinq ans, encore avant tous leurs concurrents canadiens, les Chaussures Régence ont recouru à la conception assistée par ordinateur pour dessiner leurs produits en matériel synthétique. L'ordinateur est relié à une machine qui découpe les pièces nécessaires à la fabrication des bottes. C'est une étape de production, donc, qui passe entre les mains de la machine.

« Nous avons emprunté cette technologie à l'industrie du vêtement. Une seule usine l'avait fait avant nous. Elle était américaine », a précisé Christian Bergeron.

Tous les modèles de bottes sont emmagasinés sur ordinateur grâce à un système d'imagerie électronique. Ce système permet de visualiser sous toutes ses coutures une botte qui n'existe même pas encore. « On s'assure que notre production sera conforme aux exigences de nos clients. Ça nous a permis de résoudre les problèmes qu'on avait au niveau de la création et les employés peuvent visualiser le produit sur lequel ils travaillent », a poursuivi l'entrepreneur.

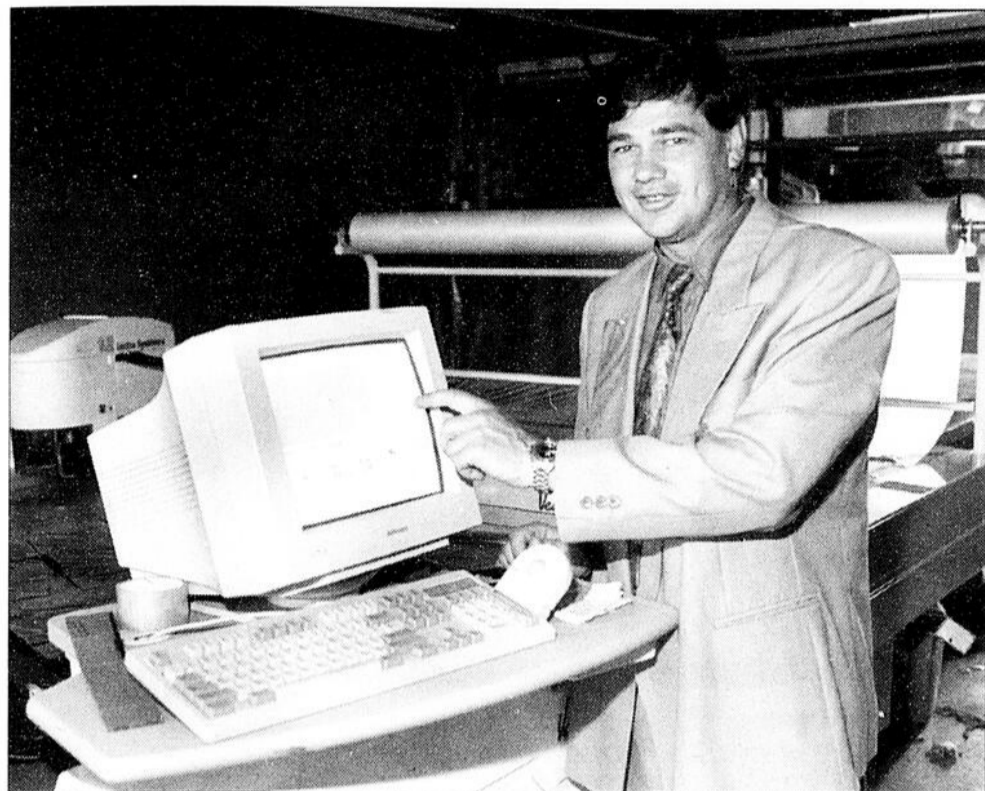
Le prochain saut technologique des Chaussures Régence, ou le prochain pas devant mener à la flexibilité accrue, est prévu pour 1998. L'entreprise voudrait bien appliquer la conception assistée par ordinateur et le découpage automatisé à la fabrication de ses bottes en cuir.

Cependant, contrairement au matériaux synthétiques, les peaux d'animaux sont toutes différentes, tant par leur grandeur que par leur élasticité et les défauts qu'elles présentent.

« Un scanner géant est nécessaire pour que nous puissions tirer le maximum d'une peau. En plus, il n'y a que les jets d'eau qui puissent découper automatiquement le cuir sans l'abîmer », a fait remarquer M. Bergeron.

Les avantages d'une telle technologie sont considérables. Actuellement, l'entrepr-





■ En 1986, Christian Bergeron introduisait l'inventaire permanent dans son usine, près de 10 ans avant que l'idée soit à la mode.

se utilise des gabarits de métal pour découper le cuir. Étant composé de cinq ou six pièces de cuir dans huit peintures différentes, un modèle de botte nécessite donc entre 40 et 50 gabarits, au coût de 30 à 40 \$ pièce. La facture devient plutôt salée quand on sait que cette entreprise développe des centaines de modèles chaque année.

