

PromoAFFAIRES

Montréal, automne 2001

Cahier P • 8 pages

P.1
Le Réseau
HEC

Garder le contact



Gap sur la relève

PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE

80 ans, le Réseau HEC a toujours poursuivi trois objectifs fondamentaux : fournir aux diplômés les moyens de maintenir leurs connaissances à jour, créer pour eux des occasions de réseautage et leur offrir un éventail d'avantages économiques.

Président du Réseau depuis le 1er septembre de cette année, Robert Turgeon entame donc un mandat d'un an, au terme duquel il assumera la présidence du Conseil d'administration, comme l'ont fait ses prédécesseurs. Conscient de l'extraordinaire succès de son association, le vice-président adjoint, Ventes et marketing, Services financiers aux entreprises de la Banque Laurentienne du Canada ne cherche pas à réinventer la roue : il entend poursuivre dans la voie des progrès réalisés par le Réseau depuis plus de 80 ans.

Le Réseau HEC est effectivement caractérisé par des chiffres assez percutants : il s'adresse à plus de 40 000 diplômés et compte quelque 8 000 membres actifs. « Nous connaissons plus de succès que toute autre association de diplômés au Canada, explique Robert Turgeon. Notre taux de pénétration est de quelque 25 %, alors que la moyenne nationale se situe entre 5 % et 10 %. De plus, nous formons le

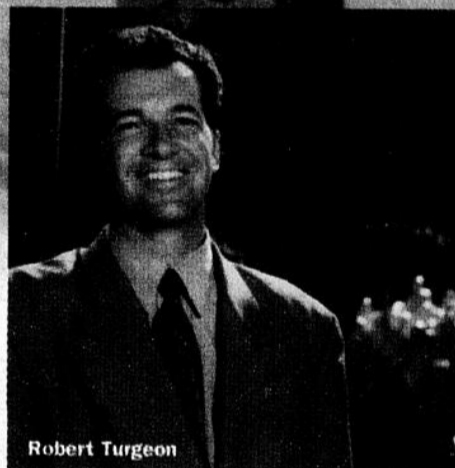
plus grand regroupement de gens d'affaires au Québec»,

Prix Relève d'Excellence

Tout en capitalisant sur ces réussites, le nouveau président du Réseau HEC entend poursuivre les efforts antérieurs visant à favoriser l'essor des jeunes diplômés. À ce titre le Prix Relève d'Excellence joue un rôle primordial, en soulignant les réussites des gens d'affaires de 35 ans et moins ayant étudié à l'École des HEC.

Selon Caroline Varin, présidente du Comité organisateur du Prix Relève d'Excellence, la notoriété du concours va grandissant. Elle en veut pour preuve, non seulement l'atteinte, mais le dépassement des objectifs que le Comité s'était fixés cette année. Elle note aussi la qualité de la dizaine de bénévoles qui ont participé à l'organisation de l'événement, sous la présidence d'honneur de Jacques Malo, PDG de BCE Emergis Canada. « De plus, ajoute Caroline Varin, près de 450 personnes ont assisté à la cérémonie de remise des prix, bien qu'elle se soit déroulée le matin, ce qui n'est pas très habituel dans le milieu des affaires. »

Autre indice de la bonne santé de cette activité annuelle du Réseau HEC : beaucoup de lauréats des années antérieures ont fait leur marque dans le monde des affaires en accédant à des postes prestigieux. C'est le cas, notamment, de Louis Chênevert, président de Pratt & Whitney USA, François Legault, ministre de l'Éducation du Québec, et Christian Trudeau, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de BCE Emergis. D'ailleurs, un Cercle des



Robert Turgeon

lauréats est en voie de se former et servira de forum d'échange pour les gagnants du prix Relève d'Excellence depuis les tout débuts.

« Le concours témoigne de façon éloquent de la qualité de l'enseignement à l'École des HEC, commente Caroline Varin, par ailleurs directrice générale de l'Association des diplômés de la Polytechnique et de la Fondation de la Polytechnique. Un des principes de gestion fondamentaux enseignés à l'École est de savoir s'entourer; nous avons pu vérifier, au fil des candidatures de cette année, que cet enseignement avait été bien assimilé par les étudiants. » D'une certaine façon, Robert Turgeon abonde dans le même sens : « L'École est là pour fournir des connaissances, le Réseau HEC pour fournir de l'expérience. » Selon lui, il est primordial de porter un intérêt particulier à la relève. Pour ce faire, « qui de mieux que le Réseau HEC pour garder le contact avec les diplômés et les inciter à faire bénéficier la jeunesse de l'immense bassin d'expérience engendré par l'École, ici et partout dans le monde. »

Programme de parrainage

Ainsi, le Réseau organise depuis cinq ans un programme permettant aux étudiants du

baccalauréat en deuxième et troisième années d'être jumelés, selon leur spécialisation, à un diplômé au sein d'une organisation. Les étudiants ont l'occasion de rencontrer leur mentor six ou sept fois, sur une période de quatre ou cinq mois. Des multinationales telles que Bombardier, la Banque Laurentienne et le Canadien National participent au programme, ainsi qu'un nombre important de PME de la grande région métropolitaine de Montréal.



Caroline Varin

« C'est la meilleure façon d'aider les futurs diplômés à progresser dans leur carrière », déclare Robert Turgeon. Tout le monde y gagne : les finissants profitent des conseils d'un confrère expérimenté, les entreprises sont en contact avec des employés potentiels, et le Réseau HEC se fait connaître davantage auprès de sa future clientèle. » C'est sans doute ce qui explique le vif succès du programme : cette année, il a permis à 150 étudiants d'être jumelés à des diplômés dans 85 entreprises. « D'ici trois ans, notre objectif est d'obtenir la participation d'un étudiant sur trois », ajoute Robert Turgeon.

