mci
Votre magazine du circuit industriel
MEMBRE DU GROUPE PAGEAU

magazinemci.com

Volume 26 • no 4
Octobre-Novembre 2018

Pénurie de main d'oeuvre



Plusieurs solutions possibles pour contrer la pénurie

Adieu ALENA
Place à l'Accord États-Unis Mexique Canada

Produits sanitaires
Plus efficaces et écologiques

Forum sur les matériaux avancés
De la valeur pour le Québec

Réseau des

SADC +CAE

Société d'aide au développement des collectivités et Centre d'aide aux entreprises



JE BÂTIS DES MAISONS ÉCO-RESPONSABLES

ET ON M'OUTILLE POUR Y ARRIVER

Les SADC et CAE travaillent depuis plus de 35 ans au développement économique des régions du Québec. Ce sont 400 professionnels et plus de 1 000 bénévoles qui soutiennent des projets et des entreprises innovantes pour des collectivités prospères

POUR ALIMENTER VOTRE RÉUSSITE, ON SOUTIENT ET FINANCE VOS PROJETS LOCAUX.

Trouvez votre SADC ou CAE :

sadc-cae.ca

Canada Développement économique Canada pour les régions du Québec appuie financièrement les SADC et les CAE

ADM Advanced Design & Manufacturing Expo

Design & Manufacturing
A Design News Event | MONTRÉAL

TROUVER LES SOLUTIONS DE DEMAIN

POUR LES PROJETS D'INGÉNIERIE DE CONCEPTION D'AUJOURD'HUI



Accédez au plus vaste éventail de technologies de conception et de fabrication de pointe au monde, présentes dans presque tous les secteurs, au salon *Design & Manufacturing* de Montréal. Découvrez les dernières avancées en:

- Impression 3D
- Prototypage rapide
- Logiciels CAO / FAO
- Services de conception et de fabrication externalisés
- Matériaux et revêtements

14-15 NOV., 2018 // MONTRÉAL, QUÉBEC

PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

Utilisez le code promo **MCI** pour vous inscrire gratuitement

admmontreal.com

UBM



Photo © Valérie Verreault-Lefebvre

Le marché canadien

Lorsque le président américain Donald Trump a décidé qu'il voulait renégocier l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en arrivant au pouvoir, plusieurs croyaient que sa réelle intention était de simplement y mettre un terme. Mais l'arrivée au pouvoir d'un nouveau président au Mexique, beaucoup plus conciliant que son prédécesseur, a changé la donne. Au Canada, l'équipe de Chrystia Freeland a tout fait pour arriver à signer un accord sans pour autant céder à toutes les demandes des Américains.

Malgré les tarifs imposés sur l'acier et l'aluminium canadien par Donald Trump au nom de la sécurité nationale des États-Unis et les menaces d'ajouter des tarifs sur les pièces d'autos et les automobiles manufacturées au Canada et importées aux États-Unis, le Canada a tenté de tenir son bout. Mais les négociations ont aussi laissé des sueurs froides sur le front de plusieurs entrepreneurs dont le principal marché d'exportation est celui de notre voisin du Sud. Ces derniers respirent un peu mieux avec la conclusion de l'AEUMC (Accord États-Unis-Mexique-Canada / USMCA – United-States Mexico Canada Agreement).

Durant les négociations, plusieurs entreprises exportatrices québécoises se demandaient ce qu'il adviendrait si jamais le Canada et les États-Unis n'arrivaient pas à s'entendre. Monsieur Trump aime beaucoup mieux les ententes bilatérales et était prêt à signer avec le Mexique un accord n'incluant pas le Canada. Justin Trudeau, de son côté, avait toujours préféré une entente tripartite, mais le nouvel interlocuteur mexicain n'y tenait pas autant que son prédécesseur. Où pourraient se retourner les exportateurs québécois en cas d'échec des négociations?

Bien entendu, ils pourraient regarder du côté de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union Européenne. Cela serait une option viable pour pénétrer le marché européen tout comme l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) qui peut ouvrir des portes sur une douzaine de pays bordant l'océan Pacifique. Mais ces accords sont des traités qui viennent d'être finalisés. Dans le cas du PTPGP, les états signataires sont en train de procéder à la validation d'une entente dont les États-Unis de Donald Trump se sont retirés.

Y-a-t-il une autre option intéressante pour les manufacturiers et autres exportateurs? Oui, je crois qu'il y en a une à nos portes que nous n'exploitons pas assez. Celle du marché du reste du Canada. C'est un énorme marché qui, malheureusement, est parfois plus difficile à pénétrer à cause de nombreux irritants. Mais lorsqu'on regarde sa proximité, le fait qu'Il n'y a aucune frontière à traverser, que la devise ne change pas sur 5 000 km d'un océan à l'autre, il s'agit d'un marché que les entreprises québécoises devraient développer. Les entreprises du reste du Canada sont nombreuses à faire des affaires au Québec, pourquoi les entrepreneurs québécois ne seraient-ils pas aussi actifs dans les neuf autres provinces et trois territoires. Divers organismes s'affairent présentement à identifier les irritants et à trouver des solutions pour y remédier. Nous en reparlerons dans des éditions futures de MCI. ■

Éric Pageau
président Groupe Pageau

Votre magazine du circuit industriel

volume 26 • nº 4
Octobre-Novembre 2018

Publié par P.A.P Communications inc.
membre du Groupe Pageau
6500, boul. Pierre-Bertrand, bur. 200
Québec, Québec G2J 1R4
Tél. : 418 623-3383 • Téléc. : 418 623-5033
info@magazinemci.com

Tirage : 23 000 exemplaires distribués

Éditeur
Éric Pageau

Dir. opérations et développement des affaires
Anne Carrier

Dir. de l'information
Guy Hébert

Collaborateurs
Hoskin Scientifique, Laberge – Groupe financier MMCQ, Roger St-Hilaire et STIQ

Journalistes
Claude Boucher et Frédéric Laporte

Publicité
Audrey Vézina, Martin Chamberland et Michel Lemelin

Graphisme et mise en page
Groupe Pageau

Chargé de projet web
Cassandra Blain

Comptabilité
Gestion Deloitte, Sylvie Laforge

Impression
Solisco

Distribution
Postes Canada

Photo en couverture
Adobe Stock

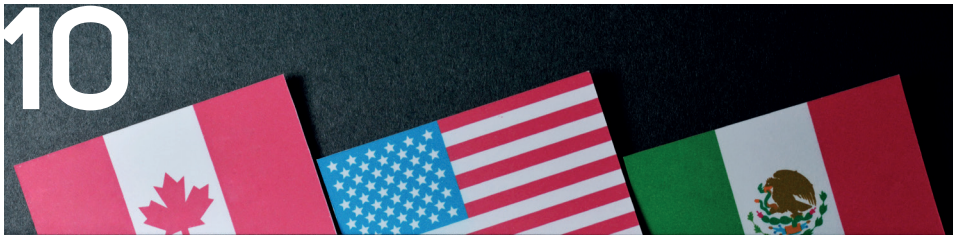
Les articles qui paraissent dans le MCI sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs. Toute reproduction ou tout extrait de ce magazine n'est permis qu'avec l'autorisation écrite de l'éditeur.

Abonnement : 1 an 24,15$ • 2 ans 39,33$
Dépôt légal Bibliothèque nationale du Québec
Dépôt légal Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 1489-8330

Le Magazine MCI est répertorié dans CARD # 0622-5680

Envoi de Poste-publications
Convention no. 40007234

Retournez toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada au service des publications au 6500 boul. Pierre-Bertrand, bur. 200
Québec, Québec G2J 1R4









4 **Point de vue**
6 **Nouvelles en bref**
42 **Calendrier des événements**
49 **Quoi de neuf?**
50 **Industriellement vôtre**
51 **Index des annonceurs**

CHRONIQUES
12 **Finances**
16 **Scientifique**
26 **Ventes**
32 **STIQ**
46 **Automobiles**

10 **Économie**
Adieu Alena

13 **Agroalimentaire**
Agropur défend la gestion de l'offre

17 **Main d'oeuvre**
Plusieurs solutions à la pénurie

20 **Retour sur le Salon Industriel de Québec**
20 Rendez-vous dynamique et populaire
24 Le SIQ en photos

27 **Produits sanitaires**
Plus efficaces et écologiques

33 **Sup métal**
Protéger le secteur de l'acier contre le dumping

38 **Congrès de l'ARPAC**
Visite d'un centre exceptionnel du recyclage automobile

43 **Technologies**
Forum sur les matériaux avancés
De la valeur pour le Québec

Walter Technologies annonce 2 nominations importantes

Walter Technologies pour surfaces a annoncé le 19 octobre dernier deux nominations de cadres supérieurs en nommant Marc-André Aubé au poste de président et chef de la direction et David Wright à celui de vice-président, développement corporatif.

À la suite de la récente acquisition de Walter par ONCAP, en partenariat avec l'équipe de gestion en place, M. Aubé a été promu chef de la direction. Marc-André Aubé s'est joint à Walter en février 2017 en tant que président et chef de l'exploitation, et il a joué un rôle clé dans l'exécution judicieuse de la stratégie de croissance organique et inorganique de l'entreprise.



Photo © Walter Technologies

Marc-André Aubé

Avant de rejoindre Walter, M. Aubé était président et chef de l'exploitation de GardaWorld Protective Services, et ses responsabilités principales étaient, entre autres, d'assurer la gestion de la croissance annuelle de l'entreprise et de garantir l'excellence des opérations au sein d'une équipe composée de 26 000 professionnels canadiens de la sécurité. M. Aubé est ingénieur de formation, porte le titre de CFA (analyste financier agréé) et détient également une MBA (maîtrise en administration des affaires). Il a une expérience professionnelle dans divers secteurs de l'industrie, tels que les produits chimiques (Nalco Canada), le pétrole (Petro-Canada) et les finances (Caisse de dépôt et placement du Québec et Scotia Capital inc.).

D'autre part, M. David Wright a été promu au poste de vice-président du développement corporatif. Dans le cadre de ses fonctions, M. Wright sera à la tête des initiatives stratégiques de Walter. Il dirigera les projets spéciaux et les activités d'acquisitions, de façon à mettre en œuvre le plan de croissance global de l'entreprise. M. Wright a rejoint Walter en 2015 dans le cadre du programme de leadership « Objectif : relève », après quoi il a occupé le poste de directeur du développement commercial. David Wright est titulaire d'un B.S. du United States Merchant Marine Academy et d'une MBA de la Rotman School of Management de l'Université de Toronto. Avant de se joindre à Walter, M. Wright était un athlète olympique dans le sport de la voile et a participé aux Jeux olympiques de 2012 à Londres, en Angleterre.

« Nous sommes très enthousiastes d'avoir l'occasion de faire grandir la marque Walter et son héritage, ainsi que les relations d'affaires de Walter avec nos clients et partenaires, » a dit Marc-André Aubé, PDG, Walter Technologies pour surfaces. « Walter est l'une des entreprises les plus respectées de notre industrie, parce que nous cherchons d'abord à contribuer au succès de nos clients en les aidant à mieux travailler. Nous allons continuer d'introduire de nouveaux produits innovateurs sur le marché, de développer notre leadership technique et de pénétrer de nouveaux segments de marché. Cela permettra à plus de fabricants et d'installations MRO d'augmenter la productivité dans leur milieu de travail, grâce à la mise en place de solutions et de produits pour le travail des métaux qui sont plus sécuritaires, plus efficaces et plus économiques. »



Photo © Walter Technologies

David Wright



L'Association minière du Québec salue l'arrivée de Jonathan Julien à titre de Ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles

Québec, le 18 octobre 2018 – L'Association minière du Québec (AMQ) félicite Jonatan Julien pour sa nomination à titre de ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles et l'assure de son entière collaboration afin que se poursuive au Québec un développement minier qui soit source de fierté et de prospérité.

« Selon l'AMQ, un ministre responsable des ressources naturelles doit envoyer un message clair à l'effet qu'il souhaite que davantage de projets voient le jour, dans des délais compétitifs. Le dynamisme et le leadership dont a fait preuve M. Julien dans le cadre de ses fonctions précédentes nous permettent d'entrevoir l'avenir avec optimisme. Nous serons heureux de poursuivre notre travail avec les autorités gouvernementales afin que le Québec continue de s'enrichir grâce à l'activité minière », a déclaré Josée Méthot, présidente-directrice générale de l'AMQ.

Pour l'AMQ, il sera important que le nouveau gouvernement dirigé par François Legault s'attaque rapidement à un de ses engagements électoraux, soit de réduire les trop longs délais qui caractérisent le développement des projets miniers au Québec. Il en va de la compétitivité du Québec sur la scène mondiale et, incidemment, de la pérennité de son industrie minière. Il s'agit d'une préoccupation maintes fois exprimée par l'AMQ et ses membres.

« Le premier ministre Legault a clairement manifesté son intention de relever le niveau de vie des Québécois et d'augmenter l'activité économique. L'industrie minière, pilier économique de plusieurs régions du Québec, est un acteur incontournable pour l'atteinte de cet objectif. C'est pourquoi l'AMQ s'attend à des gestes concrets de ce nouveau gouvernement afin de réduire les irritants au développement minier », a poursuivi Mme Méthot.

L'Association souhaite également féliciter MarieChantal Chassé et Sylvie D'Amours pour leur nomination respective au poste de ministre de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques et de ministre responsable des Affaires autochtones. « Le secteur minier comporte de multiples facettes et apporte son lot d'enjeux, notamment sur les plans environnemental et social. Nous serons donc heureux de soutenir ces ministres dans leurs travaux afin que les objectifs qu'ils poursuivront puissent tenir compte de la réalité des sociétés minières qui ont choisi le Québec pour opérer », a conclu Josée Méthot.

Association minière du Québec

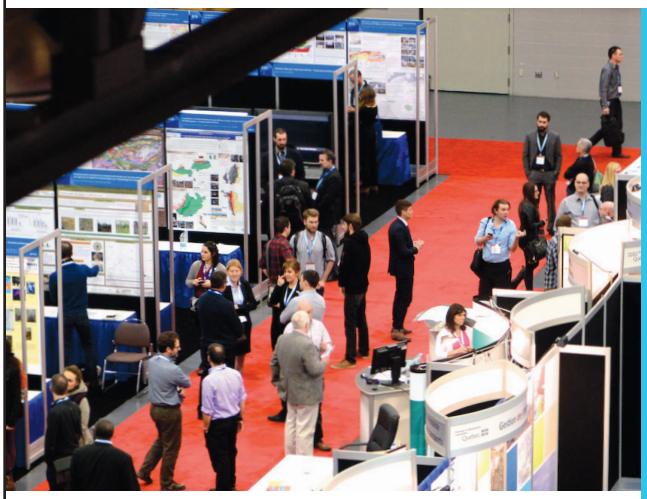
Source : amq-inc.com

QM+É
Québec Mines+Énergie

DU NOUVEAU
À QUÉBEC MINES
CETTE ANNÉE

AJOUT D'UN VOLET
ÉNERGIE

Un congrès à ne pas manquer!



19 au 22
NOVEMBRE
2018

Centre des congrès
de Québec

QcMinesEnergie.gouv.qc.ca

Pour ne rien manquer

ENSEMBLE on fait avancer le Québec

Québec

Megatel et Verbom
Une alliance stratégique depuis 25 ans!

Le 15 décembre dernier, Verbom a acquis de Megatel son plus récent centre d'usinage au coût de 500 000 $. Il s'agit du modèle Takumi H32T, qui offre une plus grande précision, une rigidité à toute épreuve et est capable de produire à très haute vitesse. Depuis toujours, Megatel veille aux besoins de Verbom pour que l'entreprise puisse répondre à son tour aux demandes de plus en plus exigeantes du marché et de ses clients tels que Tesla.

Bientôt, Verbom envisage d'acheter un autre centre d'usinage, mais à cinq axes cette fois-ci. Encore là, Megatel assurera tout le soutien nécessaire depuis la vente de la future machine jusqu'à l'installation et l'entretien. « Megatel dépasse de très loin toutes nos attentes en termes de service. C'est Megatel qui nous a fourni 100 % de notre parc d'équipements », indique Éric Chênevert, directeur général, Verbom.

Tictac Solutions devient Résolva

Dans le contexte de la croissance soutenue de l'entreprise, de notre intégration en continu des plus récentes innovations technologiques et surtout en fonction de notre création de solutions sur mesure qui permettent à nos clients de résoudre en temps réels leurs problèmes de gestion de temps et présences, Tictac solutions change de nom et devient Résolva.

Reflet de notre ambition d'encore et toujours satisfaire vos plus hautes attentes aujourd'hui et demain, notre nouvelle image corporative chapeaute les mêmes compétences et la même détermination à répondre de façon optimale à vos besoins. Notre engagement à vous épauler dans l'atteinte de vos objectifs d'affaires demeure entier et nous vous remercions de votre confiance.

C'est avec plaisir que nous partageons avec vous, en primeur, nos nouvelles couleurs.



Nomination chez Festo

La société allemande Groupe Festo a annonce au mois d'octobre 2018 que Oliver Jung avait joint l'entreprise familiale de classe mondiale en tant que président du conseil d'administration à compter du 1er novembre 2018.

Monsieur Jung apporte avec lui une vaste expérience de plusieurs entreprises familiales d'envergure mondiale. Il a occupé plusieurs postes exécutifs chez Robert Bosch et chez Schmitz Cargobull et plus récemment il était le chef des opérations chez Schaeffler AG, où il supervisait toute la production, la logistique et les achats.

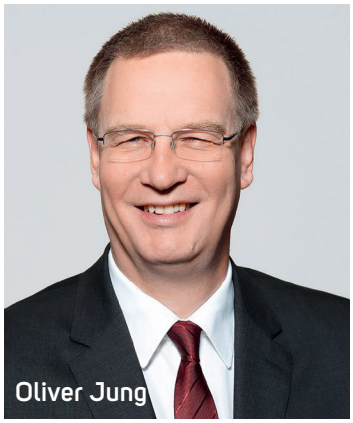

Oliver Jung

Photo © Festo

Chez Festo, ses responsabilités comprendront la gestion corporative stratégique alors que les propriétaires et les membres du conseil de supervision sont confiants de voir Oliver Jung jouer un rôle de premier plan dans le développement futur de l'entreprise. Festo est un fournisseur mondial de technologies d'automatisation et de formation technique dans les secteurs des usines et des procédés d'automatisation. À cause de l'arrivée d'Oliver Jung, son prédécesseur Alfred Goll, qui occupait le poste de porte parole du conseil, sera dorénavant responsable du département des ressources humaines de Festo.





Vous donner la capacité de vous y rendre, là est notre savoir.

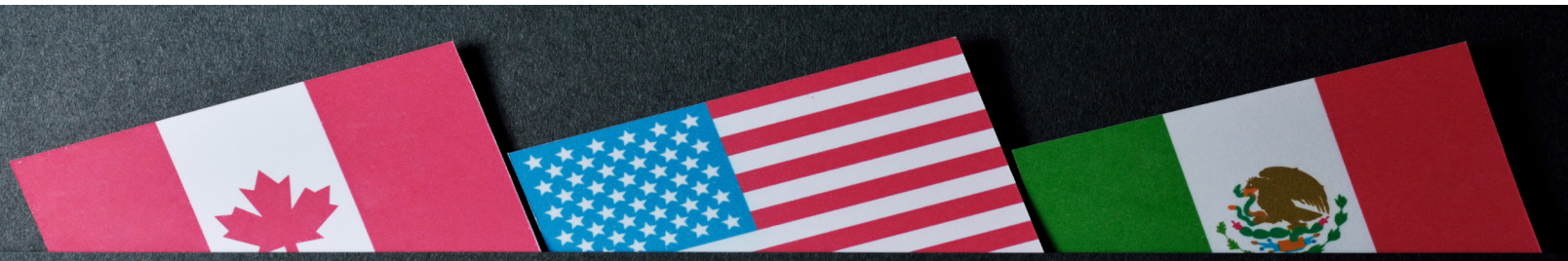
Prendre les moyens de tirer le maximum de votre emballage logistique, c'est de surmonter les enjeux que vous affrontez dans la préparation, la manutention et le transport de vos marchandises.

L'approche intégrée de CARTIER, unique en Amérique du Nord, vous permet de faire face aux nouvelles réalités de la chaîne logistique pour assurer la performance continue de vos emballages jusqu'au consommateur final.

LABORATOIRE ÉQUIPEMENTS TECHNIQUE PRODUITS

emballagecartier.com | 1 800-363-2737





Adieu ALENA, place à l'Accord États-Unis Mexique Canada

Par Guy Hébert

Photo © Adobe Stock

Il était minuit moins cinq lorsque le Canada et les États-Unis ont finalement conclu une entente concernant la refonte de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain). Au début, lors de l'entrée en scène de Donald Trump comme président des États-Unis, on parlait de négociations du renouvellement de l'entente qui perdurait depuis 1992. Malgré l'avis de nombreux regroupements économiques et financiers américains qui affirmaient que l'ALENA était encore avantageux pour toutes les parties concernées, le président Trump trouvait que l'entente était mauvaise pour les États-Unis.

Les négociations de renouvellement ont débuté il y a 14 mois et se sont finalement conclues le dimanche 30 septembre 2018 avec une nouvelle entente, quelques semaines après que les États-Unis aient conclu une entente bilatérale avec le Mexique. Tout au long des négociations, le Premier ministre du Canada, Justin Trudeau, et sa ministre des Affaires étrangères Chrystia Freeland avaient toujours affirmé que ea Canada recherchait une entente tripartite plutôt qu'un accord bilatéral avec les États-Unis seulement.

Une des pierres d'achoppement des négociations depuis plusieurs mois était le système de gestion de l'offre régissant les producteurs laitiers, de volaille et de porc du Canada, un système que Donald Trump ne s'est pas gêné de qualifier d'injuste pour les producteurs laitiers américains à maintes occasions. De nombreux observateurs de commerce international et de nombreux analystes affirmaient depuis plusieurs semaines que l'économie canadienne ressentirait de sérieux contrecoups si jamais les négociations n'aboutissaient pas. Il était donc primordial de demeurer à la table des négociations au moins jusqu'à la date butoir du 30 septembre 2018, dictée par Donald Trump lui-même.

Après cette date, le Président Trump déposerait au congrès américain une motion pour entériner l'entente bilatérale avec le Mexique et une autre pour mettre officiellement un terme à l'ALENA. Le fait que le Canada soit le partenaire économique le plus important de 38 états américains et que plusieurs gouverneurs avaient demandé au président de surseoir à ses menaces, rien n'allait empêcher Donald Trump de faire à sa guise. Pour mettre de la pression sur le Canada, Donald Trump avait imposé des tarifs douaniers supplémentaires de 25% sur l'acier canadien importé aux États-Unis et de 10% sur l'aluminium canadien importé aux États-Unis. Et malgré les demandes d'à peu près tous les dirigeants de l'industrie automobile américaine, Trump menaçait d'imposer de nouveaux tarifs de 25% sur les automobiles et les pièces d'auto fabriquées au Canada et importées aux États-Unis. Qui plus est, les États-Unis cherchaient également à ce que le Canada cède sur le point traitant du règlement des litiges auquel l'équipe canadienne tenait mordicus. Alors que les négociations s'approchaient



Photo : Dave Chan, Globe and Mail

Justin Trudeau arrivant au parlement à Ottawa tard dans la soirée du 30 septembre 2018 pour présider le Conseil des ministres réuni d'urgence pour entériner l'AEUMC.

de l'heure fatidique, le Canada a finalement capitulé et accordé aux États-Unis un compromis dans la gestion de l'offre des produits laitiers, peut-être pas le compromis recherché par les Américains, mais assez pour que les négociateurs du pays de l'Oncle Sam acceptent. Mais le Canada aura réussi à avoir gain de cause au chapitre du règlement des litiges. Ce n'est pas la première fois que dans le cadre de négociations pour conclure des accords commerciaux multipartites, le système de gestion de l'offre devienne un irritant pour certains partenaires potentiels autour de la table. Ce l'était dans le cadre des négociations avec l'Europe traitant de l'Accord Économique et Commercial Global (AECG) conclu avec l'Europe ainsi que lors des pourparlers avec une douzaine de pays au sujet du Partenariat Transpacifique Global et Progressiste (PTPGP). Et dans chaque cas, le Canada a dû faire des concessions sur son système de gestion de l'offre, surtout celui régissant



Photo : Dave Chan, Globe and Mail

Robert Lighthizer



Photo : Dave Chan, Globe and Mail

Donald Trump



Photo : Dave Chan, Globe and Mail

Chrystia Freeland

les producteurs laitiers, pour en arriver à une entente.

Encore une fois, c'est une concession permettant aux producteurs laitiers américains d'avoir un accès limité au marché canadien qui a scellé l'AEUMC. Selon les premières informations disponibles, le compromis au sujet de la gestion de l'offre est identique à celui que le Canada avait accordé aux États-Unis dans le cadre du PTPGP, duquel Donald Trump avait renié la signature des États-Unis pour se retirer de cette entente. Dans le cadre de cet accord, le Canada accordait aux États-Unis et ses producteurs laitiers un accès à l'équivalent de 3,25% du marché canadien. Le nouvel accord, tout comme les autres précédemment mentionnés, n'empêchera pas le Canada de continuer ses programmes de gestion de l'offre mais il se voit dans l'obligation, avec l'AEUMC, d'ouvrir davantage son marché aux producteurs américains.

Il est évident que le Canada devra compenser les producteurs laitiers canadiens pour le manque à gagner que cette concession au plan de la gestion de l'offre pourrait représenter. Il est tout aussi évident que les producteurs laitiers du Québec, qui représentent plus de 50% de la production canadienne, ne sont pas heureux de faire l'objet de concessions à des tables de négociations internationales. Le Canada aura tout de même réussi à gagner son point par rapport à l'exception culturelle de l'ALENA qui a été transférée au nouveau pacte. Quant à la demande du Canada à l'effet que les États-Unis retirent les tarifs douaniers imposés sur les importations d'acier et d'aluminium canadien, cette question épineuse n'a pas été réglée dans le cadre des présentes négociations.

Dans une déclaration commune diffusée un peu avant minuit le 30 septembre 2018, la ministre des Affaires étrangères Chrystia Freeland et Robert Lighthizer, représentant au Commerce des États-Unis et principal négociateur américain à la table, déclaraient : « Aujourd'hui, le Canada et les États-Unis sont parvenus à un accord de principe, de concert avec le Mexique, sur un nouvel accord commercial moderne et adapté aux réalités du 21e siècle : l'Accord États-Unis-Mexique-Canada (AEUMC). L'AEUMC offrira à nos travailleurs, agriculteurs, éleveurs et entreprises un accord commercial de grande qualité qui donnera lieu à des marchés plus libres, à un commerce plus équitable et à une croissance économique solide dans notre région. L'accord renforcera la classe moyenne et créera de bons emplois bien rémunérés ainsi que de nouvelles opportunités pour près de 500 millions de personnes qui vivent en Amérique du Nord. Nous sommes impatients de resserrer encore davantage les liens économiques étroits qui nous unissent lorsque ce nouvel accord sera mis en œuvre. Nous tenons à remercier le ministre mexicain de l'Économie, Ildefonso Guajardo, pour sa collaboration solide au cours des derniers 13 mois. » ■



Un rendement élevé garanti de plus de 6% par année, ça existe?

Si nous vous disons qu'on peut vous offrir un dépôt à terme 15 ans avec un taux de rendement annuel garanti de 6,73% (voir exemple plus bas), que feriez-vous?

La solution : la diversification d'actifs! La stratégie s'adresse majoritairement aux propriétaires d'entreprises! Il s'agit essentiellement d'utiliser l'assurance comme stratégie d'investissement. Plus précisément, de souscrire à un produit d'assurance maladies graves en copropriété, conjointement avec votre entreprise et d'y inclure l'option de remboursement des primes flexibles.

Notre expertise nous a amené à travailler sur plusieurs dossiers d'entrepreneur dans lesquels le taux de rendement à atteint plus de 11%* par année sur une période de 15 ans. Le type de protection le mieux adapté à ce concept est en fait une protection temporaire d'une durée déterminée selon votre situation personnelle.

La base du concept est une protection d'assurance en cas de maladies graves. À ce contrat, on ajoute l'option de remboursement cumulative des primes flexibles, cela étant l'essence même de cette stratégie d'épargne alternative. Vous souscrivez à une protection d'assurance maladies graves qui sera payée par votre entreprise (entre 50% et 80% de la prime totale) et vous choisissez l'option remboursement de primes flexibles dont vous devez payer personnellement (environ 20 à 50% de la prime totale).

L'effet de l'option remboursement des primes

15 ans après la souscription du contrat, vous pourrez exercer votre option de remboursement des primes. Ainsi, vous obtiendrez personnellement un remboursement égal aux primes cumulatives que vous et votre entreprise avez payées durant ces 15 années, et ce libre d'impôt!

Cette stratégie permet d'une part à votre entreprise d'obtenir la protection dont elle a besoin dans l'éventualité que vous soyez atteint d'une maladie grave. D'autre part, elle vous offre personnellement l'occasion de recevoir un montant «d'épargne», soit le total de toutes les primes payées au contrat, exempt d'impôt.

Il existe une manière bien précise d'organiser le contrat, les clauses ainsi que la manière de rédiger les documents importants pour que le contrat soit efficace. Pour connaître ces particularités, n'hésitez pas à nous contacter. C'est avec un grand plaisir que nous établirons cette stratégie d'épargne alternative pour vous et votre entreprise. À l'aide de nos connaissances et de notre grande expérience en matière de diversification d'actifs, vous aurez l'opportunité de bénéficier des meilleurs conseils sur les concepts financiers les plus avantageux pour vous, les entrepreneurs.

Exemple :
Homme 37 ans, non-fumeur, Capital assuré : 250 000 $, Rendement garanti = 6,73 % par année

Portion entreprise		Portion personnelle	
Prime annuelle de base:		**Prime annuelle de l'avenant RDPE:**	
	2 562 $		1 440 $
Total des primes payées:		**Total des primes payées:**	
Après 15 ans	38 430 $	Après 15 ans	21 600 $
Après 25 ans	64 050 $	Après 25 ans	36 000 $
		Valeur des remboursements:	
		Après 15 ans (38 430$ + 24 600$)	60 030 $
		Après 25 ans (64 050$ + 36 000$)	100 050 $

Libre d'impôt

Article écrit en partenariat
avec Roxanne Côté-Arsenault

LABERGE
GROUPE FINANCIER
Gestion privée

1260, boul. Lebourgneuf bureau 300, Québec (Québec) G2K 2G2
Tél : + 1 (418) 623-9931 | + 1 (418) 623-6651 poste 1442

Marc-Antoine Laberge
Planificateur financier
Conseiller en sécurité financière
Représentant en épargne collective
Représentant autonome
Président, Laberge Groupe Financier

Marc Laberge, Ing. M. Sc
Planificateur financier
Conseiller en sécurité financière
Représentant en épargne collective
Représentant autonome



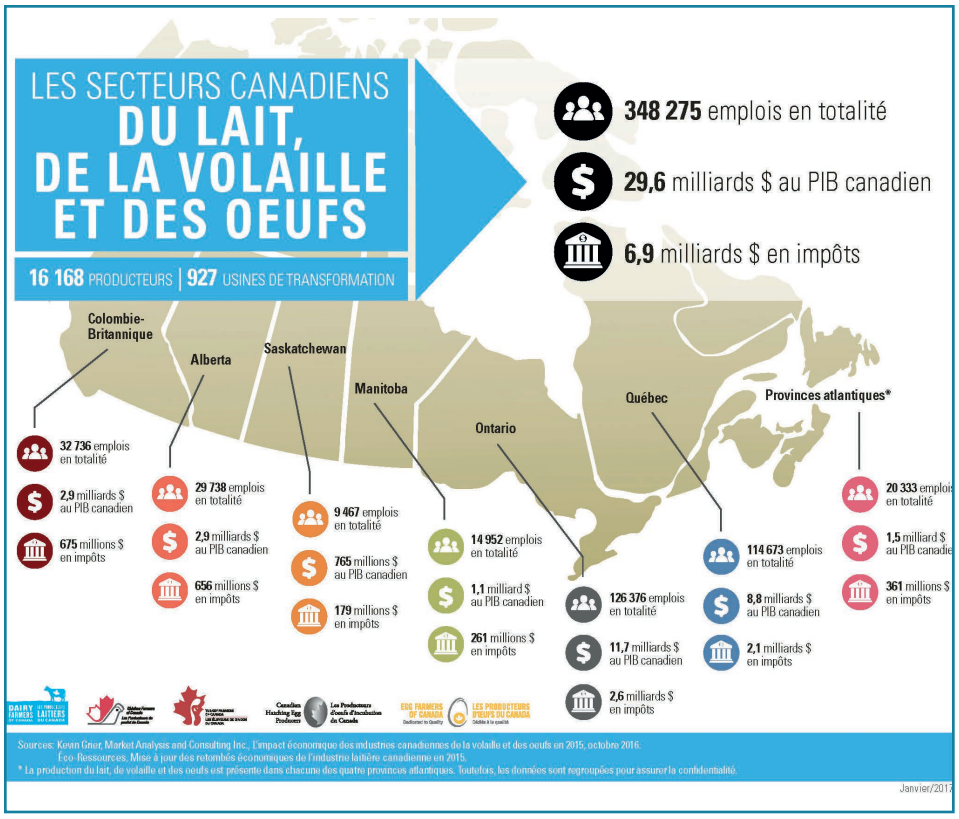
Agropur défend avec ardeur la gestion de l'offre

Par Guy Hébert

Fondée à Granby en août 1938 par 86 producteurs laitiers qui ont uni leur force pour prendre en charge leur destinée, Agropur coopérative est aujourd'hui la propriété de 3 290 membres producteurs laitiers et l'un des sièges sociaux importants du Québec avec 8 300 employés œuvrant principalement en Amérique du Nord. Avec un chiffre d'affaires de 6,4 milliards de dollars, Agropur est la première coopérative laitière au Canada et fait partie des 20 plus grands transformateurs laitiers au monde. Le système de la gestion de l'offre n'ayant jamais été un frein à son développement, Agropur réitère son appui envers ce système qui fonctionne bien pour le Canada et qui répond aux réalités du marché et aux besoins des consommateurs.

Agropur, qui a à cœur les intérêts des producteurs laitiers canadiens, s'affiche clairement en faveur de la gestion de l'offre, que l'administration du président des États-Unis Donald Trump considère comme une épine dans les négociations pour le renouvellement de l'Accord de Libre Échange Nord-Américain (ALENA). L'administration Trump avance que le Canada doit se montrer plus conciliant et faire des concessions par rapport à la gestion de l'offre qui touche les produits laitiers, la volaille et le porc.

« Alors que les négociations semblent se conclure (au moment de diffuser un communiqué le 31 août dernier), nous comptons sur le gouvernement fédéral pour rester ferme à la table de négociation et protéger le secteur laitier canadien. Nous croyons que le gouvernement doit maintenir la gestion de l'offre, qui permet aux consommateurs d'avoir accès à une variété de produits laitiers de grande qualité à un juste prix, tout en offrant de la stabilité aux producteurs et aux transformateurs laitiers », a expliqué M. René Moreau, président



d'Agropur. « Agropur demande que ce système soit préservé afin que les producteurs laitiers de partout au Canada assurent l'avenir de leur entreprise, de leur communauté et de leur région ».

Au mois de février dernier, Grey, Clark, Shih and Associates Limited (GCS), une firme de consultants multidisciplinaires offrant divers services aux entreprises canadiennes, a publié un rapport à jour détaillant l'ampleur du soutien que continue d'offrir le gouvernement des États-Unis à son secteur agroalimentaire aux niveaux fédéral, des États et local. L'étude, qui porte sur les changements découlant du Farm Bill de 2014, montre qu'en 2015, le gouvernement des États-Unis a accordé environ 22,2 milliards de dollars en subventions directes et indirectes au secteur laitier américain. Peter Clark, de GCS, a présenté les faits saillants du rapport pour lequel les Producteurs laitiers du Canada (PLC) ont versé une subvention inconditionnelle à la Conférence annuelle sur la politique laitière des PLC.

« Ce soutien extrêmement généreux est complètement ignoré », a indiqué Peter Clark de Grey, Clark, Shih and Associates, Limited. « En matière de soutien à l'agriculture, la générosité des États-Unis dépasse même celle de l'Union européenne. Notre étude détaille à la fois à l'échelle nationale et au niveau des États les pertes que subissent les producteurs laitiers américains. En effet, les données du département de l'Agriculture révèlent que depuis plus d'une décennie, les prix à la production du lait aux États-Unis ne couvrent pas les coûts de production. Une part des milliards consacrés aux programmes de soutien profitant au secteur agroalimentaire des États-Unis n'aboutit pas nécessairement dans les poches des producteurs. »

Selon le rapport, on estime qu'en 2015, le soutien accordé aux producteurs laitiers des États-Unis a totalisé environ 35,02 $CA/hectolitre - soit l'équivalent de 73% des revenus tirés du marché par les producteurs. Les données du département de l'Agriculture révèlent également que les producteurs laitiers américains fonctionnent à perte et que leur coût de production est plus élevé que ce qu'ils tirent du marché. En fait, la différence entre le prix à la production moyen reçu par les producteurs à l'échelle nationale aux États-Unis et le coût de production moyen national - chaque année entre 2005 et 2016 - représente une perte pour les producteurs. De toute évidence, le fait que les transformateurs puissent acheter le lait à des prix inférieurs au coût de production présente un avantage concurrentiel considérable pour l'industrie laitière américaine.

Rappelons que la fin de la gestion de l'offre représenterait une baisse du PIB canadien pouvant aller jusqu'à 3,5 milliards de dollars, selon une



Fermeture de l'usine de Saint-Damase d'Agropur

Agropur coopérative annonce la fermeture de son usine de Saint-Damase, en Montérégie. La Coopérative devait effectuer des investissements importants à l'usine, cependant, devant l'impossibilité de conclure une entente à long terme avec les employés, et afin de respecter ses engagements avec ses clients, Agropur a dû réorganiser ses investissements. Agropur cessera donc ses activités à cette installation. La fermeture sera définitive en avril 2019. La décision a été communiquée aux employés ce matin, vendredi 21 septembre 2018.

L'usine de Saint-Damase, qui emploie 110 personnes, cessera graduellement ses activités entre janvier et avril 2019. Les activités de fabrication de fromages à pâte molle seront intégrées à celles de l'usine de Saint-Hyacinthe



Photo © Producteurs laitiers du Canada

alors que les activités de conversion fromagère seront dirigées vers l'usine de Beauceville. La Coopérative doit déployer tous les efforts nécessaires pour continuer d'être un joueur significatif dans un marché des plus concurrentiels. Ces décisions ne sont pas prises à la légère. Agropur est consciente des impacts de l'annonce sur l'ensemble des employés de l'usine. Les employés affectés pourront se prévaloir des programmes disponibles, comprenant la possibilité de postuler à des postes dans d'autres lieux de travail de l'entreprise, des indemnités de départ et son programme d'aide pour les employés et leur famille.



Photo © Producteurs laitiers du Canada

Fondée en 1938, Agropur coopérative est un chef de file de l'industrie laitière nord-américaine ayant réalisé un chiffre d'affaires de 6,4 milliards de dollars en 2017. La Coopérative est une source de fierté pour ses 3 290 membres et ses 8 300 employés qui travaillent unis chaque jour pour une même vision : « Meilleur lait. Meilleur monde. ». Agropur transforme plus de 6,1 milliards de litres de lait par année dans ses 39 usines en Amérique du Nord et propose une impressionnante gamme de marques et de produits dont Natrel, OKA, iögo, biPro, Agropur Grand Cheddar, Olympic, Farmers, Island Farms et Québon.

étude du Boston Consulting Group. Sans ce mécanisme, de 40 à 50 % des fermes canadiennes seraient à risque, ce qui représenterait la perte potentielle de 24 000 emplois directs. Toujours selon BCG, il n'y a pas de corrélation entre le système de gestion de l'offre et les prix payés par les consommateurs, ce qui se vérifie dans plusieurs pays. « Tous les pays protègent leur industrie agricole avec une réglementation qui leur est propre (le Farm Bill aux États-Unis, la politique agricole commune pour l'Union européenne). Nous avons fait le choix de société du système de la gestion de l'offre au Canada, en fonction de notre réalité, de notre situation géographique, de notre climat et de nos valeurs. Depuis sa mise sur pied, il a constamment évolué pour rester moderne. Il faut le protéger. », a déclaré M. Moreau.

Des produits laitiers faits de lait 100 % canadien.

Agropur est fière de n'utiliser que du lait 100 % canadien dans ses produits laitiers répondant aux plus hauts standards de qualité et aux besoins des clients et consommateurs. « En 80 ans, Agropur est devenue la plus grande coopérative de producteurs laitiers au Canada et un moteur d'affaires unique pour l'économie d'ici en misant sur la qualité de sa matière laitière, le lait 100 % canadien. ■

AGROPUR



Découvrez Trilion Quality systems

Fier partenaire d'Hoskin Scientifique au Canada, Trilion Quality Systems développe des systèmes de mesure et d'inspection par caméra depuis plus de 20 ans en Amérique du Nord. Grâce à ces systèmes de corrélation d'images (3D DIC), Trilion a révolutionné le monde de l'instrumentation dans de nombreuses industries, notamment en automobile, aérospatiale, biomécanique, génie civil et génie mécanique. Au cœur de l'innovation, leur technologie de corrélation d'images 3D et leurs instruments photogrammétriques permettent de reproduire n'importe quel objet dans un environnement virtuel. Il suffit alors de quelques clics pour mesurer les déformations et les déplacements de la pièce au cours d'un test mécanique. Notamment, les données produites par ces systèmes sont utilisées pour la mesure du champ complet de déformation et de contrainte en 3D, la validation de modèles d'éléments finis, l'illustration de modes de défaillances ou pour l'amélioration de la qualité. Surtout, au centre de ce partenariat unique au Canada, les ingénieurs de Trilion, qu'on surnomme amicalement les «Trilioneers» dans l'industrie, font preuve de beaucoup de passion dans la résolution de problèmes et l'avancement de la technologie 3D DIC grâce à l'expérience acquise par la compagnie dans une grande variété d'industries dont le milieu académique, le secteur de l'automobile et le domaine de la caractérisation des matériaux.

Cette révolution optique se déploie aisément à l'aide des trois différentes solutions proposées par Trilion. Sa première plateforme, popularisée sous le nom ARAMIS, permet de mesurer n'importe quel matériau, et ce, sans contact avec la pièce. Cette plateforme de mesure optique utilise les principes de corrélation d'images numériques afin de remplacer jauges de contrainte, extensomètres, accéléromètres et plusieurs autres capteurs traditionnels. Le slogan d'ARAMIS est simple : « If you see it, you can mesure it ». Par conséquent, ARAMIS est une solution novatrice pour l'analyse de spécimens de taille variée (i.e. de 5 mm à 50 mètres). De plus, ARAMIS offre une précision d'à peine quelques microns pour des pièces de moins d'un mètre, tout cela indépendamment de la géométrie et de la température de l'échantillon. Les mesures ARAMIS ne nécessitent pas de préparation longue et coûteuse. Pour chaque pièce, ARAMIS fournit les mesures précises suivantes :

- Coordonnées 3D
- Déplacements 3D, vitesses et accélérations
- Contraintes de surface
- Évaluation de 6 degrés de liberté

La seconde plateforme de mesure de Trilion, ARGUS, est un système d'analyse de formage qui permet d'optimiser le processus de formage de métal en feuille, d'identifier des faiblesses reliées au choix du matériau ou des défauts de moulage. Dans l'ensemble, ARGUS améliore la qualité des processus de formage et permet à de nombreuses entreprises nord-américaines de se démarquer de la compétition dans l'industrie de l'automobile. ARGUS fournit un maillage dense et complet avec une excellente résolution locale et adaptée à des échantillons de petite et grande tailles. ARGUS est, par conséquent, l'outil idéal pour de nombreuses tâches d'inspection du métal telles que : la détection les zones de déformation critiques, la résolution de problèmes de formage complexes, l'optimisation des processus de formage, la vérification des outils ainsi que la vérification et l'optimisation des simulations numériques. Le système Argus fournit les mesures complètes suivantes :

- Coordonnées 3D de surface
- Déformation
- Contrainte majeure et mineure
- Réduction de l'épaisseur
- Diagramme de limite de formage (FLD)
- Durcissement du métal en feuille

Enfin, la troisième plateforme de mesure optique de Trilion est basée sur les principes de photogrammétrie. Son système portable TRITOP est un appareil de mesure à grande échelle. Il permet de mesurer rapidement et précisément les coordonnées d'un échantillon en 3D et est particulièrement efficace pour scanner des pièces de plusieurs dizaines de mètres. Cela dit, TRITOP permet aussi de faire des relevés traditionnels pour des pièces plus petites avec une précision comparable à une CMM (machine à mesurer tridimensionnelle). Sans contact et déployable dans n'importe quel environnement, TRITOP permet d'amener la machine de mesure à la pièce plutôt que l'inverse. Ne nécessitant ni matériel complexe et lourd ni d'entretien intensif, TRITOP vient à la rencontre de l'échantillon.

Grâce à ses 3 plateformes de mesure par caméra, Trilion Quality Systems et Hoskin Scientifique sont vos partenaires de choix pour déployer un environnement d'essais à la fine pointe de la technologie. N'attendez plus et découvrez avec nous comment comparer adéquatement les coûts et performances de l'implantation des techniques d'instrumentation optique vis-à-vis l'utilisation des méthodes de mesures traditionnelles. ■





Photo © Productions Optimales

Plusieurs solutions possibles pour contrer la pénurie

Par Guy Hébert

« Automatisation, robotisation, toutes les solutions passent par là lorsqu'on discute de pénurie de main-d'œuvre. Il ne faut pas oublier l'immigration car de nombreux villages d'immigrants sont en train de voir le jour dans plusieurs régions du Québec. Le vieil adage « Le passé est garant de l'avenir » ne s'applique plus et il est important pour les entrepreneurs de regarder en avant, le regard bien fixé vers l'avenir », affirme Diane Déry, directrice commerciale pour l'Est et le centre du Québec de la Banque nationale du Canada, en guise d'introduction à la conférence de l'institution financière qui se déroulait le 3 octobre au Salon industriel de Québec 2018. La conférence avait pour thème : Pénurie de main-d'œuvre, découvrez des modèles qui innovent.

Valérie Parent, responsable du rayonnement de l'École de l'entrepreneurship de Beauce, agissait comme modératrice de cette conférence à laquelle participaient également trois gestionnaires chevronnés : Manon Viel, directrice des ressources humaines de Métal Bernard; Steve Buissières, propriétaire de PMB (Produits métalliques Buissières) et Denis Bertrand, président et chef de la direction de RMC (René Matériaux Composites). Au fil de la conférence, les trois gestionnaires ont eu l'occasion de présenter à l'auditoire la méthode adoptée pour contrer la pénurie de main-d'œuvre.

Pour Valérie Parent, la rareté de la main-d'œuvre qualifiée et générale est ni plus ni moins que la conversation de l'heure dans tous les secteurs. « Dans un sens, une pénurie de la main-d'œuvre veut dire que ça va bien, que l'économie roule à plein régime. Au Québec actuellement, 2,6 % des postes disponibles demeurent non comblés », dit-elle. « Mais une pénurie peut aussi être interprétée comme l'incapacité d'une société de subvenir à ses besoins. Considérant qu'il y a stagnation de la population active jusqu'en 2030, la situation ne se résorbera pas de sitôt! »

RMC a pris le virage de l'automatisation en 2004 en acquérant des anciens robots de l'usine de General Motors de Sainte-Thérèse, pour des activités de découpe et de perçage simplement pour améliorer la qualité de certaines pièces et la productivité des opérations. « C'est à partir de ce moment que nous avons entrepris d'analyser nos besoins en profondeur sur une base régulière », explique Denis Bertrand. « Nous avons eu recours au recrutement en Colombie pour com-

bler des postes de façon ponctuelle en plus de faire appel aux étudiants l'été. En 2008, lorsque la crise économique a éclaté, les Colombiens sont retournés chez eux et c'est à ce moment que l'automatisation l'a emporté sur l'immigration chez nous. »

Au Québec en ce moment et dans certaines entreprises, les emplois d'été offrent quelquefois des salaires de 20 $ à 25 $ de l'heure et les jeunes s'habituent à une rémunération de cette envergure, selon Bertrand. En 2015, les robots collaboratifs suisses et italiens ont fait leur entrée chez RMC pour effectuer des tâches routinières et répétitives sans aucune valeur ajoutée. Un robot collaboratif, qui travaille côte-à-côte avec les humains, a chambardé quelque peu la chaîne d'approvisionnement. « Le robot est considéré comme un employé travaillant 24 heures par jour. Notre analyse nous a démontré qu'il y avait un problème au niveau du sablage et du collage qui pouvait être solutionné par des robots. Les robots remplacent de 30 à 40 employés mais il nous reste encore 50 à 60 postes à combler », renchérit Denis Bertrand.

Chaque semaine, RMC accueille un autobus de personnes venant de Montréal afin de travailler dans l'usine beauceronne pendant la semaine, mais ce ne sont pas des gens qui veulent demeurer sur place pour un emploi à temps plein. « Nous aurons une nouvelle usine à Saint-Clothilde en 2010 dans laquelle nous aurons des robots plus petits. Les robots collaboratifs ont baissé de prix et sont maintenant disponibles à des coûts variant de 75 000 $ à 125 000 $. Il faut surtout s'assurer de ne pas aller trop vite et de bien comprendre chaque poste de travail avant de prendre des décisions. Les employés remplacés par des robots sont souvent déplacés vers des tâches à valeur ajoutée », de conclure Bertrand.



Photo © Productions Optimales

Spécialiste de la découpe au laser, du pliage, du roulage, de la soudure et de l'assemblage de métal en feuille, membre du Groupe Mundial, Métal Bernard a regardé du côté de l'automatisation pour des pièces en gros volumes. Selon les dernières statistiques, la région de Québec-Chaudière-Appalaches sont les plus durement touchées par la pénurie au Québec avec 1,6 chauffeur par poste disponible. À Montréal, c'est un peu plus de 2 chômeurs par emploi vacant et à Laval on parle de 4 chômeurs par poste disponible. Pour Métal Bernard, de Saint-Lambert-de-Lauzon, la solution préconisée semble être l'immigration.

« Nous avons commencé par recruter une vingtaine d'employés en France et maintenant nous recrutons dans une dizaine de pays de la Francophonie », affirme Manon Viel. « Il y a 10 ans, nous avions de la difficulté à combler divers postes de ferblantier et c'est alors que nous avons

Qualité, sur mesure
▪ Composantes et pièces pour APV, Cherry-Burrell, Waukesha
▪ Réservoirs, cuves de procédé et cuiseurs
▪ Usine complète et fabrication sur mesure
▪ Pasteurisateur (HTST,UHT), Autoclave
▪ Dosage et emballage
▪ Microfiltration et ultrafiltration
▪ Fromagerie et composantes
ALIMENTE LES GÉNÉRATIONS EN QUALITÉ
SPX APV®
Waukesha Cherry-Burrell®
EBR
www.ebrequipment.com
1-418-871-1132 ▪ 5415 rue Rideau, Québec (Québec) Canada G2E 5V9



Photo © Productions Optimales

commencé à regarder vers l'immigration ainsi que la formation l'interne. Mais ne vous faites pas d'illusions, traiter avec le gouvernement n'est pas chose facile, ça peut même être plutôt compliqué. Il ne faut pas oublié que l'intégration est aussi importante que l'immigration. Nous voulons des employés qui veulent travailler chez nous à long terme et pour y arriver nous tentons de trouver des consultants qui s'y connaissent ainsi que sur nos propres employés.

Moez Ghouila est un de ces employés qui a participé à un récent voyage en Tunisie, son pays natal, pour aider Métal Bernard à recruter quelques 20 nouveaux employés. « Je suis arrivé au Canada il y a de cela 5 ans et je sais très bien que ce n'est pas facile de s'adapter aux façons de faire ici. Lorsque je rencontre des candidats et des candidates, je dois m'assurer qu'ils sont vraiment intéressés à vivre au Canada et je dois anticiper les problèmes », dit-il. « Il est aussi important que je sois accompagné d'un visage québécois afin que les candidats saisissent bien les nuances et dépassent les barrières culturelles. »

Steve Buissières, de son côté, affirme que PMB a décidé de diminuer les besoins de recrutement en tentant de conserver des employés le plus rapidement possible : « Nous avons adopté la méthode de gestion connue sous le nom d'Entreprise libérée (forme organisationnelle dans laquelle les salariés sont totalement libres et responsables dans les actions qu'ils jugent bonnes - Freedom Form Company). C'est une gestion de la confiance comme point central de la prise de décision. Pensez-y, nous adoptons des règles pour 4% des employés alors que 96% fonctionnent sans aucune intervention. Nous alourdissons le système pour 4% des employés et nous créons des moutons. »

« Le nouveau système que nous avons implanté en janvier 2017 chez PMB élimine en quelque sorte la hiérarchie au sein de l'entreprise. Les employés doivent accepter la responsabilité de prouver qu'ils méritent un poste. Ce sont les membres de l'équipe qui prennent les décisions et qui acceptent, ou non, des contrats alors qu'ils participent au comité des ventes. Il n'y a plus aucun titre dans la boîte et un comité de village composé d'employés et d'anciens dirigeants, chapeaute le tout. C'est une nouvelle façon de faire qui a un impact sur le recrutement, qui est souvent réalisé par les employés et comprend un volet immigration. Il faut accepter que ce changement profond dans le style de gestion part de la tête », déclare Steve Buissières.

Bref, après les présentations, les panélistes ont répondu aux questions de l'auditoire avant de poursuivre les discussions en plus petits groupes. À la fin de cette conférence de la Banque nationale du Canada, sans vraiment pouvoir déterminer quelle serait la meilleure solution pour eux, les participants avaient quand même de meilleures connaissances de trois pistes de solution. ■

Banque Nationale,
fière partenaire
de votre événement

BANQUE NATIONALE
Réalisons vos idées^MC

^MC RÉALISONS VOS IDÉES est une marque de commerce de la Banque Nationale du Canada.



Le SIQ 2018 : un rendez-vous dynamique et populaire

Par Guy Hébert

Photo © Productions Optimales

Le Salon industriel de Québec (SIQ), cet événement majeur biennal organisé par Groupe Pageau, chef de fil québécois des salons industriels, a encore attiré des milliers de convives lors de son édition 2019 au centre des foires d'ExpoCité à Québec, les 2, 3 et 4 octobre derniers. Lors de l'ouverture officielle, M. Éric Pageau, président de Groupe Pageau, a tenu à souligner combien il appréciait la présence d'autant d'exposants sur le plancher de la plus importante manifestation du monde industriel de tout l'Est du Québec. En effet, plusieurs centaines d'exposants s'étaient donné rendez-vous au SIQ 2018 pour exposer leurs plus récents produits et services ainsi que des équipements industriels de pointe.

Dans le cadre de courtes démonstrations, les visiteurs pouvaient voir en action plusieurs dizaines de machines-outils de tous genres. Le SIQ 2018 représentait également une vitrine idéale permettant à des centaines d'entreprises de montrer leurs produits et services. Lors de la cérémonie d'ouverture, le député fédéral de Beauport-Limoilou, M. Alupa Clarke, était représenté par M. Jean-Marc Duval alors que la députée de Beauport-Côte-de-Beaupré-Île-d'Orléans, Mme Sylvie Boucher, était représentée de son côté par son attaché politique M. Thomas Verret. Ce dernier a exprimé combien il est important pour les entreprises québécoises de prendre le virage du manufacturier 4.0 et combien il est avantageux pour les exposants et les visiteurs d'avoir une enceinte comme celle du SIQ 2018 pour se rencontrer et discuter.

BUCAN
FABRIQUÉ AU QUÉBEC
ÉLÉMENTS CHAUFFANTS BUCAN INC.
Spécialistes innovateurs en chauffage industriel
Merci de votre visite au Salon Industriel de Québec
C SP US LR 106749
805 ave. Bancroft, Pointe-Claire (Qc) H9R 4L6 • Tél. 514 695-9665
Sans frais 1 855 282-8226 • Fax 514 695-6804• info@bucan.com • www.bucan.com

Représentant la SADC de l'Amiante et administrateur du réseau des SADC et des CAE de Chaudière-Appalaches – Charlevoix et Portneuf, M. Raymond Cimon a tenu à souligner que la réussite des entreprises industrielles et manufacturières relève souvent de leur volonté de s'adapter aux nouvelles façons de faire et aux nouvelles réalités comme le manufacturier 4.0. Il a invité les dirigeants d'entreprises à venir rencontrer les professionnels de son réseau sur place pour poser des questions et obtenir de judicieux conseils. Les 67 SADC et CAE du Québec ont accompagné plus de 10 000 entreprises au cours des dernières années tout en accordant plus de 67 millions de dollars en prêts et subventions. Monsieur Cimon a tenu à saluer les exposants dont les talents et le savoir-faire est impressionnant.

Cette année, M. James Davies, président du Chantier Davie, avait accepté la présidence d'honneur du SIQ 2018. Malheureusement, son devoir l'a appelé à l'extérieur du Québec à la dernière minute lors du salon et c'est M. Frédéric Boisvert, vice-président, Affaires publiques, qui le représentait lors de l'ouverture. Monsieur Boisvert a tenu à dresser un portrait fort impressionnant des activités du chantier naval qui devraient représenter un ajout de plus de trois milliards de dollars au PIB canadien au cours des cinq prochaines années. Les opérations au chantier naval laissent des empreintes dans 13 régions administratives au Québec. De plus, en ce moment, le gouvernement fédéral a entrepris un programme de renouvellement de sa flotte de 100 milliards de dollars et le Chantier Davie travaille fort pour tirer son épingle du jeu et aller chercher une partie importante de ces contrats.

Et l'édition 2018 du SIQ réservait aussi des surprises aux convives alors que le programme des trois jours comprenait aussi des conférences et des ateliers. C'est dans l'Espace de conférences de la Banque nationale du Canada que cette dernière institution financière a présenté une conférence offrant diverses solutions pour contrer la pénurie de main-d'œuvre qui frappe actuellement à peu près tous les sec-

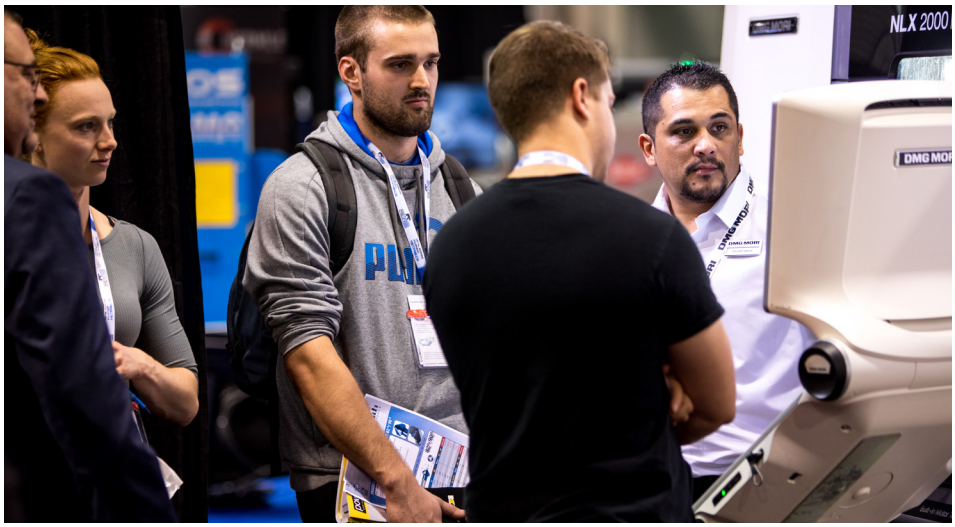


Photo © Productions Optimales





Photo © Productions Optimales

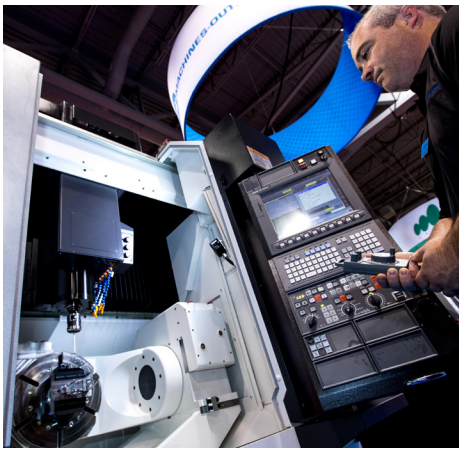


Photo © Productions Optimales



Photo © Productions Optimales

teurs industriels au Québec. C'est aussi dans l'Espace Conférence de la Banques nationale du Canada que Chantier Davie a tenu une conférence pour informer les entreprises présentes des procédures à suivre et des normes à respecter pour devenir un fournisseur de cet important chantier naval qui est un fleuron industriel de la grande région de Québec. Au cours des dernières années, un nouveau propriétaire, Groupe Inocea et une nouvelle équipe de dirigeants menée par M. James Davies, président de Chantier Davie et chef de la finance du Groupe Inocea, ont injecté un nouveau souffle au chantier Davie.

C'est M. Pierre Drapeau, président de l'Association des fournisseurs du Chantier Davie qui a ouvert le bal lors de la conférence « Comment faire affaires avec Davie » avant de passer le micro à M. Frédéric Boisvert, vice-président Affaires publiques du chantier naval et Mme Lindsey Kettel, vice-présidente de l'approvisionnement chez Davie. L'importance du chantier pour la région peut-être expliquée de plusieurs façons : meilleurs soudeurs en Amérique du Nord, énorme capacité de production, l'esprit de Davie, etc. Jusqu'à maintenant, Chantier Davie a plus ou moins été ignoré par Ottawa avec quelques contrats mineurs comparativement aux 63,5 milliards de dollars de contrats accordés à la Irving Shipbuilding d'Halifax et aux 12 G$ au chantier Seaspan de la Côte Ouest.

MULTICAM QUÉBEC

Des solutions de découpe adaptées à tous vos besoins!

Bénéficiez de l'expertise d'un fabricant qui a installé plus de 13,000 machines dans le monde !



Si vous recherchez une machine de découpe au plasma offrant à la fois qualité de coupe et rapidité d'exécution, la MultiCam 3000 est la solution. Avec un châssis en acier mécano-soudé très rigide, vous maximiserez le potentiel du système de coupage haute-définition d'Hypertherm.

MultiCam Québec vous ofre un service, rapide, local et en français à la grandeur de la province de Québec.

Contactez-nous pour en connaître davantage sur nos systèmes de découpe

FRAISEUSE • JET D'EAU • PLASMA • COUTEAU • LASER

824, rue J. Ambroise-Craig, Lévis, Québec, G7A 2N2
www.multicamquebec.com • info@multicam.quebec

T 418 833-3216
F 418 948-9092
Suivez-nous sur



Photo © Productions Optimales

Mais cela ne décourage pas Davie alors que l'entreprise a livré dans les budgets et à l'intérieur des délais tous les contrats fédéraux récents alors qu'aucun des autres chantiers navals n'a encore réussi à livrer un navire. Les dirigeants de l'entreprise sont confiants que leurs services seront requis pour reprendre certains contrats accordés aux deux autres chantiers. De plus, Chantier Davie croit aussi être bien placé pour se voir octroyer des contrats concernant des navires de la garde côtière canadienne d'une valeur de 6 à 7 G$ à l'écart de l'enveloppe initiale.

Le passage de l'homme fort québécois M. Hugo Girard, qui s'est transformé en personnalité télévisuelle attachante au cours des dernières années, a suscité la curiosité des visiteurs. Après une conférence au cours de laquelle il a parlé de son cheminement, de ses valeurs et de son regard sur la vie, Hugo Girard s'est promené dans les allées du SIQ 2018 en acceptant de se faire prendre en photos ou en égoportraits à des dizaines et des dizaines d'occasions. L'armoire à glace d'une force herculéenne est aussi un homme au cœur tendre qui adore rencontrer le public et il l'a prouvé au SIQ 2018.

Une autre nouveauté cette année, la société Hoskins Scientifique avait organisé de petites conférences scientifiques sous la forme d'ateliers. Cette première expérience d'ateliers avec du contenu plus pointu que ce à quoi les visiteurs sont habitués a connu un certain succès. Assez pour que les initiateurs reviennent à la charge de nouveau dans des événements organisés par Groupe Pageau. Bref, le SIQ 2019 a encore une fois été un rendez-vous apprécié tant par les entreprises exposant leurs produits et services que les visiteurs de l'Est du Québec qui ont convergé pendant trois jours au Centre des foires d'ExpoCité. C'est donc un rendez-vous pour tout ce monde en 2020 pour la prochaine édition du Salon industriel de Québec. ■

Jules

UN EMPLOYÉ TERRE-À-TERRE, LA TÊTE DANS LE NUAGE

Cartier vous présente Jules : le nouveau complice de votre usine, spécialement formé pour surveiller votre processus d'emballage en temps réel.

24 heures sur 24, Jules utilise un système de capteurs de haute précision pour veiller sur les réglages et les indicateurs de performance de votre emballeuse à pellicule étirable automatique ou semi-automatique, déterminé à éviter le gaspillage et à prévenir de sérieux dommages à vos marchandises.

RENCONTREZ JULES
emballagecartier.com/jules

CARTIER
L'emballage optimisé





Photo © Productions Optimales



Photo © Productions Optimales



Photo © Productions Optimales



Photo © Productions Optimales



Photo © Valérie Verreault-Lefebvre

Lovato electric
ÉNERGIE ET AUTOMATION

RENSEIGNEZ-VOUS SUR NOTRE GAMME DE SECTIONNEURS EN STOCK AU QUÉBEC. CONTACTEZ-NOUS À INFO@LOVATO.CA POUR TROUVER UN DISTRIBUTEUR DANS VOTRE RÉGION.



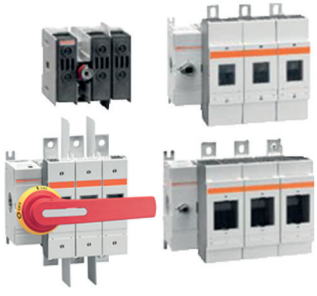
SÉRIE GA



SÉRIE GL



SÉRIE GM (À fusibles)



- Sectionneurs
- Disjoncteurs
- Variateurs de vitesse
- Démarreurs manuels
- Contacteurs
- Démarreurs progressifs (Softstarts)
- Multimètres

Protection 4X pour l'extérieur UV-stable, robuste

579 641-1253 info@lovato.ca www.lovato.ca
4500 rue Garand, Laval, Québec H7L 5Z6





Photo © Productions Optimales

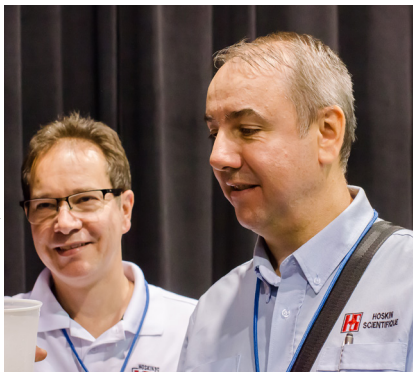


Photo © Productions Optimales

Photo © Valérie Verreault-Lefebvre



Photo © Productions Optimales

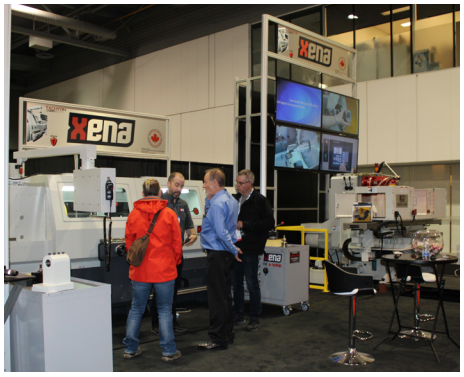


Photo © Madeleine Blain



Photo © Productions Optimales



Photo © Valérie Verreault-Lefebvre



Photo © Valérie Verreault-Lefebvre

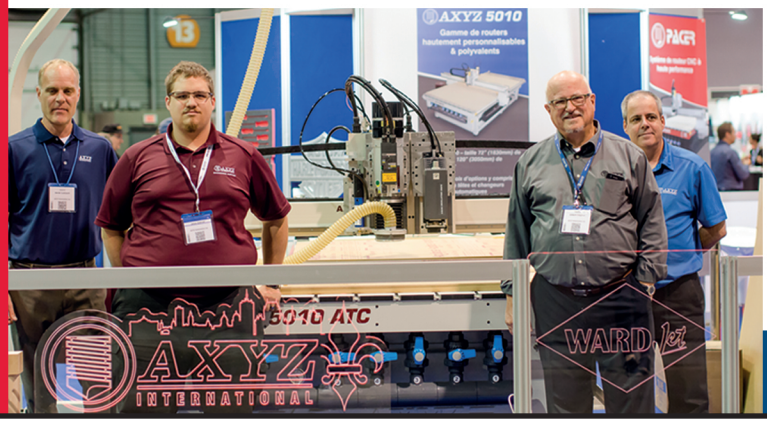


Photo © Productions Optimales

1 800 361-3408 • ww.axyz.com

AXYZ INTERNATIONAL

UNE MACHINE,
DES MILLIERS D'APPLICATIONS





Merci d'être venu nous rencontrer
au Salon Industriel de Québec!

BOUCLER La boucle

En tant que vendeurs nous sommes les premiers témoins de la décision d'un acheteur de nous accorder sa confiance,et notre appui est l'un des éléments essentiels pour assurer sa satisfaction.

Dans les domaines industriels commercial et institutionnel, l'acheteur doit parfois répondre au questionnement de ses collègues et de ses dirigeants par la suite, voir même à leurs critiques et il importe qu'il soit confortable avec ses décisions.

En ce qui concerne le consommateur, que ce soit pour un achat de vêtement, un voyage, un vélo, une auto ou un condo, il sera confronté aux regards ou aux remarques de son entourage qui ne seront pas toujours de pair avec ses propres goûts et qui risquent de le décevoir par leurs réactions.



C'est dans ces moments que le client fort de notre appui sera en mesure de défendre ou de justifier son choix sans que le doute ne vienne miner sa confiance et ses convictions et lui inspirer des regrets.

Des phrases comme celles-ci seront de nature à rassurer votre client :

- Vous ne serez pas déçu
- Vous ne le regretterez pas
- Vous serez content de votre transaction
- Vous serez heureux de votre choix
- Vous serez confortable avec votre décision
- Je suis à l'aise avec votre décision
- Je vous félicite de votre choix

Il ne s'agit pas de reprendre votre argumentation et encore moins d'avoir l'air de vous défendre mais bien de témoigner votre approbation au client et de créer un climat de positivisme vis-à-vis ses choix.

Vos **remerciements** sont également de mise dans ces circonstances en plus de votre invitation à revenir vous voir et de ne pas hésiter à vous contacter s'il en sent le besoin.

Votre **ton** doit être amical et votre sourire engageant pour lui démontrer qu'il est le bienvenu chez vous et que vous souhaitez que votre association soit durable.

Votre **poignée de main** franche en fait partie lorsque le contexte s'y prête et elle prend l'allure de votre signature et de votre engagement.

Ce rituel prend moins de 5 secondes mais son effet est d'une durée incalculable puisqu'il témoigne à votre client votre appréciation. ■



Photo © Pression PSI et Safety Kleen.

Produits et équipements de nettoyage industriels

Plus efficaces et écologiques

Par Frédéric Laporte

La quantité d'appareils, de produits et de techniques servant à nettoyer ou à rendre salubres nos lieux de travail s'accroît sans cesse. Afin de comprendre les nouvelles tendances de l'industrie ainsi que de s'assurer que tout fonctionne de la façon la plus efficace possible, nous nous sommes entretenus avec quatre spécialistes du domaine. Si vous utilisez encore les mêmes produits et équipements qu'il y a vingt ans, vous passez probablement à côté d'excellentes occasions de rendre votre entreprise plus écologique et plus concurrentielle!

« Nous répondons à environ 125 commandes corporatives par jour, nous vendons quelque 2000 produits à l'heure, 24 heures sur 24, et ce d'un bout à l'autre du pays », précise Mario Lamarche, le directeur du Groupe Dissan. C'est seulement en visitant leur nouvel entrepôt, inauguré à Anjou en septembre dernier et d'une superficie doublée à 50 000 pieds carrés, que l'on comprend à quel point les produits de nettoyage et d'hygiène sont nombreux et complexes. Quatre marchés aux besoins très différents y existent à parts presque égales : l'industriel, l'institutionnel, les sous-contractants de nettoyage commercial, ainsi que le secteur de la restauration et de l'hôtellerie.

Meilleurs, mais pas assez connus

Par la force de l'habitude la plupart d'entre nous utilisons les mêmes produits et techniques, année après année. C'est ce que regrette entre autres Éric Veillette, copropriétaire de Multi Pression L.C. avec Jimmy Boudreault. « Nous luttons sans arrêt contre les anciennes habitudes. Mais depuis quatre ans on voit des changements chez nos clients, mais il y a des produits qui ne sont pas encore assez connus ici. Par exemple, les nettoyeurs de surface, qui utilisent moins d'eau et de produits nettoyants et qui sont efficaces sur de nombreuses surfaces, tant à l'horizontale qu'à la verticale. » On peut les utiliser pour nettoyer le dessous des camions, des parois de réservoirs, des planchers, etc. Certains modèles se manipulent à la main ou debout avec une confortable poignée et offrent une puissance de jet atteignant fréquemment 4000 livres au pouce carré (psi).

Chez Safety-Kleen, que l'on connaît depuis les années 1950 pour leurs bassins de nettoyage des pièces mécaniques, de meilleures versions d'anciens items font régulièrement leur apparition. « On améliore les machines et les produits. Les ingénieurs et les chimistes travaillent à les rendre plus efficaces, moins toxiques, plus durables... C'est par exemple le cas du solvant utilisé



Photo © Frédéric Laporte

Mario Lamarche, pdg du Groupe Dissan, est fier que l'entreprise fasse partie des Sociétés les mieux gérées au Canada.

dans les lave-pièces, dont la température maximale d'utilisation est passée de 105 à 150 degrés, dans une machine qui a également été améliorée. Pour le savon à plancher, qui est une poudre qu'on mélange à de l'eau, si elle change de couleur en passant de l'orange au vert, cela indique à la personne que trop d'eau est utilisée. Cela facilite donc la manutention, l'efficacité et évite les erreurs », précise le directeur pour l'Est du Québec Stéphane Bolduc. Celui-ci ajoute que Safety-Kleen ne cherche pas à offrir les items les moins chers, mais bien les meilleurs sur le marché. « Les responsables du Grand prix de Trois-Rivières ont testé plusieurs produits absorbants à répandre sur le piste s'il y a un déversement. Celui qu'ils ont choisi est le nôtre, sans poussière, sans silice et qui peut très difficilement s'enflammer », ajoute-t-il non sans fierté.

Pour faciliter la formation et les manipulations

Un produit de nettoyage ne sera vraiment efficace que s'il a été conçu et utilisé correctement pour une tâche spécifique. Afin de s'assurer d'avoir le bon niveau de dilution il existe des appareils proportionneurs que l'on fixe au mur. « Avec le roulement de personnel que connaissent de nombreuses industries, ces proportionneurs peuvent compenser un manque de formation et d'expérience. Bien identifiés et faciles à utiliser ils mettent exactement la bonne quantité de produit dans l'eau pour obtenir les meilleurs résultats possibles, en plus de faciliter les manipulations », explique Richard Campbell, directeur des ventes de SaniDépôt à Anjou. Un



Photo © Frédéric Laporte

Le mantra du Groupe Dissan, que de nombreuses entreprises pourraient adopter.

modèle Knight LLC comporte par exemple de quatre à huit sorties pour autant de produits à diluer avec la concentration idéale à chacune des utilisations.

L'étiquetage clair et la simplification des processus sont également des facteurs de réussite, selon Éric Veillette de Multi Pression L.C. « Je viens de l'industrie





L'entrepôt du Groupe Dissan, dont la superficie atteint 50 000 pieds carrés, permet de comprendre la multitude des produits sanitaires disponibles.

Photo © Frédéric Laporte

du soudage, où l'on utilise des chartes à couleurs pour que tout le monde sache exactement quelle électrode et quel gaz inerte s'utilisent avec quel métal, pour éviter les incompatibilités et pour maximiser l'efficacité. On a introduit le même principe pour nos produits nettoyants, en créant une charte de sélection. En un coup d'oeil l'utilisateur sait quel produit utiliser pour quelle surface, que ce soit de l'aluminium, de l'inox, du plastique, des vitres, pour enlever du calcaire, de l'huile ou de la graisse alimentaire. »

Pour diminuer l'inventaire

Ces appareils, nettoyants, détergents, désinfectants, dégraisseurs et protecteurs de surface sont nombreux, et plusieurs penseront qu'ils occupent trop d'espace dans des locaux déjà encombrés. Heureusement, il est possible de restreindre l'espace nécessaire : « Plusieurs de nos clients sont des sous-contractants responsables du nettoyage d'usines, d'entreprises, de centres commerciaux. Avec le prix élevé pour chaque pied carré, l'espace qu'on leur accorde est souvent très petit, pas plus grand qu'une garde-robe! Pour répondre à leurs besoins nous effectuons des livraisons précisément quand ils en ont besoin, le soir, et avec exactement les bons produits. Pour eux c'est pratiquement une question de vie ou de mort qu'il n'y ait pas d'erreur! », lance Mario Lamarche de Dissan.

Une autre solution pour diminuer son inventaire est d'opter pour des produits polyvalents, qui peuvent remplir plus d'une fonction. C'est par exemple le cas du nettoyant MPSI-5011 QS de Multi Pression L.S. (QS pour « Quick Split », à séparation rapide compatible avec les capteurs d'hydrocarbures que l'on retrouve dans les ateliers mécaniques). « Il est efficace, vert, compatible avec les séparateurs d'huile et fait vraiment briller le chrome des camions! Il s'utilise à peu près partout, est sans danger pour la peinture, le caoutchouc et il est très efficace pour enlever le sel de nos routes et les traces d'insectes », ajoute M. Veillette.

Écologiques ET efficaces

Les produits écologiques disponibles il y a seulement quelques années n'avaient pas la réputation d'être aussi efficaces que les traditionnels, utilisant des solvants et d'autres matières dommageables pour l'environnement. Heureusement, les chimistes du domaine ne se sont pas tour-



Balai mécanique
SW800 Nilfisk/Advance

Des besoins importants en nettoyage exigent un équipement à la hauteur.

Grâce à sa capacité de balayage importante (largeur de 2 mètres), le balai mécanique SW8000 est idéal pour les très grandes surfaces - stationnements, entrepôts, sols d'usines et chantiers de construction.

Nous avons le balai mécanique correspondant à vos besoins. Découvrez-le dès maintenant sur **www.onys.ca**

ONYS



Photo © Pression PSI et Safety Kleen.

Ivan Audet, Charles Pettigrew et Richard Campbell

nés les pouces et des nettoyants à la fois efficaces et biodégradables sont de plus en plus disponibles, et ce auprès de la plupart des fournisseurs.

Une entreprise telle que Safety-Kleen a d'ailleurs fait de la protection de l'environnement son cheval de bataille, elle qui récupère, traite, reconditionne et remet sur le marché quantités d'huiles, de lubrifiants et d'autres produits chimiques. « Le mandat de nos chauffeurs est de nous représenter, de présenter l'éventail de nos produits, d'informer les gens à propos des meilleures pratiques, de leur apprendre à bien se servir des trousses de déversement... On nettoie les drains, les séparateurs d'huile, on vend les équipements nécessaires pour empêcher que cela coule dans les grilles au sol... C'est certain qu'il y en a qui nous appellent seulement après avoir reçu la visite d'un inspecteur, mais on remarque que le domaine s'améliore, que les gens sont plus sensibilisés à récupérer de la bonne façon leurs déchets », souligne Stéphane Bolduc. Leurs représentants effectuent des visites selon une fréquence déterminée à l'avance, en parcourant le même trajet, ce qui leur permet de cerner de mieux en mieux les besoins de leurs clients commerciaux.

infoCanada®
from infogroup®

Powerful Marketing
You've Never Experienced Before



Call 877.894.3643 to get started today!

Différents, les Québécois?

Selon plusieurs, les gens d'ici font l'acquisition, modifient ou se servent d'équipements industriels d'une façon différente du reste du Canada. Mais pour ce qui concerne le nettoyage et la salubrité, nous serions semblables aux autres, ni plus ni moins. « Non, nous n'utilisons pas un papier de toilette différent, nos produits de nettoyage sont pareils aux autres, et cela ne change pas quelle que soit la situation économique : même en période de récession nous avons encore les mêmes besoins », souligne Mario Lamarche, de Dissan. Il peut y avoir des différences en fonction des industries locales, par exemple, la succursale de Safety-Kleen pour l'Est du Québec ramasse des matières contaminées dans davantage de grandes entreprises à cause des alumineries et mines de la Côte-Nord qu'elle dessert, tandis qu'à Chambly davantage de produits automobiles sont récupérés à cause des nombreux ateliers situés dans le Grand Montréal. Sinon nous avons les mêmes manières de faire, selon les spécialistes interrogés.

De la place à l'amélioration

Les entreprises adoptent graduellement de meilleures pratiques sanitaires et de récupération des produits usés. Mais il reste encore place à l'amélioration. Par exemple, Éric Veillette considère que l'on se sert d'encore trop d'acides toxiques, que l'on utilise entre autres pour le nettoyage du béton. Les produits de remplacement progressent, mais lentement. De son côté Stéphane Bolduc note que les gens ont encore des craintes à utiliser des huiles reraffinées. « Elles sont d'une grande pureté, on y ajoute des additifs de la meilleure qualité et elles réduisent jusqu'à 80 % les émissions de gaz à effet de serre par rapport à la production d'une nouvelle huile. Il faut vraiment les essayer. »

S'informer est payant

Les produits et appareils sanitaires et de nettoyage sont incroyablement nombreux, et il est de la responsabilité des gestionnaires de s'informer correctement afin de faire les meilleurs choix possibles. Oui les habitudes dans le choix et l'utilisation des produits sanitaires industriels sont tenaces, mais l'adoption de meilleurs produits et pratiques en valent certainement l'effort. ■



Photo © Pression PSI et Safety Kleen.

Au cas où vous ne le saviez pas, nous sommes:

Fiables
Rapides
Efficaces
Compétitifs

Des véritables professionnels quoi!

Lafleur
PORTES DE GARAGE INDUSTRIELLES
50 ANS 1966 2016

Bureau principal Montréal
514 642-3646

24/7

Point de service Rive-Sud
450 674-3647

PORTESLAFLEUR.COM

L'importance de planifier son développement d'affaires

Le développement d'affaires est une fonction essentielle dans une entreprise, à laquelle chaque entrepreneur et chaque entreprise consacre beaucoup de temps, d'efforts et de ressources, d'où la nécessité de bien organiser son processus et surtout bien le planifier.

Les conseillers manufacturiers de STIQ sur le terrain font le constat suivant : trop peu d'entreprises disposent d'un plan marketing documenté. Pourtant, les entreprises les plus performantes, au niveau de leur développement d'affaires, sont celles qui ont bien défini leur clientèle, leur marché cible, leur discours de vente et leurs produits et services.

Le plan marketing doit être en lien direct avec les orientations et les objectifs stratégiques de l'entreprise. Il est donc essentiel qu'une entreprise ait fait l'exercice d'une planification stratégique, en premier lieu. Or, les résultats de la 9e édition du Baromètre industriel québécois de STIQ démontrent que seuls 52 % des répondants affirment avoir réalisé une planification stratégique au cours des 3 dernières années. Pourtant, cette même étude révèle que les entreprises ayant réalisé une planification stratégique affichent de meilleurs résultats que celles qui ne l'ont pas fait. Elles sont plus nombreuses à investir en formation du personnel, en R-D et en TIC et à intégrer des technologies numériques. La planification stratégique, étant probablement l'outil de gestion le plus déterminant pour insuffler à l'entreprise une vision de son développement et de sa croissance, constitue les assises du plan marketing.

Dans le même ordre d'idées, un plan marketing doit permettre de fixer des objectifs spécifiques et mesurables, tels que la croissance des ventes, la diversification de la clientèle ou encore le développement de nouveaux marchés. Il doit aussi être arrimé au processus budgétaire et les objectifs financiers doivent être suivis de façon rigoureuse.

Le plan marketing standard comprend l'utilisation d'outils, la mise en place d'actions et la prise de décisions au niveau des « 5P du mix marketing » que sont : les produits, les prix, la place dans le marché, la promotion et le personnel (relation client).

Voici quelques éléments à intégrer dans un plan marketing :

- Définir une stratégie de promotion auprès des nouveaux clients potentiels: discours de vente, comment approcher les clients, comment présenter l'entreprise, etc.

- Développer des outils promotionnels qui seront utilisés lors de la prospection (vidéo de l'usine, témoignage de clients satisfaits, etc.).
- Définir des objectifs de ventes et de marketing mesurables (ventes par famille de produits, ventes par client, nombre de nouveaux clients, parts de marché, ventes par programme, ventes par type de programme, etc.).

- Mettre en place et documenter un plan d'action, s'assurer que les actions soient réalisées dans la bonne séquence, et que les objectifs soient atteints (qui fait quoi et quand).

- Développer un plan de communication et de visibilité : quantifier les avantages des produits et des services de l'entreprise et déterminer les médias qui seront utilisés (magazines, revues spécialisées, commandites, salons industriels) par type de marchés ou de produits.

- Suivre le déploiement du plan d'action de développement des ventes et les résultats atteints afin d'apporter les correctifs requis, si cela est nécessaire.

En outre, de nombreux experts marketing peuvent aider les entreprises à mettre en place une stratégie de développement d'affaires structurée et ancrée dans leur planification stratégique. Ce qu'il faut retenir, c'est qu'il s'agit d'un processus essentiel à la croissance et à la pérennité des entreprises, au même titre que les autres actions, et qu'il est important d'y allouer le temps et les ressources nécessaires. ■

ACCÉDEZ
TROUVEZ
AMÉLIOREZ

Nous créons
des maillages fructueux



Le plus important
réseau de manufacturiers
au Québec!

www.stiq.com

STIQ
MAILLAGE INDUSTRIEL



Protéger le secteur de l'acier contre le dumping

Le gouvernement du Canada continue à protéger l'industrie nationale de l'acier et à défendre les travailleurs canadiens en prenant des mesures additionnelles pour prévenir le détournement vers le Canada de produits en acier en provenance de l'étranger.

Conscient du préjudice que les détournements vers le Canada pourraient causer aux producteurs et aux travailleurs canadiens de l'industrie de l'acier, le 14 août 2018 le ministre des Finances, Bill Morneau, a lancé des consultations publiques sur la prise éventuelle de mesures de sauvegarde relatives à l'importation des produits en acier suivants :

- Tôles d'acier
- Barres d'armature pour béton
- Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie
- Tôles minces laminées à chaud
- Acier prépeint
- Fil en acier inoxydable
- Fil machine

« Le gouvernement se portera toujours à la défense des travailleurs et des entreprises du Canada, ce qui signifie prendre des mesures pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales lorsque les circonstances le justifient », explique Bill Morneau. « Il n'y a aucun doute que le commerce international renforce l'économie canadienne, mais ce commerce doit être équitable et ouvert et mener à une croissance qui fonctionne pour tous. »

Les mesures de sauvegarde sont des mesures commerciales imposées en vertu des règles du commerce international dans des circonstances exceptionnelles en réaction à une augmentation subite des importations qui pourrait nuire aux producteurs et aux travailleurs canadiens. Le gouvernement continuera de collaborer avec les intervenants afin de déterminer si d'autres produits pourraient être visés par des mesures de sauvegarde, et il est résolu à appliquer des sauvegardes additionnelles lorsque les circonstances le justifient, conformément aux obligations du Canada en matière de commerce international.

« Les travailleurs des industries canadiennes de l'acier et de l'aluminium soutiennent de bons emplois pour la classe moyenne d'un bout à l'autre du pays. Ces travailleurs et ces industries ont le plein appui de notre gouvernement », de dire Chrystia Freeland, ministre des Affaires étrangères. « Nous avons pris des mesures pour mettre fin aux transbordements frauduleux et

prévenir plus étroitement le dumping dans le marché canadien de produits importés vendus à des prix déloyaux. Nous sommes résolus à agir pour protéger et appuyer nos travailleurs et nos producteurs. » Les produits visés par les mesures de sauvegarde provisoires ont diverses utilisations, dont les plus répandues incluent :

- Tôles d'acier : machinerie lourde, fabrication dans le domaine du transport et la construction.
- Barres à béton armé (« barres d'armature ») : utilisées pour renforcer le béton et l'empêcher de se fissurer.

«Nous avons pris des mesures pour mettre fin aux tansbordements frauduleux et prévenir plus étroitement le dumping dans le marché canadien de produits importés vendus à des prix déloyaux. Nous sommes résolus à agir pour protéger et appuyer nos travailleurs et nos producteurs»

- Chrystia Freeland, ministre des Affaires étrangères

- Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie : exploration, extraction et transmission pétrolières et gazières.
- Tôles minces laminées à chaud : produits de construction, automobiles et agricoles, et fabrication de tuyaux.
- Acier prépeint : construction, emballage industriel et fabrication d'appareils ménagers.
- Fil en acier inoxydable : fabrication d'épinglettes, de clous, de ressorts, de filtres et de convoyeurs à courroie.
- Fil machine : fabrication de fils, de ressorts, de grillages, d'attaches et de clous, et composants automobiles et industriels.

QUALITÉ • EFFICACITÉ • RAPIDITÉ

Traitements Thermiques National Rive-Sud

217 Boul. Industriel, Châteauguay, QC J6J 4Z2

Grande variété de traitements disponibles

•Cémentation, 24-36 hrs. (.005»-.060») • Mise en solution, 24-36 hrs.
•Nitruration Ionique, avec pré-arrangement • Normalisation, 24-36 hrs.
•Précipitation, 24-36 hrs. • Recuit de détente, 24 hrs.
•Redressage, avec pré-arrangement • Revenu, 12-24 hrs.
•Traitement sous zéros, 24-36 hrs. • Trempe et revenu, 24-36 hrs.
•Trempe au chalumeau, avec pré-arrangement • Sablage
•Sablage au verre • Grenaillage.



TÉLÉPHONE 514 325-3300

SANS FRAIS 1 888 659-6313

WEB www.nthi.com

« Le commerce est essentiel au succès économique de notre pays, tout comme le fait de s'assurer que les industries et les travailleurs canadiens ont le soutien dont ils ont besoin pour réussir », ajoute Jim Carr, ministre de la Diversification du commerce international. « L'annonce d'aujourd'hui est la preuve que nous répondrons de manière mesurée et responsable lorsque notre industrie de l'acier est menacée. »

Les commentaires au sujet des mesures de sauvegarde éventuelles peuvent être envoyés au ministère des Finances du Canada à l'adresse fin.simaconsult-lmsiconsult.fin@canada.ca, et ce, jusqu'au 29 août 2018. « Nous continuerons de défendre les industries de l'acier et de l'aluminium ainsi que les milliers de Canadiens et de Canadiennes qui travaillent dans ce secteur. Notre gouvernement est déterminé à faire le nécessaire pour que ce secteur demeure compétitif tout en soutenant activement l'innovation en vue de créer et de conserver



des emplois pour la classe moyenne », poursuit Navdeep Bains, ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique.

Le ministre Morneau a fait cette annonce à Hamilton, en Ontario, avant une rencontre avec les leaders du milieu des affaires de la région. Cette table ronde, organisée par ArcelorMit-

MULTICAM QUÉBEC

Positionneurs de soudure SIDEROS ENGINEERING

Améliorez vos performances tout en réduisant considérablement vos risques d'accidents!

ROTOLIFT





Les **ROTOLIFT** sont des équipements ergonomiques permettant à l'opérateur de faire tourner, incliner et soulever les assemblages. Les positionneurs sont disponibles pour plusieurs capacités; de 1,250 kg (2,750 lbs) à 13,000 kg (28,000 lbs).

SYNCHROLIFT





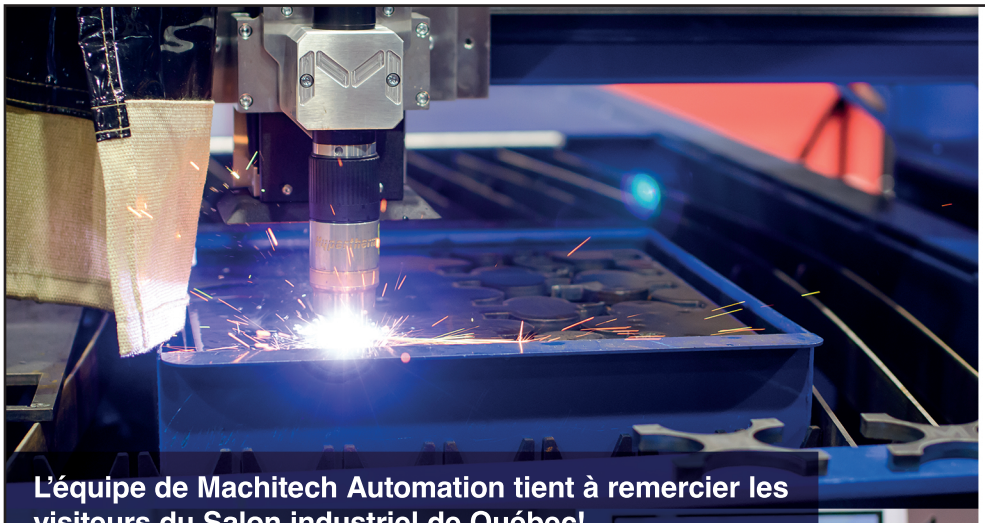
Le **SYNCROLIFT** est un positionneur destiné à la manipulation et la rotation de pièces de forme longues et lourdes devant être supportées par les deux extrémités. Les capacités de ces positionneurs vont de 4,000 kg (8,800lbs) à 20,000 kg (44,000lbs).

Contactez-nous pour plus d'informations sur les positionneurs SIDEROS

824, rue J. Ambroise-Craig, Lévis, Québec, G7A 2N2
www.multicamquebec.com • info@multicam.quebec

T 418 833-3216
F 418 948- 9092
Suivez-nous sur





L'équipe de Machitech Automation tient à remercier les visiteurs du Salon industriel de Québec!



Machitech® AUTOMATION

VOTRE SPÉCIALISTE DE PRODUITS MACHITECH AUTOMATION AU QUÉBEC :

psalois@machitech.com
418 956-8058
machitech.com
225 Boulevard Bona Dussault
Saint-Marc-des-Carrieres, QC

LES EXPERTS EN PRODUCTIVITÉ

Machitech Automation offre des solutions de découpes innovatrices pour les besoins de l'industrie de la fabrication métallique avec des systèmes au plasma, jet d'eau, laser et robotique.

tal Dofasco, s'inscrit dans une série de rencontres du ministre des Finances tenues d'un bout à l'autre du pays. Ces rencontres aideront à orienter les interventions du gouvernement en réponse aux défis immédiats tout en soutenant les efforts continus déployés pour assurer la croissance de l'économie à long terme.

En 2017, l'industrie canadienne de l'acier employait plus de 23 000 Canadiennes et Canadiens, et sa contribution au produit intérieur brut national s'élevait à 4,2 milliards de dollars.

Le ministre Morneau rencontre des leaders du milieu des affaires partout au pays afin de discuter de la façon dont le gouvernement et le secteur des entreprises peuvent mieux collaborer, s'adapter aux nouvelles circonstances au besoin et bâtir un Canada plus compétitif. Il est conscient que les entreprises sont inquiètes au sujet de l'avenir à la lumière de la renégociation en cours de l'Accord de libre-échange nord-américain, des décisions récemment rendues par les États-Unis concernant les tarifs douaniers et de l'éventuelle incidence de la réforme fiscale aux États-Unis. ■







Steve Labbé, directeur général de LKQ Pintendre, prend la parole aux côtés de Simon Matte, directeur de l'ARPAC, Pierre Robitaille, président, et Nathalie Boivin, également membre du conseil d'administration de l'association.

Photo © Frédéric Laporte

Le congrès 2018 de l'Association des recycleurs de pièces d'autos et de camions du Québec

Visite d'un centre exceptionnel du recyclage automobile

Par Frédéric Laporte

Lévis – Le congrès organisé à tous les ans par l'Association des recycleurs de pièces d'autos et de camions du Québec s'est arrêté en septembre 2018 à Lévis. Son hôte, LKQ et son immense site autrefois connu sous le nom de Pintendre autos, ont montré ce qu'il est possible de réaliser quand un important budget, de grandes expertises et un immense site sont mis à contribution.

Vraiment tout ce qui concerne LKQ Pintendre, situé au 914 du boulevard Kennedy à Lévis, étonne par son gigantisme. La superficie du site représente l'équivalent de 150 terrains de football, où s'affairent 180 employés au sein de quatre divisions : les pièces d'autos similaires neuves, recyclées et réusinées, celles de camions également recyclées, réusinées ou neuves, le libre-service où tous peuvent démonter des pièces selon leurs besoins, ainsi que la vente de véhicules accidentés complets. On y traite de manière écologique pas moins de 10 000 véhicules par année, ce qui représente un chiffre d'affaire excédant les 50 millions de dollars.

La multinationale LKQ, pour « Like Kind and Quality » (comme la qualité d'origine), est présente dans 20 pays. Le site de Lévis fait partie de ses 20 plus imposants au monde sur un total dépassant les 570, un rang qu'il conserve entre autres grâce à un investissement de cinq millions pour une bâtisse en cours de construction. De l'extérieur, l'édifice d'une hauteur de 40 pieds et ses six portes de chargement étonnent déjà, mais c'est ce qu'on ne voit pas, en dessous de celui-ci, qui surprend le plus : Un réservoir d'eau souterrain équivalant à 25 piscines fournira en cas de sinistre ce qu'il sera nécessaire de pomper pour éteindre un incendie majeur. « La ville et le système d'aqueduc de Lévis ne peuvent nous fournir suffisamment d'eau pour éteindre un

incendie important. On a donc exigé que le futur bâtiment soit doté de sa propre réserve, surtout parce qu'il entreposera des pièces neuves emballées de notre marque Keystone, qui peuvent s'enflammer plus facilement que des pièces recyclées dont on a enlevé tous les fluides et qui n'ont pas d'emballage », explique Denis Côté, commis aux pièces et l'un des guides de l'événement.



Le nouvel entrepôt, construit au coût de cinq millions de dollars, comporte six portes de chargement et surtout un immense réservoir souterrain avec système de pompage pour éteindre un éventuel incendie.

Photo © Frédéric Laporte

Report du projet d'usine de déchiquetage des métaux

« Le projet n'est pas terminé, il est simplement mis de côté pour l'instant. Nous conservons l'option d'achat sur le terrain de Bécancour si les choses devaient évoluer d'une façon différente », tient d'abord à préciser Simon Matte, pdg de l'ARPAC. Mais revenons un peu en arrière : en 2013 l'association avait trouvé un site en bordure du fleuve pour y ériger une usine de déchiquetage des métaux. Ce projet de coopérative à but lucratif devait permettre aux membres d'écouler leurs métaux à un prix raisonnable, alors que le manque de concurrence qui sévissait à l'époque ne permettait pas d'obtenir un juste prix pour les matières récupérées. « À ce moment-là la tonne d'acier valait environ 80 dollars, en comparaison du plafond de 390 dollars qu'on a connu en mai 2018. Depuis l'arrivée d'un nouveau joueur, TMR à Laval (Total Métal Récupération, ndlr), les prix sont beaucoup plus intéressants, ce qui fait qu'il n'est pas nécessaire pour l'instant de développer notre projet d'usine en fonction des conditions actuelles du marché », ajoute-t-il.

LED à émission latérale • UK4AA ZOOM



Lampe zoom à faisceau large, étroit, puissant et faible.

Les travailleurs du monde entier se fient aux LED à émission latérale 4AA de UK

Brillance : 77 lumens - puissant
35 lumens - faible
Homologations : UL, CSA classe 1 div. 2
Distance de visibilité : 328 pi (100m)
Étanchéité : 10 pi (3 m)
N° 14501 Jaune • N° 14502 Noir

UK4AA eLED CPO • Lampe pour temps froid



Brillance : 120 lumens
Distance de visibilité : 631 pi (193 m)
Étanchéité : 10 pi (3 m)
Certification : ETL Cl1 Div 1
Commutateur de queue : 14431 Jaune
14457 Noir

UK GATORLITE 3C • Lampe pour temps froid



Brillance : 125 lumens
Distance de visibilité : 500 pi (153 m)
Étanchéité : 3 pi (0.914 m)
Certification : ETL Cl1 Div 1
Commutateur de queue : 22109 Jaune
22110 Noir

UK Products Canada Inc.
16652-117 Ave. Edmonton, AB T5M 3W2
Tél. : 877 560-2350 • Téléc. : 780 444-3989
www.underwaterkineticscanada.com

DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR UNE PRODUCTIVITÉ ACCRUE

Des produits de qualité issus des dernières avancées technologiques

Des équipements ergonomiques et sécuritaire répondant aux normes élevées de l'industrie

- Tables hydraulique industrielles
- Quai de chargement
- Équipements de levage sur mesure
- Conception et fabrication
- Ingénierie



Industries D. Labonté inc.

Conception et fabrication d'équipements de levage

www.industrieslabonte.com

Rappelons que les 75 membres de l'ARPAC occupent environ 80 % du marché du recyclage des véhicules, ce qui représente quelque 200 000 tonnes de matières récupérées par année. Selon Simon Matte et Pierre Robitaille, le président du conseil d'administration, le secteur a beaucoup évolué durant les dernières années : « Il y avait 850 permis de recycleurs au Québec il y a douze ans, et il y en a 500 aujourd'hui. Beaucoup de petites cours sont maintenant fermées, il y a eu des acquisitions... Nos défis sont de maintenir la qualité de nos produits, de nos services, et d'attirer la relève. »



Photo © Frédéric Laporte

L'ordre qui règne dans les entrepôts de LKQ Pintendre est remarquable. Chaque pièce recyclée est correctement identifiée pour que l'on sache précisément où elle se trouve et toutes ses caractéristiques par recherche informatique.

La menace incendiaire

D'un congrès à l'autre, l'ARPAC revient sur le thème de la prévention des incendies. « Le feu représente toujours une grande préoccupation pour nous. Encore en août 2017, avec le sinistre de l'entreprise B. Jutras de Blainville, on se rend compte que ça ne prend qu'une étincelle avec un peu de vapeur d'essence pour que ça parte en fumée. Heureusement, il n'y a pas eu de mort mais le recycleur doit cesser ses activités puisque plus de 50% du commerce a été rasé », précise Simon Matte.

Depuis des années l'association montre à quel point l'essence s'enflamme facilement, par exemple, avec des démonstrations sur comment éteindre adéquatement un feu avec un extincteur spécifique et non avec de l'eau, ce qui empire la situation. « On explique que les primes d'assurance peuvent augmenter davantage que ce qu'il en coûte pour acheter des équipements spécialisés pour retirer et conserver les matières inflammables de façon sécuritaire. On mise beaucoup sur la formation. Par exemple, 53 de nos membres comptent au moins un démonteur certifié par site, qui peuvent ensuite former leurs collègues », poursuit M. Matte.

Faire reconnaître l'industrie

Rappelons que la norme professionnelle en démontage de véhicules avait été officialisée au congrès de 2015, après avoir été conçue par des experts de l'industrie dont Michel Robert et Éric St-Pierre de LKQ avec le Comité sectoriel de main-d'oeuvre des services automobiles (CSMO), ainsi que la Commission des partenaires du marché du travail du Québec. Cette reconnaissance publique apporte de nombreux avantages, d'abord en déterminant les caractéristiques et exigences du métier de démonteur de véhicule, en favorisant l'adoption de pratiques efficaces et sécuritaires en diminuant les risques d'incendie, d'accidents et de déversements polluants. Mais également en rendant ce domaine plus intéressant auprès de la population, plus apte à attirer une précieuse main-d'oeuvre. Ajoutons que le CSMO a présenté lors d'une conférence du samedi matin quelques développements, dont une intéressante vidéo sur le métier de livreur de pièces. Ces personnes essentielles à l'industrie automobile sont bien souvent le visage et la voix des entreprises concernées. Leurs aptitudes doivent être aussi techniques qu'humaines.

Une autre façon de faire reconnaître l'industrie consiste à faire entendre sa voix auprès des politiciens, en les rencontrant périodiquement. L'ARPAC souhaite qu'une mesure semblable à celle qui existe en Europe soit mise sur pied : « Nous voudrions, comme en France depuis 2016, que l'on mentionne sur les estimés de réparation des véhicules accidentés les coûts des pièces neuves ET des recyclées; que les consommateurs soient mieux informés et puissent faire un autre choix, plus écologique, que de prendre des neuves », poursuivent MM. Matte et Robitaille.



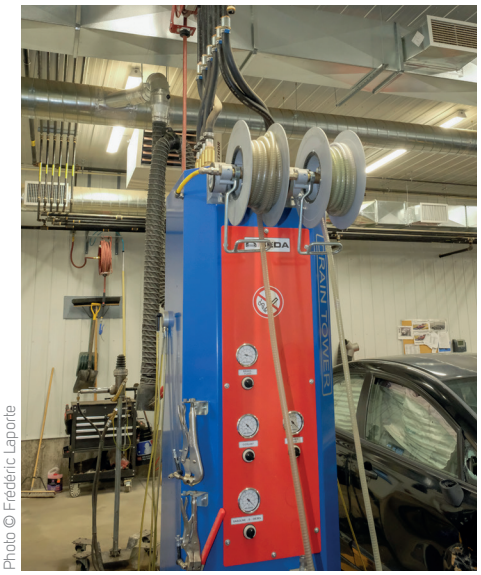


Photo © Frédéric Laporte

Ce dispositif pompe tous les liquides d'un véhicule à démembrer et les conserve individuellement dans des réservoirs sécuritaires.



Photo © Frédéric Laporte

Les membres du conseil d'administration sont, de gauche à droite : Serge Tardif, secrétaire, Pierrette Grenier, trésorière, Stéphane Gravel, vice-président, Pierre Robitaille, président, Simon Matte, pdg, Michel Coursol, président de la Fondation, Nathalie Boivin, administratrice publicitaire, Pierre Brouard, administrateur achats regroupés et congrès. Il manque sur cette photo Josée Lussier, de Camions Lussier Lussicam.

La tournée des ateliers

L'association a présenté des ateliers informatifs, dont celui de Me Thomas Roberge, avocat à l'AMVOQ. Puisque plusieurs membres de l'ARPAC sont également vendeurs de véhicules d'occasion, il était approprié d'en apprendre davantage sur l'encadrement juridique en cours. L'avocat a rappelé les clauses de publicité respectant la Loi de la protection du consommateur. Mais surtout la récente Garantie légale, qui stipule qu'un bien « doit pouvoir servir à son usage normal pendant une durée raisonnable », ce qui peut donc dépasser la durée de la garantie conventionnelle. Elle doit obligatoirement être présentée par le marchand au consommateur avant même de proposer une éventuelle garantie prolongée.

La présentation de Progi, une entreprise informatique de Trois-Rivières, a permis d'en apprendre davantage sur les améliorations apportées à la plateforme ProgiPix et d'écouter des membres ARPAC formuler des critiques et suggestions. Les véhicules des assureurs sont proposés en ligne aux recycleurs, qui peuvent ainsi les acheter, gérer leur inventaire ou prévoir le transport nécessaire. Pour ce qui est des carrossiers, ils utilisent le logiciel ProgiPièces, qui leur permet de magasiner des pièces d'origine, similaires ou recyclées. Cette dernière catégorie, par son utilisation demeure toujours un défi en comparaison des autres, malgré ses qualités écologiques et de respect des normes d'origine.

En bref L'ARPAC a encore présenté un événement de qualité, informatif et pertinent aux quelque 200 personnes qui y ont participé. Le prochain congrès se tiendra dans les Laurentides du 13 au 15 septembre 2019, dans ce qui s'appelle maintenant l'Estérel Resort. ■

Renseignements :
https://arpac.org/, www.lkqcorp.com/fr-ca/, www.opc.gouv.qc.ca/fileadmin/media/documents/commercant/pratique-commerce/garantie/la-garantie-supplementaire.pdf



CALENDRIER des événements



Photo © ADM Montréal



Photo © Québec Mines + Énergie



Photo © FQM

NOVEMBRE 2018

14 et 15 novembre
ADM Montréal - PACKEX, Expoplast, Automation Technology Expo (ATX), Design & Manufacturing, et Powder and Bulk Solids (PBS)
Palais des congrès de Montréal
http://admmontreal.com

15 novembre
Salon MPA Meilleures pratiques d'affaires
Mouvement québécois de la qualité
Palais des congrès de Montréal
www.salonmpa.com

19 au 22 novembre
QM+É - Québec Mines + Énergie
Centre des congrès de Québec
www.mern.gouv.qc.ca/quebec-mines

22 novembre
Gala des prix Innovation
Palais des congrès de Montréal
www.adriq.com/evenements/28e-ga-la-prix-innovation

26 novembre
AéroMontréal - Séminaire sur le financement et souper réseautage 2018
www.aeromontreal.ca

28 novembre
Forum des communautés forestières
Fédération Québécoise des municipalités
Centre des congrès de Québec
www.fqm.ca

DÉCEMBRE 2018

5 décembre
Assises québécoises de l'économie circulaire
Recyc-Québec
Palais des Congrès de Montréal
www.recyc-quebec.gouv.qc.ca

FÉVRRIER 2019

4 au 7 février
PaperWeek Canada
Fairmont Queen Elizabeth Hotel
Montréal, Qc
www.paperweekcanada.ca

5 au 7 février
Design & Manufacturing
Automation Technology Expo (ATX) West
Medical Design & Manufacturing (MD&M) West PLASTEC West WestPack
Anaheim Convention Center
Anaheim, CA USA
https://pacdesignshow.designnews.com/

6 et 7 février
Salon de l'intégration et de l'insertion professionnelle
Palais des congrès de Montréal
www.siip.ca

MARS 2019

Mois national du Génie
www.oiq.qc.ca



Vous avez des événements à nous communiquer, contactez-nous à info@magazinemci.com, c'est gratuit!



Photo © Frédéric Laporte

Forum sur les matériaux avancés

De la valeur pour le Québec

Par Frédéric Laporte

Montréal – Le 27 septembre dernier, Prima Québec a présenté le Forum sur les matériaux avancés qui avait pour but de montrer les possibilités immenses et variées que ces produits de haute technologie représentent pour le Québec. Des directeurs de grands industriels américains et canadiens, des chercheurs ainsi que des investisseurs ont tour à tour pris la parole afin de démontrer qu'il est possible de créer ici un écosystème efficace centré sur ces matériaux d'avenir.

C'est d'abord la pdg du Pôle de recherche et d'innovation Prima Québec qui a pris la parole. Marie-Pierre Ippersiel croit profondément dans le développement ainsi que l'exploitation de ces matériaux ici au Québec. Elle précise : « L'innovation se manifeste rarement isolément », soulignant que puisque le Québec est un petit marché, que s'il veut occuper une place enviable dans ce domaine de pointe, il ne pourra le faire qu'en faisant collaborer ses principaux acteurs. « Celui qui maîtrise les matériaux maîtrisera la technologie du futur », ajoute-t-elle, avant de laisser la parole à l'animateur et journaliste René Vézina.

BASF, de la teinture pour jeans aux contenants biodégradables

Michael Pcolinski, vice-président matériaux avancés et systèmes de recherche chez BASF, est d'abord revenu sur l'histoire de la multinationale fondée en 1865 à Mannheim en Allemagne. Celle-ci a d'abord produit des pigments pour colorer les tissus à partir du charbon. Parmi trois de ses cofondateurs se trouvaient deux chimistes, et trois ans plus tard le premier département de recherche était créé, ce dont n'a jamais dérogé la compagnie puisque son actuel slogan est : « We create chemistry », nous créons la chimie.

Au Canada seule BASF possède un chiffre d'affaire atteignant 1,2 milliard de dollars. Au cours des ans, ses milliers d'employés ont développé des engrais modernes, des plastiques, des carburants et des caoutchoucs synthétiques. Aujourd'hui, M. Pcolinski, qui est également apiculteur, croit qu'un futur meilleur utilisera moins d'énergie et produira de façon durable des matériaux dont la durée de vie sera précisément déterminée. Par exemple, il a remis aux participants de nombreux paquets d'arachides conçus pour les matchs de baseball dont l'emballage s'autodétruit après quelques semaines afin de réduire la pollution par le plastique qui asphyxie les océans.

Repositionner le Québec par les matériaux avancés

La seconde présentation a inondé l'assemblée de chiffres. Jean Matuszewski d'E&B Data a expliqué en statistiques et en données ce que représente le secteur des matériaux avancés, suivi de Louis J. Duhamel de Deloitte. Présents dans les domaines de l'énergie, des transports, de la santé et de l'électronique entre autres, ces industries réunissent quelque 132 368 employés, la

plupart œuvrant au sein de PME. Leurs champs d'expertise concernent d'abord les polymères, les nanomatériaux, les alliages métalliques, les composites céramiques, les revêtements fonctionnels ainsi que les biomatériaux.

Le thème présenté par Louis J. Duhamel, de Deloitte, a porté sur les façons de soutenir la production locale en misant sur « la substitution des importations », qui est le remplacement d'une importation par la fabrication ou l'approvisionnement local. Depuis 2007, le Québec possède une balance commerciale négative des produits manufacturiers, représentant 88 % des importations totales québécoises, ce qui est un sommet. Des opportunités d'affaires avec l'Europe, entre autres grâce au traité de l'AECG, pourraient améliorer ce bilan du « Made in Québec ». Selon l'expert, six filières possèdent un fort potentiel : le matériel de transport, les matériaux de construction, la machinerie et l'instrumentation spécialisée, les produits énergétiques, la médecine de pointe ainsi que l'agroalimentaire. Par la création d'une table des grands donneurs d'ordre, par des rencontres avec des entreprises spécialisées et par l'appui du ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, le Québec pourrait graduellement faire mieux et ainsi moins importer d'un peu partout sur la planète.



Photo © Frédéric Laporte

Michael Pcolinski, vice-président matériaux avancés et systèmes de recherche de BASF.

Table ronde sur l'énergie, le bâtiment et l'aérospatial

Les matériaux avancés participent aux progrès de plusieurs industries, selon Jean-François Samray de l'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable, Julie-Anne Chayer, du Conseil du bâtiment durable du Canada et Guillaume Côté, de l'Association des industries aérospatiales du Canada. Par exemple, les immenses pales d'éoliennes et leur revêtement qui repousse le verglas constituent des prouesses technologiques conçues à Gaspé par LM Wind Power Canada. Pour ce qui est des édifices répondant aux normes LEED, selon Mme Chayer, c'est le marché et son désir d'innover qui a permis des avancées notables et non les législateurs qui continuent d'utiliser le principe du plus bas soumissionnaire, permettant la réalisation de bâtiments et de travaux de moindre qualité. Tandis que selon M. Côté, l'aérospatiale améliore ses produits, les rendant plus efficaces au niveau énergétique sans diminuer le niveau de sécurité grâce à la fabrication additive, aux matériaux de pointe. « Nous avons au Québec et au Canada une grande qualité, qui est de pouvoir travailler ensemble de façon efficace afin de pouvoir rivaliser avec l'Europe et les États-Unis », souligne-t-il.

FLIR®
OFFRE SPÉCIALE D'UNE DURÉE LIMITÉE
1ER OCTOBRE – 31 DÉCEMBRE 2018
F-Q4-18-BNS-C
Prime avec achat
À l'achat de produits FLIR de **260 $** ou plus, vous serez **récompensé** !
www.flir.quebec/promos

La recherche scientifique essentielle selon Lockheed Martin

Gary Biermann, directeur régional des technologies de Lockheed Martin, rappelle que la multinationale représente plus de 1000 employés au Canada, dispersés sur cinq sites et travaillant avec 1400 fournisseurs. Ses recherches portent sur des sujets aussi variés que la robotique, la cybersécurité, les communications, l'analyse des données, l'électronique et les matériaux avancés. Parmi ses nouveaux projets citons le contrat accordé par le gouvernement fédéral à la mi-octobre à la multinationale pour concevoir 15 futurs navires de guerre canadiens. Ceux-ci seront fabriqués à Halifax par Irving Shipbuilding. « Sur nos 100 000 employés situés dans 52 pays, 50 000 de ceux-ci sont des ingénieurs et 5000 œuvrent spécifiquement sur les nouveaux matériaux. La recherche pour nous est quelque chose de primordial. », conclut M. Biermann.

Liens et opportunités d'affaire

Prima Québec a ensuite laissé la parole à quelques jeunes entrepreneurs de renom pour qu'ils puissent présenter leurs activités : Cristina Mottillo, chercheuse postdoctorale à McGill et présidente d'ACSYNAM, à propos des matériaux organométalliques poreux, Jean-Pierre Fortin, pdg d'Alliage Titane Québec, spécialiste de ce métal exceptionnel, Michel Aufoujal, président d'AECOPAQ, créant des emballages alimentaires écologiques, ainsi que Philippe Berrouard, président de Brillant Matters et chimiste, travaillant à produire des pièces électroniques écologiques à partir de matériaux organiques.



Photo © Frédéric Laporte

Gary Biermann, directeur pour le Canada de Lockheed Martin.

Des séances de rencontres B2B entre les participants du forum ont suivi, ce qui correspond au mandat et aux valeurs de Prima Québec afin de soutenir un écosystème des matériaux avancés innovant et efficace. Comme il a été mentionné par quelques conférenciers, le Québec ne peut rivaliser sur les grands marchés internationaux en se contentant de fournir des produits communs qui peuvent être manufacturés ailleurs à meilleur prix. Il se doit d'innover, de créer des technologies et des matières à forte valeur ajoutée qui pourront lui permettre de tirer son épingle du jeu ici comme à l'international. ■

Renseignements :
www.prima.ca/fr/forum-materiaux-avances





Photo © Frédéric Laporte

Le Mitsubishi Outlander PHEV

Pour sabrer dans vos dépenses de carburant

Par Frédéric Laporte

L'utilitaire Mitsubishi Outlander PHEV est depuis quatre ans le véhicule hybride le plus populaire en Europe, y ayant dépassé la marque des 100 000 unités vendues. Depuis quelques mois, on peut enfin se procurer de ce côté-ci de l'Atlantique ce SUV qui réunit la traction intégrale à une motorisation qui peut fonctionner à l'essence mais d'abord à l'électricité pour vous permettre de sabrer dans vos dépenses en carburant.

Sur papier

Seulement en août dernier, Mitsubishi a vendu au Canada 837 Outlander PHEV, ce qui constitue un record pour ce type de motorisation en un seul mois. Ce qui n'a rien d'étonnant quand on examine sa fiche technique : avec un prix de base de 45 017 dollars intégrant le transport moins la subvention québécoise de 4000 $, la version PHEV devient moins chère que ses équivalents à essence, tout en offrant un espace intérieur à peine diminué, une durée de recharge raisonnable, la traction intégrale, la surveillance des angles morts et changements de voie, ainsi qu'une motorisation combinant un 4-cylindres produisant 117 chevaux à deux moteurs électriques de 80 chevaux sur chacun des essieux. Cette puissance combinée dépasse celle de moteurs à essence de 3,0 litres. Évidemment, si vous mettez le pied au tapis, ne vous attendez pas à battre des records d'économie d'énergie, mais en faisant un peu attention, il est possible de dépasser le seuil des 40 kilomètres avec l'électricité seule avant que l'essence ne prenne le relais, en plus de pouvoir recharger la batterie de 12 kilowatts-heure qui se trouve sous le plancher lorsque vous roulez sur l'autoroute.



Photo © Frédéric Laporte

Tout cela paraît un peu complexe, mais il n'en est finalement rien après quelques temps passé au volant. Le conducteur a le choix entre plusieurs modes de fonctionnement : celui de ne rien sélectionner et de laisser le véhicule décider pour soi (correct dans la plupart des cas), d'opter pour davantage de performance (mode hybride série au détriment de l'économie) ou de choisir la propulsion électrique, qui est évidemment plus avantageuse pour le portefeuille (modes EV prioritaire et ECO). Sur la console située entre les deux sièges avant, il est également possible d'opter pour l'essence seulement afin de conserver l'électricité pour un déplacement en ville ultérieur ou d'obtenir la recharge de la batterie grâce au moteur de 2,0 litres à essence (mode hybride parallèle). Enfin l'autonomie électrique ne peut être bonne que si l'on use modérément du chauffage ou de la climatisation, et l'un des trucs pour l'améliorer est d'utiliser le contrôle à

distance par cellulaire ou tablette alors que l'Outlander est encore branché au mur afin de tempérer l'habitacle avant même d'y prendre place! Cette confortable application est offerte tant pour Apple qu'Android.

Dans l'habitacle

Malgré un grand toit ouvrant, l'intérieur de l'Outlander est plutôt sombre. C'est que la plupart des glaces sont teintes, les sièges et tapis de la version essayée durant une semaine étaient noirs; les éléments argentés ou lumineux de la console n'arrivent pas à éclairer le tout. Par contre, la position de conduite est bonne, les ajustements du siège sont nombreux et efficaces, dont le positionnement de l'appui lombaire. L'écran de sept pouces est utile pour reculer avec sa caméra offerte en équipement standard, en plus d'informer à propos du fonctionnement du véhicule selon les nombreux menus disponibles. L'insonorisation ainsi que la qualité des matériaux demeurent dans la moyenne, et il faut noter que la dernière banquette n'est pas offerte, ce qui en fait un véhicule de cinq passagers et non de sept par rapport à la version à essence.

Un hybride avec traction intégrale

La plupart des automobiles hybrides n'offrent pas la traction aux quatre roues motrices, ce qui n'est pas le cas de l'Outlander PHEV. Mitsubishi a modifié son S-AWC (Super contrôle intégral) en fonction des deux moteurs électriques reliés à chacun des essieux de l'utilitaire. À cela s'ajoutent les freins ABS, le contrôle actif de la stabilité, en plus d'une bonne garde au sol, ce qui permet au véhicule d'affronter les routes glacées et les bancs de neige du Québec. L'essai d'une semaine s'est déroulé durant l'été, mais selon de précédentes conduites hivernales je n'ai aucun doute que cet hybride se débrouille aussi bien que les autres Mitsubishi à cet égard.

Au volant

On perçoit que l'Outlander PHEV est plutôt lourd à cause de sa batterie de 12 kWh, et son moteur thermique de 2,0 litres peine et se fait entendre lorsqu'il est fortement sollicité. De plus, la mécanique et l'électronique complexes font que l'on ressent le passage entre les modes de fonctionnement; les hésitations lorsqu'il s'agit d'accélérer franchement. Par choix, le constructeur japonais a opté pour un prix du véhicule encore acceptable en le dotant d'une batterie lithium-ion relativement compacte. Mais cette décision réduit l'autonomie électrique à un niveau semblable à celui de l'ancienne Ford C-Max Energy, retirée du catalogue. S'il avait opté pour une plus imposante batterie, quitte à en hausser le prix, cette autonomie électrique aurait été plus intéressante. Et cela aurait probablement permis à ce PHEV d'obtenir la plus importante subvention du Québec, comme c'est le cas par exemple pour les hybrides à brancher Chevrolet Volt et Honda Clarity, qui se qualifient pour 8000 dollars d'aide plutôt que les 4000 de cet utilitaire.

En fait, ces commentaires semblent partagés par Mitsubishi puisque celui-ci introduit en ce moment même en Europe une nouvelle version de l'Outlander PHEV, désormais doté d'une batterie de 13,8 kWh et d'un moteur à essence de 2,4 litres à cycle Atkinson plutôt que l'Otto actuel. Plus puissant et avec un couple total également plus élevé, le nouveau véhicule demeure dans la meilleure des catégories pour la quantité très faible de gaz à effet de serre produits, soit à peine 46 grammes par kilomètre. Et son autonomie électrique y atteint désormais 52 kilomètres avant que le moteur à essence ne prenne le relais.



Recharge rapide offerte

L'Outlander PHEV offre pas moins de trois niveaux de recharge : celle de base provenant d'une prise domestique de 120 volts, nécessitant environ huit heures de branchement, celle de 240 volts de 3,5 heures ou encore, ce qui est rare, la recharge rapide aux bornes publiques de haut voltage.[1] La batterie peut ainsi y atteindre 80% de sa charge en 25 minutes. Par contre on peut s'interroger sur sa réelle utilité considérant le prix d'un tel branchement (un tarif de 10 $ de l'heure), puisqu'il est possible de fonctionner avec le moteur à essence, qui recharge également cette batterie alors que l'on roule sur l'autoroute, par exemple.

Batterie bien garantie

L'une des inquiétudes que l'on peut avoir à se procurer un véhicule hybride concerne son imposante batterie lithium-ion. Dans le cas de l'Outlander PHEV, la garantie du groupe motopropulseur atteint dix ans ou 160 000 kilomètres, et inclut cette précieuse batterie. À cela s'ajoutent l'assistance routière durant cinq ans et la garantie de base pour la même durée ou 100 000 kilomètres, ce qui est fait l'une des meilleures de l'industrie.

Mitsubishi Outlander PHEV 2018

Moteur thermique : I-4 de 2,0 litres de 117 chevaux et 137 livres-pieds de couple
Moteurs électriques : 2 X 80 chevaux, 101 et 144 livres-pieds de couple
Batterie : lithium-ion de 12 kWh
Recharges : 8 heures à 120 volts et 12 ampères, 3,5 à 240 volts et 25 minutes à haut voltage
Poids nominal brut : 2370 kilos ou 5225 livres
Rayon de braquage : 10,9 mètres
Réservoir : 43 litres

Renseignements :
outlanderphev.mitsubishi-motors.ca/Default.aspx
lecircuitelectrique.com/bornes-et-tarifs

Remorquage inclus

L'Outlander PHEV peut tracter 1500 livres ou 680 kilos, ce qui est identique à un Toyota RAV4 ou à un Subaru Forester, par exemple, les deux dotés d'un moteur de 2,5 litres à essence. Si vos besoins excèdent cela, il faudra vous tourner vers la version GT 3.0 de l'Outlander, dont la puissance atteint 225 chevaux et permet de tirer 3500 livres, mais au détriment d'une consommation passablement plus élevée!

En bref le Mitsubishi Outlander PHEV attire un grand nombre d'acheteurs puisqu'il réunit de rares caractéristiques : un véhicule utilitaire doté d'une transmission intégrale et d'une motorisation hybride qui lui permettent de parcourir une quarantaine de kilomètres sans brûler une goutte d'essence. Sa batterie relativement compacte de 12 kWh se recharge en 3,5 heures avec une prise de 240 volts ou en 25 minutes avec une borne publique de haut voltage. Si vous avez accès à une prise électrique à votre travail et que vos déplacements sont habituellement courts ce VUS à brancher pourrait bien devenir votre meilleur allié. ■

PORTES RAPIDES IDÉAL
POUR L'INDUSTRIE MINIÈRE
ALL WEATHER M2 / M3



- OPÉRATION HAUTE VITESSE
- D'AVANTAGE DE SÉCURITÉ
- SCELLEMENT ET SYSTÈME GUIDE BREVETÉ
- CONÇUES POUR DES GRANDES APPLICATIONS OÙ IL EXISTE DE LA PRESSION D'AIR EXTRÊME

ARMOR DOOR
PORTES DE SÉCURITÉ EN ACIER ROBUSTE



- ROBUSTE ET SECURITAIRE
- OPÉRATION FIABLE SOUS CONDITIONS EXTÊMES
- CONÇUES POUR DES APPLICATIONS AVEC PRESSION DE VENT EXTRÊMES JUSQU'À 50 LB/PI2

DYNACO
ENTREMATIC

VOTRE ENVIRONNEMENT
SOUS CONTROLE

AUTO
RÉTABLISSABLE

ENTRETIEN MINIMAL





DISTRIBUÉ PARTOUT
AU QUÉBEC PAR :

Équipement MCF Inc.
9244 Chemin de la Côte de Liesse
Lachine, Québec, H8T 1A1
Site web : www.mcf.ca - RBQ : 8329-2144-49
Sans Frais : 1 (800) 867-6515

POUR PLUS D'INFORMATION VEUILLEZ NOUS APPELER SANS FRAIS AU 1 (800) 867-6515

1. Le Circuit électrique, bornes et prix, https://lecircuitelectrique.com/bornes-et-tarifs, avec liste des modèles de véhicules et leurs types de branchement.

Système d'échafaudages 4-en-1 ScaffoldBench de Metaltech



Photo © Metaltech

L'entreprise québécoise Metaltech, pionnière en matière de systèmes d'échafaudages et d'échelles, monte la barre d'un cran en dévoilant sa toute dernière innovation, le système d'échafaudages 4-en-1 ScaffoldBench. Unique en son genre, cette innovation québécoise comprend une plateforme de travail portative de 6 pieds, un plan de travail réversible, une étagère de rangement sur roues et un chariot de transport.

Les bricoleurs comme les professionnels de la rénovation atteindront de nouveaux sommets en matière de productivité grâce à ce système d'échafaudages idéal pour les projets de rénovation, les travaux de peinture et toute autre tâche en hauteur.

« Le ScaffoldBench représente l'aboutissement de plusieurs années d'écoute des utilisateurs et de travail acharné de nos concepteurs et nous sommes extrêmement fiers de dévoiler aujourd'hui ce système exclusif. Notre équipe œuvre à redéfinir les standards et à innover de manière continue afin de mettre au point des systèmes qui répondent adéquatement aux besoins des professionnels et des bricoleurs, tout en améliorant leur performance, leur efficacité, leur qualité de vie et leur sécurité », souligne M. Richard Davidson, directeur, Ventes et Marketing de Metaltech. À l'instar de tous les systèmes d'échafaudages que met au point l'entreprise, le ScaffoldBench peut être assemblé sans outils et toutes les pièces nécessaires à son assemblage sont fournies dans une seule boîte.

www.metaltech.co

Un nouveau sectionneur 200A UL98 disponible chez Lovato Électrique

Le modèle GL de sectionneur est maintenant disponible en modèle 3 pôles avec possibilité d'ajouter un pôle. Ce modèle est certifié UL98 / CSA 22.2 no.4. Le modèle en commutateur de transfert est aussi disponible à 200 ampères pour 3 ou 4 pôles. Ce modèle est certifié UL1008. Toute une gamme d'accessoires est disponible tels que contacts auxiliaires et poignées cadenassables.

Contactez-nous à info@lovato.ca

De conception Suisse, découvrez le tout nouveau système NewToolConcept

Dans de très nombreux cas, la réalisation de pièces mécaniques nécessite la conception ainsi que la fabrication de posages spécifiques.

Le système NewToolConcept offre une solution de serrage universelle afin d'éviter une création récurrente d'outillages. Grâce à ses éléments interchangeables et réglables, la fixation de pièces mécaniques se fait de manière simple, rapide et efficace.

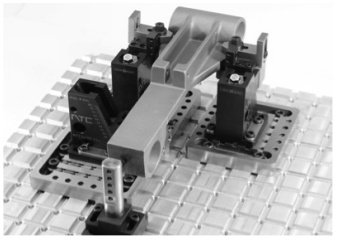


Photo © NTC

GAGNEZ DU TEMPS
ET DE L'ARGENT

- Supprime l'étape de conception et fabrication de posage.
- Economie de matière.
- Permet d'éviter le stockage d'une multitude d'outillages.
- Fiabilité et rigidité grâce à l'assemblage par clavetage.
- Interchangeabilité des divers éléments.
- Simple d'utilisation.

Pour informations :
Francois Veilleux - francoisveil20@gmail.com
www.newtoolconcept.ch





Photo © Valérie Verreault-Lefebvre

Un problème tenace

Le titre de ce billet est tiré directement d'une étude intitulée Pénurie de main-d'œuvre : un problème tenace, publiée par la Banque de développement du Canada (BDC) en septembre dernier. Sous-titrée « Le manque de travailleurs au Canada et comment les entreprises peuvent y répondre », cette étude ne fait que confirmer ce que de nombreux autres travaux des derniers mois avançaient. Il n'y a rien de neuf à savoir que le manque de main-d'œuvre qualifiée au Québec et au Canada est en train de donner des maux de tête à de plus en plus de gestionnaires en ressources humaines et d'entrepreneurs.

Le travail de la BDC résulte d'un sondage mené auprès de 1 208 entrepreneurs afin d'évaluer l'impact de la pénurie de main-d'œuvre sur leur entreprise. Il semble que 40 % des petites et moyennes entreprises canadiennes ont de la difficulté à recruter de nouveaux employés pour combler des postes vacants. Le départ à la retraite des baby-boomers et la population vieillissante ne font rien pour aider la situation alors que la croissance de la population active au pays sera bientôt nulle, ou près de 0 %. Avec une telle réalité, la pénurie de main-d'œuvre, même générale, est installée chez nous pour une dizaine d'années au moins.

Selon la BDC, les pénuries de main-d'œuvre sont plus marquées au Canada Atlantique, en Colombie-Britannique et en Ontario. Connaissant les problèmes que cette rareté cause au Québec et savoir que c'est encore pire ailleurs au pays n'a rien de réconfortant. Parmi les entreprises les plus touchées par la pénurie, 65 % sont plus susceptibles de connaître une faible croissance. Les secteurs où la situation est plus difficile seraient la fabrication, le commerce de détail et la construction. Ajoutons à cela le domaine du transport routier des marchandises et, selon mes propres estimés basés sur les nombreux contacts que j'ai dans le monde industriel, presque tous les secteurs sont affectés à un niveau ou un autre.

Les partis politiques ont traité du sujet au cours de la campagne électorale au Québec mais les idées se sont égarées dans les discussions sur les seuils d'immigration et l'amélioration de programmes d'intégration et de francisation. Le Parti libéral a ouvert la porte à une hausse importante de l'exemption de base de 1 000$ à 12 000 $ par année pour les personnes de 65 ans et plus. Cet important segment de la population regorge de personnes travaillantes et qualifiées qui aimeraient bien remettre les pieds sur le marché du travail, mais pour l'instant ce n'est pas très intéressant économiquement alors qu'elles sont pénalisées par les mesures fiscales existantes.

Nos aînés, dont l'espérance de vie n'a cessé d'augmenter au cours des 40 dernières années, vivent de plus en plus vieux et en santé. Ce sont des ressources importantes au sein des entreprises mais dès que l'heure de la retraite a sonné, ces personnes quittent les lieux avec des connaissances acquises au cours de leur carrière et une mémoire corporative irremplaçable. Lorsque la santé est au rendez-vous, plusieurs personnes retraitées aimeraient bien demeurer actives sur le marché du travail dans des conditions où le travail ne les pénalisera pas fiscalement.

Je suis convaincu que l'immigration représente une piste de solution importante pour tenter de contrer la pénurie de main-d'œuvre, tout comme je crois fermement qu'une bonne partie de nos concitoyennes et nos concitoyens de 65 ans et plus pourraient également contribuer à amoindrir les effets dévastateurs que la pénurie de la main-d'œuvre peut avoir sur la pérennité de milliers d'entreprises.

Michel Lemelin
Vice-président Groupe Pageau

INDEX des annonceurs

ADM Montréal....3
Atlas Copco....8
AXYZ international....25
Banque National....19
Belzona....14
Cartier – Jules....9 & 23
Concerti....6
Cours de ventes – Roger St-Hilaire....26
Dostie....40
EBR équipement....18
Éléments Chauffants Bucan inc....20
Équipement McCann Ltée....41
Équipement MCF inc.....48
Flir....44 & 45
Groupe AFFI Logistique....11
Hoskin Scientifique....16
Industries D. Labonté....39
InfoCanada....30
Jonction Rapide....49
Laberge – Groupe Financier....12
Lafleur – Portes de garage industrielles....31
Lovato electric....24
Machinerie JP Plante....15
Machitech Automation....36
Mascoutech....37
Multicam Québec....22 & 35
Onys....29
Plastiques Gagnon....21
PolyShine innovation....47
Productions Optimales....28
Québec Mines + Énergie....7
Réseau des SADC + CAE....2
Schunk....37
Sepro Canada....9
STIQ....32
Tessier – Services d'expositions....51
Traitements Thermiques National Rive-Sud....34
UK Products....39
Walter....52
Wattco....42

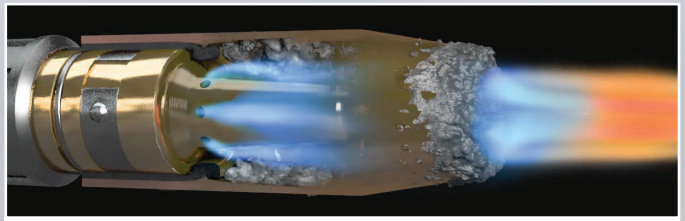


E-WELD NOZZLE

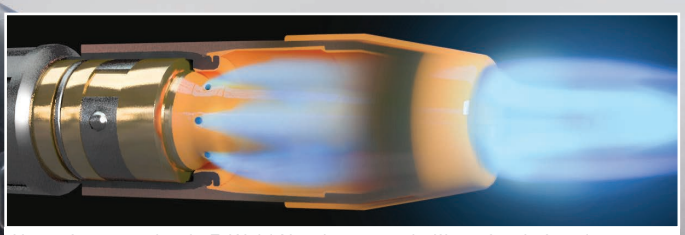
Protection totale de la buse jusqu'à **8 heures durant!**

WALTER
Technologies pour surfaces
Toujours mieux.[MD]

- **L'APPLICATEUR UNIQUE** distribue une couche mince parfaite à chaque fois.
- Prolonge la vie des buses.
- Conçu pour tout type de soudures, résiste à **1000 °C.**



Des éclaboussures fusionnent avec la buse et obstruent la circulation du gaz. Résultat : une soudure de qualité inégale.



Une mince couche de E-Weld Nozzle permet la libre circulation du gaz et assure une soudure de grande qualité.



VIDEO

walter.com/e-weld_nozzle

Groupe Pageau / P.A.P. Communications inc.
200-6500 boul. Pierre-Bertrand, Québec, Qc G2J 1R4 - Envoi de Poste publication - Enregistrement No. 40007234