« Nous sommes liés aux gabarits, a souligné Christian Bergeron. C'est tellement cher que nous sommes contraints de travailler sur des bases existantes pour dessiner nos modèles. Aussi, il est beaucoup plus difficile d'apporter des corrections aux bottes en cours de production. Il faut environ deux semaines pour fabriquer de nouveaux gabarits. C'est le goulot d'étranglement sur la chaîne. »

Technologie convoitée

La technologie tant convoitée existe déjà dans deux ou trois usines dans le monde, mais elle coûte cher, environ 1 M\$. Les Chaussures Régence ont récemment investi 2 M\$ pour emménager leur usine dans un bâtiment tout neuf. C'est pourquoi l'entreprise a retardé d'un an l'acquisition de la machinerie nécessaire au découpage automatique du cuir.

« C'est grâce à ses méthodes d'avant-garde que cette entreprise a su se maintenir si bien sur le marché. Du moins, ça l'aide », a fait remarquer M^{me} Fournier.

« Cette entreprise fait partie de nos premiers clients, a pour sa part indiqué Jacques Caron, président de Pro-

Conseil informatique, firme de conception de logiciels destinés aux manufacturiers. Elle est certainement l'une des plus avant-gardistes. J'ai eu l'occasion de visiter les installations d'autres manufacturiers, des Américains entre autres, et il sont de beaucoup en retard sur les Chaussures Régence. »

Pas une panacée

Bien que cette entreprise utilise systématiquement les nouvelles technologies qui sont à sa disposition, son président n'y voit pas une panacée. « La technologie nous aide à devenir plus efficaces, mais elle n'est pas un remède. Je ne connais pas encore de machine qui fabrique une botte de A à Z. »

Christian Bergeron fait allusion à la concurrence que lui livrent ses rivaux asiatiques. Là-bas, la main-d'oeuvre travaille pour rien et les usines sont capables de produire des bottes à des prix que ne seront jamais capables d'offrir

les entreprises d'ici. Pour réduire ses coûts de production, les Chaussures Régence devraient charcuter dans les emplois, mais c'est impossible, même avec l'apport de technologies de pointe. « On ne peut pas être meilleurs sur les prix, mais on doit l'être sur tous les autres points », a insisté M. Bergeron.

L'entreprise de Charlesbourg s'en tire pas mal. Son marché principal est le Canada, où 12 % seulement du marché de la chaussure est occupé par des fabricants canadiens. Elle s'est tournée vers l'exportation aux États-Unis où elle y fournit les magasins J.C. Penney. Elle devrait bientôt s'attaquer au marché scandinave.

Son chiffre d'affaires est en continuelle progression. Il s'élevait à 22 M\$ en 1995, soit 10 % de plus que l'année précédente. C'est d'ailleurs ce qui explique l'absence de mises à pied malgré l'introduction constante de nouvelles technologies. ■



Si vous ne savez plus où donner de la tête, laissez-vous simplement guider par votre sens de l'orientation et votre sens des affaires!

Les tours Nord et Sud du Complexe La Laurentienne...

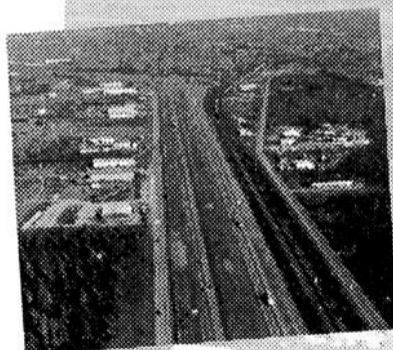
- Des locaux dans des édifices de prestige situés stratégiquement au coeur du secteur financier et de la vie culturelle de Québec.
- Des vues spectaculaires sur les Laurentides et sur le fleuve Saint-Laurent.
- De nombreux services commerciaux intégrés.
- Un stationnement intérieur vaste et pratique.
- De luxueuses salles de conférence entièrement équipées, offertes à temps partagé.



Magil Laurentienne

(418) 647-5400
(514) 875-6010

« UNE VITRINE SUR L'AUTOROUTE DES AFFAIRES »



Près de 3 millions de mètres carrés disponibles (30,000,000 pieds carrés), services d'aqueduc et d'égout, gaz, CN

Sur la Rive-Sud de Québec, à 5 minutes des ponts

35,000 véhicules le traversent chaque jour

Programme de crédit de taxes à l'implantation

LE CENTRE INDUSTRIEL BERNIÈRES SAINT-NICOLAS
8 3 1 - 6 5 3 3

Lunetterie New Look s'étend à l'échelle internationale

L'entreprise veut acquérir une participation majoritaire ou entière dans deux chaînes, aux États-Unis et dans l'Ouest canadien

Stéphanie Grammond

Lunetterie New Look est en pleine phase d'expansion. L'entreprise de Qué-

bec, qui a connu le succès partout au Québec grâce à sa formule 2 pour 1, examine maintenant les marchés internationaux.