Et les perspectives d'avenir sont très intéressantes de ce point de vue, le Réseau HEC ayant aujourd'hui une présence non seulement à Québec, en Outaouais et à Toronto, mais aussi en France, au Sénégal, au Maroc et en Tunisie. ■

La préparation de la relève : pour que nos entreprises demeurent ici

Pour Jacques Malo, président d'honneur de la 17^e édition du Prix Relève d'Excellence, le soutien que son entreprise apporte à l'organisation du Prix Relève d'Excellence constitue avant tout un engagement social fondé sur la nécessité de préparer la relève professionnelle.



Jacques Malo

BCE Emergis oeuvre dans un secteur où les besoins en main-d'œuvre technologique de haut niveau sont très élevés. L'entreprise montréalaise est l'un des premiers fournisseurs d'infrastructures conçues pour le commerce électronique interentreprises. « Bien que la conjoncture actuelle dans le domaine de la technologie ait en partie atténué la pénurie de main-d'œuvre technologique, la question demeure prioritaire pour nous. La moyenne d'âge de nos employés est très basse, et notre attention porte présentement sur la formation

d'une relève décisionnelle. Nous voulons encourager les jeunes à prendre la place. »

Pour M. Malo, il s'agit d'une question stratégique au sein de BCE Emergis, mais elle l'est également pour l'ensemble de l'économie canadienne : « Il faut qu'une relève solide puisse être en mesure de continuer à bâtir et à développer nos entreprises. Sans la présence de décideurs de haut niveau, les entreprises qui ont vu le jour et qui se sont développées ici risquent de finir entre des mains étrangères. »

C'est ainsi que BCE Emergis, comme toutes les entreprises appartenant à la famille BCE – le plus important groupe d'entreprises à capitaux canadiens dans le secteur de la nouvelle économie – a mis à exécution un programme de relève qui s'adresse à l'ensemble des cadres des filiales de BCE.

« Chacun doit avoir désigner trois personnes en mesure de le remplacer en cas de besoin. Trois autres personnes pouvant prendre sa relève d'ici trois ans, moyennant formation ou expérience accrue, doivent également être identifiées. Enfin, chaque cadre supérieur doit aussi avoir identifié trois autres personnes en mesure d'occuper ses responsabilités de manière intérimaire, le cas échéant. Tous ces candidats potentiels feront l'objet d'une attention particulière : on s'assurera de les garder parmi nous et on leur procurera le coaching et la formation requis afin de renforcer leurs compétences. »

Pour M. Malo, toutefois, les compétences de départ doivent comprendre une solide formation de base. « Chez BCE Emergis, nous requérons des compétences pour répondre à nos besoins en différentes expertises y compris des spécialités diverses du commerce électronique. Cependant, nous recherchons aussi des personnes préoccupées par les affaires. » ■



Coopérative de l'École des
Hautes Études Commerciales

La librairie des gens d'affaires

Lisez les guides
de la nouvelle
collection
S.O.S. BOULOT
Prix Coophec:
7,95\$

Promotion valide
jusqu'au 31 décembre 2001



3000, chemin de la côte Ste-Catherine, RC-111

Université de Montréal

Tél.: (514) 340-6400 • Téléc.: (514) 340-6406

librairie.coophec@hec.ca

www.COOPHEC.com

EXPRIMER ma personnalité

c'est ma
L'Oréalité

L'ORÉAL
PARIS

LANCÔME
PARIS

MAYBELLINE

RALPH LAUREN

BIOTHERM

HELENA
RUBINSTEIN

GARNIER

VICHY
LABORATOIRES

REDKEN
7TH AVENUE NYC

GIORGIO ARMANI

LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE PHARMACEUTIQUE

MATRIX

L'ORÉAL
EXCÉLLENCE SAISON N°1

**Vous ne ressemblez à personne.
Découvrez une entreprise qui ne
ressemble à aucune autre.**

L'Oréal. Le plus beau portefeuille de marques internationales dans le monde de la beauté, qui s'appuie sur une recherche à la fine pointe de la technologie. Quelques faits de l'année 2000 : L'Oréal a déposé 420 brevets, lancé 450 nouveaux produits, vendu 85 produits chaque seconde et a plus que triplé son chiffre d'affaires consolidé (18,2 milliards de dollars) en 10 ans... Mais avant tout, L'Oréal représente une formidable aventure humaine.

C'est avec une grande fierté que L'Oréal Canada s'associe à l'événement « Relève d'Excellence ». Que vous soyez lauréat ou finaliste, félicitations à vous tous !

L'Oréal Canada est également très fier d'appuyer la candidature de Pascal Ranger, responsable marketing de la marque Garnier au Canada et finaliste dans la catégorie « grandes entreprises » ! Nous désirons le remercier pour son apport considérable et lui souhaitons tout le succès possible au cours de sa carrière au sein du Groupe L'Oréal.

POUR PLUS D'INFORMATION :

www.loreal.com

L'ORÉAL
LEADER MONDIAL DES COSMÉTIQUES

Membres du Comité organisateur du Prix Relève d'Excellence

Luc Brunet,
Corp. Commerciale Canadienne

Nadim Hanna,
SITQ Immobilier

Annie Desjardins,
Alstom Télécity

Mirabel Paquette,
Stikeman Elliot

Louis Fortin,
Groupe Collège Lasalle

Sophie Solinas,
Société Cadwell International

Françoise Gilbert,
Productions Confidences

Julie Plante,
Réseau HEC

Marc Goudreau,
Coprailien

Francis Blier,
Réseau HEC

**Applaudissons
l'excellence !**

Andersen tient à souligner l'excellence des diplômés HEC, et particulièrement celle des personnes mises en nomination dans le cadre du Prix Relève d'Excellence 2001.

Félicitations à toutes et à tous !



ANDERSEN

www.andersen.com

Un concours prestigieux et crédible grâce à un processus de sélection rigoureux

Les Prix Relève d'Excellence, décernés pour la 17e fois cette année par le Réseau HEC, sont crédibles et auréolés de prestige. La sélection des lauréats procède d'un exercice « sérieux, rigoureux et qui demande beaucoup de temps », disait récemment le président du jury, Michel Hamelin, diplômé HEC de 1991.

Cette année encore, la concurrence a été chaude entre les 42 candidats, qui ont constitué « une moisson de qualité... Sur les 42, nous n'en n'avons éliminé aucun en pré-sélection. Chacun était d'emblée candidat à être finaliste. »

Le processus a représenté quelque 80 heures de délibérations et d'analyses. Les dossiers soumis par les candidats étaient étoffés et accompagnés de lettres de références.

Parmi les candidats, une première liste de 25 finalistes a été dressée sur analyse des dossiers soumis. Ils ont été reçus en entrevue par un sous comité du jury. « Ce sont ces entrevues qui ont fait la différence. » L'analyse des dossiers se conforme à un système de pointage rendant le processus équitable pour tous les candidats. « Or,

l'entrevue représente à elle seule 55 % des points. » D'où l'importance des aptitudes personnelles en communication chez les candidats.

Toutefois, les critères de sélection sont d'abord et avant tout analytiques. « Nous examinons en premier lieu le défi auquel le candidat a été confronté. Vient ensuite le point le plus important, selon nous : les moyens qu'il a mis en œuvre pour relever ce défi. Ensuite, bien entendu, nous examinons le résultat qu'il a obtenu. Enfin, nous procédons à une évaluation générale de la carrière du candidat, incluant son rôle social, les distinctions et les reconnaissances du milieu qu'il s'est méritées, etc. »

De leur côté, les jurés sont sélectionnés parmi des professionnels oeuvrant au sein d'entreprises de toutes les tailles et exploitées dans une



Michel Hamelin

variété de secteurs. Ils exercent dans toute la gamme des disciplines administratives, tels le marketing, les ressources humaines, les finances, la comptabilité, etc. Comme on le voit, « le premier objectif au moment de la constitution du

jury est qu'il puisse représenter la réalité du monde des affaires. »

M. Hamelin est juricomptable au sein du cabinet PriceWaterhouseCoopers. Il enseigne aussi la juricomptabilité aux HEC. ■

MEDIAGRIF
TECHNOLOGIES INTERACTIVES

Bâtitteur de réseaux internationaux de commerce électronique

Mediagrif félicite tous les finalistes et lauréats du Prix Relève d'Excellence 2001 du Réseau HEC.

www.mediagrif.com, 1010, rue De Séigny, bureau 400, Longueuil (Québec) J4K 5G7 Tel (450) 677-8797, Fax (450) 677-4612

Une relève qui s'affaire

ÉDITION 2001

Félicitations aux 6 lauréats et aux 12 finalistes du Prix Relève d'Excellence 2001.

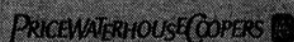
Fabrice Gagnon, 2001 / Alexandra Pavillet, 2001
Patrice Breton, 1999 / Stéphane Lespérance, 1997
Serge Bouchard, 1998 / Yves Gauthier, 1995
Gina Gagnon, 1997 / Félix Robitaille, 1998
Stéphane Gagnon, 1996 / Pascal Gagnier, 1996
Mélanie Caron, 1998 / Sylvain Gagnon, 1999 / Stéphane Gagnon, 1991

Votre succès fait notre fierté.

PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE
Un événement du Réseau HEC



Président d'honneur
Jacques Malo
Président
Unité d'affaires Canada



Président du jury
Michel Hamelin
Vice-président
Analyse des lignes et
juricomptabilité



GE Capital
Pratt & Whitney

Château Bromont
L'Oréal Canada



www.hec.ca

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec) H3T 2A7



Garder le contact

Patrice Breton, Grand Prix du Jury et lauréat, Catégorie Entrepreneur

Le sens de l'innovation et celui des affaires

Bien peu d'entreprises de commerce électronique affichent des profits en ce moment. L'une des rarissimes a son siège social à Longueuil et son marché aux quatre coins de la planète : Technologies Interactives Mediagrif affiche des revenus de 69 M\$ et une marge brute de 21 M\$.

C'est un intérêt prononcé pour l'innovation et la technologie allié à un sens des affaires aigu qui poussent Patrice Breton à fonder l'entreprise avec deux associés, en mars 1996. Traducteur, M. Breton s'inscrit aux HEC, où il obtient en 1994 un certificat en informatique pour gestionnaire. En 1995, il fonde sa première entreprise, MediaVox, service d'hébergement et de développement de sites Web.

Un de ses premiers clients distribue des composantes électroniques. « J'ai vu dans ce secteur des

Finalistes, Catégorie Entrepreneur

Comment offrir un service de qualité et livrer un produit impeccable dans une industrie où le choix des fournisseurs est uniquement guidé par le prix? Dans l'industrie de la construction, les marges se font ou se perdent bien souvent de manière aléatoire en fonction des imprévus. **Stéphane L'Espérance** a fait cent métiers, de soudeur à charpentier, avant de devenir architecte, puis M.Sc.A. et de décrocher un diplôme d'études spécialisées en gestion de projets d'aménagement et d'ingénierie des HEC. Il lance alors Construgep, sa propre entreprise de construction, où tout est planifié au moindre détail.

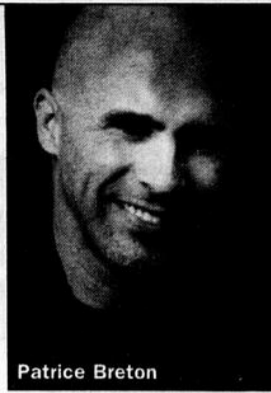
Tout a commencé avec une idée pour le moins innovatrice, dans le but d'inciter les citoyens des pays en voie de développement à la prévention : rétribuer le bouche à oreille. Pour quiconque se présentant dans un dépôt de distribution de produits hygiéniques, la personne l'ayant référé recevrait paiement en argent comptant. De l'intention humanitaire originale de **Louis F. Gagnon**, M.Sc. Marketing des HEC et co-président fondateur de YOUge.com, est née le concept de marketing viral révolutionnaire : payer le consommateur pour le bouche à oreille.

L'Assurance vie Desjardins-Laurentienne tient à féliciter tous les lauréats et finalistes du Prix Relève d'Excellence HEC.

À l'image de votre détermination, nous travaillons sans cesse dans le but de répondre aux besoins en matière d'assurance collective des entreprises qui sont membres des caisses Desjardins.

Voilà notre façon à nous d'assurer le bien-être de ceux qui font la force de leur entreprise.

 **Desjardins**
Assurance vie
Desjardins-Laurentienne



Patrice Breton

inefficacités opérationnelles, relate-t-il. Il s'agissait d'un marché comptant plusieurs joueurs faisant un grand nombre de transactions, s'échangeant des millions de fax », mais personne n'avait une vue d'ensemble de l'offre et de la demande.

Voilà où est née la vision de l'entreprise. Aux HEC, Robert Bonneau, directeur des services aux étudiants le met alors en contact avec Denis Gadbois, qui deviendra l'un de ses associés.

« Rétrospectivement, je crois que ma capacité de reconnaître la valeur de ces alliés a permis à Mediagrif de voir le jour. Denis Gadbois apportait une contribution financière, un sens inné pour les affaires et un solide réseau de contacts. Pierre Duval s'est joint aussi à nous dès le début pour son expérience en gestion de projets informatiques. »

Lorsque Mediagrif est fondée, Patrice Breton en est le vice-président du groupe technique. À ce titre, il mit en place l'infrastructure technologique, un environnement sûr et neutre pour les échanges.

En regroupant acheteurs et vendeurs d'un marché spécifique sur une même plate-forme, Mediagrif répondait à un besoin. Son premier marché vertical dans le domaine des composants électroniques fut suivi par neuf autres cybermarchés dans des secteurs caractérisés par les mêmes « inefficacités ». Ces places d'affaires virtuelles réunissent aujourd'hui 10 000 entreprises dans 60 pays et traitent 300 000 transactions par jour. ■

ADMA: drôle de mot pour un titre aussi sérieux.

Comment un mot si curieux peut-il cacher un titre professionnel si respecté? Tout simplement en exigeant de ses titulaires une rigueur inégalée. Pour être administrateur agréé (Adm.A.), il ne suffit pas de faire la preuve de son expérience et de ses talents de gestionnaire. Il faut également poursuivre sa formation chaque année afin de conserver son titre. C'est ce sérieux qui rend les Adm.A. si compétents.

ADMA

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

www.adma.qc.ca

À juste titre

(514) 499-0880
1 800 465-0880

Félix Robitaille, lauréat, Catégorie Moyenne Entreprise

L'efficacité administrative pour les mouvements communautaires

L'efficacité, c'est aussi une notion essentielle aux mouvements bénévoles et communautaires.

La Brigade de l'Ambulance Saint-Jean en a fait l'expérience récemment. L'organisme a sauvé sa réputation et un important volet de ses activités à Montréal grâce à un jeune gestionnaire parmi ses bénévoles.

Depuis 15 ans, la Brigade assure le service de premiers soins au Centre Molson. Mais avec les années, la relation avec les dirigeants du Centre a été négligée. La motivation vacillante des secouristes bénévoles s'est traduit par un manque d'assiduité. Leur niveau de formation a décliné aussi. Ce déprimant constat se fait au moment même où le nombre d'activités tenues au Centre augmente et alors que d'autres organisations se montrent intéressées à remplacer la Brigade.



Félix Robitaille

L'état-major d'Ambulance Saint-Jean décide d'intervenir et se tourne vers l'un de ses membres, Félix Robitaille.

M. Robitaille est membre de l'organisation depuis dix ans. D'abord secouriste, il a gravi les échelons de l'organisation jusqu'à l'état-major. Il possède déjà des réalisations à son actif, en plus d'une formation en gestion. Parallèlement à ses études aux HEC, il implante dans l'entreprise de son père - Desmarais et Robitaille, distributeur de fournitures aux églises - un système de planification des ressources (ERP). « Je mettais en pratique ce que j'apprenais à l'Université au fur et à mesure... »

Au Centre Molson, M. Robitaille a réussi à améliorer la qualité de vie des bénévoles en éliminant une série de petits irritants dont ils s'étaient plaints. Il a coordonné le recrutement de nouveaux bénévoles et amélioré leur formation. Ses efforts ont permis la reconduction de l'entente avec le Centre Molson et, ce faisant, la récupération de fonds importants pour la gestion de l'organisme. À travers cela, les services ont été bonifiés par l'implantation d'un nouveau protocole d'intervention qui augmentera les chances de survie des victimes d'arrêt cardiaque au Centre Molson.

Pendant qu'il réglait les problèmes de la Brigade, M. Robitaille poursuivait une carrière intéressante chez son employeur, Proximi-T, société-conseil en technologie de l'information où il est directeur, Solutions Microsoft Great Plains. ■

Finalistes, Catégorie Moyenne Entreprise

Le premier obstacle qu'on rencontre lorsqu'on veut lancer un studio de développement de jeux multimédias aujourd'hui est le recrutement de personnel expérimenté. Ce fut le défi qu'a su relever **Stephane Grefford**, lorsqu'il entreprit d'implanter au Canada l'éditeur français de jeux vidéo Microïds SA. Ses premières ventes, pour ainsi dire, il a dû les réaliser auprès des étudiants des écoles spécialisées dans le graphisme 3D et la programmation. Après deux ans et demi, le studio fonctionne à plein et a déjà de belles réalisations à son actif.

Concurrencer un service gratuit est un défi de taille... **Gina Gauvin**, directrice de la commercialisation et des ventes de PROCREA BioSciences y parvient néanmoins à force d'éducation et d'information. L'entreprise exploite une clinique privée de fertilité et offre des services diagnostiques. Plusieurs de ces services sont offerts gratuitement par le régime public. Pour faire connaître les avantages des services de PROCREA, elle a notamment organisé une conférence scientifique internationale dont le rayonnement fut très grand. Depuis, les ventes augmentent de façon constante.

Pascal Ranger, lauréat, Catégorie Grande Entreprise

Communiquer une vision : la force de Pascal Ranger, le succès de L'Oréal

Lorsqu'il est entré à l'emploi de l'Oréal Canada en 2000 comme chef de groupe marketing pour les produits Garnier, Pascal Ranger se retrouvait avec des produits mal perçus par les consommatrices et des parts de marché déclinantes.

Cependant, l'entreprise voulait établir la marque Garnier au Canada parmi les noms les plus connus dans le domaine des produits de beauté de masse. Au programme : multiplication des catégories de produits et des marques qui en découlent et objectif de tripler le chiffre d'affaires.

Le jeune diplômé des HEC commence par se constituer une équipe « avec des connaissances diversifiées et complémentaires. » Il examine ensuite la situation de ses principales marques : revue du mix marketing de la marque Nutrisse, dont l'ultime point fort était l'appréciation de celles qui l'utilisaient, puis lancement au Canada de produits vedettes en Europe, notamment les soins capillaires Fructis.

En mai, le plus important lancement en terme de moyens financiers jamais entrepris par Garnier dans son histoire au Canada marquait l'apparition de Fructis. Une panoplie de tactiques de communication-marketing



Pascal Ranger

fut élaborée. Il y eut notamment un diagnostic-couleur sur Internet, permettant aux utilisatrices de tester leur look sous différentes teintes : « On m'avait averti que cela ne se faisait pas, que ce serait un échec. Or, ce fut, en février, le deuxième site le plus fréquenté par les femmes de 18 à 35 ans... Des espaces furent loués dans des centres commerciaux, à Montréal et à Toronto, où des cosméticiennes offraient des consultations en couleurs.

La marque Fructis occupe présentement la troisième part de marché au Canada. « Dans un marché morcelé comme le nôtre, où plusieurs dizaines de produits s'affrontent, la troisième position au lancement d'un produit est un succès indéniable. » Si bien, en fait, que L'Oréal vient de nommer M. Ranger vice-président marketing Garnier, marché USA. Le lancement de Fructis qu'il planifie maintenant aux États-Unis sera le plus important lancement de L'Oréal jamais effectué aux États-Unis. ■

Finalistes, Catégorie Grande Entreprise

La firme DMR conseil à Montréal a traversé récemment d'importants changements découlant de son acquisition par Amdahl (Fudjitsu) et du développement sur son territoire de concurrents de taille importante. C'est à un jeune MBA des HEC que la direction fit appel pour stabiliser la situation et assurer le développement des affaires. À titre de premier vice-président, Secteur privé, Région du Québec et directeur général du bureau de Montréal, **Stéphane Bilodeau** a su préciser le tir de l'entreprise, différencier son offre de celle de ses concurrents et gagner de nouveaux marchés.

Après la frénésie précédant l'arrivée de l'an 2000, de nombreuses sociétés-conseils en informatique ont entrepris d'offrir des services dans le secteur de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique. Du jour au lendemain, les spécialistes de ce secteur furent confrontés à l'arrivée massive de nouveaux concurrents et à une sollicitation fébrile de leurs employés. Associé-directeur de la pratique chaîne d'approvisionnement pour le Canada d'Arthur Andersen, **Claude Dion** a réalisé le double exploit d'augmenter sensiblement les ventes de son secteur et de garder l'essentiel de ses spécialistes dans la boîte.

Image Layer Select Filter View Window Help

INDICES####
 DJW 10732-78.01
 TSE3 7942.3-25.0
 TSE1 481.79-1.55

 "TAL Gestion globale d'actifs félicite les jeunes gestionnaires professionnels et entrepreneurs qui ont su se différencier."

S&P 1249.92-3.13
 NIKK 13934.32

TAL
 GESTION GLOBALE D'ACTIFS INC.

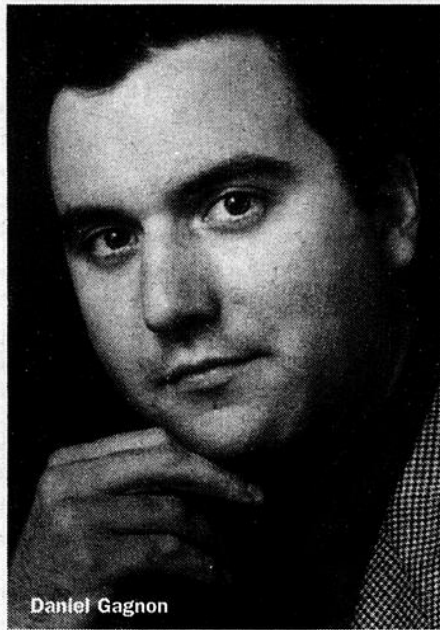
Daniel Gagnon, lauréat, Catégorie Petite Entreprise

Relève de la garde et gestion renouvelée chez Gescofab

Cas d'espèce : une génération d'entrepreneurs lance une affaire et la génération suivante la structure. L'histoire vient de se répéter chez Gescofab (Montréal) où Daniel Gagnon prendra la relève au sein de l'entreprise familiale d'ici cinq ans.

Gescofab œuvre dans le domaine de la fabrication de matériel de manutention (convoyeurs, transporteurs, élévateurs, robots et pièces fabriquées sur commande). Malgré sa taille – elle ne compte que 45 employés – l'entreprise est l'un des plus importants manufacturiers dans son secteur.

Comme vice-président aux opérations et à l'administration de la société, Daniel Gagnon y a implanté des changements draconiens. Ces changements ont amélioré sa rentabilité, son taux de productivité, la satisfaction de la clientèle et la qualité de vie au travail, pour ne nommer que ces résultats.



Daniel Gagnon

À priori, l'entreprise fondée par son père fonctionnait bien : les ventes étaient en forte progression, de l'ordre de 10 à 15 % par année depuis quatre ans. Le hic, c'est que les profits, eux, ne suivent pas cette courbe.

« En bout de piste, il faut bien qu'il nous reste quelque chose, dit en substance le fils. Faire face à une telle croissance demandait aussi beaucoup de travail. Il faut s'interroger sur la qualité de la vie. La génération précédente a le mérite d'avoir lancé une entreprise qui fonctionne bien. Mon défi a été de l'organiser pour qu'elle perdure. »

Les employés ont été invités à rédiger eux-mêmes leur définition de tâche avant d'en discuter avec lui. Les équipes de travail ont été démantelées. Elles sont reconstituées à chaque matin en fonction des besoins des chefs d'équipes, anciens contremaîtres.

De nouveaux outils de suivi du budget ont apporté un éclairage sur la rentabilité de chaque projet. On donne désormais priorité aux plus rentables.

« En fait, évoque M. Gagnon, j'ai recours aux réflexes que j'ai développés à force d'études de cas aux HEC. » ■

Finalistes, Catégorie Petite Entreprise

Comment implanter le changement technologique dans un milieu très traditionnel? Yves Langevin, conseiller en gestion de Cybernostic Conseil l'a réalisé récemment chez un client en trois petits bonds : 1) passer de la gestion manuelle à une gestion automatisée dans l'ancien système; 2) utiliser l'ancien système conformément aux bonnes pratiques de gestion; 3) passer enfin de l'ancien système aux nouveaux progiciels de gestion.

Lancer, de nos jours, une pharmacie de quartier axée sur le service représente un défi de taille compte tenu de la concurrence coupe-gorge que se livrent les grands rivaux de ce secteur. Responsable de la gestion de l'entreprise, Serge Bouthillier a réalisé de défi avec sa femme pharmacienne et une autre associée. Fait singulier, il a réalisé cet exploit tout en poursuivant sa première carrière comme contrôleur et directeur de l'administration de G. Proulx & associés et en terminant son MBA...

Une fière collaboration entre Standard Life et l'École des HEC

Investir aujourd'hui

pour l'avenir

La Standard Life est très fière de collaborer avec l'École des HEC et a investi de manière significative dans cette collaboration. En effet, en janvier 2000, la Compagnie a confié la gestion de 2 millions \$ de ses fonds généraux à un groupe d'étudiants des HEC pour créer le Fonds Standard Life-HEC. Sous la supervision d'un comité, ces étudiants ont réussi à obtenir un rendement comparable à celui du marché. Cet apprentissage pratique s'ajoute aux connaissances théoriques et constitue une expérience concrète fort précieuse.

Afin de cimenter davantage ce partenariat, les honoraires de gestion qui découlent normalement d'un placement de cette importance seront versés à la population étudiante de l'École sous forme de bourses d'études annuelles.

En investissant aujourd'hui dans les experts financiers de demain, nos clients pourront tirer profit de notre savoir-faire dans les années - et les générations - à venir.



Tirez profit de notre savoir-faire
www.standardlife.ca

Reneck Cayen, lauréat, Catégorie Réussite sans frontières

Reneck Cayen redresse une division américaine de Lallemand



Reneck Cayen

En 1995, un défi confronte Lallemand, entreprise familiale d'envergure internationale, fabricant de levures et de bactéries commerciales : sa division Boulangerie procède à l'acquisition d'une société californienne dont l'intégration s'avère plus complexe que prévu.

« Dès mon arrivée au poste de vice-président Ventes et distribution de la division ouest-américaine, raconte M. Cayen, j'ai été confronté à des difficultés supplémentaires : baisse du prix de la levure, usine de production utilisée à pleine capacité et hausse importante des coûts de l'énergie en Californie. »

Avant d'intervenir, il passe des semaines dans ses centres de distribution, dialogue avec les vendeurs et accompagne même les camionneurs sur leurs parcours.

« Tu apprends beaucoup des gens qui t'entourent. Mon passage au HEC m'a donné des outils pour maîtriser le côté organique des choses, leur aspect humain, imprévisible. J'ai constaté qu'il y avait au sein de cette division un très bon noyau avec lequel je pouvais construire et implanter mes idées. J'ai proposé des outils de travail permettant aux responsables d'agir comme dans leur propre entreprise. »

Nouveaux systèmes de contrôle des coûts, redéfinition des territoires de ventes, réorganisation des livraisons, amélioration des relations avec la clientèle, etc. Après deux ans en place, la contribution aux profits du groupe a progressé de 23 %. Les objectifs budgétaires ont été rencontrés et la réputation de l'entreprise s'est améliorée. ■

Alexandra Pavillet, lauréate, Catégorie Mercure

De la Côte Sainte-Catherine à Wall Street

Quel objectif peut-on avoir lorsque, fraîchement émoulue des HEC, à 23 ans, on est embauché sur Wall Street par l'une des plus anciennes et les plus importantes banques d'affaires du monde avec ses 44 bureaux exploités dans 20 pays? « Bien m'implanter dans mon domaine », répond Alexandra Pavillet.

« Je me lève à 4 heures du matin tous les jours », signale-t-elle, preuve qu'elle y met les efforts... Après deux mois intensifs de formation sur place, elle s'apprête à réaliser bientôt ses premières transactions. Mlle Pavillet sera en charge des échanges d'actions canadiennes pour les clients institutionnels de Goldman Sachs.

Aussi jeune soit la recrue, son expérience newyorkaise ne sera pas sa première aventure en culture étrangère. D'ailleurs, l'une de ses forces principales, dit-elle, est déjà son grand bagage international. Les États-Unis, l'Argentine, le Mexique et le Canada lui sont familiers, en plus, bien entendu, de sa France natale. Elle parle trois langues et a connu deux systèmes d'éducation : celui de France, « où l'on donne priorité au travail individuel » et celui du Québec, « où j'ai fait l'apprentissage du travail en équipe. »



Alexandra Pavillet

Malgré ces changements dans sa vie étudiante, Mlle Pavillet est parvenue à décrocher son baccalauréat en seulement 2 ans et demi avec profil Mercure, marque d'excellence. « J'ai appris à dépasser mes limites, à travailler sous pression, tout en respectant les délais et les objectifs à atteindre. »

Le simple fait d'avoir été recrutée par la prestigieuse banque d'affaires est déjà en soi une réussite hors du commun. Le processus de sélection est particulièrement long et difficile. Il comporte notamment une quarantaine d'entrevues en trois langues. ■

Finalistes, Catégorie Mercure

Poursuivant des études de 2e cycle à l'École de Commerce McIntire de l'Université de Virginie, **Fahd Bouayed** a entrepris parallèlement une carrière au sein de la firme Ernst & Young. Il a l'habitude des défis multiples. Alors qu'il poursuivait ses études aux HEC avec le programme Mercure, il travaillait à la Banque de Montréal et participait à des compétitions sportives internationales.

« Même si les affaires se conduisent souvent en anglais, la connaissance de la langue de son interlocuteur permet de créer un meilleur contact et une relation de confiance », affirme **Brigitte Fortin**. Voilà pourquoi elle a entrepris d'apprendre le portugais, pour ajouter à sa maîtrise du français, de l'anglais et de l'espagnol, « les quatre langues des Amériques ». Ses expériences extra-curriculaires, elle les a vécues beaucoup à l'étranger et se prépare à une carrière internationale.

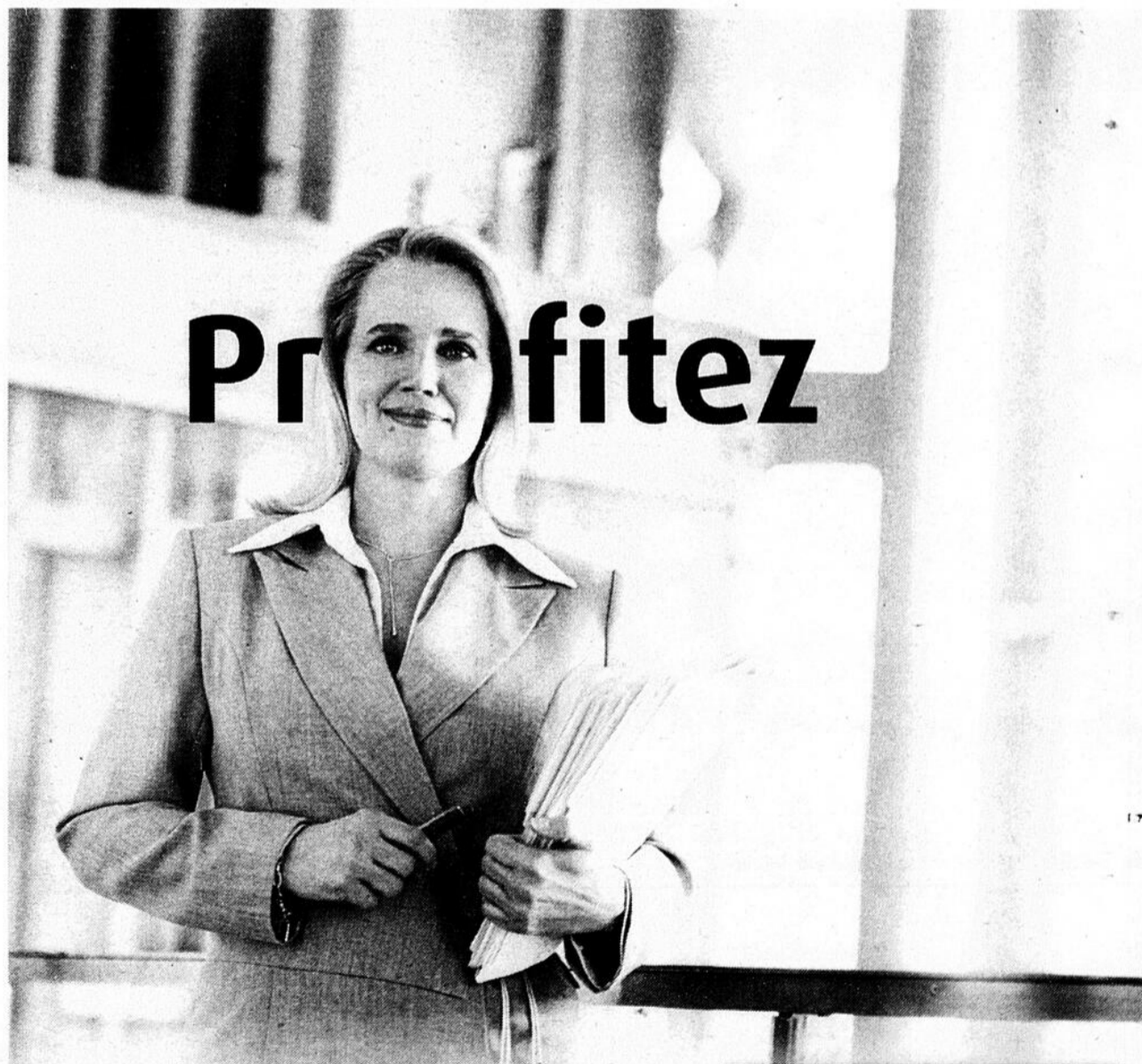
La gestion est bien différente du style décentralisé et entrepreneurial de Lallemand et la réputation de l'entreprise acquise au niveau de la qualité et de l'efficacité du service n'est pas à la hauteur voulue. Trois ans après la transaction, les choses n'étaient toujours pas réglées.

C'est alors que la direction de Lallemand se tourne vers l'un de ses employés qui vient tout juste de terminer son MBA aux HEC, Reneck Cayen.

Finalistes, Catégorie Réussite sans frontières

En Amérique, Cari-All, fabricant de chariots d'épicerie et de systèmes d'étagères, est un nom connu. Mais, pas en Europe, où **Mélanie Caron** a eu pour mandat de développer le marché, en 1998, à l'âge de 22 ans. La jeune diplômée des HEC élabore alors une stratégie basée sur la création d'un réseau de partenaires, des PME distributrices. Faisant flèche de tout bois, elle offre aussi gratuitement ses étagères aux ambassades canadiennes qui les utilisent dans les foires commerciales. En moins de quatre ans, l'entreprise s'est taillée une enviable réputation en Europe. Ses produits y sont distribués dans 10 pays.

Croître ou disparaître. Voilà, en peu de mots le défi qui se pose aux fabricants nord-américains de papier tissu. Leur marché est à maturité et ne croît plus qu'au rythme de la démographie. Papier Perkins, du Groupe Cascades doit affronter des concurrents américains qui ont jusqu'à dix fois sa taille. Comment **Stéphane Doyon**, qui en est le directeur national des ventes, États-Unis, division commerciale et industrielle, parvient-il à afficher une croissance de 20 % et plus par année sur le territoire américain? Innovation, imagination, créativité, planification...



Profitez

La Banque de Montréal tient à féliciter Félix Robitaille, Patrice Breton, Daniel Gagnon, Reneck Cayen, Pascal Ranger et Alexandra Pavillet, gagnants du Prix Relève d'Excellence 2001 du Réseau HEC. Bravo pour votre réussite professionnelle et bon succès futur!



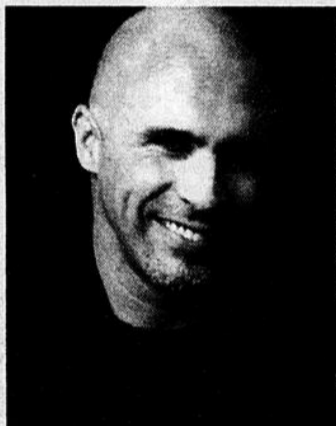
Banque de Montréal

Meloche Monnex félicite

les lauréats et les finalistes du Prix Relève d'Excellence 2001 du Réseau HEC!

Catégorie Entrepreneur

Patrice Breton
HEC 1993
Lauréat et
Grand prix du jury



Louis Gagnon
HEC 1992

Stéphane L'Espérance
HEC 1997

Catégorie Petite entreprise



Daniel Gagnon
HEC 1994
Lauréat



Serge Bouthillier
HEC 1999



Yves Langevin
HEC 1990

Catégorie Moyenne entreprise

Félix Robitaille
HEC 1998
Lauréat



Gina Gauvin
HEC 1992



Stéphane Grefford
HEC 1997

Catégorie Grande entreprise



Pascal Ranger
HEC 1996
Lauréat



Stéphane Bilodeau
HEC 1995



Claude Dion
HEC 1996

Catégorie Réussite sans frontières

Reneck Cayen
HEC 1999
Lauréat



Stéphane Doyon
HEC 1991



Mélanie Caron
HEC 1998

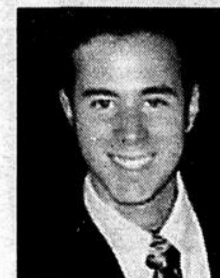


Prix spécial Mention Mercure

Alexandra Pavillet
HEC 2001
Lauréate



Brigitte Fortin
HEC 2001



Fahd Bouayed
HEC 2001

Vos partenaires de choix pour vous offrir l'excellence en matière d'assurance



Garder le contact



Meloche Monnex

Notre science... l'assurance,
notre art... le service

www.melochemonnex.com

1-888-589-5656