« Nous négocions en vue

d'acquérir une participation majoritaire ou entière dans deux chaînes d'une vingtaine de bureaux d'optique (une aux États-Unis et une dans l'Ouest canadien) que nous voulons transformer en New Look », a révélé **Guy Rouleau**, président fondateur.

Comme point de départ de cette stratégie d'acquisition, New Look a déjà mis la main en 1994 sur sept points de vente situés dans la région d'Ottawa. La chaîne de bureaux d'optique, qui appartenait à une entreprise familiale, continue cependant de faire affaire sous le nom de **Derouin Opticiens**.

En parallèle, M. Rouleau a entamé un processus de franchisage sur les marchés internationaux. Il existe d'ores et déjà cinq franchises en Martinique. C'est le **Groupe Optique Constant**, un chef de file du domaine dans les Antilles, qui gère les établissements.

Le Groupe ouvrira un autre point de vente en Martinique très bientôt. Il espère également établir des magasins en Guadeloupe d'ici à 1997 ainsi qu'en Guyane française d'ici à 1998.

Les dirigeants de New Look étudient aussi le marché de l'Amérique du Sud. « Nous sommes à l'étape du repérage dans les pays du Mercosur (Brésil, Argentine, Uruguay, Paraguay). Il y a là un bassin de population très vaste, la devise est avantageuse et la



■ **Guy Rouleau** (à gauche) et **Andy Dépatie** misent sur les acquisitions et le franchisage pour développer l'entreprise.

des 34 établissements qui affichent la raison sociale New Look. Environ 700 personnes sont à l'emploi de la compagnie.

L'enseigne New Look est présente dans 27 villes différentes. « À l'opposé des autres réseaux dont les activités sont concentrées à Montréal, nous sommes implantés dans presque toutes les régions du Québec, sauf l'Abitibi. Cependant, nous prévoyons nous installer là-bas à très court terme », a affirmé M. Rouleau. La chaîne New Look estime qu'elle détient une part d'environ 15 % du marché québécois de la vente de lunettes au détail. Les autres grandes chaînes sont **Iris** (65 franchises), **Greiche & Scaff** (57 succursales) et **F.Farhat Lunetterie** (54 établissements, dont 47 portent le nom F.Farhat).

concurrente est beaucoup moins structurée qu'en Amérique du Nord. Il s'agit donc pour nous d'une occasion de nous implanter en force », a dit **Andy Dépatie**, vice-président au développement et à la mise en marché.

15 autres boutiques au Québec

Bien qu'elle étudie des projets internationaux, New Look ne délaisse pas pour autant le Québec. Les dirigeants croient pouvoir ouvrir encore une quinzaine d'autres boutiques dans la province avant d'atteindre le point de saturation.

Le réseau comprend présentement un bureau qui porte la dénomination sociale **Guy Rouleau Opticien**, en plus

Entreprise pleinement intégrée

New Look se distingue de

ses concurrents par sa politique de 2 pour 1 sur absolument tous les produits, valable pour une ou deux personnes pendant une période de trois mois et dans n'importe quel magasin. Ce concept est né en 1986. M. Rouleau, qui était propriétaire de huit bureaux, avait réalisé l'intérêt de créer une entreprise pleinement intégrée. « Avant, j'achetais mes lunettes chez des distributeurs. Un jour, je suis allé à des expositions en Europe et j'ai compris que le plus gros des profits se faisait entre le fabricant et le distributeur. Une monture que je pouvais payer 68 \$ par l'entremise d'un distributeur ne me coûtait que 24 \$ chez le fabricant. »

À partir de ce constat, M. Rouleau s'est mis en frais de bâtir un réseau qui éliminerait tous les intermédiaires. New Look, qui est le fruit de cet effort, englobe une filiale d'importation, un centre de distribution, deux laboratoires de surfaçage (un à Montréal et l'autre à Québec, qui emploient chacun 30 personnes) et un centre de traitement antireflet (situé à Trois-Rivières, qui emploie 10 autres travailleurs). En outre, tous les bureaux d'optique sont équipés de salles de taillage.

Ce sont les profits réalisés grâce à cette nouvelle formule de gestion qui ont permis à New Look de lancer sa politique de marketing dynamique (2 pour 1, garantie inconditionnelle, etc). Les résultats se sont tout de suite fait sentir auprès de la clientèle. Les anciens bureaux d'optique rénovés en New Look ont triplé leurs ventes en quelques mois. Et le chiffre d'affaires total de l'entreprise s'est multiplié par 10 en moins d'une décennie : de 3,9 M\$, en 1987, à 42 M\$, en 1996. ■

UN NOUVEAU NOM À RETENIR...



Les Avocats Vézina Pouliot font maintenant affaires sous un nouveau nom

LES AVOCATS **POULIOT L'ECUYER**

Société en nom collectif

- | | | |
|--|--|---|
| PIERRE F. POULIOT
FRANÇOIS PELLETIER
GUY GODREAU
DANIEL ST-PIERRE
CLAUDE MARCHAND
GAËTAN WHITE
SIMON-PASCAL CHATIGNY | GILLES L'ECUYER
CÔME POULIN
RAYMOND MAINGUY
GUY ROY
MICHÈLE LACROIX
REJEAN BOUCHARD
MANON LAVOIE | PIERRE MORIN
MICHEL JOBIDON
DANIEL BUREAU*
LISE CÔTÉ
BENOÎT TROTIER
VINCENT GINGRAS
MICHEL SIMARD |
|--|--|---|

*Agent de marques de commerce

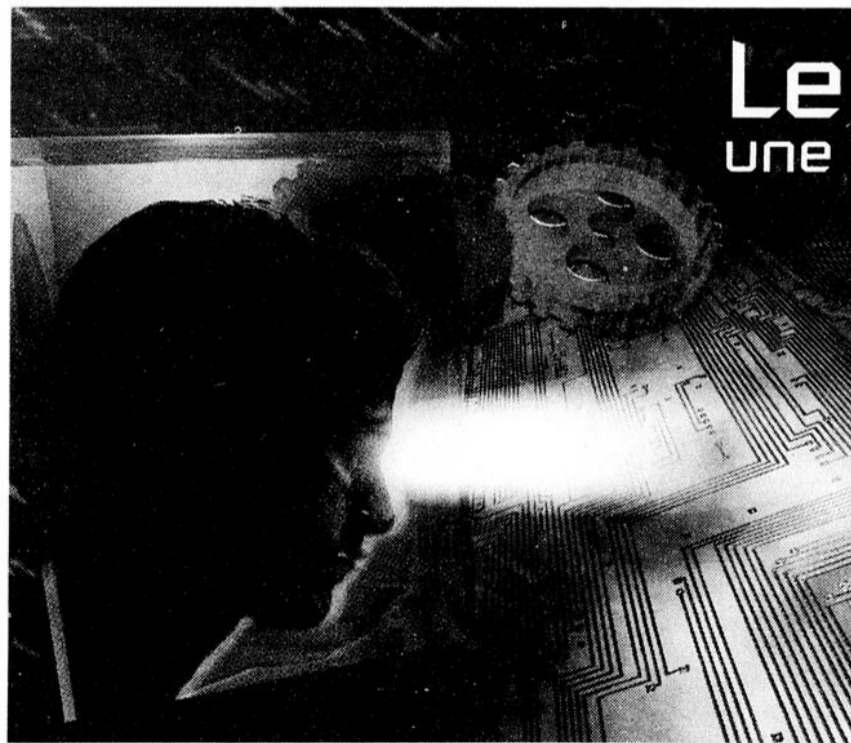
Cabinet Anne Victoria Fargapallet Téléphone: (33-1) 47 04 78 88
correspondant 4, rue Léo Delibes Téléphone: (33-1) 45 53 44 02
PARIS 75116 Paris Télécopieur: (33-1) 45 53 05 45

Afin d'offrir encore un meilleur service à notre clientèle, nous sommes dorénavant sur le réseau INTERNET.

Site WWW : <http://www.droit.com>
Courrier électronique : avocat@droit.com

Les avocats Pouliot L'Ecuyer
UNE PRÉSENCE D'AVENIR

2525, boul. Laurier, Tour des Laurentides,
10^e étage, Sainte-Foy (Québec) G1V 2L2
Téléphone : (418) 658-1080 Télécopieur : (418) 658-1414



Le **CRIQ**
une vision d'avenir

Depuis plus de 25 ans, le **CRIQ** participe activement à la croissance technologique des entreprises québécoises.

Il joue un important rôle auprès de tous les secteurs industriels dans le développement de technologies porteuses telles la robotique, la vision artificielle, l'optimisation de la production et de la qualité et les technologies environnementales. Également engagé dans la veille et le transfert de connaissances ainsi que dans la normalisation et la conformité aux normes en vigueur sur les marchés, le **CRIQ** permet à l'industrie québécoise de progresser constamment et ainsi d'avoir accès à de nouveaux débouchés sur la scène nationale et internationale.

ISO 9001

Pour plus d'information, appelez à Sainte-Foy, au (418) 659-1550 ou 1 800 667-2386, ou à Montréal, au (514) 383-1550 ou 1 800 667-4570.

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC