# LES AFFAIRES

Mai 2006 • www.lesaffaires.com

**ÉDITION SPÉCIALE**
**en collaboration avec le magazine PME**

## Les 300 plus importantes PME du Québec

## Le défi de la croissance

- Étendez vos marchés
- Créez un nouveau produit
- Maîtrisez vos poussées de croissance

3,95 $

0 65385 07223 3 30

# ON PEUT VOUS AIDER

La première exportation.
La première banque.

ON PEUT
VOUS AIDER

**Services internationaux**

Grâce à sa solide équipe de spécialistes du commerce international, la première banque des entreprises au Québec permet à celles qui voient grand de profiter de judicieux conseils. Les solutions d'affaires sur mesure qu'ils vous proposeront vous aideront à bien gérer les risques financiers liés à vos opérations. Mieux encore, elles vous aideront à faire du chemin.

www.bnc.ca/solutionspme

inc.

BANQUE NATIONALE

LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

TOYOTA

# Y a des fois, on est donc content d'avoir un coffre.

Voici la toute nouvelle Yaris 2007 avec un coffre. Elle offre un style européen élégant, un incroyable rendement énergétique et une conduite vraiment amusante. Et puis il y a ce coffre de 365 litres pour les objets que vous voulez dissimuler.

Yaris.ca

PME LES AFFAIRES

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9
Téléphone : 514 392-9000 ou 1 800 361-5479
Télécopieur : 514 392-4726 Courriel : pme@transcontinental.ca
Site Internet : www.magazinepme.com

**RÉDACTION**

**Rédacteurs en chef**
Claude Beauregard, Marie Quinty
**Directrice artistique**
Louise Mallette
**Infographiste** Elise Laplante
**Concepteur-graphiste** Gérard Savoie
**Ont collaboré à ce numéro**
Jean-Marc Chaput, Michel De Smet
François Huot, Sylvie Lemieux, Céline Normandin
**Recherchiste**
Gaële Fontaine
**Photographes • Illustrateurs**
Denis Bernier, Louise Bilodeau, Michel Rouleau
**Chef réviseur**
Thérèse Le Chevalier
**Réviseures**
Louise Letendre, Françoise Miquet, Claude Paquin

**PUBLICITÉ**

**Montréal**
514 392-9000
pme.pub@transcontinental.ca
**Toronto**
Ken McMillan, Shirley Moody, Peter Simpson, Helen Sullivan,
25 Sheppard Avenue West
Suite 100, Toronto (Ontario) M2N 6S7
Tél. : 416 733-7600; téléc. : 416 340-2837
Renseignements : 416 227-8254
www.businesspublications.pub@transcontinental.ca
**Publireportage**
Jacques Boisvert 450 446-2006

**SERVICES TECHNIQUES INFORMATIQUES**

**Numérisation** Centre de production partagé Montréal
**Directeur de production** Sylvain Renaud
**Coordonnatrice de production** Valérie Meilleur
**Impression** Imprimeries Transcontinental S.E.N.C.
1485, de Coulomb, Longueuil (Québec) J4B 7L8

CCAB PMB

Si vous ne désirez pas recevoir d'informations de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez aviser le service à la clientèle.
**Liste d'abonnés :** Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services sont susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine.

**MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C.**
Site Internet : www.medias-transcontinental.com

**Président** Luc Desjardins
**Vice-présidente principale, Finances et technologie** Ginette Roy
**Vice-président, publications économiques** Pierre Marcoux
**Éditeur, magazines économiques** Sylvain Bédard
**Éditeur, journal LES AFFAIRES** Jean-Paul Gagné
**Directeur administratif** Denis Aubin
**Directeur général des ventes** Louis Lamarre
**Directrice des ventes nationales** Catherine Resch
**Directrice des ventes nationales, Toronto** Jill Davidson
**Directrice du marketing** Martine Aubin
**Directrice des communications** Nathalie Carbonneau
**Coordonnatrice aux communications** Sophia Benabdellah
**Conceptrice graphique aux communications** Mireille Dufour
**Adjointe administrative, magazines économiques** Louise Rousse

CCAB ISSN : 1491-221X

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal.

Canada

Convention de la Poste-publications n° 40064924 n° enregistrement 10781
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada :
Service aux abonnés
C.P. 11014, succursale Anjou
Anjou (Québec) H1K 5H7

Transcontinental

**Président du conseil**
Rémi Marcoux

*PME*, votre magazine conseil, rejoint 184 000 lecteurs chaque mois.
Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminées à : COPIBEC (reproductions papier) - 1 800 717-2022 ; CEDROM-SNi (reproductions électroniques) - 1 800 563-5665
La direction laisse aux auteurs l'entière responsabilité de leurs textes. Elle se dégage de toute responsabilité face au matériel non sollicité. Le magazine *PME* est indexé dans Repère.

**Service à la clientèle :** 1 800 757-9377
Télécopieur : 514 721-9252
Courriel : pme@postelinc.com

# SOMMAIRE

MAI 2006

6 **Billet**
**LE DÉFI DE LA CROISSANCE**

8 **Capital de risque**
**MAÎTRISEZ VOS POUSSÉES DE CROISSANCE**

15 **Innovation**
**CRÉEZ DES PRODUITS**

23 **Productivité**
**FAITES MIEUX CE QUE VOUS FAITES**
Une révision et une amélioration des méthodes de travail font souvent bondir les revenus et les profits.

31 **Productivité**
**DONNEZ L'HEURE JUSTE**
Des outils d'analyse comparative (*benchmarking*) permettent de se comparer aux autres entreprises de son secteur.

37 **Exportation**
**STRUCTUREZ VOTRE SERVICE D'EXPORTATION**
Vous visez les marchés étrangers pour croître ? Peut-être est-il temps de doter votre PME d'un service d'exportation.

47 **Acquisitions**
**ÉVITEZ LE CHOC DES CULTURES**
Lors d'une acquisition, l'intégration des deux équipes d'employés est cruciale. Car c'est souvent là que le bât blesse.

55 **LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC**

72 **Index**

78 **Vu par Chaput**
**UNE CROISSANCE DE QUALITÉ**

ILLUSTRATION DE LA PAGE COUVERTURE : MICHEL ROULEAU

Le classement des 300 PME,
une présentation d'aircanada.com

# BILLeT

# Le défi de la croissance

Les PME qui s'illustrent au tableau des 300 plus importantes PME du Québec semblent nombreuses. Pourtant, elles font partie d'une minorité d'élues auxquelles la croissance a réussi. Selon Pierre-André Julien, titulaire de la Chaire de recherche Bell pour les entreprises de classe mondiale à l'Université du Québec à Trois-Rivières, 50 % des PME meurent avant de souffler les bougies de leur cinquième anniversaire, et 70 % disparaissent avant d'avoir atteint leur dixième année. Elles ferment ou sont rachetées. Sur les 30 % restantes, 70 % ne croissent à peu près pas, souvent en raison de leur nature même : ce sont votre garagiste, votre coiffeur, le restaurateur du coin et la petite entreprise qui fait vivre la famille du propriétaire. Ce dernier, prudent et heureux de sa situation, n'a aucune velléité d'expansion.

Qui lui reprochera de se contenter de son sort ? Quand on mesure l'effort inouï qu'exige la croissance d'une entreprise, on comprend que ceux qui se lancent dans l'aventure soient des joueurs qu'éperonne un goût du risque peu commun. Leurs entreprises sont de belles bêtes souples, nerveuses et fragiles.

La situation des PME québécoises confrontées aux difficultés de croissance est partagée par les petites entreprises de la plupart des pays industrialisés, avec quelques variantes. Pierre-Emmanuel Paradis, économiste principal au Groupe d'analyse, à Montréal, cite *The source of economic growth in the OECD countries*, une étude de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE) : il semble qu'au démarrage, les entreprises canadiennes soient tout de même plus petites qu'ailleurs. Après la période de démarrage, leur taille moyenne est de 13 employés, par rapport à 11 en Italie, 26 aux États-Unis et 34 en France. Par ailleurs, les chances de survie des PME canadiennes après deux, quatre et sept ans sont un peu plus faibles qu'ailleurs. Question croissance, les entreprises européennes tendent à croître plus lentement que leurs consœurs américaines au cours des sept premières années. Malheureusement, le Canada n'apparaît pas dans ce dernier tableau comparatif. Cependant, suggère l'économiste, on peut penser que nos entreprises sont animées d'une dynamique à l'américaine, quoique allégée.

La nature « allégée » de notre dynamique fait référence en grande partie à nos ressources financières, qui paraissent bien maigres par rapport à la richesse américaine. C'est comme comparer une rivière à un grand fleuve. Yvon Gasse, directeur du Centre d'entrepreneuriat et de PME de l'Université Laval, croit que le rapport est de un à dix. Autrement dit, lorsqu'une PME canadienne réussit à décrocher un million de dollars auprès d'investisseurs en capital de risque ou d'anges financiers, la petite PME américaine a accès à 10 millions de dollars. Voilà qui propulse drôlement mieux un projet de croissance. Comme, de plus, cette dernière évolue dans le plus grand marché du monde, il suffit qu'elle profite d'un créneau porteur, et c'est parti… *sky is the limit* !

Le seul avantage concurrentiel pour lequel le Québec fait figure de leader mondial est l'accès à la R-D. Encore faut-il que les PME en profitent. Justement, plusieurs montrent la voie, comme vous pourrez le constater en lisant le dossier sur les Défis de la croissance que nous vous proposons dans ce numéro. Cette année, le magazine *PME* et le journal *LES AFFAIRES* joignent leurs forces pour vous présenter le classement annuel des 300 plus importantes PME du Québec. Nous souhaitons que ce nouveau partenariat entre les deux publications sœurs, qui s'avère par ailleurs une expérience fantastique pour leurs équipes rédactionnelles, nous permette de mieux vous servir en vous offrant une information toujours plus riche, intelligente et utile. 300

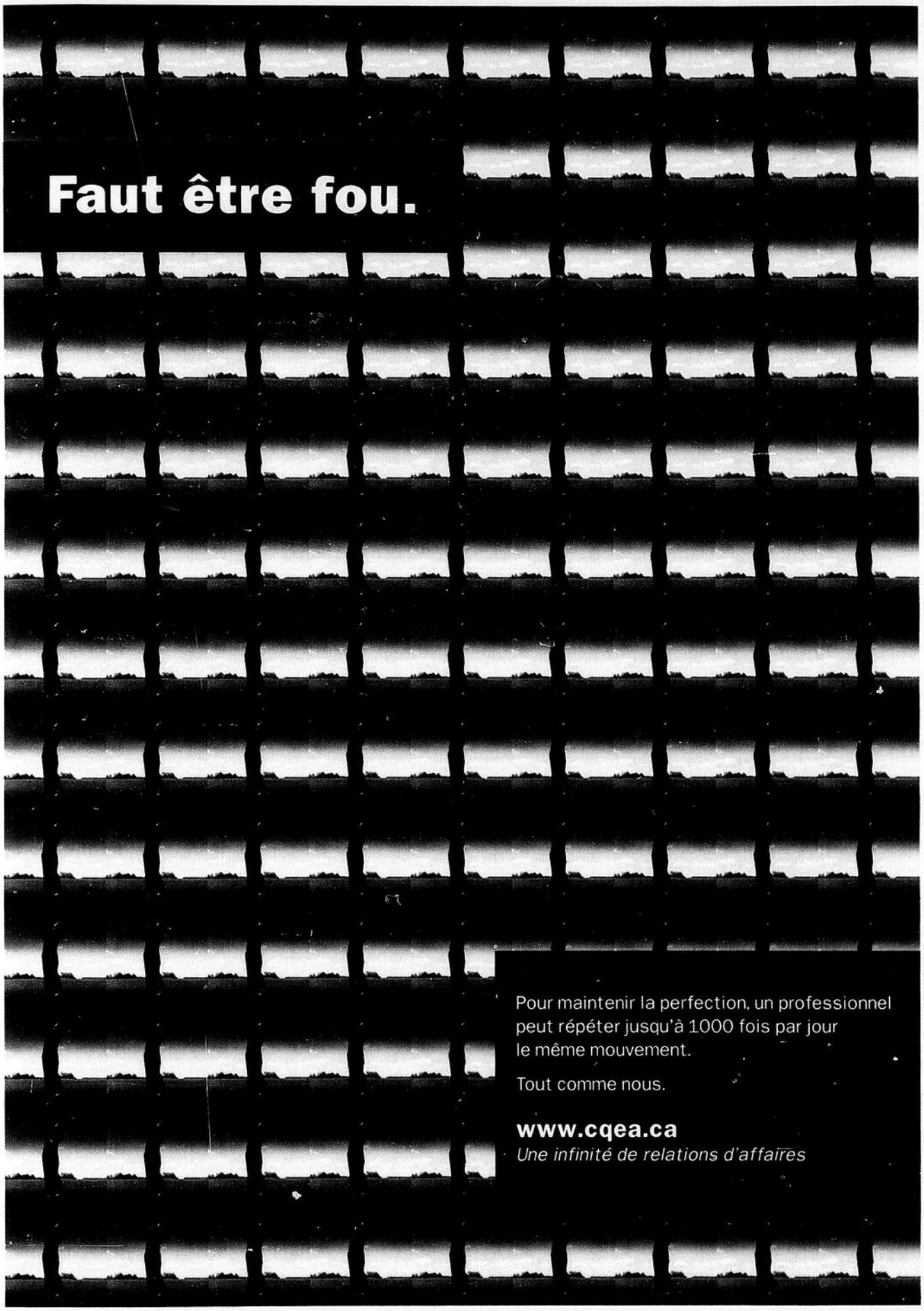
## Bonne lecture !

*Claude Beauregard*
**claude.beauregard@transcontinental.ca**
*Marie Quinty*
**marie.quinty@transcontinental.ca**

POUR INSCRIRE VOTRE SOCIÉTÉ DANS LA BANQUE DE DONNÉES
**Service de recherche**
Gaële Fontaine
Téléphone :
(514) 392-2042
gaele.fontaine@transcontinental.ca

Lyse Bergevin
Téléphone :
(514) 392-2009
lyse.bergevin@transcontinental.ca
Télécopieur :
(514) 392-1586

**Pour obtenir les coordonnées informatisées des entreprises :**
Kareena Jacques
Téléphone :
(514) 328-7870,
poste 331
Télécopieur :
(514) 328-1389
kareena.jacques@transcontinental.ca
Pour obtenir des exemplaires supplémentaires : ( 514) 392-2010


Faut être fou.
Pour maintenir la perfection, un professionnel peut répéter jusqu'à 1000 fois par jour le même mouvement.
Tout comme nous.
www.cqea.ca
Une infinité de relations d'affaires

# Maîtrisez vos poussées de croissance

Bernard Hamel

Lucien Bergevin

Quand un entrepreneur investit pour propulser son entreprise à un niveau supérieur, il doit traverser un passage obligé, pendant lequel il se trouve fragilisé. Ce passage se situe entre le moment où il investit et celui où le volume de ses ventes augmente enfin. Trois investisseurs en capital de risque nous donnent leur opinion sur la façon la plus sûre de traverser cette période. Nos invités à cette table ronde sont : Bernard Hamel, président du conseil et associé principal de GTI Capital, spécialisé en technologies de l'information ; Jean-François Pariseau, directeur, Capital de risque, à la Banque de développement du Canada (BDC), spécialisé en biotechnologies ; Lucien Bergevin, premier vice-président et conseiller au président chez Desjardins Capital de risque, un généraliste, et également président de Réseau Capital, le regroupement des investisseurs en capital de risque du Québec, qui compte 500 membres.

Jean-François Pariseau

**PAR MARIE QUINTY**

**Toutes les entreprises doivent-elles se résigner à traverser ce passage obligé ?**

**Bernard Hamel :** 99,9 % des entreprises doivent le faire. Les risques liés à cette période prennent différentes formes : problèmes de développement de produits ou d'installations de nouveaux équipements, retards, excédents de coûts… L'art de notre métier, c'est d'évaluer ces risques, de trouver des solutions pour les compenser, et de ne pas paniquer. En somme, on doit donner un coup de main pour aider à traverser les périodes difficiles, agir avec la bonne force, ni trop tard et trop peu, ni trop tôt et trop fort, pour ne pas tuer le cheval avec sa médecine.

**Jean-François Pariseau :** En biotechnologie, nous avons les mêmes problèmes : le cycle de R-D s'étend sur 10 ou 13 ans, et les entreprises n'atteignent que rarement les jalons de développement en respectant les délais et les budgets prévus au plan d'affaires.

**Lucien Bergevin :** Pour les entreprises plus traditionnelles et qui ont atteint un cer- ▶

PHOTOS : DENIS BERNIER

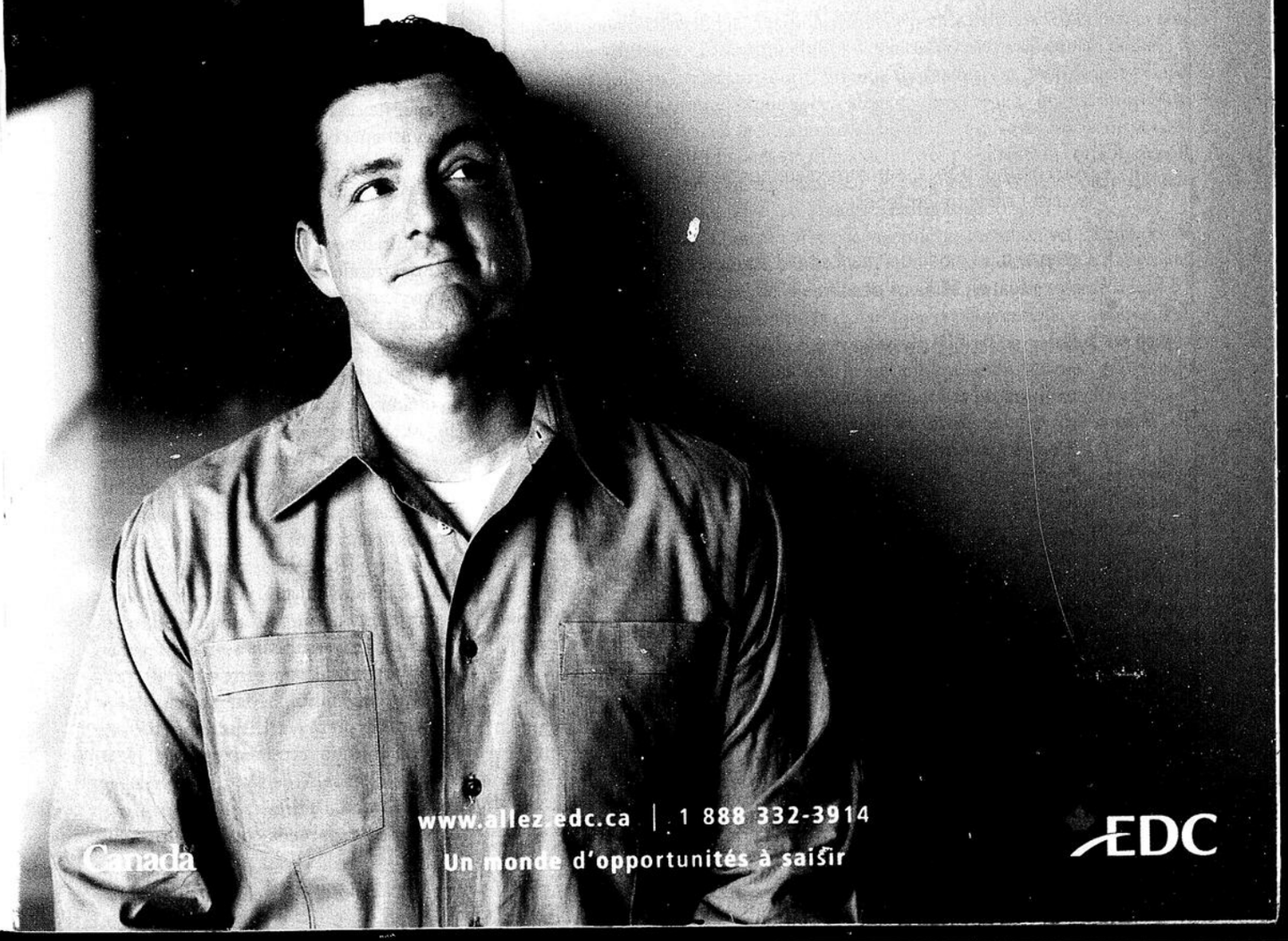
**Vous voulez accroître vos exportations?** Nous pouvons vous aider. En tant que spécialiste canadien du commerce extérieur, nous aidons chaque année des milliers d'entreprises canadiennes et leurs clients internationaux sur plus de 200 marchés dans le monde. Notre gamme étendue de produits et de services financiers, incluant des solutions de financement et de gestion de fonds de roulement, peut contribuer au succès de votre entreprise à l'étranger. Nous pouvons également vous aider à gérer les risques à l'exportation avec nos produits d'assurance, nos garanties et notre connaissance intime des marchés. Pour savoir comment Exportation et développement Canada (EDC) peut vous aider à accroître vos exportations, communiquez avec nous.

FINANCEMENT À L'EXPORTATION • GESTION DU RISQUE

# SI VOUS EXPORTEZ, SOYEZ PRÊT À CE QUE VOTRE CROISSANCE DÉPASSE VOS ATTENTES.

RECETTES 4e ANNÉE

RECETTES 1re ANNÉE



www.allez.edc.ca | 1 888 332-3914

Un monde d'opportunités à saisir

Canada

EDC

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

tain niveau de rentabilité, les passages obligés sont moins durs. Cela dit, le capital de risque, comme tout financement, est une affaire d'émotions où priment les réactions des personnes, quand un risque menace la survie de l'entreprise. L'entrepreneur a peur pour son bébé, l'investisseur craint pour son argent. Ils réagissent différemment aux situations et cela crée des tensions, qui entraînent des accrochages. En même temps, on doit miser sur l'adéquation des intérêts de l'investisseur et de ceux de l'entrepreneur ; tous deux poursuivent le même objectif : la réussite de l'entreprise.

**Quel pourcentage d'entreprises échoue lors d'un passage obligé ?**

**L. Bergevin :** Parmi toutes les entreprises qui reçoivent du capital de risque québécois, deux sur dix font faillite. Deux autres réussissent brillamment, et six génèrent entre 10 et 15 % de bénéfices. Mais n'oubliez pas que seulement de 2 à 5 % des entreprises qui nous présentent leur plan d'affaires sont retenues.

**C'est bien peu !**

**J.-F. Pariseau :** Vous trouvez ? Les fonds américains les plus performants ne retiennent que 0,2 % des projets proposés ! À la BDC, nous examinons environ 1 000 projets par an et nous en retenons entre 20 et 50.

**B. Hamel :** Cela ne veut pas dire que les autres projets ne sont pas bons. Nous devons avoir beaucoup d'humilité, parce qu'il arrive qu'on dise non à un projet qu'on aurait dû accepter. Par ailleurs, d'autres entreprises sont excellentes, mais ne sont pas intéressantes pour le capital de risque.

**Pourquoi ?**

**B. Hamel :** Elles n'ont pas les caractéristiques qui permettent à l'investisseur de capital de risque d'encaisser son gain, au bout du compte. Pour parler notre jargon, elles ne proposent pas un « événement de liquidité », c'est-à-dire qu'elles ne projettent pas de s'inscrire en Bourse, ni de se faire acquérir par une grande entreprise. Bien des entrepreneurs ne veulent pas ça ; ils bâtissent une entreprise pour eux ou pour leur famille, et c'est très bien.

**Quelles sont les principales causes d'échec ?**

**J.-F. Pariseau :** Voici l'erreur la plus fréquente : des jeunes créent une entreprise, qu'ils bâtissent avec peu de moyens et, au moment où nous finançons leur expansion, leur équipe n'est pas complète. Pour passer à cette nouvelle étape d'expansion, ils doivent aller chercher des gestionnaires d'expérience, car les défis sont différents : développer de nouveaux marchés, procéder à une fusion... Mais comme ils ont réussi la première étape et qu'ils ont développé un excellent produit, ils se croient capables de tout. Ils ne veulent pas se fier à d'autres.

Les entrepreneurs font une deuxième

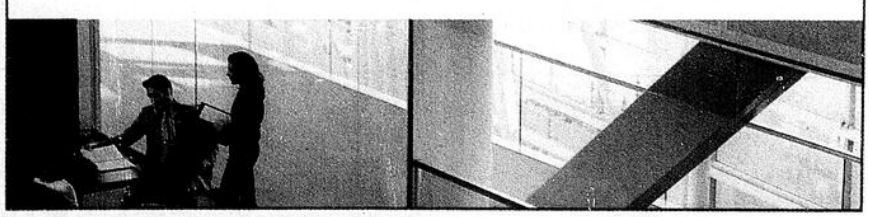
Accès Relève :
pour assurer la continuité
de votre entreprise

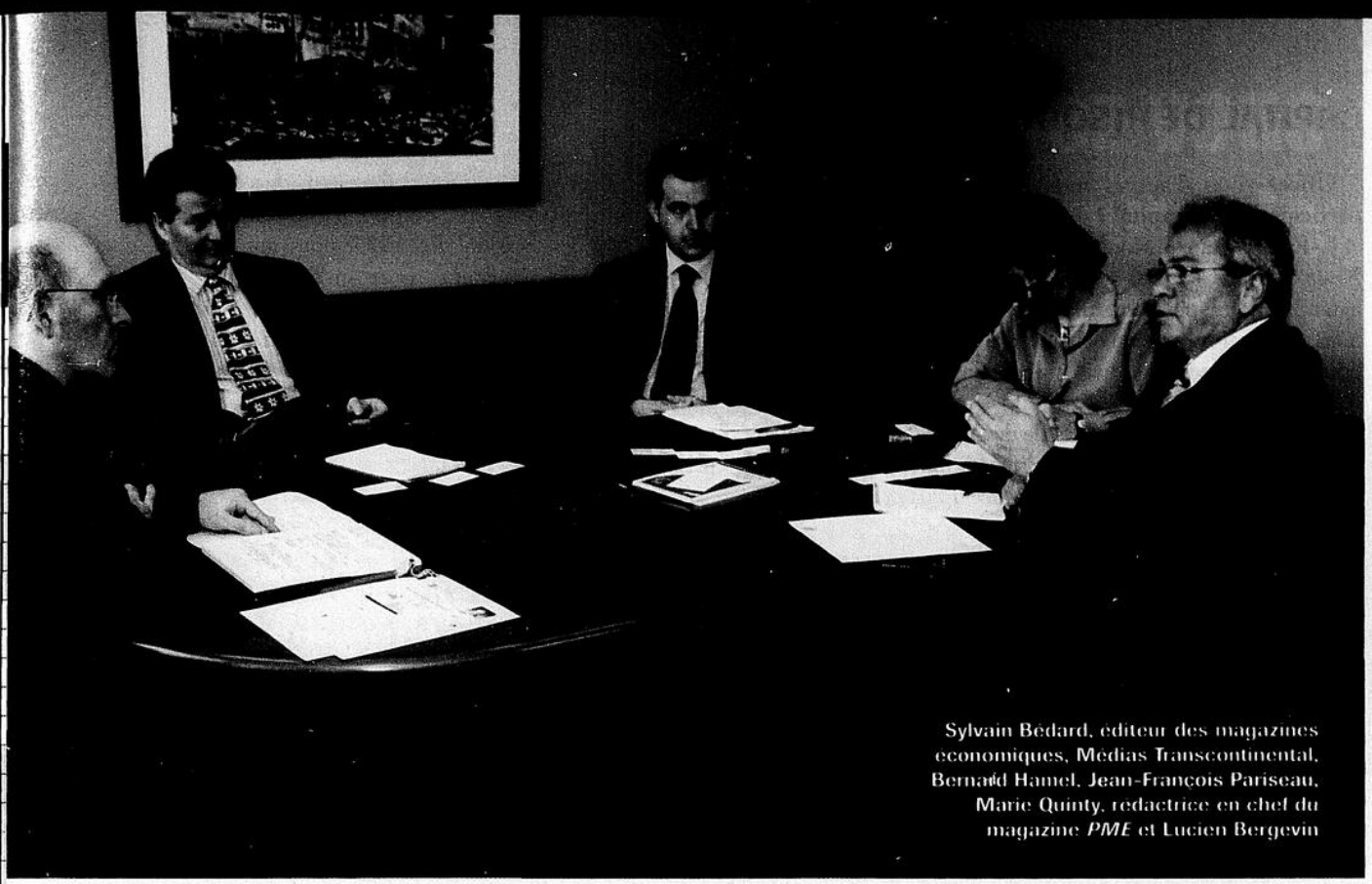
Notre solution Accès Relève favorise la transmission graduelle de la direction et de la propriété de votre entreprise (retrait d'un actionnaire, rachat par les cadres, transfert de propriété à la famille ou à des cadres).

- Vous permet d'encaisser immédiatement une partie de la valeur de votre entreprise.
- Comprend un mode de financement souple et adapté à votre situation et à vos besoins.
- Prévoit un accompagnement tout au long du processus.

*N'hésitez pas à communiquer avec nous !*
Tél. : 514 847.2838
Numéro sans frais : 1 866 330.3936

Caisse de dépôt et placement du Québec





Sylvain Bédard, éditeur des magazines économiques, Médias Transcontinental, Bernard Hamel, Jean-François Pariseau, Marie Quinty, rédactrice en chef du magazine *PME* et Lucien Bergevin

PHOTO : DENIS BERNIER

erreur en négligeant leurs concurrents. Ils passent plusieurs années à développer leur produit, en ayant le nez collé dessus. Ils n'ont pas de temps et ne pensent pas à s'informer sur ce qui se fait dans le monde, en Inde ou en Chine, par exemple. Or, la concurrence surgit plus vite qu'ils ne l'avaient pensé.

**B. Hamel :** L'inexpérience des équipes dirigeantes est réelle. Mais dans le cas des TI particulièrement, on commence à voir poindre des *serial entrepreneurs* : ils ont déjà démarré une entreprise, l'ont valorisée, l'ont vendue, et ont encaissé le capital. Ils en lancent une autre. Mais ils ne sont pas seuls ; comme au hockey, ils arrivent avec leur équipe de gestionnaires et leurs investisseurs de capital de risque comme « coaches ». Les États-Unis en sont à leur troisième ou quatrième génération de *serial entrepreneurs*.

Pour réussir sa croissance, il faut aussi développer une stratégie de mise en marché. Je connais une entreprise qui, comme bien des PME québécoises, avait élaboré une belle technologie : une plate-forme qui permettait de sécuriser les données en réseau. C'était très difficile à vendre ; les clients disaient : « C'est fantastique, mais à quoi cela va-t-il me servir dans mon entreprise ? » Pendant deux ans, l'entreprise a végété. Puis, un nouveau président est arrivé et a précisé la finalité du produit, qui est devenu un outil pour sécuriser les courriels. Cela répondait à un véritable besoin, et les ventes ont suivi.

**Que regardez-vous en premier dans une demande de financement ?**

**L. Bergevin :** L'entrepreneur. Je préfère investir dans une entreprise de catégorie B menée par un entrepreneur de catégorie A que l'inverse. On demande à l'entrepreneur d'avoir des qualités de leader et de visionnaire. Il a souvent un ego très développé. S'il est le meilleur pour partir de zéro et mener son entreprise à un chiffre d'affaires de cinq millions de dollars, il n'est pas toujours l'homme de la situation pour diriger l'étape suivante. Nous apprécions un entrepreneur qui est en mesure d'évaluer la situation avec humilité et qui est capable de se retirer s'il le faut. Il pourra demeurer président du conseil, mais il n'aura plus les mains sur les poignées de bicycle. Bien sûr, cela ne s'applique pas à tous les entrepreneurs.

**B. Hamel :** Moi, je regarde le marché avant l'équipe de direction. On a beau avoir les meilleurs dirigeants, s'il n'y a pas de marché, de clients, on n'ira nulle part. On regarde si le marché est porteur, si la dynamique concurrentielle est bonne. Par exemple, si Microsoft contrôle 80 % d'un marché, est-ce que j'investirai dans une jeune entreprise du Québec qui veut le prendre de front ? Je vais exiger des explications. (Rires)

**Pourquoi aller voir un investisseur de capital de risque ? Parce que la banque vous a refusé ?**

**B. Hamel :** Non ! Parce que nous investissons de l'argent « patient ». Il n'y a pas d'obligation de remboursement mensuel, ce qui facilite la traversée du fameux passage obligé. Et si un deuxième passage obligé se profile, on peut donner un coup de pouce.

**Vous connaissez parfois ce genre de surprise ? (Rires)**

**B. Hamel :** L'entrepreneur pense qu'il pourra atteindre tel objectif avec deux millions de dollars. Nous, nous pensons que non, et nous prévoyons toujours des réserves. C'est important dans notre métier ; quand on fait un chèque de deux millions, il nous faut au moins une réserve du même montant, sinon plus. Si le projet avance plus vite que prévu, il faut de l'argent pour financer la commercialisation ; si ça va mal, il faut aussi de l'argent pour traverser ce passage obligé. ▶

**Offrez-vous d'autres modes de financement que la participation au capital ?**

**J.-F. Pariseau :** Nous avons plusieurs façons d'investir. Nous pouvons faire un prêt sous forme de débentures sans garantie ; nous appliquons alors un taux d'intérêt plus élevé et nous établissons un échéancier de remboursement. Nous pouvons inclure une participation aux profits ou la possibilité d'acheter des actions de l'entreprise à tel prix. Il y a des variantes. On nomme « capital de développement » un investissement dans une entreprise arrivée à maturité, qui a déjà, par exemple, 22 employés et un chiffre d'affaires de cinq millions de dollars.

**Quel conseil donneriez-vous à l'entrepreneur qui cherche à financer son expansion ?**

**L. Bergevin :** L'entrepreneur doit développer ses compétences, car tout est plus complexe aujourd'hui. Un *deal* sur une serviette de table, au resto, ça ne se fait plus.

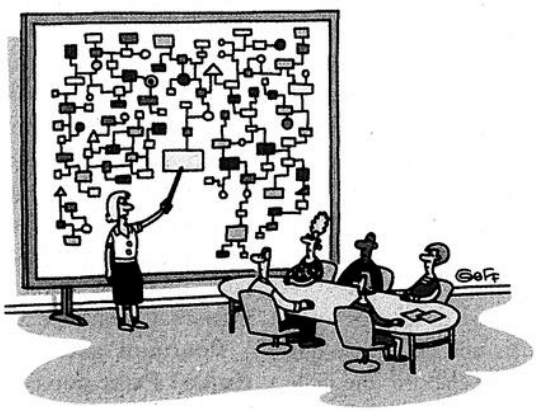
**B. Hamel :** L'entrepreneur doit connaître à fond son plan d'affaires. Puis, il a un autre devoir à faire : choisir à quel investisseur parler. Il doit contacter un investisseur qui connaît bien son marché.

**J.-F. Pariseau :** À la suite d'un refus, il doit persévérer. C'est toujours pénible de se faire dire non. Mais il doit continuer à frapper aux portes, car d'autres investisseurs peuvent être intéressés par son projet. Peut-être que le premier ne connaissait pas ce marché, ou qu'il n'a tout simplement pas flairé la bonne occasion. En 1997, nous avons refusé une demande d'investissement parce qu'il manquait quelque chose pour que le projet puisse nous satisfaire. Nous sommes restés en contact avec cet entrepreneur. Il a trouvé d'autres investisseurs et son projet a cheminé. Il est revenu nous voir souvent. Ce n'est que cette année que ça a cliqué. Nous venons de faire un important investissement dans cette entreprise, presque dix ans plus tard. 300

## Le Québec, leader du Canada

**En 2005, l'industrie québécoise du capital de risque a investi 710 millions de dollars, soit 12 % de plus qu'en 2004. Comme les investissements pour l'ensemble du Canada sont demeurés les mêmes, le Québec a augmenté sa part, qui représente 39 % du capital total investi au Canada, et 50 % de toutes les entreprises financées.**

**Source : Thomson Macdonald**




<< ... et voilà pourquoi nous avons besoin de BLG. >>

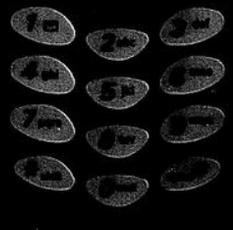
CHEZ BLG, NOUS AIDONS NOS CLIENTS À MAÎTRISER LES SITUATIONS LES PLUS COMPLEXES. POUR OBTENIR DES SOLUTIONS NOVATRICES QUI SURPASSERONT VOS ATTENTES, COMMUNIQUEZ AVEC JOHN MURPHY, ASSOCIÉ DIRECTEUR – MONTRÉAL AU 514.954.3155, PAR COURRIEL À JMURPHY@BLGCANADA.COM OU VISITEZ WWW.BLGCANADA.COM.

BLG BORDEN LADNER GERVAIS D'ABORD, LE SERVICE.

CALGARY MONTRÉAL OTTAWA TORONTO VANCOUVER RÉGION DE WATERLOO

Borden Ladner Gervais s.r.l. – Avocats • Agents de brevets et de marques de commerce *

# Avez-vous les moyens de vous priver d'un comptable agréé ?



## Pour composer avec les enjeux importants

Vous voulez dans votre équipe un décideur possédant une maîtrise sans égale du monde des affaires. Pour éclairer vos décisions, vous voulez consulter un leader financier et stratégique expérimenté. Vous voulez pouvoir faire confiance à un professionnel avec une expertise unique en vérification, en contrôle interne et en fiscalité.

## Vous avez besoin d'un CA
## Rien de moins !

CA Comptables agréés du Québec

www.ocaq.qc.ca

# 3,5 millions$

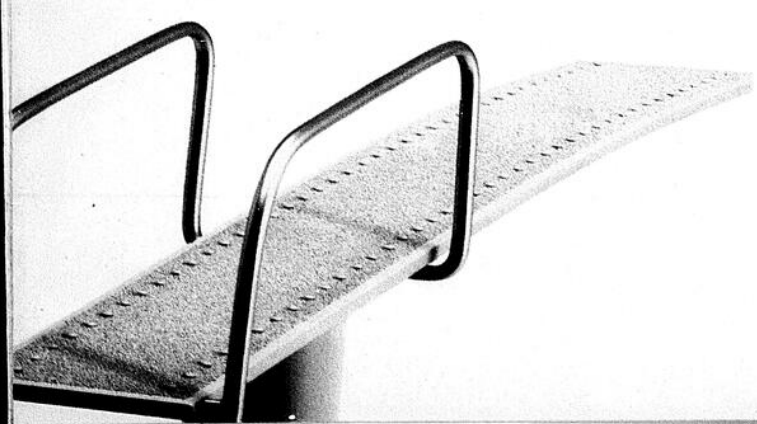
## aux Équipements Comact, c'est l'outil que ça prenait.

**Équipements Comact inc., Saguenay, Québec**

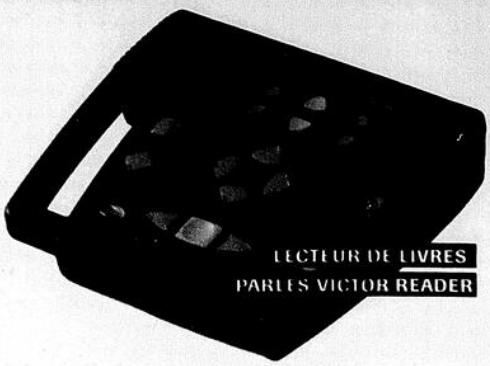
**Secteur d'activité** : conception et commercialisation d'équipements de transformation, de manutention et d'optimisation destinés aux usines de sciage.
**Description du projet** : rachat majoritaire des actifs de l'entreprise par les membres de la direction.

COMACT

**Le Fonds de solidarité FTQ,**
**un tremplin pour la croissance des entreprises du Québec.**

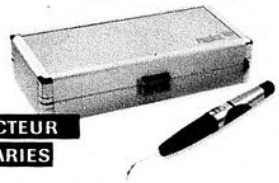


FONDS de solidarité FTQ
www.fondsftq.com



LECTEUR DE LIVRES PARLÉS VICTOR READER

# Créez des produits

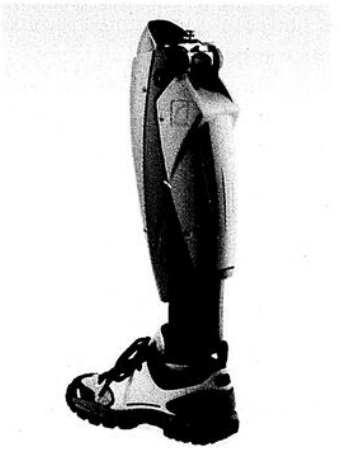


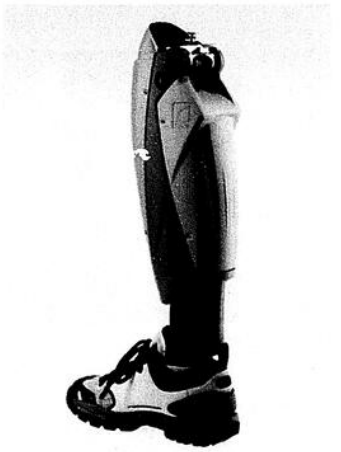
DÉTECTEUR DE CARIES

**Au Québec, l'innovation contribue généreusement à la croissance des PME. Une foule de nouveaux produits naissent dans les laboratoires des centres de recherche et des entreprises du Québec. Par exemple, sur les brevets accordés à des Canadiens par la United States Patent and Trademark Office (USPTO), 26 % ont été délivrés à des Montréalais, et 18 % seulement à des Torontois (source : Institut de la statistique du Québec). De plus, le Québec abrite 31 % des 177 000 employés canadiens travaillant en R-D (source : Statistique Canada, 2002).**

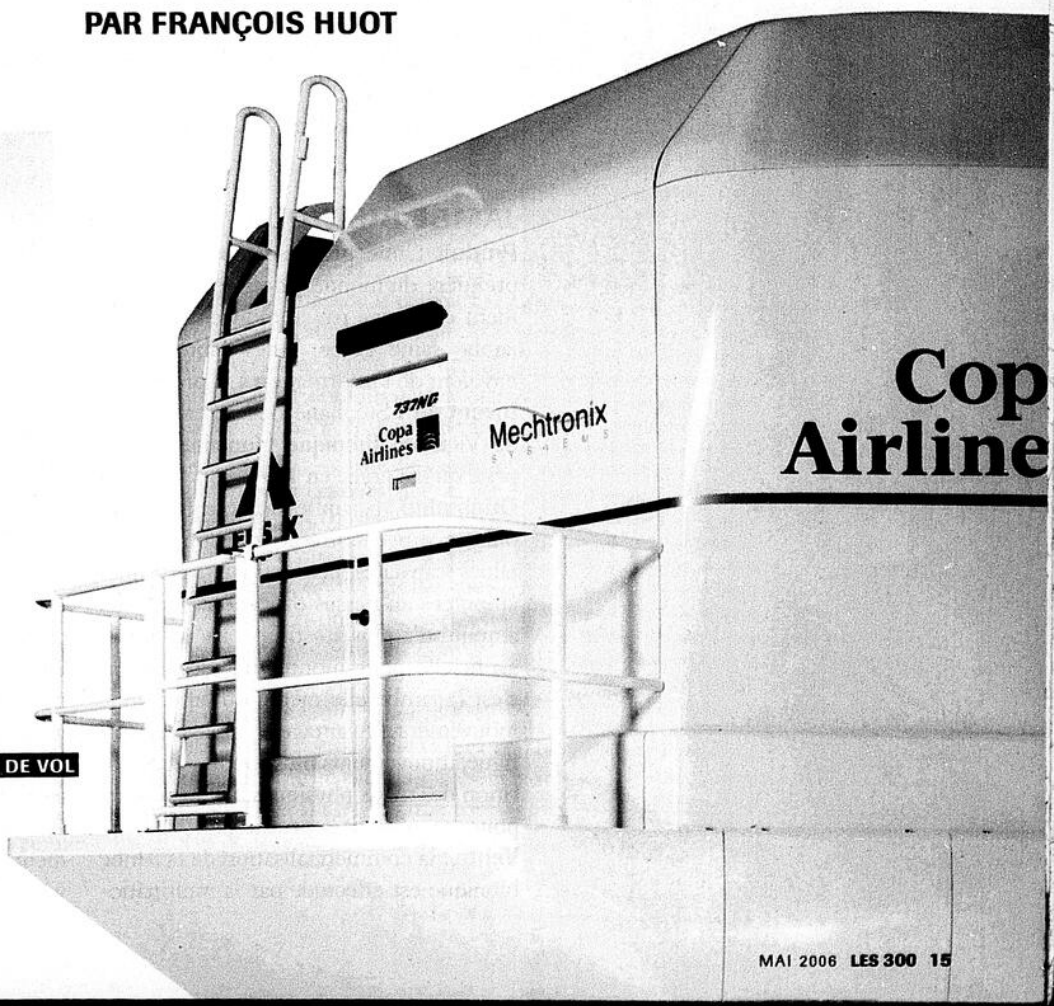
## Voici 10 inventions québécoises qui font leur marque à l'international et enrichissent leur propriétaire. ▸

**PAR FRANÇOIS HUOT**





JAMBE BIONIQUE




SIMULATEUR DE VOL

Paul Solnoky, directeur du développement, et Xavier Hervé, président

## SIMULATEUR DE VOL

**Produit :** un simulateur de vol basé sur des logiciels.
**Inventeur :** l'entreprise Mechtronix Systems, fondée en 1987 par cinq finissants de l'Université Concordia. Ces derniers ont réalisé le premier simulateur de vol à l'aide de la nouvelle technologie des microprocesseurs.
**Originalité :** alors que les simulateurs traditionnels utilisent de vrais *cockpits*, ceux de Mechtronix sont des « reproductions » qui, grâce à des logiciels, permettent d'obtenir les mêmes fonctionnalités, à moindre prix. Autre avantage : ces simulateurs peuvent être installés directement dans les locaux des écoles ou des compagnies aériennes, ce qui contribue à la baisse des coûts.
**Prix :** Prix Innovation de l'ADRIQ en 2004 et Prix Exportation de la Banque Nationale en 2005.
**Ventes :** en croissance continue, surtout en Asie, où Mechtronix est arrivée avec le bon produit au bon moment. Chiffre d'affaires annuel : environ 40 millions de dollars.
**Difficulté :** adapter le produit aux besoins des clients et se bâtir une réputation.
**Parrain :** les crédits d'impôt pour la recherche et le développement.
**www.mechtronix.ca/mxtmain6f2.htm**

## JAMBE BIONIQUE

**Produit :** une prothèse motorisée – la première du monde – dont le comportement est dirigé par le mouvement de la jambe saine grâce à des capteurs qui envoient de l'information à la prothèse.
**Inventeur :** Stéphane Bédard et l'équipe de Victhom Bionique Humaine, entreprise qu'il a créée en 1997.
**Originalité :** la jambe bionique fournit la puissance nécessaire pour redonner certaines capacités perdues aux personnes amputées au-dessus du genou. Ainsi, un amputé n'a plus à « tirer » sur sa jambe artificielle pour monter un escalier, car c'est la jambe elle-même qui effectue le mouvement. Avantages : moins de fatigue, mouvements plus souples et disparition des maux physiques liés aux efforts pour manœuvrer la prothèse.
**Vente :** la commercialisation de la jambe bionique est effectuée par la multinationale Össur, qui vend le produit sous le nom de Power Knee.
**Prix :** plusieurs, dont le prix « Haute technologie » attribué par la Chambre de commerce des entrepreneurs du Québec.
**Difficulté :** pour l'inventeur, qui est, entre autres, docteur en robotique, le grand défi consiste à maintenir une cohésion parfaite entre tous les membres de son équipe.
**Parrain :** Innovatech Québec (investissement).
**www.victhom.com**

Stéphane Bédard



CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE

## DÉTECTEURS DE CARIES ET DE TARTRE SOUS-GINGIVAL

**Produits :** le Neks D-Carie et le Neks DetecTar.

**Inventeur :** le docteur Naïm Karazivan, dentiste et cofondateur de Neks.

**Originalité :** un peu comme un radar, qui émet des ondes radio et reçoit les échos réfléchis de cette émission, les appareils de Neks émettent de la lumière et analysent le « retour de lumière ». Comme chaque composante de la bouche a une façon particulière de retourner la lumière, les appareils réagissent quand un type particulier de lumière revient. C'est ainsi qu'on a désormais des instruments « non invasifs » pour les enfants, les femmes enceintes et les personnes qui refusent la prise de radiographies.

**Ventes :** bonnes, depuis le début de la commercialisation en 2004. Le potentiel de ventes mondiales est immense, car les produits de Neks sont uniques au monde et répondent à des besoins bien définis. De plus, les maladies des gencives causées par la plaque dentaire et le tartre sous-gingival sont fort répandues.

**Prix :** Reality Award en 2004 pour le Neks DetecTar.

**Difficultés :** dénicher le bon type de fibre optique et maintenir l'intérêt des partenaires financiers ainsi que des chercheurs durant une période relativement longue (1999-2004).

**Parrains :** le docteur Naïm Karazivan a été aidé par l'Institut national d'optique (INO), par Véronique Benhamou, parodontiste et professeur au Département de dentisterie de l'Université McGill, par Stéphane Gagnon, ingénieur, qui a développé le design des appareils et créé la carte servant de « cerveau » aux appareils, par la BDC et, enfin, par le CLD de Laval.

**www.neks.ca/index_fr.htm**

## ÉLÉVATEUR SPIRALIFT

**Produit :** une colonne rétractable pour soulever des scènes de salles de spectacles.

**Inventeur :** Pierre Laforest, fondateur de Paco. C'est en s'amusant avec un *Slinky*, sorte de bracelet en forme de ressort, que l'inventeur a eu l'idée d'une colonne à hauteur variable. Le déploiement progressif d'une bande d'acier dont les parties ou sections s'appuient les unes sur les autres au fur et à mesure rend la colonne extrêmement solide.

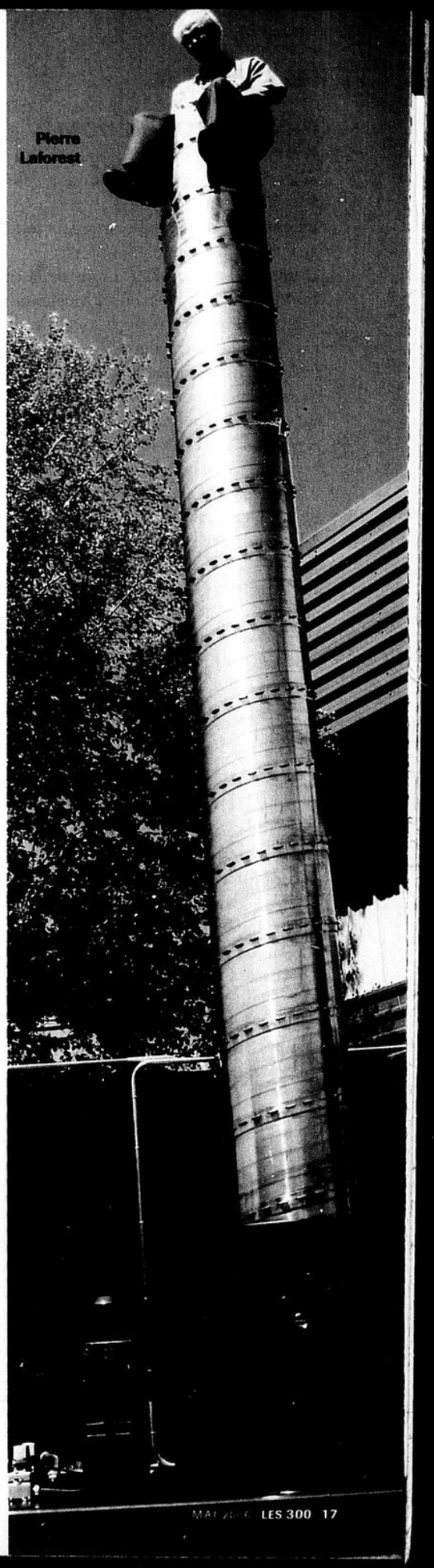
**Originalité :** comparativement aux autres systèmes, le Spiralift est compact et, de ce fait, n'exige pas une fosse profonde sous la scène qu'il est appelé à soulever. Il est aussi très stable (il demeure fixe même à son point le plus élevé). Autre avantage : il peut être installé dans une fosse existante. Par ailleurs, on peut relier plusieurs Spiralift au même système d'entraînement pour les synchroniser.

**Ventes :** avec 600 installations aux quatre coins de la planète, le Spiralift connaît un succès commercial mondial.

**Prix :** Prix Innovation au Concours de l'innovation en design manufacturier (2004). Prix décerné « pour l'originalité du produit et de la démarche, l'impact sur la position concurrentielle de l'entreprise… et la valeur du produit pour le client ».

**Difficulté :** imaginer un « *Slinky* plein », c'est simple ; en créer un a constitué tout un défi de génie mécanique et a exigé plusieurs années de travail.

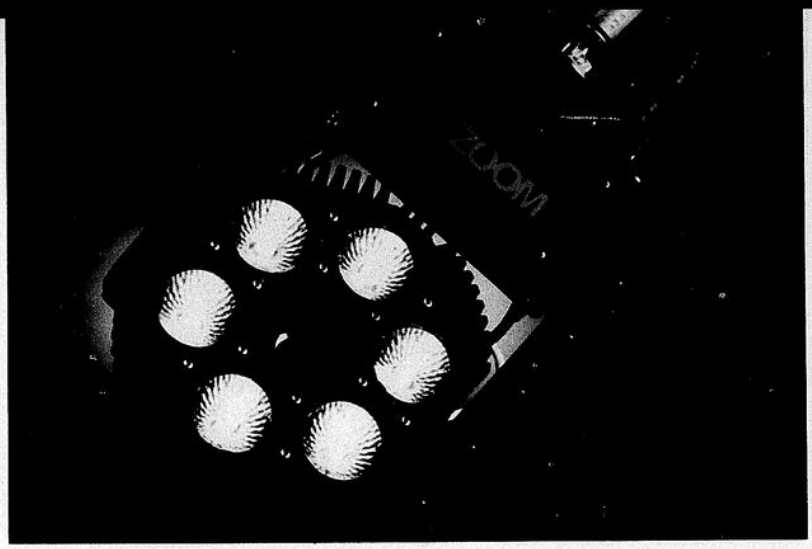
**www.galainfo.com/fr/index.php3** ▸






U TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

## CAMÉRA PORTAZOOM




**Produit :** une caméra d'imagerie à téléobjectif permettant de sonder les conduites d'égout.

**Inventeur :** Alain Lortie, président fondateur de CTZoom Technologies.

**Originalité :** avant l'invention de la caméra Porta Zoom, l'examen d'une canalisation exigeait la fermeture temporaire du réseau, le nettoyage de la canalisation et, enfin, l'utilisation d'un système de traction pour faire avancer la caméra le long des 80 mètres que mesure habituellement une canalisation d'égout. C'était très long, fastidieux et risquait de fausser les résultats, car le nettoyage pouvait faire disparaître des indices importants... Parce qu'ils « travaillent » au-dessus de l'eau et qu'ils n'exigent aucune mesure préparatoire, la caméra PortaZoom et son mât télescopique offrent une vision exhaustive d'une canalisation en moins de temps qu'auparavant.

**Popularité :** CTZoomTechnologies a effectué 40 000 inspections depuis 1997.

**Difficulté :** l'intégration en un tout fonctionnel des composantes du système PortaZoom : logiciel, lentille, moteur, etc. « L'ingénierie mécanique a été nettement plus difficile que ce que j'avais prévu », explique Alain Lortie.

**Parrains :** les gouvernements fédéral et provincial, par l'intermédiaire de crédits d'impôt pour la recherche. Pour la commercialisation : Développement économique Canada, Investissement Québec, ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, Centre de développement économique des Moulins, Centre financier des Moulins.

**www.ctzoom.com**

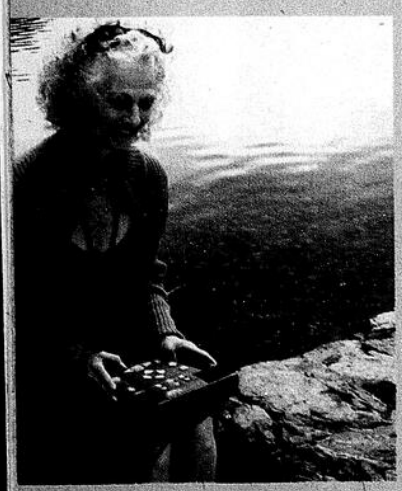
## LECTEUR DE LIVRES PARLÉS NUMÉRIQUES VICTOR READER

**Produit :** un lecteur de livres parlés sur cédérom pour les aveugles.

**Inventeur :** Gilles Pépin, qui a fondé VisuAide en 1988, une entreprise spécialisée dans les produits informatiques et électroniques pour non-voyants. En 2005, VisuAide fusionnait avec Pulse Data pour former HumanWare.

**Originalité :** un lecteur CD à fente, dans laquelle un cédérom peut être inséré et automatiquement lancé, muni d'une poignée pour la manipulation et le transport.

**Ventes :** très populaire en Europe, le lecteur génère des ventes annuelles de plus de 13 millions de dollars.



**Prix :** Prix INNOVATION 2000, décerné par l'Association de recherche industrielle du Québec (ADRIQ) ainsi que le prix Winston Gordon, attribué par l'Institut national canadien des aveugles en 2002.

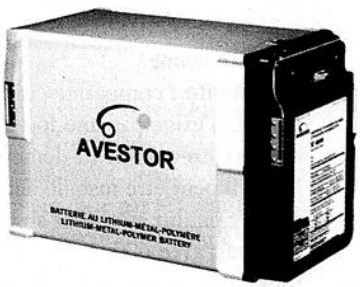
**Parrain :** le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire des crédits d'impôts pour la recherche.**www.humanware.ca/web/fr/Products.asp**

## PILE AU LITHIUM-MÉTAL-POLYMÈRE

**Produit :** une pile au lithium-métal-polymère (LMP) conçue pour les besoins d'urgence des opérateurs de réseaux de télécommunications.

**Inventeur :** Avestor, une PME de 250 employés située à Boucherville. Avestor est une coentreprise appartenant à parts égales à Hydro-Québec et à l'entreprise américaine Kerr-McGee Corporation.

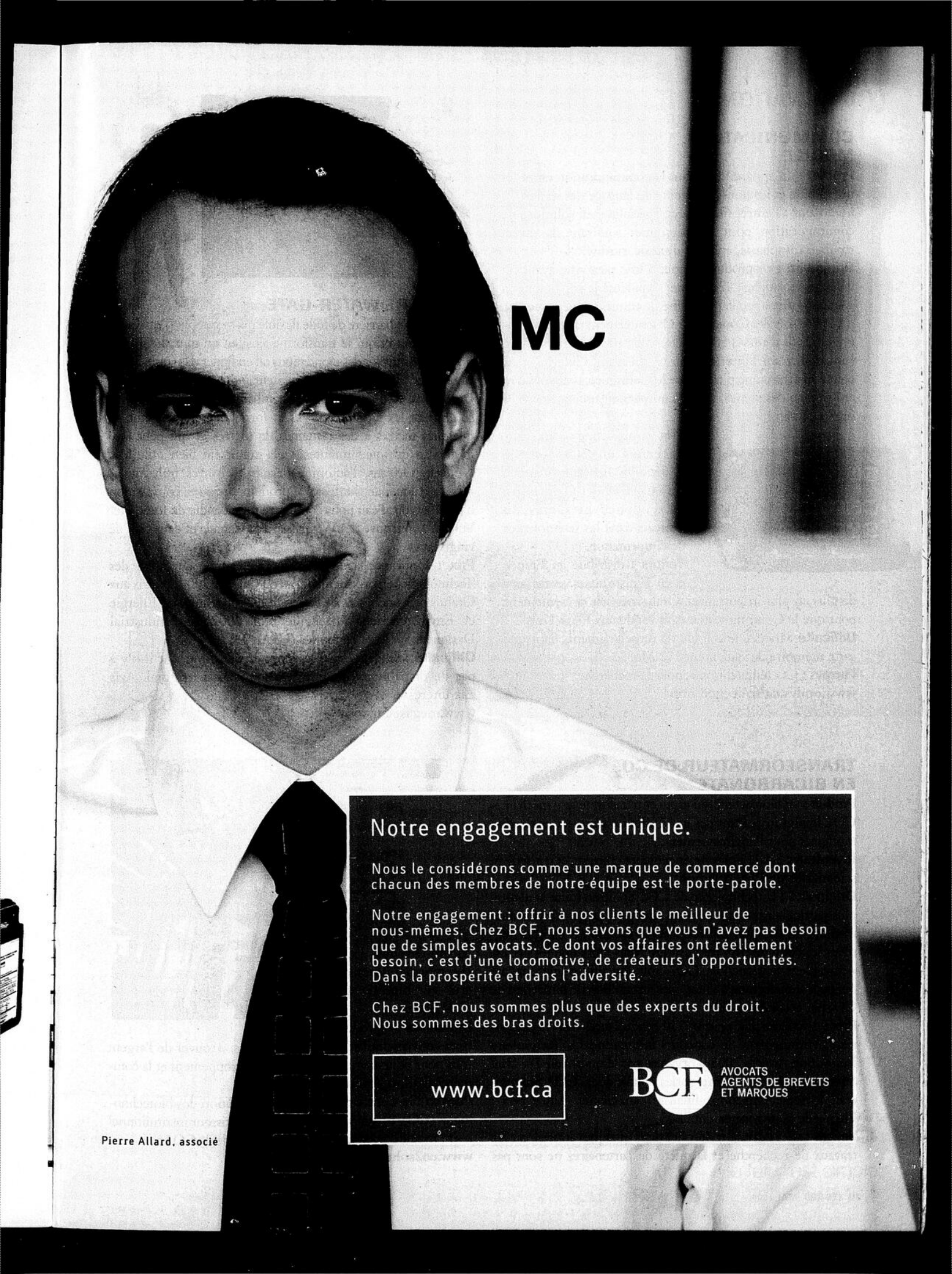
**Originalité :** la pile LMP, commercialisée depuis 2003, est puissante (de trois à quatre fois plus que les piles à l'acide-plomb), propre (elle ne coule pas) et intelligente. Elle est en effet pourvue d'un logiciel intégré qui en maximise le fonctionnement et en facilite l'observation à distance. Composée de multiples « feuillards » de l'épaisseur d'un cheveu, elle fonctionne dans des conditions extrêmes (-40°C /+65°C) et n'exige donc aucun environnement contrôlé (chauffage, climatisation).




**Ventes :** formidables. La qualité du produit est telle que le géant AT&T considère Avestor comme l'un de ses fournisseurs stratégiques ; il vient de signer avec la PME un contrat de dizaines de millions de dollars.

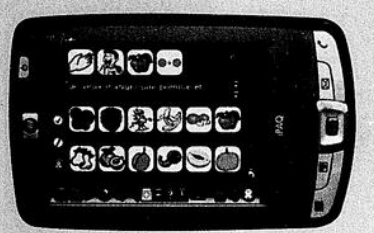
**Difficulté :** configurer un produit répondant aux exigences disparates des clients.

**www.avestor.com/home.ch2**

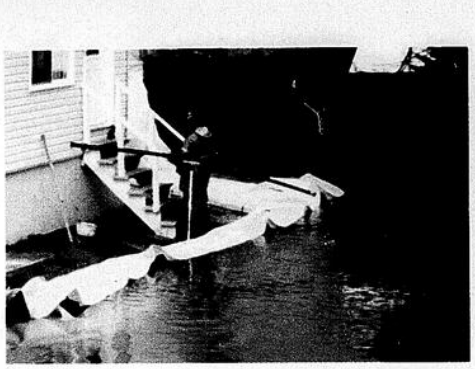

MC
Notre engagement est unique.
Nous le considérons comme une marque de commerce dont chacun des membres de notre équipe est le porte-parole.
Notre engagement : offrir à nos clients le meilleur de nous-mêmes. Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin que de simples avocats. Ce dont vos affaires ont réellement besoin, c'est d'une locomotive, de créateurs d'opportunités. Dans la prospérité et dans l'adversité.
Chez BCF, nous sommes plus que des experts du droit. Nous sommes des bras droits.
www.bcf.ca
BCF
AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES
Pierre Allard, associé

## COMMUNICATEUR MOBILE

**Produit :** un appareil facilitant la communication entre les utilisateurs et les non-utilisateurs du langage des signes.
**Inventeur :** l'entreprise Oralys, spécialisée en solutions de communication pour les personnes souffrant de divers troubles (dysphasie, aphasie, dyslexie, surdité…).
**Originalité :** ce produit permet à une personne ayant un trouble de langage d'exprimer rapidement ses besoins à autrui. Il offre aussi la possibilité de communiquer avec une personne sourde. Comment ? Cette dernière tape des idéogrammes (il y en a 3 800) et construit ainsi une phrase que l'appareil lira à l'interlocuteur. À l'inverse, l'interlocuteur peut construire une phrase que le Communicateur traduira en langage des signes, grâce à un personnage apparaissant sur son écran !



**Prix :** plusieurs, dont ceux décernés en 2003 par la Fédération de l'informatique du Québec : Octas de l'Excellence et Octas du français dans les technologies de l'information.
**Ventes :** distribué en France et en Tunisie où les ventes sont de plus en plus importantes. Oralys négocie présentement pour que le Communicateur soit vendu aux États-Unis.
**Difficulté :** mettre une foule de renseignements dans une carte mémoire de seulement 512 Mo.
**Parrain :** les crédits d'impôt pour la recherche.
**www.oralys.ca/fr/accueil.htm**

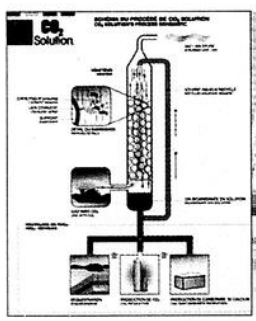


## BARRIÈRE WATER-GATE

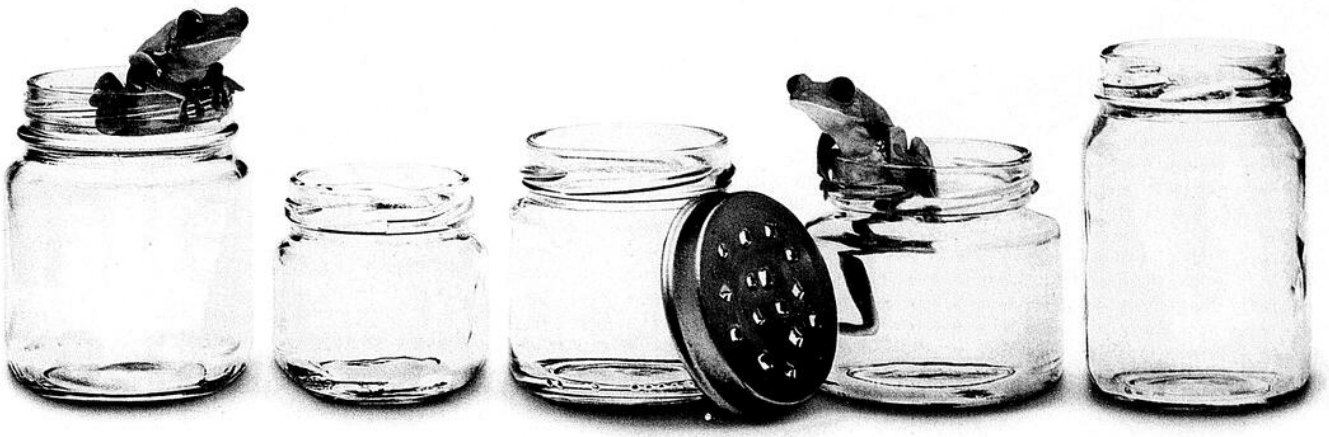
**Produit :** une barrière de toile flexible qui se remplit d'eau automatiquement et qui se transforme ainsi en un mur de protection pour contrôler des inondations ou endiguer des cours d'eau.
**Inventeur :** Daniel Déry, dessinateur industriel.
**Originalité :** utiliser l'eau pour combattre l'eau. Les barrières se greffent les unes aux autres et forment un mur allant de quelques mètres à des centaines de mètres et qui peut être monté en quelques minutes. Cela aurait été bien utile à la Nouvelle-Orléans, l'automne dernier… Autres utilisations : travaux d'aqueduc, contrôle de produits toxiques, constitution d'un réservoir d'eau pour combattre un incendie de forêt, etc.
**Ventes :** on trouve des Water-Gate au Canada et dans plus de vingt pays.
**Prix :** Innovation technologique de l'année au Salon des Technologies environnementales du Québec 2000, 1er prix aux Grands prix québécois de l'invention 2000 (catégorie Énergie et Environnement), Médaille d'or 2002 de l'Industrial Designers Society of America (USA).
**Difficulté :** elle est liée à la commercialisation, car il n'y a pas de distributeur pour un produit aussi original. Avis aux intéressés…
**www.megasecur.com**

## TRANSFORMATEUR DE $CO_2$ EN BICARBONATE

**Produit :** un bioréacteur qui capte et transforme le « méchant » $CO_2$, le plus important des gaz à effet de serre, en un produit inoffensif pour l'environnement.
**Inventeur :** Sylvie Fradette, ingénieure chimiste et conseillère scientifique de CO2 Solution.
**Originalité :** la technologie de CO2 Solution imite la nature, plus particulièrement les océans, qui sont de grands transformateurs de $CO_2$ en bicarbonate de calcium, dont sont formées les coquilles des mollusques. Mais alors que les océans « travaillent lentement », CO2 Solution utilise une enzyme qui peut transformer, à l'état libre, un million de molécules de $CO_2$ par seconde.
**Prix :** deuxième place parmi 750 candidatures dans la catégorie Environnement du concours international « Technology Innovation Awards 2005 » organisé par le quotidien *The Wall Street Journal*. Toutes catégories confondues, CO2 Solution était la seule entreprise finaliste canadienne. Autre prix : Phénix de l'environnement 2005.
**Ventes :** elles devraient décoller dans quelques années, car les travaux de recherche et la quête de partenaires ne sont pas encore terminés. Le marché mondial devrait s'ouvrir au bioréacteur de CO2 Solution.



**Difficultés :** reproduire et fixer l'enzyme utilisée dans le processus. Trouver de l'argent frais pour poursuivre rondement le développement et la commercialisation. Avis aux investisseurs !
**Parrain :** le Centre québécois de valorisation des biotechnologies (CQVB), qui a été le premier investisseur institutionnel à « se mouiller » en faveur de la technologie de CO2 Solution.
**www.co2solution.com** 300



# Éloignez-vous du bureau sans prendre vos distances.

## Restez connectés où que vous soyez.

Avec ses solutions de connectivité, TELUS vous permet de rester en contact avec votre entreprise, vos fournisseurs et vos clients, en toute sécurité. Peu importe l'endroit, et peu importe le moment. Maintenant, le monde est votre bureau. Pour plus de détails, communiquez avec votre directeur de comptes, visitez telus.com/connectivite ou composez le 1 877 520-1212.

TELUS[MD]

le futur est simple[MD]

# POSSÉDEZ « Un client satisfait est un client qui reviendra » TOUTE LA DYNAMIQUE

**Les forces dynamiques d'une entreprise sont nombreuses. Maîtrisez-les toutes grâce à Microsoft Dynamics[MC].**

Voici Microsoft Dynamics, une gamme de solutions de gestion — gestion des relations avec la clientèle, gestion financière et gestion de la chaîne d'approvisionnement — destinées aux entreprises qui les possèdent toujours prêts. Ces solutions sont faciles à apprendre et à utiliser — parce qu'elles intègrent les produits de Microsoft — que vos employés utilisent tous les jours.

Microsoft Dynamics

Gestion financière
Gestion des relations avec la clientèle
Gestion de la chaîne d'approvisionnement

© Microsoft Corporation, 2006. Tous droits réservés. Microsoft, Microsoft Dynamics, le logo Microsoft Dynamics et Votre potentiel. Notre passion. sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

# Faites mieux ce que vous faites

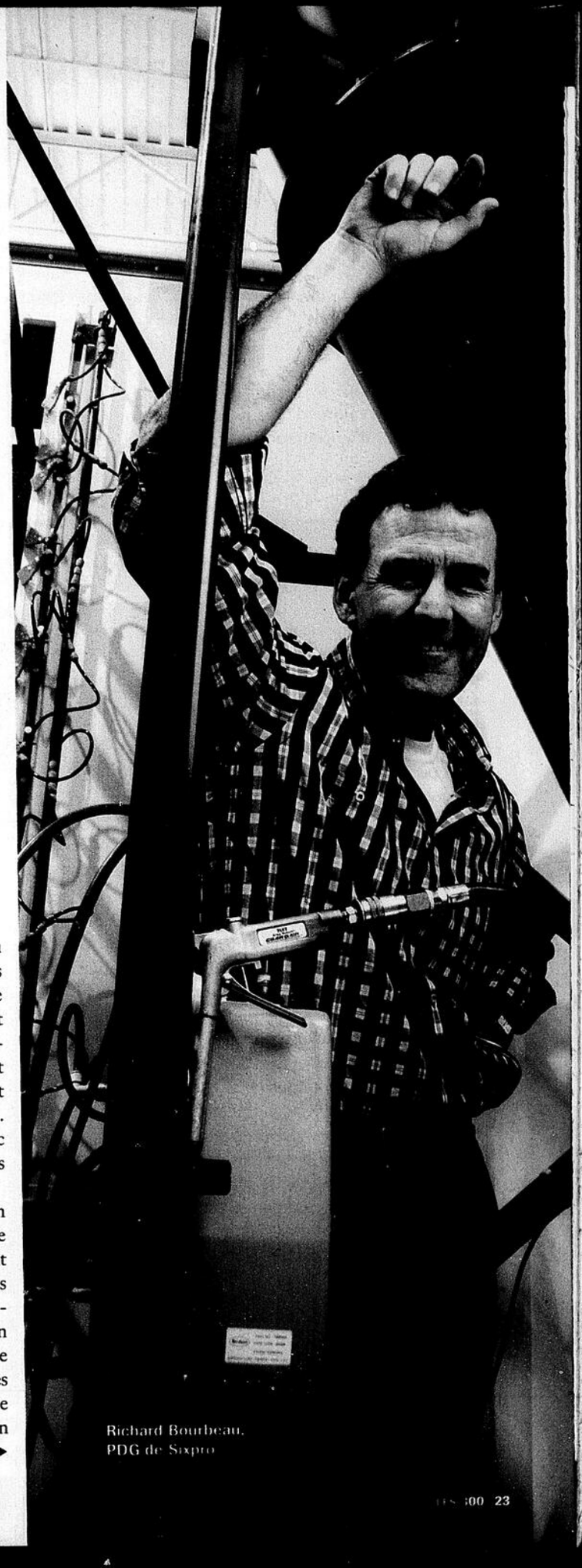
Une grande source de croissance réside dans les murs mêmes de la PME. Une révision et une amélioration des méthodes de travail font souvent bondir les revenus et les profits.

**PAR MICHEL DE SMET**

Nommé PDG de Sixpro en 2001, Richard Bourbeau ne se fait guère d'illusions. À l'époque, le plus important sous-traitant québécois de l'industrie de revêtement de surface appliqué sur pièces métalliques connaît une situation déplorable. Les clients, de grands équipementiers comme Bombardier, Novabus et Komatsu, lui retirent leur confiance l'un après l'autre. Le carnet de commandes est passablement dégarni. « La qualité n'était plus au rendez-vous. Cela ressemblait à une histoire d'horreur. Un électrochoc s'imposait », résume Richard Bourbeau, qui fut longtemps président de Venmar.

À la fin de 2001, une mauvaise créance et la désertion d'un client important précipitent les choses. « C'était devenu une question de vie ou de mort. J'ai procédé à un remaniement dans l'équipe de direction et je me suis entouré de personnes compétentes, capables de m'appuyer dans ma stratégie d'amélioration continue », explique le PDG. Il confie une mission spéciale à son nouveau directeur technique : constituer une équipe de trois personnes qui veilleront à ce que toutes les actions posées dans l'entreprise résultent en Production de valeur ajoutée (PVA). La grande marche de l'amélioration continue est lancée. ▶

PHOTO : LOUISE BILODEAU



Richard Bourbeau, PDG de Sixpro

Avec l'appui d'un consultant externe en amélioration continue, la direction de Sixpro détermine les outils de la PVA les plus utiles à l'entreprise. Puis, le premier *kaizen* (voir le lexique, p. 26) s'organise. Certains travailleurs sont libérés de leurs activités de production pendant plusieurs jours. Leur objectif : réfléchir à des solutions directement applicables à l'amélioration de leur façon de travailler. « Il en a résulté un plan d'action, que chaque membre de l'équipe s'est ensuite approprié », dit Nathalie Joyal, directrice du développement des affaires.

### Dans le coup

Aujourd'hui, le réflexe d'organiser un *kaizen* ou d'utiliser une autre méthode d'amélioration continue dès que surgit un problème fait partie intégrante de la culture de Sixpro. Par exemple, il y a quelques mois, la direction a mené un SMED (voir le lexique) dans le but de réduire le temps nécessaire à l'application des peintures. « Par ailleurs, parce que nous devons composer avec plus de 25 000 pièces différentes que nous confient nos clients, une erreur peut facilement se produire ; c'est pourquoi nous venons également de déployer un *poka-yoké* », dit Nathalie Joyal. « Nous sommes partis de zéro. Pour réussir, nous avons dû nous mettre en mode de communication constante. Sans cela, toute tentative d'implantation d'une méthode d'amélioration continue est vouée à l'échec », explique Richard Bourbeau.

Le fait que les employés détiennent actuellement 26 % de l'actionnariat de l'entreprise aide sans doute à créer un senti-

(suite à la page 26)

# Conseils pour l'implantation d'une démarche d'amélioration continue

**Vous êtes un adepte inconditionnel du *kaizen* ? Vous ne jurez que par l'approche Six Sigma ? À moins que la pratique répétée des *poka-yoké* n'ait fait de vous un converti… Admettons que l'univers des concepts et des outils proposés aux entreprises est déroutant.**

« D'emblée, toutes ces approches et tous ces outils sont parfaitement valables. Ce qui est déterminant, en revanche, c'est l'attitude des dirigeants : ils doivent manifester une vision claire de leur mission et définir les objectifs stratégiques qu'ils veulent atteindre par la démarche d'amélioration continue », fait remarquer Jean-Marc Legentil, associé chez Bell Nordic, firme de formateurs et conseillers en gestion. Trop de tentatives échouent parce qu'en cours de route, les dirigeants veulent changer de cap. Ou alors, ils se découragent parce que leur premier *kaizen* ou SMED ne produit pas les résultats escomptés. Par la suite, ils auront beau changer de méthode, les retombées ne seront pas spectaculaires.

Une démarche d'amélioration continue entraîne inévitablement des transformations profondes dans l'entreprise ; c'est pourquoi il faut rallier d'emblée tous les travailleurs. « Quand une PME décide de lancer son premier *kaizen*, je conseille aux dirigeants de fixer des objectifs de grande envergure. C'est l'occasion de faire participer un maximum de travailleurs et de montrer combien ces outils sont profitables. C'est très motivant », dit Stéphane Lesieur, associé directeur, Est du Québec, à la Banque de développement du Canada.

Le dirigeant doit prendre garde de ne pas blâmer ses employés en regard des tâches qui doivent être améliorées. En effet, l'analyse des tâches effectuées sur une chaîne de production démontre que la non-valeur ajoutée est attribuable à 98 % à la manière dont le travail est organisé dans l'entreprise, ce qui n'est pas du ressort des employés. « Un cas de figure : la PME a connu une croissance rapide, et la direction a aménagé à la hâte de nouveaux espaces de production. Elle n'a pas pris le temps de penser à réorganiser les postes de travail et les interactions entre les équipes de travailleurs afin d'optimiser les tâches de chacun », dit Stéphane Lesieur.

Quelle méthode choisir ? Beaucoup de PME manufacturières travaillent pour quelques grands donneurs d'ordres. « Dans ce cas, la PME optera logiquement pour l'approche qui s'harmonise le mieux avec celle en vigueur chez ses clients », dit Georges Abdul-Nour, directeur de l'École d'ingénierie de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR).

Quand ils ont le choix, les entrepreneurs réalisent rapidement, en faisant un diagnostic des lacunes de leur entreprise, que certaines approches ne leur seraient que de faible utilité. « Par exemple, l'outil *kanban* convient aux PME qui produisent en continu une gamme peu diversifiée de produits », indique Georges Abdul-Nour. La méthode Six Sigma, très rigoureuse, exige que chaque travailleur soit formé à cette démarche ; elle convient à un petit nombre de PME qui ont une production de type technologique ainsi qu'un ingénieur au sein de leur personnel.

M. D. S.

# Pour gagner au jeu de l'embauche au Québec, passez chez workopolis.com

9 des 10 des petites et moyennes « entreprises de choix » au Canada ont déjà affiché des postes sur notre site.*

Plus d'entreprises recrutent sur notre site plutôt que sur tout autre site au Canada.

55 % des Québécois croient que les sites d'emplois en ligne représentent leur meilleure chance de trouver du travail. C'est 4 fois supérieur au deuxième type de service de recherche d'emploi mentionné !**

Ajoutez à cela des outils de tri des candidatures faciles à utiliser, qui vous aident à trouver rapidement le candidat idéal.

**VOTRE CANDIDAT VOUS ATTEND.**

workopolis.com

LE PLUS GROS SITE D'EMPLOIS AU QUÉBEC

ment de responsabilisation à l'égard des objectifs à atteindre. Deux fois par an, tous sont informés des résultats financiers et des grands défis qui se présentent à l'entreprise. De plus, chaque fois qu'un projet d'amélioration continue se met en marche, il fait l'objet d'un suivi dès le début. L'équipe responsable d'une initiative d'amélioration imagine un plan d'action, qu'elle communique aux gestionnaires et aux services concernés. « La clé de la réussite d'une PVA, c'est de faire connaître à tous les employés les bénéfices qu'on en tire. Au-delà de la méthodologie et des outils, l'amélioration continue, c'est une affaire d'êtres humains convaincus que leur engagement dans l'entreprise est déterminante, tout comme les efforts qu'ils font pour donner plus de valeur ajoutée à chaque geste qu'ils posent », affirme Richard Bourbeau.

**« Pour réussir, nous avons dû nous mettre en mode de communication constante. Sans cela, toute tentative d'implantation d'une méthode d'amélioration continue est vouée à l'échec. »**

### Des résultats concrets

Les achats de nouvel équipement et les efforts en matière d'amélioration continue fournis depuis cinq ans ont coûté cinq millions de dollars. Le jeu en valait la chandelle : l'entreprise, qui compte aujourd'hui plus de 200 employés dans ses deux usines établies à Notre-Dame-du-Bon-Conseil, en Mauricie, affiche un chiffre d'affaires de 12 millions de dollars, et ses ventes ont connu une croissance annuelle de 15 % en moyenne depuis 2002.

L'an dernier, Sixpro a décroché une Grande Mention aux Grands Prix québécois de la qualité, dans la catégorie PME manufacturière. L'entreprise avait dû se soumettre à un audit externe réalisé par des experts du Mouvement québécois de la qualité (MQQ), qui s'est traduit par une performance remarquable au QUALImètre. « Comme nous n'avons pas de réel concurrent à l'échelle nationale, le QUALImètre du MQQ nous permet de comparer nos pratiques aux meilleures entreprises du monde. C'est aussi un puissant outil de marketing qui indique à nos clients notre degré d'exigence en matière de qualité », déclare, satisfaite, Nathalie Joyal.

# Petit lexique sélectif de l'amélioration de la production

## MÉTHODES

***KAIZEN*** **: du japonais *kai* (améliorer) et *zen* (méditation). Dans les années 1950, l'ingénieur Taiichi Ohno développe le juste-à-temps chez Toyota et jette les bases du *kaizen* qui, à l'origine, relève de l'équipe managériale. Le concept évolue ensuite, aboutissant au *kaizen* d'équipe. Les travailleurs réfléchissent aux améliorations à apporter à leurs activités, puis se donnent un plan d'action pour les réaliser. Dans ce cas, le *kaizen* se définit plutôt comme un outil que comme une méthode d'amélioration continue.**

***LEAN THINKING*** **: cinq principes énoncés par les Américains Jim Womack et Dan Jones dans leur livre *The Machine That Changed the World* permettent d'organiser de manière structurée l'élimination du gaspillage et l'amélioration des performances. Ces principes s'appliquent aussi à titre préventif lors du développement de produits, de processus et d'activités. C'est le pendant américain de la méthode *kaizen*.**

**PVA : la Production à valeur ajoutée (PVA) est une approche globale de fabrication qui permet de produire à moindre coût et plus rapidement tout en assurant une meilleure qualité. Cette version québécoise de l'amélioration continue a été élaborée au début des années 1990 par le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) dans le but de permettre aux PME de mieux relever les défis de la concurrence internationale. À ce titre, la PVA emprunte sa méthodologie et ses outils à la fois au *kaizen* et au *Lean Thinking*.**

**SIX SIGMA : approche systématique visant à améliorer son activité en fonction des besoins de sa clientèle, à l'aide d'une analyse chiffrée de ses processus. Le Six Sigma s'harmonise idéalement avec la mise en place des normes de qualité ISO.** ▶

Ceci
n'est pas
seulement
une affaire
conclue

**C'est la certitude pour votre entreprise de pouvoir maintenir le cap.**

Le conseiller en sécurité financière* est l'expert qui vous conseillera et vous proposera les protections d'assurance les mieux adaptées à vos besoins, afin d'aider votre entreprise à maintenir le cap, quoi qu'il arrive. Ces protections vous procureront, entre autres, les liquidités nécessaires pour :

- rembourser certains frais d'exploitation (loyer, chauffage, électricité, taxes d'affaires, etc.), en cas d'invalidité ou de maladie grave ;
- couvrir les pertes financières de votre entreprise en cas de décès d'une personne clé ;
- racheter les parts d'un associé qui décède ou devient invalide ;
- préserver la sécurité financière de votre famille.

Pour rencontrer un conseiller en sécurité financière, adressez-vous au centre financier aux entreprises Desjardins de votre région.

**En bonne compagnie pour la vie, la santé, la retraite.**

**Desjardins**
**Sécurité financière** MC

Conjuguer avoirs et êtres

*Employé de Desjardins Sécurité financière, cabinet de services financiers
MC Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière, compagnie d'assurance vie

Vie, santé, retraite

## OUTILS

**5 S : la première lettre (en anglais) de cinq mots japonais qui signifient respectivement débarrasser, ranger, nettoyer, standardiser et progresser. Le 5 S permet de créer un environnement de travail fonctionnel, régi par des règles simples, précises et efficaces.**

***KANBAN* : d'origine japonaise, cet outil de gestion des réapprovisionnements consiste à munir chaque produit d'une étiquette (*kanban*). Chaque lot de pièces est également accompagné d'une étiquette sur la chaîne de montage afin de transmettre les ordres de travail et d'acheminer les commandes. Les pièces terminées, les cartes sont renvoyées à leur point d'origine et signalent ainsi qu'il faut effectuer de nouvelles commandes.**

***POKA-YOKÉ* : c'est un dispositif simple et peu coûteux de prévention et de détection des erreurs. Il s'agit de solutions simples mises en application par l'entreprise pour détecter les anomalies éventuelles sur la chaîne de production.**

**SMED : le Single Minute Exchange of Die est né en 1970 sous l'impulsion du professeur japonais Shigeo Shingo et a d'abord été adopté par Toyota. Il se définit comme un outil structuré d'analyse des opérations en vue de réduire le temps de changement de production. Le SMED s'applique au temps total de changement de production, c'est-à-dire à l'intervalle écoulé entre la fabrication de la dernière pièce d'une série et celle de la première pièce, correctement produite, de la série suivante.**

## ÉVALUATION DE LA PERFORMANCE

**QUALIMÈTRE : système progressif et continu d'évaluation, interne et externe, et d'attestation d'une démarche d'amélioration de la qualité. Développé par le Mouvement québécois de la qualité (MQQ), il est l'adaptation québécoise du Malcolm Baldridge National Quality Award.**

***BENCHMARKING* : démarche d'évaluation des produits, des services et des méthodes par rapport à ceux des entreprises les plus performantes. On en tire des renseignements qui permettent à sa propre organisation de progresser. En français, on utilise également les termes « balisage » et « échantillonnage concurrentiel ». M.D.S.** 300

**Alberta**
Calgary-Airport (Aéroport)
1-877-519-7113
Calgary-Macleod Trail South (Chemin Macleod Sud)
403-287-2700
Edmonton Convention Centre/SE (Centre des Congrès/SE)
1-800-661-5193
Edmonton-The Palace (Le Palais)
1-800-565-1222
Grande Prairie ▼
1-888-307-3529
Hinton
780-865-3321
67 Street, Red Deer (rue 67)
1-800-661-4961

**Colombie-Britannique**
International Vancouver Airport (Cambie) (Aéroport)
1-888-831-3388
North Vancouver (Nord) ▼
1-877-985-3111
Osoyoos ▼
1-877-786-7773
Valemount ▼
1-866-777-1120
Vancouver-Centre (Broadway)
604-879-0511
Vancouver-Downtown Tower & Suites (Centre-ville Tour et Suites) ▼
1-800-663-9151
Victoria
250-382-4400
Westbank-Hwy 97
1-888-801-8882
Whistler Village Centre (Centre De Village) ♦
1-800-229-3188

**Manitoba**
Winnipeg-Airport West (Aéroport Ouest)
1-800-665-0352
Winnipeg-Astoria (Hwy 75)
204-275-7711
Winnipeg-Downtown (Centre-ville) ▼
1-866-826-4457
Winnipeg-South (Sud)
1-800-423-1337

**Nouveau-Brunswick**
Fredericton
1-800-561-5111

**Nouvelle-Écosse**
Halifax-Centre ■
1-888-810-7288
Halifax Harbourview
1-888-434-0440

**Ontario**
Barrie-Hotel & Conference Centre (Centre de Conférence)
705-728-6191
Brantford
519-758-9999
Burlington-Hotel & Conference Center (Centre de Conférence)
905-639-4443
Cambridge-Hespeler Galt
1-866-375-8241
Fort Erie/Niagara Convention Centre (Centre de Convention)
1-888-269-5550
Guelph
519-836-0231
Huntsville
1-800-465-4171
Kingston-Waterfront (Riverain)
613-549-8400
Kitchener-Waterloo Conf. Ctr. (Centre de Conférence)
1-866-375-8240
London ▼
519-680-0077
Mississauga ■
905-542-2121
Oakville (Centre)
1-800-842-0092
Oakville @ Bronte ✚
1-800-880-3188
Oshawa
905-576-5101
Ottawa-Downtown (Centre-ville) ▼
1-800-267-8378
Ottawa-Kanata ✚
613-271-3057
Peterborough-Waterfront (Riverain)
1-866-258-5181
Sarnia
1-888-212-2252
Sault Ste. Marie-Waterfront (Riverain)
1-888-713-8482
St. Catharines-Niagara
905-934-8000
Sudbury
705-522-3000
Toronto-Airport East (Aéroport Est)
1-800-491-4656
Toronto-Brampton ■
905-792-9900
Toronto-Int'l Airport (Aéroport Int'l) ■
1-800-524-8436
Toronto-Markham ▼
1-800-387-3303
Toronto - Midtown
416-968-0010
Toronto-Mississauga
905-855-2000
Toronto-On King (Centre-ville)
1-800-263-6364
Toronto-West (Ouest)
1-877-307-6667
Toronto-Yorkdale
1-800-524-8436
Trenton
613-394-4855
Windsor (Pont Ambassador) ■
519-966-1200

**Québec**
Gatineau-Ottawa Plz Chaudière
1-800-567-1962
Montréal Aéroport
1-800-361-5430
Montréal-Centre-Ville (Centre des Congrès) ■
1-888-878-9888
Montréal-Longueuil
1-800-263-0159
Montréal-Midtown
1-800-387-3042
Pointe Claire-Aéroport Montréal
514-697-7110
Québec Centre-ville ■
1-800-267-2002
Saguenay (Centre des Congrès)
1-800-363-3124

**Saskatchewan**
Regina ▼
1-866-789-3883

**Terre-Neuve et Labrador**
St. John's-Govt Center (Centre gouvernement)
1-800-933-0506
Stephenville
1-709-643-6666

# Chaque réunion d'importance mérite une attention particulière.

1 Notre programme Milles de réunion[MS] vous récompense avec l'un des choix suivants lorsque vous utilisez 10 chambres ou plus :

- **20 000 points Priority Club[MD]**
- **5 000 milles de ligne aérienne ou 500 milles de récompense AIR MILES[MD†]**
- **une chambre gratuite***
- **un rabais sur l'audiovisuel***
- **un crédit sur la nourriture et la boisson***

2 Notre garantie exclusive Promesse de réunion[MS].

3 Des professionnels des réunions qui se consacrent à votre événement.

4 Une expertise de l'organisation de petites et moyennes réunions.

5 Grâce à notre programme de site Web affilié, vous pouvez mettre de l'argent dans vos poches.

6 Plus de 1 100 établissements au Canada et aux États-Unis.

## Accès Internet haute vitesse gratuit.

Visitez holiday-inn.com/meeting ou composez le 1-888-MEETING pour réserver avec nous.

▼ Dénote les établissements Holiday Inn[MC] Hotels & Suites hotels. ■ Dénote les établissements Holiday Inn Select[MC] ✚ Dénote les établissements Holiday Inn Select[MC] Hotel & Suites. ♦ Dénote les établissements Holiday Inn Sunspree[MC] hotels. *Le programme Milles de réunion[MS] est valide dans les établissements Holiday Inn[MC], Holiday Inn Select[MC], Holiday Inn Sunspree[MC] Resort et Holiday Inn Family Suites Resort[MC] aux É.-U. et au Canada. Les planificateurs peuvent choisir une option à valeur ajoutée parmi cinq, lorsqu'un minimum de 10 chambres est utilisé lors de la nuit de pointe d'un événement de groupe. Une chambre gratuite par 25 chambres utilisées par nuit. Le rabais sur l'audiovisuel correspond à 10 % du contrat AV total. Le crédit sur la nourriture et la boisson correspond à 10 % des frais facturés aux chambres (tarif de chambre seulement) lors de la nuit de pointe de l'événement, jusqu'à concurrence de 250 $. Cette offre n'est pas valide avec les réunions déjà réservées ou qui ont déjà eu lieu. L'offre de 20 000 points en prime ne peut être jumelée à aucune autre offre. Toutes les récompenses dépendent de la disponibilité. Des dates d'interdiction peuvent s'appliquer. Sous réserve de l'acceptation de l'employeur. L'offre est nulle là où la loi l'interdit. Pour obtenir plus de détails sur les conditions générales complètes, visitez le www.holiday-inn.com-meetings ou composez le 1-888-MEETING (633-8464). Pour obtenir les conditions générales complètes de Priority Club Rewards[MC], visitez le prioritycluh.com ou composez le 1-888-211-9874. [MC]† Marques de commerce de AIR MILES[MC] International Tradinc B.V. utilisées sous licence par Loyalty Management Group Canada Inc. et par InterContinental Hotels Group. © 2006 InterContinental Hotels Group. Tous droits réservés. La plupart des hôtels appartiennent et/ou sont exploités par des personnes indépendantes.

# Nous vous guidons vers le sommet.

Le chemin le plus sûr pour aller plus loin:

Protégez vos ventes, protégez vos comptes clients

Avec Euler Hermes Canada à vos côtés, votre croissance est assurée. **Nous protégeons vos comptes clients contre le non-paiement, l'insolvabilité ou la faillite** dans plus de **200 pays**. Nos équipes d'analystes à travers le monde disposent d'une information exclusive sur 40 millions de sociétés. Cette expertise unique fait d'Euler Hermes le leader mondial de la gestion des comptes clients et constitue votre meilleur atout pour vous développer.

EULER HERMES
Canada

Demandez une estimation gratuite au **877-509-3224**
ou via Internet : **www.eulerhermes.com**

A company of **Allianz** ■ EULER HERMES ET LE NO1 MONDIAL DE L'ASSURANCE-CRÉDIT - www.eulerhermes.com

# Donnez l'heure juste

« Miroir, miroir, dis-moi qui est le meilleur ? » Des outils d'analyse comparative (*benchmarking*) permettent de se comparer aux autres entreprises de son secteur.

**PAR MICHEL DE SMET**

À la fin des années 1970, Xerox utilise pour la première fois l'analyse comparative pour préserver son avantage concurrentiel et pour améliorer ses pratiques d'affaires. La multinationale américaine se constitue alors une base de données qui deviendra un outil comparatif lui permettant de se mesurer avec les entreprises les plus performantes du globe.

Dans le contexte actuel de mondialisation, le *benchmarking* ne peut plus être considéré comme l'apanage des grandes entreprises. Sur le plan de la concurrence, les PME québécoises subissent désormais des contraintes qui les obligent à adopter elles aussi les meilleures pratiques d'affaires du monde. Plusieurs outils de *benchmarking* spécialement adaptés aux spécifi- ▶

cités des PME ont fait leur apparition ces dernières années. Nous vous donnons ici une description des plus populaires. Mentionnons qu'ils ont tous été élaborés par des organismes ou des institutions sans but lucratif et qu'ils bénéficient notamment de la caution du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) du Québec.

www.balise.ca

www.stiq.com

**Balise** se veut l'outil d'introduction au *benchmarking* pour toute entreprise manufacturière qui décide de s'y initier. Il permet aux gestionnaires de répondre à un questionnaire en ligne, exercice qui prend à peine une trentaine de minutes. Cet outil intègre une base de données élaborée par le Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises (Larepe) de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR). Cette base de données est composée à la fois d'entreprises particulièrement performantes et d'un groupe témoin d'entreprises qui constitue une moyenne des pratiques en vigueur dans l'industrie. Une fois le questionnaire remis, le gestionnaire obtiendra rapidement son rapport d'évaluation sur le site Internet de Balise.

www.qualite.qc.ca/quali/qualimetre.htm

Cet outil mesure quatre fonctions de base : le développement de marché, la gestion de la production, la gestion des ressources humaines et la gestion financière. « Balise est idéal pour les PME qui ne se sont jamais livrées à aucune activité d'analyse comparative. Il est gratuit, et il demeure un simple outil de base, qui ne permet pas d'établir un diagnostic précis de l'état de santé de son entreprise. Du reste, il a été conçu pour sensibiliser les PME au *benchmarking* et pour leur donner le goût d'aller plus loin dans leur démarche », souligne Louis Ménard, conseiller en marketing, direction du développement des entreprises, au MDEIE.

**PDG** peut être considéré dans une certaine mesure comme la suite logique de Balise. Il s'appuie également sur une base de données conçue par le Larepe, mais particulièrement élaborée cette fois. Les diverses fonctions de l'entreprise sont passées en revue grâce à un questionnaire détaillé que les responsables des divers services de cette société auront à remplir individuellement.

Il faut compter en moyenne de trois à cinq heures pour remplir le formulaire, auquel il faudra annexer les états financiers de l'organisation. Si nécessaire, il est même conseillé de se faire assister par des ressources spécialisées externes, afin que les réponses au questionnaire collent au maximum à la réalité de l'entreprise. Cette dernière devra ensuite attendre de deux à quatre semaines avant d'obtenir son rapport d'évaluation. ▶

## Un dernier-né pour mesurer sa croissance

**Il existe présentement une bonne quinzaine d'outils québécois de *benchmarking*. Ce marché intéresse surtout les consultants en gestion, mais on y retrouve également des sociétés d'ingénierie et même une entreprise de technologies de l'information. Le plus souvent, il s'agit d'outils spécialisés qui s'attardent particulièrement à mesurer dans le détail la profitabilité de l'organisation, ses forces à l'international ou encore son positionnement stratégique.**

**En novembre dernier, le cabinet de conseil en gestion RSM Richter, en collaboration avec Jacques Nantel, professeur titulaire à HEC Montréal, lançait l'Échelle de Richter. Ce produit, totalement gratuit, comporte 30 questions liées à la croissance de l'organisation auxquelles le gestionnaire répondra en ligne, exercice qui lui prendra au maximum 15 minutes.**

**« Le gestionnaire reçoit les résultats par courriel dès le lendemain. Il est alors invité, toujours gratuitement, à participer à un second exercice de comparaison qui lui permettra de se comparer à 200 entreprises reconnues pour leur forte croissance et œuvrant dans cinq secteurs d'activité différents », explique Jacques Nantel.**

www.echelle.rsmrichter.com

**Passé ce stade, les entreprises qui souhaitent affiner le diagnostic et mettre en place des solutions pour s'améliorer devront délier les cordons de leur bourse.**

**M.D.S.**

# Seulement 5 ans...
# Et déjà 85 fois diplômé !

Seulement cinq ans... et déjà notre bureau de Montréal compte 85 professionnels du droit de grand talent, intégrés à une équipe répartie dans l'ensemble du pays, de même qu'aux États-Unis, en mesure de répondre aux besoins des entreprises du Québec. Nous profitons de notre 5e anniversaire pour remercier sincèrement tous nos clients. En nous permettant de vous aider à relever vos défis les plus complexes, vous nous avez permis de devenir l'un des cabinets d'avocats les plus en vue au Québec. Chez Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., notre objectif est de contribuer au succès de votre entreprise. Nos clients vous le diront.

OSLER

osler.com | Montréal Toronto Ottawa Calgary New York

PDG constitue un véritable outil diagnostic: les entreprises recevront par la suite un rapport qui compare leur performance dans une cinquantaine de secteurs et de sous-secteurs. De plus, ces indicateurs de performance se mesurent à un groupe témoin d'entreprises dont les activités sont similaires à celles de l'organisation qui a répondu au questionnaire.

« Le rapport d'évaluation ne comprend pas que des indicateurs de performance, note Louis Ménard. Il est accompagné de commentaires à l'égard de chacune des fonctions et des sous-fonctions analysées, ainsi que de pistes de solution permettant de corriger les lacunes. L'ensemble de notre intervention coûte plusieurs centaines de dollars, selon la taille de l'entreprise. »

Depuis 2002, Sous-Traitance Industrielle Québec (STIQ) propose son outil au nom évocateur « **Diagno-STIQ** », qui mesure la performance opérationnelle des PME. Les gestionnaires doivent remplir un questionnaire exhaustif qui englobe les huit fonctions principales de leur entreprise. Chaque fonction se décompose en moyenne en 70 sous-fonctions qui, toutes, seront ensuite évaluées et commentées dans le rapport d'évaluation final.

« Ce qui différencie notre outil des autres, c'est qu'une fois le questionnaire rempli, deux de nos conseillers se rendent dans l'entreprise et rencontrent les dirigeants durant toute une journée. Ensuite, nous rédigeons un rapport diagnostic comportant notre évaluation des forces et des faiblesses observées, puis nous retournons en entreprise pour présenter nos conclusions et inciter l'équipe de direction à traduire en actions concrètes les améliorations proposées dans le rapport », explique Richard Blanchet, directeur du développement des affaires chez STIQ.

Cet exercice prend une ou deux semaines et coûte entre 5 999 et 6 900 dollars, selon la taille de l'entreprise. Toutefois, plusieurs programmes gouvernementaux, tant au fédéral qu'au provincial, accordent des subventions qui réduisent la facture de moitié. Diagno-STIQ s'adresse aux entreprises manufacturières. Une version récente permet également aux entreprises des technologies de l'information d'y avoir recours.

Le **QUALImètre** du Mouvement québécois de la qualité (MQQ) se situe dans une catégorie à part. Créé en 1994 et perfectionné à plusieurs reprises, cet outil est en fait une version québécoise du très performant Malcolm Baldridge Quality Award américain. Il permet donc une analyse comparative, exprimée sous forme de points, qui permet de se mesurer avec les entreprises les plus performantes d'Amérique du Nord.

« Le QUALImètre doit être vu comme un excellent outil de développement organisationnel. Il ne se contente pas d'envisager l'entreprise comme une bête accumulation de fonctions et de services, mais permet plutôt une saisie globale de son positionnement. À ce titre, il tient également compte du leadership des dirigeants, ainsi que des orientations stratégiques de l'entreprise », fait remarquer Johanne Maletto, directrice générale du MQQ.

Selon son habileté, il faut compter de un à quatre jours pour réaliser l'ensemble du processus. Cet outil ne coûte que 90 dollars. Toutefois, pour les entreprises qui en sont à leur première expérience à ce chapitre, il est pratiquement indispensable de retenir les services de ressources spécialisées. À cette fin, le MQQ a accrédité des consultants indépendants, auxquels il a donné le titre de « facilitateurs ».

Cet outil ne doit pas pour autant être réservé à des entreprises qui ont atteint un bon niveau de maturité. Depuis peu, les PME naissantes ont accès à une version QUALImètre-Jeune entreprise.

Le QUALImètre, et c'est sans doute là sa principale particularité, peut aussi constituer un outil de reconnaissance. En effet, chaque année, le MQQ et le MDEIE décernent les Grands Prix québécois de la qualité. Les entreprises qui obtiennent le plus grand nombre de points à l'aide du QUALImètre peuvent participer au concours et s'y distinguer. 300

L'argent ne pousse pas dans les biscuits.

Le Groupe **Créatech**
UNE SOCIÉTÉ DE **Bell Canada**

Pour une entreprise **performante**

Chef de file en optimisation de la chaîne d'approvisionnement et intégration des TI
**www.groupecreatech.com** **MTL** [514] 937-1188 **QC** [418] 780-2080

Augmenter votre productivité,
développer de nouveaux produits,
devancer la concurrence,
**imaginez les possibilités.**

Nous voulons que vous puissiez vous consacrer
à ce que vous faites le mieux : entreprendre.
Appelez un conseiller d'Investissement Québec.

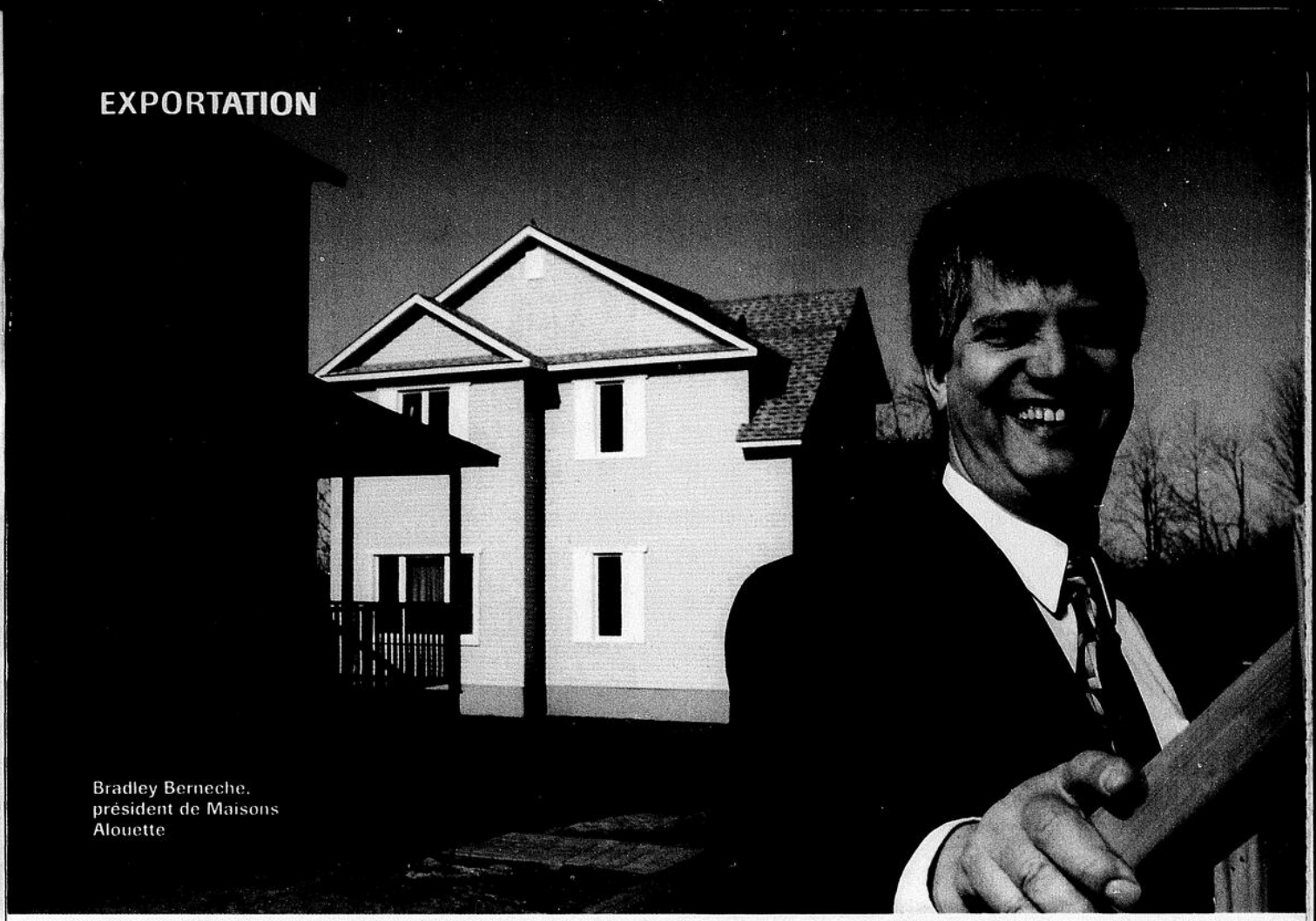
IQ Investissement Québec

**1 866 870-0437**
www.investquebec.com

# pour faire du vert, on a besoin du bleu

1 800 567-1313 / www.gazmetro.com

GazMétro
la vie en bleu



Bradley Berneche, président de Maisons Alouette

# Structurez votre service d'exportation

Vous visez les marchés étrangers pour croître ? Peut-être est-il temps de doter votre PME d'un service d'exportation.

**PAR SYLVIE LEMIEUX**

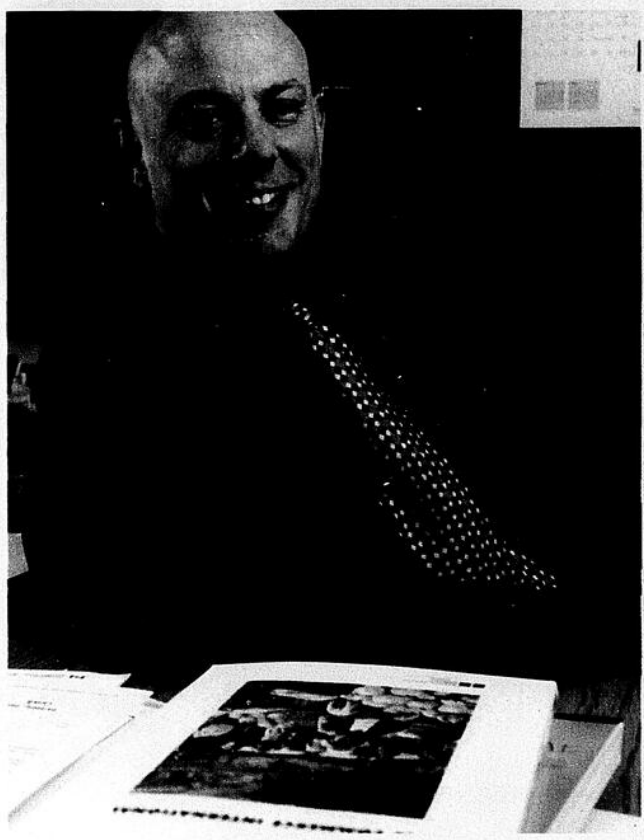
En 2002, Les Maisons Alouette entreprend son expansion vers les marchés européens. Première cible : le Royaume-Uni. Au début, Bradley Berneche, président de l'entreprise familiale spécialisée dans la fabrication de maisons modulaires, s'occupe de développer le territoire. Mais rapidement, il mesure l'ampleur de la tâche et décide de créer un nouveau poste aux affaires internationales. « Ouvrir un nouveau marché impose de nombreux déplacements. On doit être très souvent sur place pour faire du démarchage et trouver des partenaires », explique-t-il. À preuve, la personne qu'il a embauchée a séjourné au Royaume-Uni une semaine par mois pendant deux ans avant de s'y établir. Le président participe encore activement au développement des ventes internationales, mais il peut aujourd'hui s'appuyer sur une ressource essentielle. ▶

PHOTO : DENIS BERNIER

## Un travail de spécialistes

« Quand ils se lancent à l'assaut des marchés extérieurs, les dirigeants d'entreprise veulent généralement tout faire eux-mêmes », dit Karl Miville-De Chêne, associé et directeur des formations chez Consultation Contacts Monde. Ces hommes-orchestres s'occupent de tout : les relations avec les partenaires étrangers, la recherche d'information stratégique sur le pays cible, la coordination à l'interne, etc. Ces tâches s'ajoutent à leurs fonctions déjà lourdes. Rapidement, ils s'aperçoivent qu'il est important d'affecter une ressource au développement de nouveaux marchés.

Qui embaucher ? Certainement pas le beau-frère sous prétexte qu'il a beaucoup voyagé ! « L'exportation, c'est un travail de spécialistes », affirme Karl Miville-De Chêne. Bradley Berneche a offert le poste à un membre chevronné de son équipe de vente qui possédait les compétences nécessaires pour les marchés internationaux et s'y intéressait. Faut-il muter un employé à l'étranger dans tous les cas ? Cela dépend beaucoup du taux de croissance des exportations, des marchés visés, etc. Pour Les Maisons Alouette, qui prévoit avoir besoin de quelques années encore pour développer le marché anglais, il était rentable d'être sur place. Cela dit, il faut bien réfléchir avant de muter quelqu'un. Selon le Conseil canadien des mutations d'employés, le coût moyen d'un déménagement à l'international représente de deux à trois fois et demi le salaire annuel. De toute façon, ce n'est pas la seule solution pour assurer une présence sur le terrain. Un partenaire étranger peut aussi gérer à moindres coûts les activités quotidiennes de la division internationale, suggère Karl Miville-De Chêne.



**Karl Miville-De Chêne, associé et directeur des formations chez Consultation Contacts Monde**

**« Les exportateurs oublient trop souvent l'aspect humain. Ils doivent retenir qu'on les choisit, avant de choisir leur produit. »**

## Un rôle évolutif

À mesure que les affaires à l'étranger évoluent, le rôle du responsable du service de l'exportation change. Au début, ses tâches sont diversifiées : planification stratégique annuelle, recherche d'information, promotion, relations avec les agents, les distributeurs et les autres intermédiaires externes, vente et service après-vente… Lorsque les exportations se seront développées, le défricheur devra déléguer des tâches à son équipe et il jouera alors davantage un rôle de gestionnaire.

Pour être efficaces, les activités d'exportation doivent être intégrées aux autres services de l'entreprise, conseille Karl Miville-De Chêne. On met donc dans le coup l'équipe des ventes et du marketing, bien sûr, mais aussi celles des finances, de l'expédition et de l'approvisionnement. Surtout, on n'oublie pas la réceptionniste. Une PME de la région de Rimouski l'a appris à la dure. Un jour, sa réceptionniste reçoit un appel d'un entrepreneur marocain intéressé par le produit de l'entreprise. La personne au bout du fil demande à parler au responsable de l'exportation, en s'exprimant dans un anglais approximatif. La réceptionniste lui répond sèchement : « On ne parle pas anglais ici ! » puis raccroche. Ne sachant pas que son patron voulait étendre son marché, elle a laissé filer un client potentiel parce qu'elle ne l'a pas pris au sérieux. « Le premier point de contact avec l'entreprise, c'est la réceptionniste, dit Karl Miville-De Chêne. On minimise trop souvent son rôle. Quand on se lance dans l'exportation, on doit prévoir que des gens ne parlant ni français ni anglais appelleront au bureau. On en informe la réceptionniste et on lui indique ce qu'elle doit dire selon les situations. Ce sont des détails qui font la différence. » À prévoir également : une messagerie vocale dans la langue de la clientèle.

Les affaires internationales exigent également la collaboration de nombreux conseillers externes : banquiers, avocats, services du gouvernement, etc. Informez-les dès le début de vos projets d'exportation, conseille Karl Miville-De Chêne.

## De l'aide extérieure

Pour des tâches spécialisées, le responsable du service à l'exportation peut faire appel à plusieurs ressources extérieures, dont certaines sont gratuites. Au début de la démarche d'ex-

(suite en page 42)

PHOTO : DENIS BERNIER

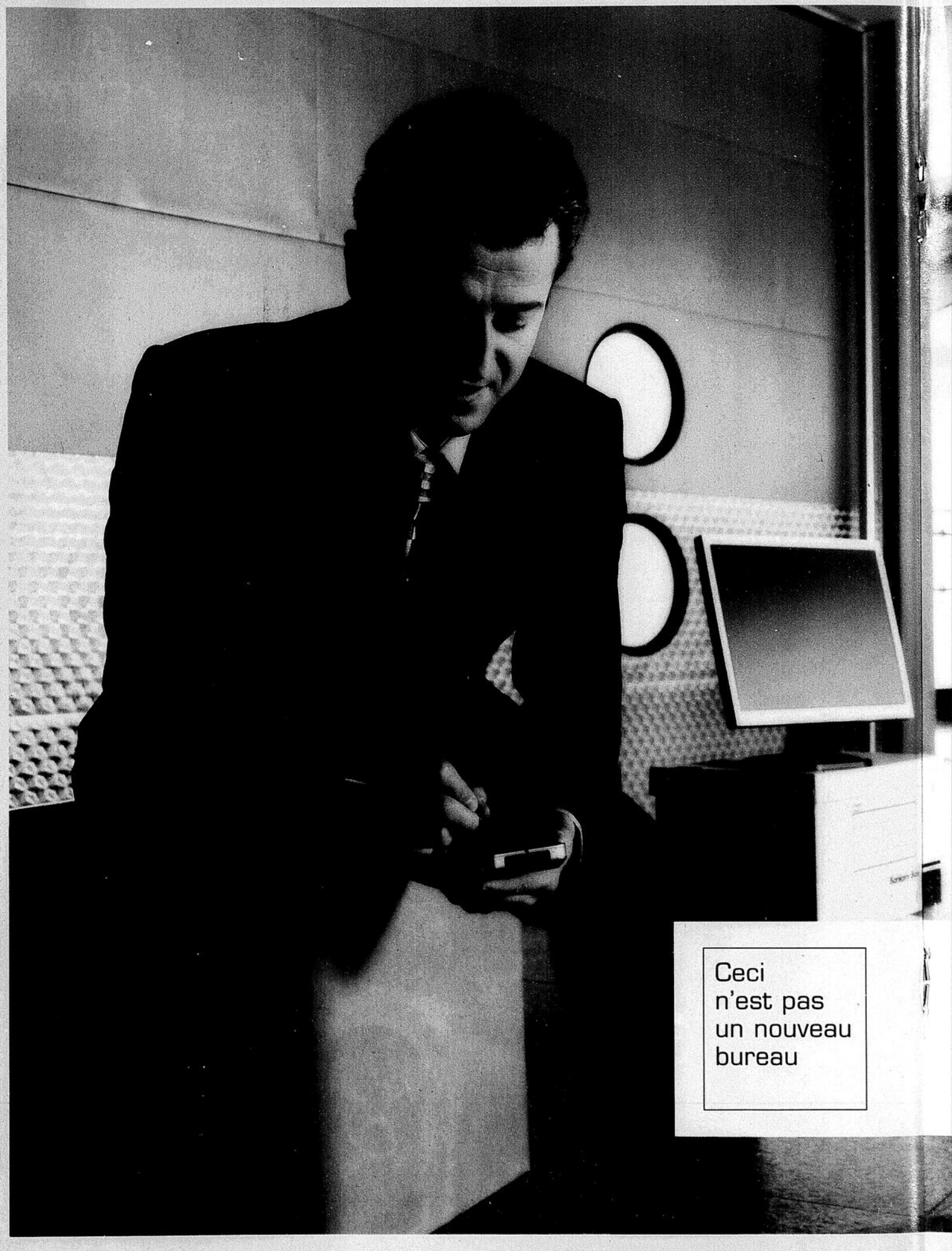
TL AVEC CHAÎNE SONORE
NUMÉRIQUE AMBIOPHONIQUE

ACURA

La TL vous fait entrer dans son ambiance haute résolution pour un effet des plus surprenants. Sa dynamique étonnante et son expérience sonore enveloppante rendent la conduite de cette berline de luxe aussi envoutante qu'excitante.

# Jusqu'à ce qu'il soit symphonique

acura.ca



Ceci
n'est pas
un nouveau
bureau

## C'est mille et un projets d'affaires qui ne resteront pas sur les tablettes.

Peu importe ce que vous produisez, fabriquez, concevez ou développez, quand Desjardins met toute son expertise et l'ensemble de ses ressources au profit de vos projets d'affaires, c'est tout un monde de possibilités qui s'offre alors à vous. Avec près de 60 centres financiers dédiés exclusivement aux entreprises, vos objectifs n'auront jamais été aussi accessibles.

**desjardins.com**

**Desjardins**
**Centres financiers aux entreprises**

Conjuguer avoirs et êtres

**Dominique Cyr, coordonnatrice, transport et exportation chez Verint Systems Canada**

**« Pour envoyer de la marchandise aux États-Unis, il faut parfois remplir une trentaine de documents différents, alors que vers certains pays d'Asie, il en faut seulement deux. »**

portation, l'aide d'un délégué commercial du gouvernement peut être fort utile pour vendre son produit. « Ils ont déjà une antenne sur le territoire visé et ils sont en mesure de fournir quantité de renseignements utiles, explique Karl Miville-De Chêne. Malheureusement, ces spécialistes sont souvent sous-utilisés. »

Plusieurs consultants (spécialiste en marketing, courtier d'assurance, transitaire, expert en fiscalité étrangère) peuvent également aider la PME dans ses efforts de commercialisation à l'étranger. En raison du savoir-faire exigé par ces tâches spécialisées, il est souvent rentable de les faire exécuter à l'externe.

## Des qualités essentielles

Dominique Cyr repose le combiné. Cette coordonnatrice, transport et exportation chez Verint Systems Canada, un fabricant de solutions de surveillance vidéo, de diffusion Web et de vidéoconférence, vient d'apprendre que la marchandise qui devait être expédiée à un client du Royaume-Uni se retrouve plutôt au… Colorado, à cause d'une erreur du transporteur. Cette situation embarrassante est malheureusement courante, et Dominique Cyr sait maintenant comment réagir efficacement. Sa débrouillardise est régulièrement mise à contribution. « À cause des règlements douaniers, on ne peut pas simplement réacheminer le colis vers la bonne destination, explique-t-elle. Je dois plutôt réexpédier à notre client anglais une nouvelle marchandise de notre entrepôt de Laval, et y faire revenir celle qui s'est perdue. » Tout se règle habituellement en quelques jours – non sans désagrément pour le client, on s'en doute bien.

Être capable de travailler sous pression, faire preuve de créativité devant les difficultés, avoir une soif d'apprendre font partie des aptitudes et des compétences à rechercher chez le personnel du service des affaires internationales. Dominique Cyr a aussi développé une bonne connaissance des aspects pratiques du commerce international. « Il y a une foule de détails à connaître. Les règles d'exportation ne sont pas les mêmes d'un pays à l'autre. Pour envoyer de la marchandise aux États-Unis, il faut parfois remplir une trentaine de documents différents, alors que vers certains pays d'Asie, il en faut seulement deux », explique-t-elle. Verint exporte la majorité de sa production principalement vers les États-Unis ▶

(suite en page 44)

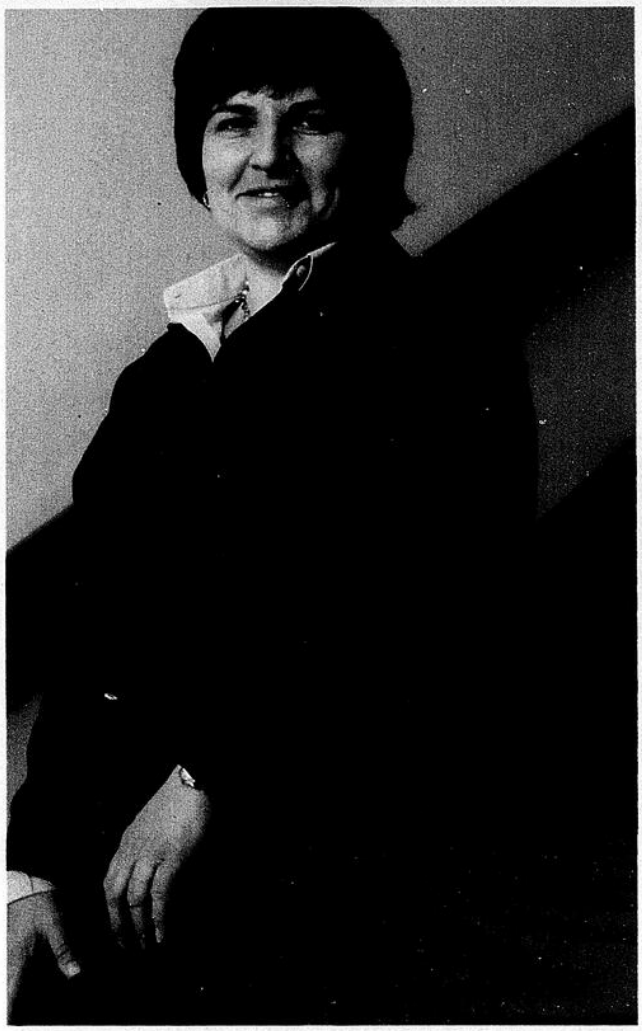


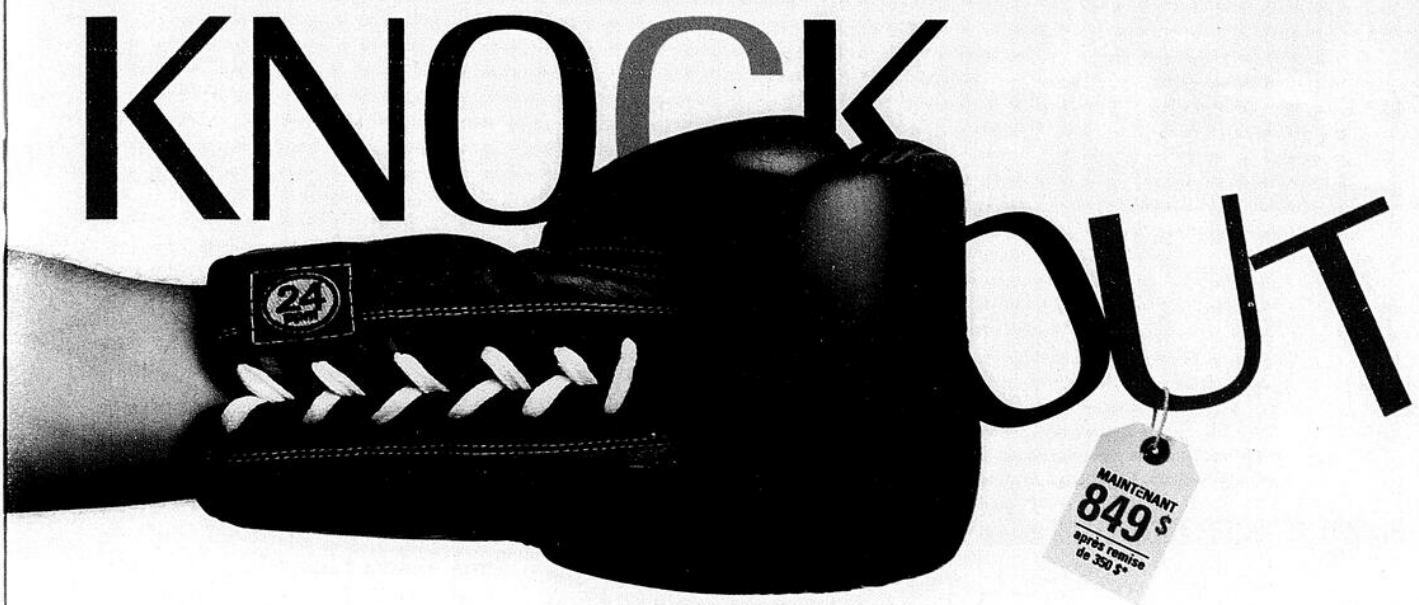
PHOTO : DENIS BERNIER

## DES OUTILS ESSENTIELS

**Pour être opérationnel sur tous les fuseaux horaires :**

- un service téléphonique à plusieurs lignes
- des logiciels de traitement multilingues
- une imprimante de qualité
- un télécopieur doté d'une ligne réservée à l'exportation
- un accès à Internet haute vitesse
- un logiciel de gestion des relations avec la clientèle
- des catalogues de produits en ligne
- un site Web adapté à la langue de la clientèle
- une base de données pour le traitement des commandes

S.L.




# L'imprimante couleur réseau Phaser® 8500 de Xerox produit des couleurs frappantes, à un prix tout en douceur. Ses concurrentes ne font tout simplement pas le poids.

## La couleur Xerox. Le bon sens commercial.

Pour rendre l'imprimante Phaser 8500 de Xerox encore plus irrésistible, nous avons réduit son prix à 849 $*, une fois appliquée la remise de 350 $. Elle offre toujours la capacité de produire jusqu'à 24 pages couleur par minute ainsi qu'un délai de sortie de la première page de seulement six secondes, soit le plus rapide de l'industrie, et une résolution éclatante de 600 ppp. Elle est dotée de fonctions de réglage du pilote, qui permettent d'ajuster les couleurs des imprimés en fonction de celles de votre écran. Et quelle endurance! Possédant l'une des capacités papier les plus élevées de sa catégorie, la Phaser 8500 est toujours en mouvement. D'utilisation et d'entretien faciles, elle offre également l'avantage d'être écologique, grâce à la technologie de l'encre solide. Cela va de soi, car elle fait partie d'une longue lignée d'imprimantes et de systèmes multifonctions couleur gagnants. Communiquez avec nous pour obtenir plus de détails. Notre petite championne vous en fera voir de toutes les couleurs.

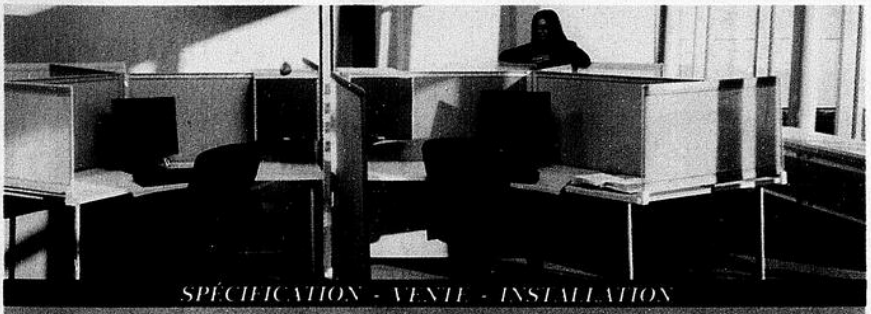
XEROX.

**Téléphone : (877) 662-9338**
**Web : xerox.com/office/1991**
**Personne-ressource : Votre revendeur local**

Technologie | Gestion des documents | Services de consultation

*Offre de durée limitée. Le prix de 849 $ après remise de 350 $ est valable pour les utilisateurs finaux qui achètent une Phaser 8500N neuve de Xerox entre le 1/4/06 et le 31/5/06. Pour les remises relatives à d'autres modèles 8500, rendez-vous à www.Xerox.com/office/rebate. Xerox doit recevoir la demande de remboursement dûment remplie et une copie de la facture datée au plus tard le 30 jun 2006. L'offre ne peut être combinée avec aucun autre programme de promotion de Xerox. Xerox postera le chèque de remise directement à l'utilisateur final admissible. Prévoir de six à huit semaines pour la livraison. Offre ouverte aux clients canadiens possédant une adresse postale valable au Canada. Les revendeurs, agents, concessionnaires, distributeurs et détaillants de Xerox sont exclus. Xerox n'assume aucune responsabilité pour le courrier en retard, perdu ou insuffisamment affranchi. Nul là où interdit. Les taxes applicables, le cas échéant, sont entièrement à la charge de l'utilisateur final.

© 2006, Xerox Corporation. Tous droits réservés. Xerox®, Phaser® et La couleur Xerox. Le bon sens commercial. sont des marques de commerce de Xerox Corporation pour lesquelles Xerox Canada ltée détient des permis d'utilisation.



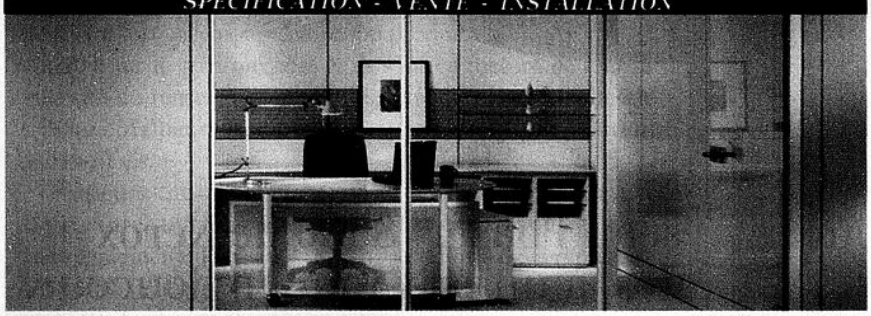

GROUPE AMEUBLEMENT
FOCUS

Le plus important distributeur indépendant de mobiliers et systèmes modulaires au Québec

- 1310 rue Nobel, Boucherville (Qc) J4B 5H3 / Tél.: 514-644-5551 / Télec.: 514-644-5555
- 3370 boul. Industriel, Laval (Qc) H7L 4R9 / Tél.: 514-644-5551 / Télec.: 450-669-2376

www.groupefocus.com

SPÉCIFICATION - VENTE - INSTALLATION



DALE·
PARIZEAU
LM

Cabinet de services financiers

NOTRE RAISON D'ÊTRE : RÉPONDRE À L'ENSEMBLE DE VOS BESOINS D'ASSURANCE

QU'IL S'AGISSE DE PROTÉGER VOTRE ENTREPRISE, VOS BIENS PERSONNELS OU VOS ACTIFS, DALE-PARIZEAU LM SAURA VOUS CONSEILLER EN MATIÈRE D'ASSURANCE.

- ASSURANCE DES ENTREPRISES
- ASSURANCE COLLECTIVE ET RENTES COLLECTIVES
- ASSURANCE DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS (SOCIÉTÉS COMMERCIALES OU SANS BUT LUCRATIF)
- ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE
- PLANIFICATION FINANCIÈRE
- ASSURANCES DE PERSONNES (VIE, ACCIDENTS, MALADIE, INVALIDITÉ, MALADIES GRAVES)
- ASSURANCES AUTOMOBILE ET HABITATION
- EXPERTISE EN RÈGLEMENT DE SINISTRES

Dale-Parizeau LM se classe parmi les plus importants cabinets de services financiers à propriété québécoise et veille aux intérêts de ses clients depuis plus de 140 ans.

GATINEAU • JONQUIÈRE • MONTRÉAL
QUÉBEC (POITRAS, LAVIGUEUR)
SHERBROOKE (DUNN-PARIZEAU)

Sans frais partout au Québec
**1 877 807-3756**

www.dplm.com

## (( EXPORTATION

ainsi que vers l'Asie et l'Europe.

Même si la langue des exportations est l'anglais, il est important qu'au moins un membre du personnel du service des affaires internationales maîtrise la langue du client. En effet, il arrive fréquemment que ce dernier parle plus ou moins bien l'anglais. « Nous devons alors contre-vérifier ce que le client a dit et lui envoyer un courriel pour être sûrs d'avoir tous compris la même chose », explique Dominique Cyr. Tous les membres de l'équipe doivent partager la même vision du développement des marchés extérieurs et être ouverts aux cultures étrangères. « Les exportateurs oublient trop souvent l'aspect humain, affirme Karl Miville-De Chêne. Ils doivent retenir qu'on les choisit, avant de choisir leur produit. » On doit adapter son approche selon le pays où l'on exporte. « Par exemple, les Japonais sont très difficiles à séduire, mais une fois qu'ils t'ont adopté, c'est pour la vie, dit-il. Les Américains, eux, t'accueillent rapidement à bras ouverts, mais ils peuvent te laisser tomber pour une différence de 25 dollars. »

CONTACTS : PME

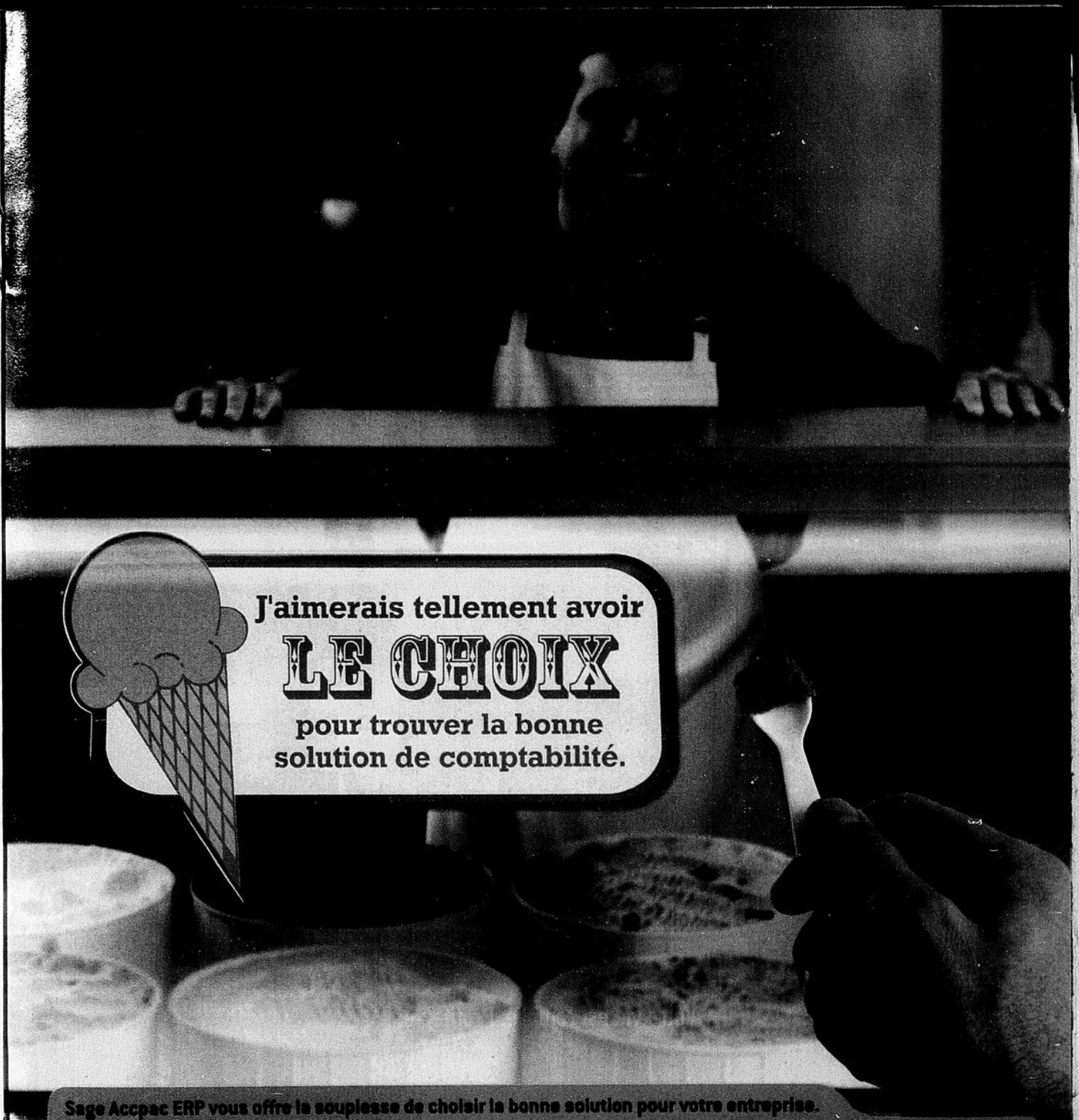
**Équipe Canada**
www.exportsource.ca

**Exportation et Développement Canada (EDC)**
www.edc.ca

**Strategis (guide Exportation)**
http://strategis.ic.gc.ca

**Délégué commercial virtuel Commerce international Canada**
www.infoexport.gc.ca/ie-fr/login.jsp

Le site Internet des transporteurs (Fedex, Purolator, etc,) fournit également une foule de renseignements sur les exportations transfrontalières.
www.purolator.com/fr
www.fedex.com/ca_french
S.L.




**Sage Accpac ERP vous offre la souplesse de choisir la bonne solution pour votre entreprise.**

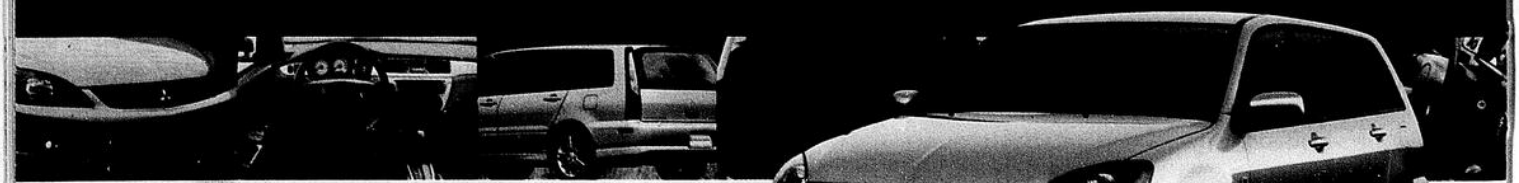
Choisir le bon logiciel de comptabilité pour votre entreprise en pleine expansion peut s'avérer être une tâche déconcertante. Nous comprenons parfaitement. Et, lorsque vos options sont limitées, vous devez souvent vous rabattre sur une solution qui n'est peut-être pas idéale pour votre entreprise. Mais, avec Sage Accpac ERP, vous bénéficiez d'un logiciel qui vous offre les choix et la souplesse voulus pour créer une solution qui répond aux besoins propres de votre entreprise. Mieux encore, Sage Accpac 100, 200 et 500 fonctionnent sans problème avec divers systèmes d'exploitation et dans diverses langues, s'adaptant à votre mode d'exploitation, pas le contraire. Si vous gérez une plus petite entreprise, pourquoi ne pas choisir Sage BusinessVision ou Simple Comptable de Sage? Pour accroître votre rentabilité et acquérir un avantage concurrentiel, choisissez le logiciel qui ira comme un gant à votre entreprise.

sage
software

**Pour en apprendre davantage, appelez au 1 866 790-0101 ou visitez sageaccpac.com**

MITSUBISHI MOTORS

Votre vie est remplie. Profitez-en.

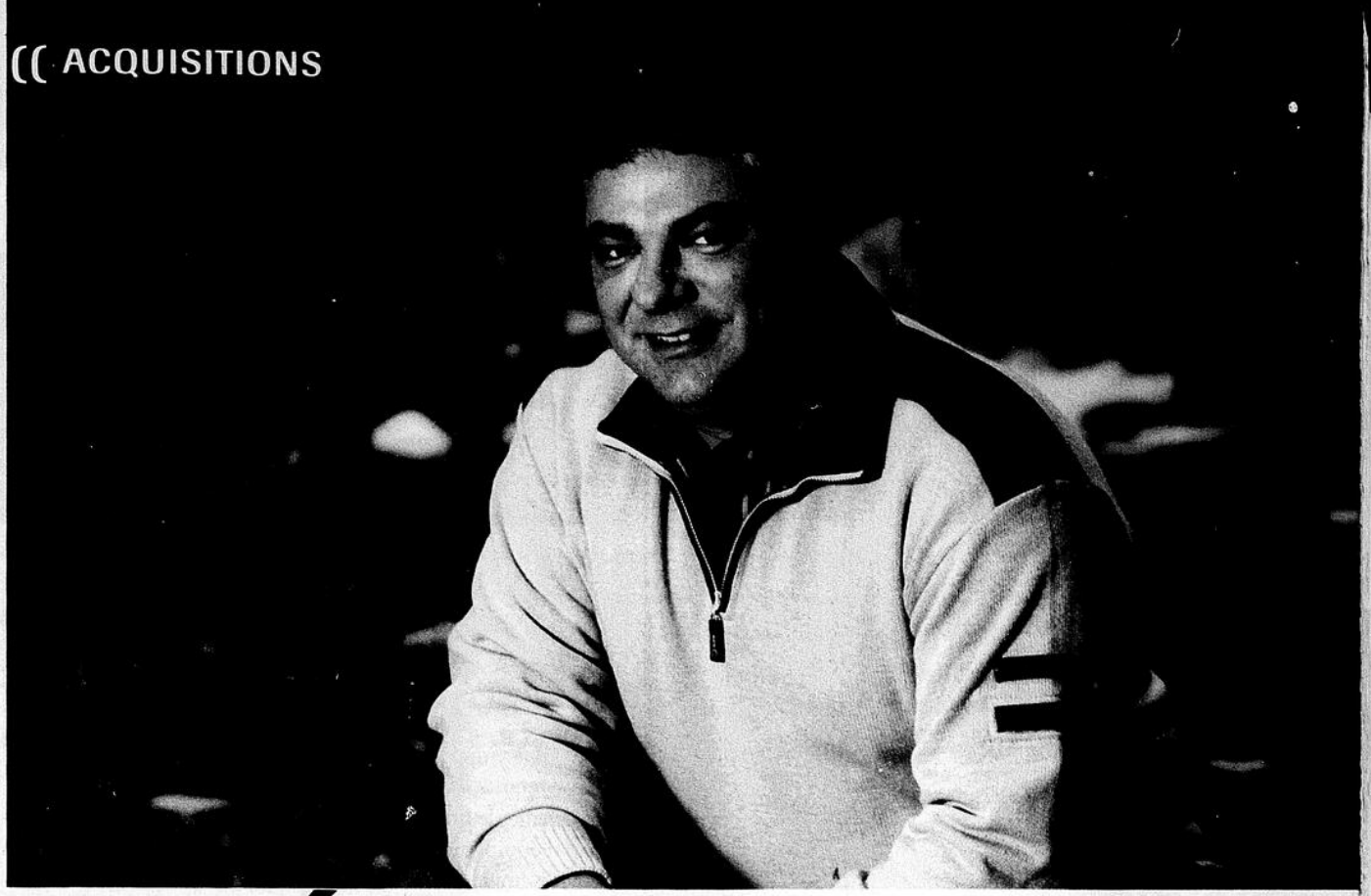


LES MEILLEURS AU MONDE 10|5|5

mitsubishicars.ca

Voici la Lancer Sportback 2006. Elle convient à votre mode de vie et à tout ce qui vient avec : les enfants, le chien, la nourriture pour chiens, l'équipement de camping, la canne à pêche, les bicyclettes, les bagages, les outils de jardinage, la glacière, ceci, cela, et sans oublier l'évier de la cuisine. Pour plus d'information, visitez mitsubishicars.ca

* L'affirmation quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur une information des fabricants concernant les véhicules des années modèles 2005 et 2006. Consultez votre concessionnaire ou visitez le site Web mitsubishicars.ca pour les modalités de la garantie et de l'assistance routière ainsi que pour d'autres détails.



Gino Ouellet, PDG de Bois BSL

# Évitez le choc des cultures

Lors d'une acquisition, l'intégration des deux équipes d'employés est cruciale. Car c'est souvent là que le bât blesse.

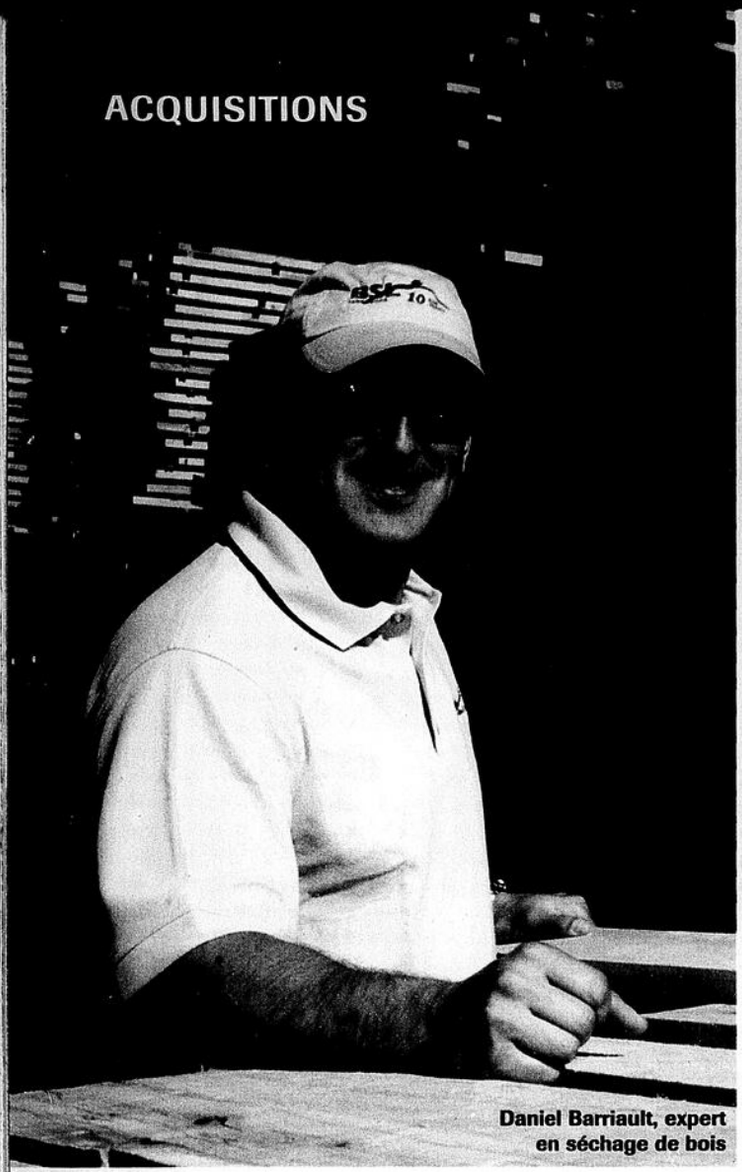
**PAR CÉLINE NORMANDIN**

Les succès de Bois BSL ne se comptent plus. Depuis sa fondation en 1995, ce fabricant de planchers de bois franc de Mont-Joli a le vent dans les voiles. Bien que le secteur du bois dans lequel elle œuvre connaisse son lot de difficultés, cette PME gère aujourd'hui huit usines où travaillent près de 300 employés. Son chiffre d'affaires n'a cessé de croître et a flirté avec les 50 millions de dollars en 2005.

Cependant, même les entreprises les plus dynamiques rencontrent leur Waterloo un jour ou l'autre. Pour Bois BSL, cela s'est passé en juillet 2003, lors de l'acquisition de Mec-Bois. Malgré plus d'un an d'efforts, l'intégration des 12 employés de Mec-Bois a déraillé et s'est soldée par le remplacement de la très grande majorité des travailleurs de l'usine.

Située à Les Méchins, Mec-Bois est une entreprise de séchage de bois déjà scié, provenant de la région. Au moment de son acquisition, elle se trouve sous la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, à peine 18 mois après avoir vu le jour. Et comme bien des PME, c'est une entreprise familiale: cinq membres de la famille des deux dirigeants travaillent dans l'usine.

Gino Ouellet, PDG de Bois BSL, décide de l'acheter. Il s'agit d'une première acquisition pour la PME de Mont-Joli qui, jusque-là, a évolué par croissance interne. « Mec-Bois répondait en tous points à nos attentes », dit-il. L'usine de séchage de bois sécurisera les approvisionnements de Bois BSL lorsque le coût de la matière ligneuse grimpera en flèche. L'achat de Mec-Bois revêt une importance d'autant plus capitale que BSL prévoit construire, en 2004, une nouvelle usine de fabrication de plancher de bois franc haut de gamme. ▶



Daniel Barriault, expert en séchage de bois

**« Se rendre à l'usine de Les Méchins équivalait presque à une punition. »**

Après avoir fait les vérifications financières d'usage, Gino Ouellet arrive à l'usine de Les Méchins la main tendue. Il achète 75 % des actions et demande à un des deux propriétaires qui possède toujours 25 % des actions restantes, de demeurer directeur de l'usine au moins un an pour assurer la transition. Les 12 employés conservent leurs emplois. « Nous avons proposé un plan de relance aux créanciers : la Caisse populaire et Développement économique du Canada. Le but était de refinancer la dette et de protéger les emplois. Nous avons par conséquent décidé de conserver les activités de séchage et de fabrication de panneaux muraux. Nous avons ajouté le délignage de bois franc, et nous avons décidé d'acheter un séchoir supplémentaire. Nous avons aussi essayé d'introduire notre politique de gestion des ressources humaines », raconte le PDG de Bois BSL.

Les changements signifient que le salaire sera dorénavant fixé en fonction de la tâche. Les employés auront aussi droit à une prime liée à la qualité du travail de leur équipe de production. Cette décision met fin à la politique du salaire fixe et égal pour tous, appliquée par l'ancienne direction. Bois BSL met aussi sur pied un comité d'employés et un comité de sécurité et santé du travail.

Pour relever le niveau de production, la direction de Bois BSL envoie sur place Daniel Barriault, son expert en matière de séchage de bois. Ce dernier se rend vite compte que beaucoup d'équipement avait été acheté à l'époque du démarrage de Mec-Bois, mais que les employés ne maîtrisaient pas encore complètement la technique du séchage. Il organise immédiatement une formation pour combler leurs lacunes.

Après une révision en profondeur des coûts, l'usine devient rapidement rentable.

## Déraillement

Tout semble aller. Gino Ouellet est confiant de voir la nouvelle filiale s'adapter dans l'année à la culture d'entreprise de Bois BSL. C'est alors que tout déraille.

Quelques mois après l'acquisition, rien ne va plus chez Mec-Bois, maintenant Bois BSL Gaspésie : après une certaine amélioration, la production stagne et l'ambiance de travail se dégrade. Malgré plusieurs tentatives, la direction de Bois BSL n'arrive pas à mettre en place les conditions salariales et les avantages sociaux qu'elle a promis. Pourquoi ? « Parce que notre façon de faire était très différente de celle des anciens dirigeants ; il s'agissait de deux cultures complètement différentes. À cause des changements qu'on apportait, cela a accroché avec les employés », dit Julie Gagné, vice-présidente aux ressources humaines de Bois BSL. Les nouveaux patrons offrent une meilleure rémunération et, en même temps, ils veulent augmenter l'efficacité au travail et la productivité de l'usine. L'intention est louable, mais, de toute évidence, le message ne passe pas. Les difficultés liées à la distance – Les Méchins est à 1 h 10 de Mont-Joli – se font également sentir. Et quand les gestionnaires de Bois BSL s'y rendent, ils ne se sentent pas les bienvenus. « Se rendre à l'usine de Les Méchins équivalait presque à une punition », avoue Julie Gagné.

L'équipe de Gino Ouellet réalise qu'elle a un grave problème de communications. De son côté, elle compte sur l'ancien propriétaire, alors directeur de l'usine, Claude Fournier, pour ▶

MIEUX CONSOMMER

POUR MIEUX PERFORMER



*Appui aux initiatives – Systèmes industriels*

# Mesurable et rentable!

Vous songez à changer ou à modifier vos procédés industriels? Le programme **Appui aux initiatives – Systèmes industriels** d'Hydro-Québec est conçu pour vous!

Ajout d'équipement plus efficace. Modernisation. Ces mesures d'économie d'énergie peuvent rapporter gros et donner à votre entreprise un nouvel élan.

**À vous de profiter de tous les avantages suivants :**

- Réduction de la période de retour sur l'investissement grâce aux appuis financiers qui peuvent dépasser 300 000 $
- Économies d'énergie pouvant dépasser un million de kilowattheures d'électricité à long terme
- Réduction des coûts d'exploitation

Maintenant, l'heure est à la réalisation!

## La compagnie Bois Rapide inc. est passée à l'action! Faites comme elle!

Bois Rapide inc., une entreprise de Pointe-Claire spécialisée dans la coupe et le laminage du bois se heurtait à des problèmes d'uniformisation de son temps de séchage. L'entreprise a donc mis sur pied un programme d'améliorations techniques, notamment l'élimination de six pompes et de quatre ventilateurs, le remplacement des échangeurs d'air et l'installation d'un nouveau refroidisseur d'eau, le tout avec le soutien d'Hydro-Québec.

Grâce à l'apport des experts d'Hydro-Québec et à un appui financier de 38 269 $, l'entreprise a pu :

- réaliser des économies annuelles d'électricité de 382 692 kWh.
- réduire sa consommation d'électricité par unité de production d'environ 55 % par année.
- augmenter sa production annuelle de l'ordre de 28 %.

Monsieur Gene Tsartolias, président de Bois Rapide inc., est clair : la contribution d'Hydro-Québec, tant sur le plan financier que sur le plan technique, est un atout précieux pour le succès d'une entreprise.

**Vous cherchez à accroître la rentabilité de votre entreprise? Vous voulez gagner la partie en efficacité énergétique? Faites comme Bois Rapide inc., communiquez sans tarder avec le représentant d'Hydro-Québec de votre région, ou consultez notre site Internet à www.hydroquebec.com/affaires.**

Hydro Québec

PME
VOTRE MAGAZINE CONSEIL

## Nos dossiers spéciaux
## À VENIR

**JUIN 2006**
- Voyages et réunions d'affaires
- Financement : les erreurs à éviter

**JUILLET-AOÛT 2006**
- La sous-traitance au service des PME

**SEPTEMBRE 2006**
- Programmes d'aide pour PME
- Vendre et acheter une entreprise

**OCTOBRE 2006**
- Action PME Magazine
- Technologies et affaires électroniques

Rejoignez les dirigeants de PME partout au Québec dans un environnement rédactionnel idéal !

Pour obtenir plus de détails, communiquez avec le Service de la publicité : 514 392-9000



transmettre de l'information aux employés. Elle ne veut pas l'écarter en s'adressant directement aux travailleurs. Mais lui, un peu désorienté par le nouveau style de gestion des nouveaux propriétaires, ne se croit pas du tout investi de ce rôle de courroie de transmission. « Avant, l'entreprise était toute petite et la communication était simple, dit-il. Eux, ils étaient plus nombreux, plus structurés. Ils avaient un service de ressources humaines qui était, je crois, responsable des communications. Je me suis tassé et je les ai laissé faire ce qu'ils voulaient faire. » Bref, les deux parties sont de bonne volonté, mais elles ne se comprennent pas. Entre les deux, les employés sont mal informés, ils sentent un manque de cohésion et ils renâclent.

« Les employés ne nous croyaient plus ; nous avions perdu notre crédibilité », dit Isabelle Pilote, coordonnatrice des ressources humaines chez Bois BSL. « Pendant un an, on a tout essayé. Rien ne fonctionnait », résume Gino Ouellet. Il doit se rendre à l'évidence : jusque-là, l'intégration est un échec.

### Le déblocage

Devant cette impasse, la direction de Bois BSL décide de racheter les 25 % d'actions restantes, toujours détenues par Claude Fournier. La transaction a lieu 15 mois après la première acquisition. ▸

À partir de ce moment, tout dé-

## Communiquez !

**Selon une enquête de la firme Crosbie & Company, 1 244 transactions ont été réalisées en 2005, au Canada, pour une valeur de 112 milliards de dollars. La popularité des fusions et des acquisitions devrait se maintenir, en raison d'un contexte favorable, soit le faible niveau des taux d'intérêt et la bonne santé financière des entreprises.**

**Mais combien d'entre elles s'avéreront des réussites ? « Le nombre de transactions qui échouent à cause d'une mauvaise gestion des ressources humaines est phénoménal », indique Jean-Pierre Mongeau, conseiller principal chez Mercer. « Parce que la transaction semble parfaite sur papier, les dirigeants croient que tout va s'aligner tout seul. Les employés ont besoin d'être informés et impliqués », ajoute Johanne Paquet, présidente d'Énigma Communications. Une fusion équivaut à bâtir une nouvelle société. On doit alors unir deux cultures d'affaires souvent très différentes.**

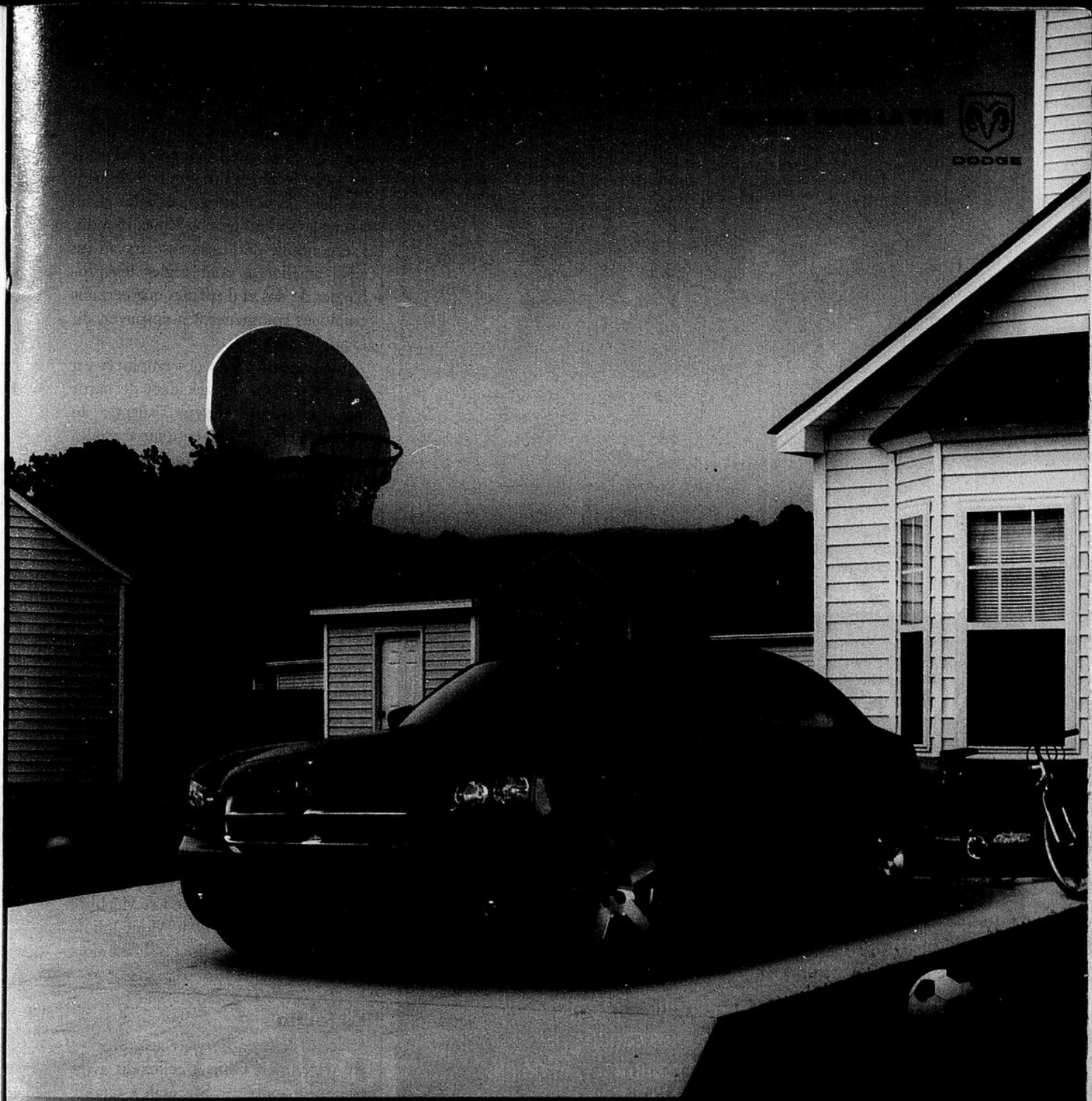
### Les experts recommandent une démarche en quatre étapes :

**1** **Faites un audit des ressources humaines parallèlement à l'audit financier, afin de définir les valeurs et les façons de faire. « On fait un inventaire de l'équipement ; pourquoi ne pas en faire un des ressources humaines », demande Johanne Paquet.**

**2** **Mettez sur pied un plan stratégique de communication, interne et externe. La direction établit un plan de communication interne des mois à l'avance. Elle prévoit quelle sera la nature des messages, qui les communiquera, à quel moment, etc. Une démarche planifiée montrera que la direction sait où elle va.**

**3** **Organisez des rencontres, des comités ou des événements réunissant des employés des deux entreprises.**

**4** **Interrogez les employés pour savoir s'ils ont l'impression que vous avez tenu vos promesses en matière de politique de rémunération, de conditions de travail ou autres avantages.**




# QUEL PLAISIR D'AVOIR DES RESPONSABILITÉS !

de *Meilleure Voiture familiale 2006* [illegible] *World of Wheels*
rendement développant [illegible]
exceptionnel pour [illegible]
option › Propulsion [illegible]
› Système de [illegible]
chez votre [illegible]

Le choix de l'éditeur

† Édition de base [illegible]
Transport [illegible]
peut venir [illegible]

bloque. Des contremaîtres et des directeurs de BSL entrent en poste à l'usine de Les Méchins et mettent finalement en place les conditions salariales et les avantages sociaux promis depuis 15 mois. L'ergonomie de l'espace de travail est aussi améliorée, pour régler les problèmes de dos et d'épaules que certains employés commencent à éprouver, dit Daniel Barriault.

Une bonne partie des employés est remplacée. D'autres décident de partir parce qu'ils ne peuvent s'adapter au modèle de production basé sur le rendement et la qualité du travail. Quatre travailleurs spécialisés sont remerciés après l'arrêt de la production de panneaux muraux. Bref, sur les 12 employés, seulement quatre demeurent en poste.

Les relations avec les employés sont également revues en profondeur. Bois BSL abolit les divisions entre la direction et les employés, et tient ces derniers informés de ses bons coups et des moins bons. La direction n'hésite pas, non plus, à s'asseoir avec eux pour savoir ce qu'ils pensent et ce qu'ils veulent. « Les demandes ne sont pas toutes acceptées, mais dans chaque cas, nous expliquons la raison du refus », dit Isabelle Pilote. Les dernières barrières sont tombées quand les employés ont pris conscience de l'importance de leur usine dans les projets de Bois BSL. Sans l'équipe de Les Méchins, les usines de Matane et de Mont-Joli ne peuvent fonctionner. Bois BSL est alors passé d'acheteur à partenaire.

## La leçon

La leçon de cette première acquisition a été dure, mais Gino Ouellet dit avoir beaucoup appris : « Si c'était à refaire, j'achèterais tout de suite 100 % des actions ». Le PDG n'hésiterait pas non plus à utiliser les services d'un expert en fusion-acquisition pour bénéficier d'un point de vue externe. « Nous n'avons pas le choix d'être performant dans le contexte économique actuel. » Aujourd'hui, les employés de Les Méchins sont fiers de faire partie d'une entreprise qui réussit comme Bois BSL. Leur assiduité est citée en exemple, à l'intérieur du groupe. « L'usine de Les Méchins est notre plus belle réussite », conclut Gino Ouellet. 300

Nous plaçons la barre encore plus haute.

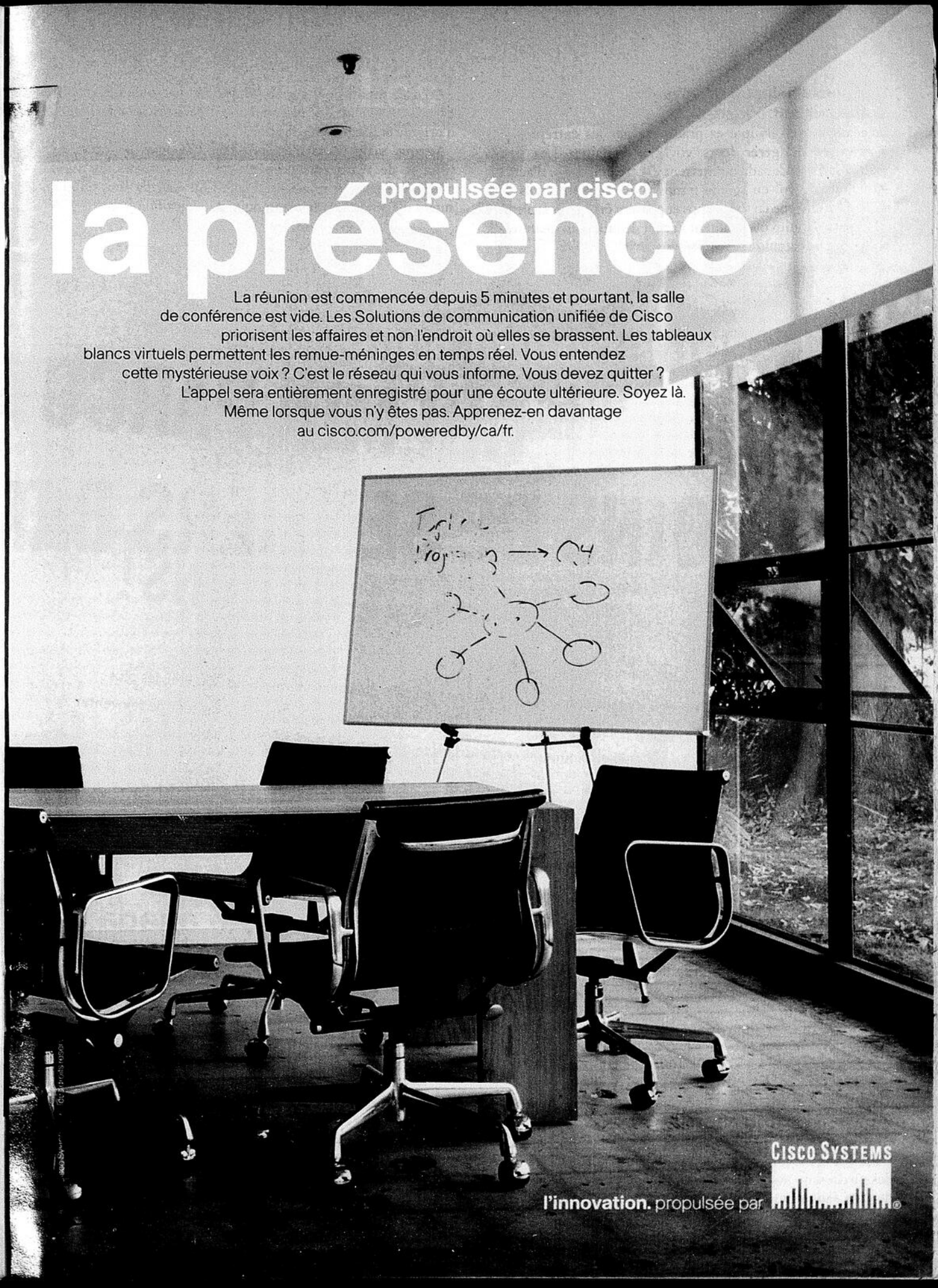
Le magazine
Managing Intellectual Property
a récemment publié les résultats de son sondage international concernant les cabinets œuvrant en propriété intellectuelle, et le cabinet Smart & Biggar a été nommé dans la catégorie « premier rang » dans tous les quatre domaines canadiens: protection des marques de commerce, litige en marques de commerce et droits d'auteur, protection des brevets et litiges en brevets.

Nous sommes fiers de cet honneur. Veuillez contacter un de nos bureaux pour plus de renseignements.

SMART & BIGGAR

smart biggar.ca

Ottawa Toronto Montreal Vancouver


propulsée par cisco.
la présence
La réunion est commencée depuis 5 minutes et pourtant, la salle de conférence est vide. Les Solutions de communication unifiée de Cisco priorisent les affaires et non l'endroit où elles se brassent. Les tableaux blancs virtuels permettent les remue-méninges en temps réel. Vous entendez cette mystérieuse voix ? C'est le réseau qui vous informe. Vous devez quitter ? L'appel sera entièrement enregistré pour une écoute ultérieure. Soyez là. Même lorsque vous n'y êtes pas. Apprenez-en davantage au cisco.com/poweredby/ca/fr.
CISCO SYSTEMS
l'innovation. propulsée par

## Une nouvelle façon de voyager s'offre aux entreprises.

Voici un moyen simple et pratique pour les entreprises de réserver et de gérer leurs voyages d'affaires. Les passes multivols d'Air Canada permettent à votre entreprise d'acheter 30 crédits de vol en même temps. Les crédits de vols sont accessibles en ligne en tout temps et peuvent être gérés facilement.

Les passes multivols facilitent l'achat de billets en quantité, et vous offre une grande flexibilité de gestion

Accédez rapidement à toute l'information : solde des crédits de vol, historique des réservations, itinéraires projetés, villes d'origine et dates de réservations.

À vous maintenant d'en profiter! Changez la façon de voyager de votre entreprise en vous procurant une passe multivol. Seules les passes multivols d'Air Canada vous offrent autant d'économies, de commodité et de flexibilité.


PLUS DE CHEMIN PARCOUR
MOINS DE SENTIERS BATTU
FÉLICITATIONS !

Air Canada est fière de s'associer à la revue PME dans le cadre de son classement des 300 PME les plus importantes du Québec. Bravo aux entrepreneurs d'ici qui, par leur travail acharné, ne cessent de réinventer chaque jour la façon de faire des affaires partout dans le monde.

C'est la révolution. Embarquez.

aircanada.com


**Qu**
**vot**
Cho
vos
passe
petit

**Con**
Chaq
vols q
déter
inscri
multi
tarifs
(pour
votre
mieux

**Rése**
Réserv
est aus
aircana
section
étapes j
Une se
billet al

**Modifi**
**et faci**
Rendez-
réservati
modificat
départ, les crédits de vol sont recrédités pour utilisation future. Toute l'information concernant votre passe multivol est enregistrée dans la section « Ma passe de vols », accessible en tout temps.

### Profitez de surclassements et d'une grande flexibilité.

Ceux qui voyagent souvent comprennent la valeur des surclassements. Profitez des avantages du tarif Latitude ou du tarif Tango Plus, selon la passe que vous aurez choisie.

avantages liés aux tarifs Tango Plus (une valeur imbattable) ou Latitude (pour une plus grande flexibilité). Ainsi, votre entreprise peut choisir le tarif qui répond le mieux à ses besoins.

### Quelle passe répond le mieux aux besoins de votre PME?

Choisissez une ou plusieurs passes multivols selon l'endroit où vos employés voyagent le plus souvent. Notre gamme de passes multivols a été élaborée pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises comme la vôtre.

# Les 300 plus importantes PME du Québec

**Le classement annuel des 300 plus importantes PME regroupe des entreprises à capitaux québécois qui comptent au maximum 300 employés. ▸**

Les entreprises sont classées selon le nombre d'employés. Elles ont répondu à un questionnaire du journal LES AFFAIRES entre novembre 2005 et avril 2006. Le tableau est aussi disponible sur le site www.lesaffaires.com et est mis à jour en temps réel.

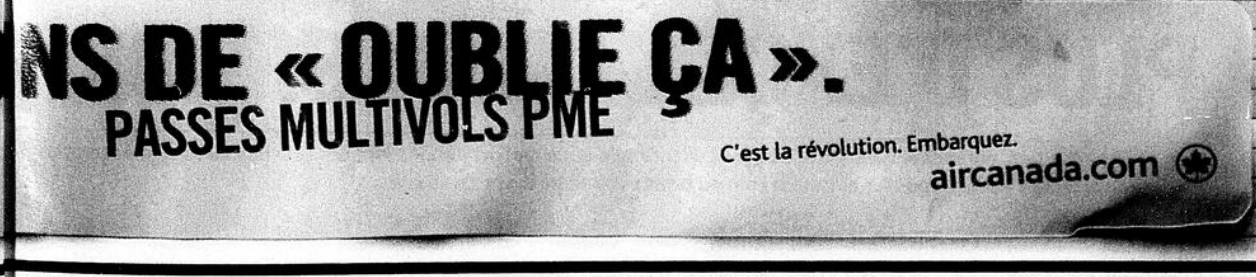
# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Coffrage Alliance | 300 | **300** | 300 | 40 000 | — | Québec (85 %), autres provinces (15 %) |
| 1 | Serres du St-Laurent (Savoura) | 300 | **300** | 300 | 19 300 | 19 300 | Québec (95 %), Nouvelle Angleterre (3 %) |
| 1 | Les Bleuets sauvages du Québec | 200 | **300** | 300 | — | — | Canada (20 %), États-Unis (25 %), Europe (20 %), Asie (35 %) |
| 1 | Société GRICS | 300 | **300** | 300 | — | — | Québec (99 %) |
| 1 | Groupe Maritime Verreault | 300 | **300** | 300 | — | — | Canada, États-Unis, Antilles, Europe |
| 1 | Rousseau Métal | 300 | **300** | 300 | — | — | Canada, États-Unis |
| 7 | Télé-Québec | 300 | **296** | 296 | — | — | Québec (100 %) |
| 8 | Codet | 295 | **295** | 250 | — | — | Canada, États-Unis |
| 8 | Le Groupe Lussier | 293 | **295** | 295 | — | — | Canada (70 %), international (30 %) |
| 8 | Servir + Soins & Soutien à domicile | 275 | **295** | 290 | — | — | Québec (98 %), Ottawa (2 %) |
| 11 | Delmar International | 235 | **293** | 171 | — | — | Canada, États-Unis, international |
| 12 | Constructions Proco | 265 | **292** | 290 | 37 075 | 37 075 | Canada (91 %), États-Unis (9 %), Cuba, Chili |
| 12 | Industries Mailhot | 225 | **292** | 204 | — | — | Canada (67 %), États-Unis (30 %), Mexique (3 %) |
| 14 | Groupe Gravel Automobiles | 282 | **291** | 291 | — | — | Québec (100 %): Montréal, Rive-Sud |
| 15 | Fernand Dufresne | 244 | **290** | 290 | 165 000 | 165 000 | Québec (Centre et Est) (100 %) |
| 15 | Cabinet de relations publiques NATIONAL | 275 | **290** | 97 | 60 000 | 17 700 | Canada, New York, Londres (G.-B.) |
| 15 | Groupe Bois BSL | 300 | **290** | 290 | — | — | Canada, États-Unis, Irlande, Angleterre |
| 18 | Aliments Asta | 275 | **285** | 285 | 140 000 | — | Québec (50 %), autres provinces (11 %) |
| 19 | Croix Bleue / Canassurance | 265 | **282** | 261 | 148 506 | 124 363 | Québec, Ontario et Provinces de l'Atlantique |
| 20 | Groupe Macyro | 280 | **280** | 210 | 37 211 | 19 007 | Canada (51 %), États-Unis (49 %) |
| 21 | Industries Canatal | 300 | **277** | 277 | 96 000 | 96 000 | Canada, États-Unis |
| 22 | Industries Keystone (1970) | 318 | **276** | 264 | 32 468 | 32 468 | Canada (56 %), États-Unis (44 %) |
| 23 | Laboratoire médical Biron | 235 | **275** | 275 | 19 800 | 19 800 | Québec (100 %) |
| 23 | Coop techn. ambulanciers Montérégie | 275 | **275** | 275 | 17 778 | 17 778 | Région de la Montérégie (100 %) |
| 23 | MEP Technologies | 225 | **275** | 275 | — | — | Québec (5 %), Ontario (5 %), États-Unis (85 %) |
| 23 | Prommel | 275 | **275** | 250 | — | — | Québec (72 %), Ontario (18 %) |
| 27 | Transport Jacques Auger | 342 | **271** | 206 | 37 200 | 29 800 | Québec (75 %), Ontario (19 %), Maritimes (3 %) |
| 28 | Verrier Paquin Hébert | 270 | **270** | 270 | 20 000 | 20 000 | sept villes au Québec (100 %) |
| 28 | Gagnon & Fils (E.) | 270 | **270** | 270 | — | — | États-Unis, Japon, Canada |
| 30 | Glendyne | 269 | **269** | 269 | 20 366 | 400 | Europe (85 %), Ontario (7 %), États-Unis (7 %), Québec (1 %) |
| 30 | J. Houle et Fils | 268 | **269** | 265 | — | — | Canada, États-Unis, Japon, Mexique, Europe de l'Est |
| 32 | Industries Amisco | 318 | **266** | 266 | 44 120 | 44 120 | Canada (30 %), États-Unis (70 %) |
| 33 | Pintendre Autos | 271 | **261** | 261 | 31 200 | 31 200 | Québec (94 %), Maritimes (5 %), États-Unis (1 %) |
| 34 | Gestion Montemurro | 260 | **260** | 260 | 201 819 | 155 400 | Québec (77 %), Ontario (23 %) |
| 34 | Boralex | 250 | **260** | 107 | 108 696 | — | Canada, États-Unis, France |
| 34 | Entreprises Maska-Laforo | 260 | **260** | 260 | 49 500 | 49 500 | Canada (38 %), États-Unis (60 %) |
| 34 | Groupe Technisol | 225 | **260** | 245 | 20 000 | 19 500 | Québec (96 %), Nouveau-Brunswick (4 %) |
| 38 | Med-I-Pant | 210 | **258** | 194 | — | — | Amériques N. et S., Europe, Australie, Nouvelle-Zélande |
| 39 | Aliments Encore Gourmet | 244 | **255** | 255 | 90 000 | 90 000 | Amérique du Nord et du Sud, Royaume-Uni |
| 39 | Potvin & Bouchard | 255 | **255** | 255 | — | — | Région du Saguenay–Lac-St-Jean (100 %) |
| 41 | Messageries de presse Benjamin | 250 | **250** | 200 | 116 631 | 104 797 | Québec (89 %), Ontario (4 %) |
| 41 | Pélican international | 225 | **250** | 250 | 35 000 | 35 000 | Canada (20 %), États-Unis (75 %), Europe (5 %) |
| 41 | Tecsys | 224 | **250** | 132 | 29 726 | 3 401 | Canada (49 %), États-Unis (50 %) |
| 41 | Breton, Banville & Associés | 220 | **250** | 250 | 25 000 | 22 500 | Québec (90 %) |
| 41 | Datran Estrie | 250 | **250** | 250 | 25 000 | 25 000 | Canada (10 %), États-Unis (90 %) |


PLUS DE « PRÉPARE-TOI ». MO

En une seule transaction, obtenez plusieurs crédits de vol aller simple et la souplesse d'en faire profiter jusqu'à huit de vos employés.
Rendez-vous sur aircanada.com ou passez voir votre agent de voyages.

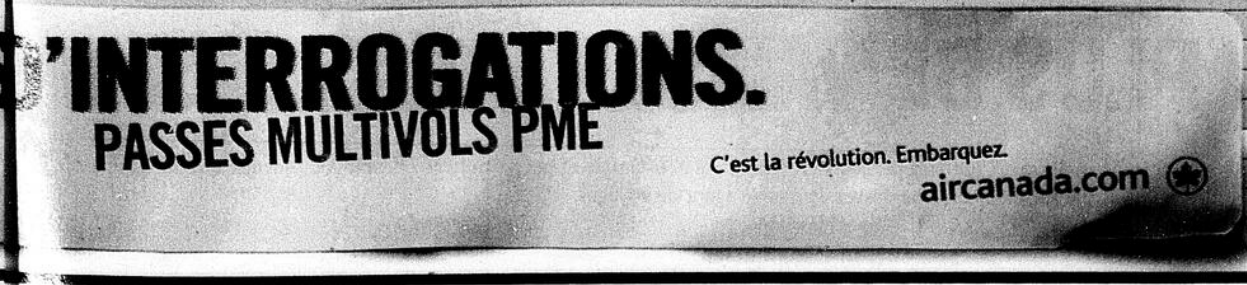
| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Entrepreneur en construction, structures de béton | Cadres de l'entreprise | Location Universelle, ALLunique Systèmes, Linden-Comansa | 1 |
| Production de tomates de serre | Gr. Gosselin Gestion (50 %), Somesco, Gestion GBGF | Portneuf, Danville (2), Ham-Nord, Ste-Marthe, St-Janvier | 1 |
| Production de bleuets sauvages, canneberges, gourganes | Producteurs de bleuets du Saguenay–Lac-St-Jean | Usine de congélation (St-Bruno et Newport), Fruits Bleus | 1 |
| Conception de logiciels administratifs et pédagogiques | Commissions scolaires du Québec | M2e solutions (secteur municipal) | 1 |
| Réparation, construction et transformation de navires | Denise Verreault, Richard Beaupré (ensemble 100 %) | Verreault Navigation, Équipements Verreault | 1 |
| Fabrication de systèmes de rangement en métal | Actionnaires multiples | Aucune | 1 |
| Programmation, production et télédiffusion | Gouvernement du Québec | Aucune | 7 |
| Vêtements de sport et de travail pour hommes | Famille Audet (100 %) | Aucune | 8 |
| Vente de camions et de pièces usagées pour camions | Famille Lussier (100 %) | 5 filiales | 8 |
| Réseau de soins à domicile, médecine du travail | Normand Laurin (60 %) | Réseau de dix franchises dont huit corporatives | 8 |
| Agent en douane et transitaire international | Harrison Cutler (75 %), Mike Wagen (25 %) | Aucune | 11 |
| Construction, fabrication de structures métalliques | M. Toupin, R. Martin, J.-P. Gagnon, C. Bouchard | Structures CPI inc. | 12 |
| Fabrication de vérins hydrauliques | Yvan Morin (100 %) | Divisions en Alberta, en Ontario, aux États-Unis, au Mexique | 12 |
| Concessionnaire automobile | Jean-Claude Gravel (100 %) | 6 concessionnaires dans la région de Montréal | 14 |
| Postes d'essence et dépanneurs, mazout | Pierre Dufresne, Jacques Dufresne | Transport Norcité | 15 |
| Services complets de communication | Luc Beauregard et les principaux cadres | Aucune | 15 |
| Fabricant de planchers de bois franc pré-vernis | Gestion Gino Ouellet (100 %) | B. Nordex, B. BSL Gaspésie, B. BSL Matane, B. BSL Énergie | 15 |
| Usine de transformation de porc | Gestion Jacques Poitras inc. (100 %) | Aucune | 18 |
| Assurance de personnes, assurance multirisques | Société de secours mutuel | Corp. fin. Canassurance, Canassur. Cie d'Ass., CanAssistance | 19 |
| Fabr. de murs-rideaux, vitrerie, portes, panneaux, vente | Shenkman (28 %), Marc Lefrançois (22 %) | Gamma Industries, Construction MYO | 20 |
| Fabrication d'éléments de charpentes métalliques | Ralph Poulin, Fonds FTQ | Aucune | 21 |
| Fabrication de vêtements pour femmes | Leonard Miller, FSTQ | Modes French Dressing inc., French Dressing Jeanswear inc. | 22 |
| Laboratoire d'analyses médicales, lab. du sommeil | Famille Biron (100 %) | 120 centres de prélèvements, Apnair (soins du sommeil) | 23 |
| Transport ambulancier | 275 membres | Aucune | 23 |
| Atelier de tôlerie de haute précision | Armand Afilalo (100 %) | Aucune | 23 |
| Arrimage, production, distribution de produits chimiques | Industries P. Paquin (100 %) | 8 filiales | 23 |
| Transport de produits pétroliers en vrac | Gestion Jacques Auger (100 %) | 3 filiales | 27 |
| Comptabilité, planif. financière, analyse de production | 26 associés | Aucune | 28 |
| Chair de crabe, crabe en sections | 5036 Canada inc. | E.G.F. inc. | 28 |
| Production d'ardoises à toitures | 970414-3540 Qc (51 %), Fonds solid. FTQ (32,8 %) | Aucune | 30 |
| Fabr. de charpente de bâtiments, équipement de ferme | Famille Houle (81 %), employés (19 %) | Aucune | 30 |
| Conception et fabrication de mobilier résidentiel | Gestion Martin Poitras (44 %) | Aucune | 32 |
| Distribution de pièces d'autos, camions, motocyclettes | Francis Carrier (55 %), Bruno Carrier (25 %) | Allie-Pintendre (Montréal) | 33 |
| Grossiste en alimentation | Santo Montemurro (60 %), R. Cloutier (20 %) | A. de la Chevrotière, Delicana N. O. (50 %), Proximedia | 34 |
| Centrales de production d'énergie thermique | Cascades (43 %), E. Kernaghan (17,10 %) | 27 filiales | 34 |
| Fabrication et vente de poulies industrielles | Yvon Fortier (71,18 %), Fonds FTQ (28,82 %) | Fonderie industrielle Laforo, Poulies Maska inc. | 34 |
| Contrôle qualitatif des matériaux, géotechnique | 9 actionnaires principaux | 8 filiales | 34 |
| Fabrication de vêtements et literie pour institutions | Auiyam Friedman, David Arditi, David Schreiner | Aucune | 38 |
| Production d'épices, de nouilles ramen et de soupes | Mark Goldman (20 %), Manouch Ilkhani (20 %) | Aucune | 39 |
| Distributeur de matériaux, quincaillerie et fournitures | Bousix inc.(100 %) | 5 centres de rénovation, 1 centre de distribution | 39 |
| Distribution de magazines, journaux, livres | Famille Benjamin (100 %) | N.Y. Periodical Distributors, Northwest News, RGA Métal | 41 |
| Fabrication d'embarcations légères en polyéthylène | Christian Élie, Antoine Élie | Aucune | 41 |
| Conception et implantation de logiciels | Famille Brereton (39 %), actionnaires multiples | Tecsys US inc., Tecsys Europe | 41 |
| Ingénierie : énergie, électrotechnologie, instrumentation | Réjean M. Breton, J.-L. Banville, M. Brisson | Bureau à Montréal | 41 |
| Traitement de surfaces sur plastique et composite | Marcel Lepage (82 %), Invest. Desjardins (18 %) | Datran Bas-Saint-Laurent inc., Datran 3D inc. | 41 |

# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 41 | **ADS** | 0 | **250** | 248 | — | — | Amériques N. et S., Europe, Moyen-Orient, Afrique, Asie |
| 41 | **Groupe Alfid** | 250 | **250** | 250 | — | — | Québec |
| 41 | **Aspasie** | 250 | **250** | 250 | — | — | États-Unis, Europe, Amériques centr. et S., Japon |
| 41 | **Avestor** | 250 | **250** | 250 | — | — | Amérique du Nord |
| 41 | **Coop forestière Laterrière** | 250 | **250** | 250 | — | — | Québec (100 %) |
| 41 | **Groupe Delom** | 230 | **250** | 250 | — | — | Québec (93 %), Ontario (7 %) |
| 41 | **Gr. manufacturier d'ascenseurs Global Tardif** | 250 | **250** | 250 | — | — | Canada |
| 41 | **Groupe Solotech** | 250 | **250** | 250 | — | — | Amériques du Nord et du Sud, Europe |
| 54 | **CTAQ [Coop techn. ambulanciers Québec]** | 246 | **248** | 248 | — | — | Région de Québec, Saguenay, Charlevoix, Laurentides |
| 55 | **Calko (Canada)** | 260 | **245** | 245 | — | — | Canada, États-Unis |
| 56 | **Entreprises Michel Corbeil** | 244 | **244** | 240 | 54 000 | — | Canada (25 %), États-Unis (75 %) |
| 56 | **Fednav** | 244 | **244** | 138 | — | — | International |
| 58 | **Coop des consommateurs de Rimouski** | 238 | **243** | 243 | 41 013 | 41 013 | Région de Rimouski |
| 58 | **Bain Ultra** | 217 | **243** | 243 | — | — | États-Unis, Canada |
| 60 | **Cabcor** | 117 | **242** | 242 | 28 000 | 9 000 | Québec (32 %), Ontario (1 %), États-Unis (67 %) |
| 61 | **Coop forestière de Petit-Paris** | 254 | **240** | 240 | 26 481 | 26 481 | Québec (100 %) |
| 61 | **Boulangerie St-Méthode** | 325 | **240** | 240 | — | — | Québec (100 %) |
| 63 | **Logibec Groupe informatique** | 201 | **239** | 196 | 31 819 | 27 770 | Canada |
| 63 | **Dale-Parizeau LM** | 239 | **239** | 239 | — | — | Québec |
| 63 | **Décors de maison Commonwealth** | 300 | **239** | 237 | — | — | Canada, États-Unis |
| 66 | **CoFoMo** | 194 | **235** | 235 | 23 800 | 23 800 | Québec (100 %) Montréal et ville de Québec (100 %) |
| 67 | **Avior Produits Intégrés** | 210 | **234** | 234 | 19 988 | 19 988 | Canada (82 %), États-Unis (10 %), Europe (8 %) |
| 67 | **PATLQ (Prog. d'anal. troupeaux laitiers Qc)** | 214 | **234** | 234 | 16 000 | — | Québec (100 %) |
| 69 | **Souris Mini** | 170 | **232** | 232 | — | — | Québec |
| 70 | **La Petite Bretonne** | 150 | **231** | 231 | — | — | Québec, Ontario, Maritimes, États-Unis |
| 71 | **Groupe Fertek** | 235 | **230** | 216 | 58 332 | 58 332 | Québec, (50 %), Ontario (19 %) |
| 71 | **Laval Fortin** | 200 | **230** | 200 | 28 000 | 27 000 | Québec (100 %) |
| 71 | **A2M Pensée et Mouvement artificiels** | 150 | **230** | 230 | 17 000 | — | États-Unis (100 %) |
| 71 | **Serv. préhospitaliers Laurentides–Lanaudière** | 215 | **230** | 230 | 14 000 | 14 000 | Laurentides et Lanaudière (100 %) |
| 71 | **Fourgons Transit** | 230 | **230** | 230 | — | — | Canada |
| 76 | **Rotobec** | 218 | **226** | 217 | 36 026 | 5 029 | Canada (52 %), États-Unis (45 %) |
| 76 | **Équipement Boni** | 150 | **226** | 224 | — | — | Canada |
| 78 | **RAD International** | 215 | **225** | 225 | 30 600 | 30 600 | Québec (40 %), États-Unis (52 %) |
| 78 | **Sixpro** | 225 | **225** | 225 | 12 200 | 12 200 | Québec (100 %) |
| 78 | **Cadres Columbia** | 300 | **225** | 225 | — | — | Canada, États-Unis |
| 78 | **Les Hebdos montérégiens** | 175 | **225** | 225 | — | — | Rive-Sud et Montérégie (100 %) |
| 78 | **Les Parquets Dubeau** | 226 | **225** | 220 | — | — | Canada, États-Unis |
| 83 | **Opron** | 221 | **221** | 87 | 50 338 | 24 500 | Québec (49 %), autres provinces (51 %) |
| 84 | **Neilson** | 282 | **220** | 220 | 120 531 | 120 531 | Québec (100 %) |
| 84 | **Ben Deshaies** | 205 | **220** | 220 | 116 000 | 116 000 | Québec (75 %), Ontario (15 %) |
| 84 | **Groupe Procycle** | 329 | **220** | 130 | 60 000 | — | Canada (81 %), États-Unis (16 %), Europe (3 %) |
| 84 | **Ouellet Canada** | 208 | **220** | 205 | 43 997 | 27 100 | Québec (62 %), Canada (31 %), États-Unis (5 %) |
| 84 | **Biogénie** | 220 | **220** | 170 | 43 000 | 19 000 | Québec (50 %), autres provinces (35 %) |
| 84 | **Solaris Québec** | 231 | **220** | 220 | 40 000 | 35 000 | Québec (88 %), États-Unis (12 %) |
| 84 | **Locweld** | 275 | **220** | 180 | 25 015 | 7 097 | Québec (28 %), États-Unis (42 %) |

| ERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Conception, commercialisation de matériaux composites | P. Drouin (22 %), CDP Cap. d'Amér. (12 %), R. Drouin | Texel, Solmax-Texel Géosynthétiques | 41 |
| Immobilier, courtage, construction, sécurité, hypothèques | Jean-Jacques Laurans | 7 filiales | 41 |
| Nuanciers de coloration capillaire, impression | Gaston Gélinas et Nicole D. Gélinas (50 % chacun) | Plastifil | 41 |
| Fabrication de batteries | Kerr-McGee Stored P., Hydro-Qc IndusTech (50 % chac.) | Aucune | 41 |
| Rabotage, séchage, opérations forestières | 160 membres | Aucune | 41 |
| Fabrication d'équipement électromécanique industriel | Gestion Echo inc. (88 %), Gestion A2D (12 %) | 4 filiales | 41 |
| Fabricant d'ascenseurs | François Tardif (100 %) | Aucune | 41 |
| Location et vente d'équipement de son, d'éclairage, vidéo | Denis Lefrançois | S. Multimedia, S. Location, S. International, S. Installation | 41 |
| Service ambulancier | 248 membres | Transport Interplus, Institut d'ambulance du Québec | 54 |
| Fabr. de cordons tressés, courroies, galons, lacets, rubans | Calvert Kogan (100 %) | Aucune | 55 |
| Manufacturier d'autobus d'écoliers et commerciaux | Michel Corbeil, employés et autres | Corbeil International | 56 |
| Transport océanique de cargaisons commerciales | L.G. Pathy et famille (100 %) | Fednav Intern., Canarctic Shipping, Terminus marit. fédéraux | 56 |
| Produits d'alimentation, vente d'essence | 11 000 membres | 2 marchés d'alimentation, 2 dépanneurs | 58 |
| Fabr. de baignoires thérapeutiques et douches à jets d'air | Henry Brunelle (100 %) | Aucune | 58 |
| Fabrication d'armoires de cuisine et de salle de bain | Yves Gagnon | Denla inc., Cuisine Idéale inc. | 60 |
| Exploitation et distribution de bois de sciage, bois à pâte | 136 membres | Produits forestiers Petit-Paris | 61 |
| Boulangerie de pain santé | Famille Faucher (100 %) | Boulangerie Demers, Boulangerie Marchand | 61 |
| Développ. de systèmes d'information (secteur de la santé) | Claude Roy (44,2 %), actionnaires multiples. | Groupe Visiontronique, Gerisoft, Guichet Santé | 63 |
| Services financiers, ass. de dommages et de personnes | Gestion LaGarde Massicotte (100 %) | DPLM Ontario; divisions: Poitras, Lavigueur, Dunn-Parizeau | 63 |
| Confection de coussins et literie | Saul Levenson, Harvey Levenson (100 %) | Aucune | 63 |
| Serv. conseils en orientation stratégique en développement | 9115-9095 Québec inc. (holding à 100 %) | Aucune | 66 |
| Détails, assemblages en feuilles de métal et composites | Stephen Kearns, FTQ, Banque de développ. du Canada | Aucune | 67 |
| Laboratoire d'analyse du lait, expertise, services-conseils | Fédération des producteurs de lait (52 %) | Aucune | 67 |
| Conception et fabrication de vêtements pour enfants | Michel et Annie Bellevance, Steeve Beaudet | Aucune | 69 |
| Fabrication de viennoiseries | Famille Bohec | Aucune | 70 |
| Fabr. fil d'acier, treillis métalliques, accessoires pour béton | Michel Tassé | Numesh, Échafauds Plus, Métal Tech-Oméga, Omega II | 71 |
| Construction, services d'entretien | Groupe d'employés | Aucune | 71 |
| Développement de jeux vidéo | Rémi Racine et gest. (60 %), Fondaction, Desjardins | Aucune | 71 |
| Services ambulanciers | Lise Goyer (51 %), Fiducie de l'AutreRive (49 %) | Ambulances Goyer | 71 |
| Fabrication de boîtes de camions pour transport | Suzanne Leclair et Louis Leclair (100 %) | Aucune | 71 |
| Fabrication d'équipement forestier et industriel | Famille Marcel Cayouette (majoritaire) | Rotobec USA, Rotobec West | 76 |
| Fabr. de systèmes d'entreposage lourd et de mobilier | Jacinthe Majeau (100 %) | Aucune | 76 |
| Fabrication d'équipement de manutention de grains | Michel (51 %) et Hélène (29 %) Potvin, fid. familiale (20 %) | Gregson Technologie, RAD Equipments, RAD Technologie | 78 |
| Revêtement et plastification des métaux | Richard Bourbeau (35 %), Laurent Joyal (32 %), Mégapro | Aucune | 78 |
| Fabr. d'accessoires de salle de bain, cadres pour tableaux | Neil Mintz (100 %) | Aucune | 78 |
| Journaux hebdomadaires, nouvelles locales | Michel Auclair (100 %) | 14 publications | 78 |
| Fabrication de planchers de bois franc pré-vernis | David Lauzon | Aucune | 78 |
| Entrepreneurs généraux : institutionnel, public, commerc. | 167833 inc., 167834 Canada inc., 2955199 Canada inc. | 5 filiales | 83 |
| Entreprise de construction | Placements FAVA (100 %) | Aucune | 84 |
| Distribution de produits alimentaires, non alimentaires | Entr. R. Deshaies, Entr. Jolades, FPPR (33 % chacun) | Aucune | 84 |
| Fabr. bicyclettes, équipement de conditionnement physique | Gestion Pro-Velo (Famille Dutil) (100 %) | Bodyguard, Rocky Mountain Bicycles, Cie can. de cycles | 84 |
| Fabrication d'appareils de chauffage électrique | R. Beaulieu (80 %) | Shenyang Ouellet Electrical Heater Industrial Co. | 84 |
| Services intégrés de décontamination de sites industriels | B. Cyr, J.-L. Sansregret, Accès Cap. Qc, Fonds Alterimvest | Solution EAS, Bio. Europe, Bio. Site Remediation, Bio. Corp. | 84 |
| Fabrication de portes et fenêtres en PVC | Serge Chalifour (100 %) | Solaris International, Solaris Export | 84 |
| Fabr. charpentes métalliques pour le transport de l'énergie | Maurice et Michael Cyr, Ernst et Peter Rahn, M. Bienvenu | Locweld Cornwall | 84 |

# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

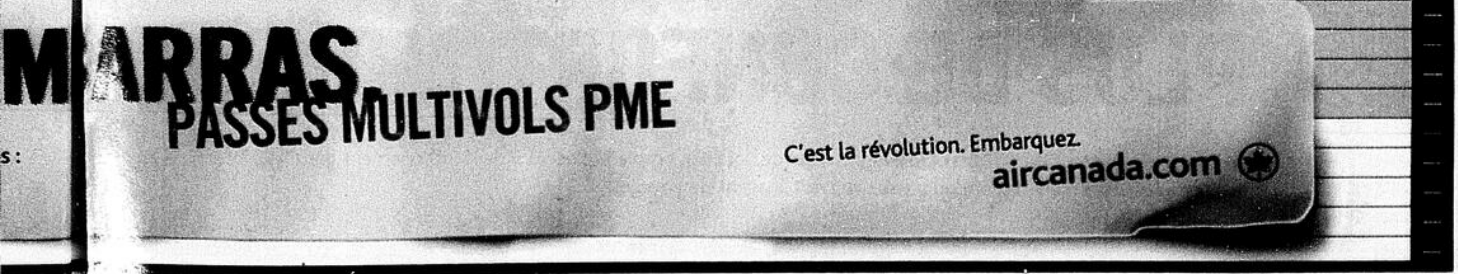
| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 84 | **Facilité Informatique** | 220 | **220** | 188 | 22 000 | 14 000 | Québec (70 %), Europe (27 %), États-Unis (3 %) |
| 84 | **Aliments Lesters** | 210 | **220** | 210 | — | — | Québec (76 %), Ontario (20 %) |
| 84 | **AXIMA Services** | 200 | **220** | 220 | — | — | Québec (100 %) |
| 84 | **FilSpec** | 240 | **220** | 220 | — | — | Canada, États-Unis, Europe |
| 84 | **Groupe Marcelle** | 220 | **220** | 200 | — | — | Canada, États-Unis |
| 96 | **Centres dentaires Lapointe** | 180 | **215** | 215 | 22 000 | 22 000 | Québec (100 %) |
| 97 | **Unicoop, coopérative agricole** | 216 | **213** | 213 | 93 390 | 93 390 | Québec (100 %) |
| 98 | **Centre d'interaction Proximédia** | 200 | **211** | 211 | — | — | Canada |
| 98 | **Rayonese Textile** | 211 | **211** | 211 | — | — | Amérique du Nord |
| 100 | **Produits de métal Vulcain** | 200 | **210** | 210 | 28 000 | 19 500 | Québec (70 %), États-Unis (30 %) |
| 100 | **Amerispa** | 175 | **210** | 210 | 8 500 | 8 500 | Sept villes au Québec |
| 102 | **Les Vergers Leahy** | 190 | **209** | 209 | 59 845 | 59 845 | Québec (26 %), Canada (33 %), États-Unis (40 %) |
| 102 | **Logiflex** | 210 | **209** | 209 | — | — | Québec (45 %), États-Unis (50 %) |
| 102 | **Maison Laprise** | 180 | **209** | 209 | — | — | Québec |
| 105 | **KanwalGroup** | 250 | **206** | 206 | — | — | Canada, États-Unis |
| 106 | **Groupe Familiprix** | 200 | **205** | 205 | 493 700 | 493 700 | Québec (100 %) |
| 106 | **Meuble Idéal** | 245 | **205** | 205 | — | — | Québec (55 %), autres provinces (35 %) |
| 106 | **Planchers Mercier** | 255 | **205** | 205 | — | — | Québec, Canada et États-Unis |
| 109 | **J.-P. Lessard Canada** | 235 | **203** | 200 | 47 744 | 45 838 | Québec (96 %) |
| 110 | **Forensic Technology WAI** | 245 | **201** | 143 | 37 000 | — | États-Unis (50 %), Europe (20 %) |
| 111 | **Coopérative Forestière du Nord-Ouest** | 200 | **200** | 200 | 48 427 | 48 427 | Québec (100 %) |
| 111 | **Bouchons MAC** | 190 | **200** | 150 | 41 000 | 27 000 | Québec (28 %), Ontario (21 %) |
| 111 | **J.-B. Deschamps** | 193 | **200** | 160 | 25 000 | 25 000 | Québec (92 %), Ontario (1 %), États-Unis (5 %) |
| 111 | **Cyzotrim** | 250 | **200** | 200 | 5 500 | 5 500 | Québec (100 %) |
| 111 | **A & D Prévost** | 200 | **200** | 200 | — | — | Québec (80 %), États-Unis (10 %) |
| 111 | **BuroPLUS, division de Novexco** | 200 | **200** | 200 | — | — | Québec, Ontario, Provinces de l'Atlantique |
| 111 | **C.-J. Grenier** | 200 | **200** | 200 | — | — | Canada, États-Unis |
| 111 | **CROP Recherche Marketing Sondage** | 180 | **200** | 200 | — | — | Canada, États-Unis |
| 111 | **Dinec** | 200 | **200** | 200 | — | — | Canada, États-Unis |
| 111 | **Emballage Saint-Jean** | 185 | **200** | 190 | — | — | Canada, États-Unis |
| 111 | **Entreprises Microtec** | 182 | **200** | 195 | — | — | Québec (90 %), Ontario (9 %) |
| 111 | **Mégaburo** | 200 | **200** | 200 | — | — | Québec (100 %) |
| 111 | **Le Meuble Villageois** | — | **200** | 200 | — | — | Amérique du Nord |
| 111 | **Montel** | 200 | **200** | 200 | — | — | Québec (20 %), Canada (10 %), États-Unis (60 %) |
| 111 | **P.H. Tech** | 195 | **200** | 190 | — | — | Canada, États-Unis, Europe, Asie |
| 111 | **Tremcar** | 100 | **200** | 180 | — | — | Canada, États-Unis |
| 127 | **Bestar** | 183 | **199** | 199 | — | — | Canada, États-Unis, Mexique |
| 128 | **Portes Lemieux** | 140 | **197** | 197 | 41 500 | 200 | États-Unis (100 %) |
| 129 | **Termaco** | 160 | **195** | 195 | — | — | Est du Canada, États-Unis |
| 129 | **Les Tourbières Lambert** | 195 | **195** | 195 | — | — | Amérique, Asie, Moyen-Orient |
| 131 | **INO [Institut national d'optique]** | 176 | **193** | 193 | 28 500 | 28 500 | Québec (51 %), États-Unis (19 %), |
| 132 | **Warnex** | 165 | **192** | 187 | 18 273 | 10 983 | Canada (60 %), États-Unis (29 %), Europe (2 %) |
| 132 | **Neurochem** | 165 | **192** | 180 | — | — | Canada |
| 134 | **Coopérative agricole des Bois-Francs** | 163 | **191** | 191 | 91 070 | 91 070 | Québec (100 %) |
| 134 | **Garaga** | 130 | **191** | 146 | — | — | Canada, États-Unis, Amériques centr. et S., Moyen-Orient |

| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Conseils informatiques, développement de systèmes | Gary Butler (50 %), Nathalie Gonnet (50 %) | Aucune | 84 |
| Transformation de la viande, viande fumée, charcuterie | Moe Lester, Bonnie Lester, Henry Mizrahi | Aucune | 84 |
| Gestion technique des équipements électromécaniques | SITQ (50 %), Axima Services SA (50 %) | Plenum | 84 |
| Fabrication de fils spécialisés synthétiques ou naturels | Cie Gestion (53 %), employés (17 %), cadres (17 %) | Aucune | 84 |
| Fabrication de produits de maquillage et cosmétiques | Investissements MBVH (100 %) | Aucune | 84 |
| Dentistes, denturologistes et hygiénistes | Larry Lapointe (50 %), Yves Lapointe (50 %) | Aucune | 96 |
| Moulée pour animaux, machinerie agricole, quincaillerie | 854 membres | 3 filiales | 97 |
| Centre de contacts avec la clientèle | Gr. Bell Nordiq, Gestion Montemurro | Aucune | 98 |
| Fabrication de tissus pour matelas et meubles | Culp (100 %) [États-Unis] | Aucune | 98 |
| Fabrication de pièces de métal en sous-traitance | S. Desjardins, D. McDougall, C. Blouin, Polar Cap. | Aucune | 100 |
| Centres de santé – beauté (dans les hôtels) | Dirigeants (75 %), autres (25 %) | Aucune | 100 |
| Fabrication de purée de pommes et fruits mélangés | Famille Leahy (100 %) | Aucune | 102 |
| Fabr. de mobilier de bureau en mélamine et en stratifié | Yan Sinclair, Guy Robinson, Pierre Perreault | Distribution Sylver Fox, Chaises Sella | 102 |
| Fabrication de maisons pré-usinées | Daniel Laprise (100 %) | Bromont, Brossard, Beloeil, Gatineau, Laval, Québec | 102 |
| Fabrication d'accessoires (autos et camions), immobilier | Paul Kanwal (50 %), Mohindera S. Kanwal (50 %) | 6 filiales | 105 |
| Distribution et vente au détail de médicaments | 270 pharmaciens membres | Aucune | 106 |
| Fabrication de mobilier de chambres à coucher | Jean-Claude Bélanger (50 %), Jean Bélanger (50 %) | Affiliée : Mobilier M.E.Q. | 106 |
| Fabrication de lamelles de planchers de bois franc | J.-M. Landry, Richard Mercier et Marielle Mercier (33 % ch.) | Aucune | 106 |
| Sous-traitant dans traitement de l'air, fabr. de pièces d'acier | Mario, Robert, Richard et André Lessard (22 % ch.) | Aucune | 109 |
| Systèmes intégrés d'identification balistique (IBIS) | Le Groupe Walsh WAI (100 %) | Forensic Tech. USA, Forensic Tech. Europe | 110 |
| Coupe de bois, construction et entretien de chemins | 173 membres | 5 filiales : transport, exploitation forestière, travaux techniques | 111 |
| Fabr. de bouchons de sécurité et en plastique | Novacap (84 %), G. Decelles (6 %), N. Taylor (3 %) | MAC Oakville, MAC Waterloo | 111 |
| Formulaires, impression commerciale, doc. monétaires | Jules, Jean, Christian et Francis Deschamps | Maison Desch., J.B.D. Printing, Imprimerie J.B. Desch. Mtl | 111 |
| Fabrication de bandes d'étanchéité pour automobiles | Bruno Laverdière (100 %) | Aucune | 111 |
| Fabr. aluminium architectural, traitement anodique, portes | J.H.C. Investments, Marjoso, Gestion Paul Laurin | Aucune | 111 |
| Marchands indépendants de produits pour le bureau | 79 membres actionnaires (100 %) | Aucune | 111 |
| Fabr. lingerie, maillots de bain, sous-vêtements pour dames | Camille Jérôme Grenier (100 %) | Aucune | 111 |
| Études de marché, sondages, conseil stratégique | Centre inf. Statistika (38 %), Nat. Polling Trends (37 %) | Aucune | 111 |
| Fabr. mobilier de salles à manger, chambres à coucher | Patrice Gervais (100 %) | Aucune | 111 |
| Fabrication d'emballages flexibles | Investissement Chambermont [J.& P. Leclair] (100 %) | St-Johns Packaging | 111 |
| Vente, installation et surveillance de systèmes de sécurité | FLP (100 %) | Microtec Securi-T, Microtec Technologies | 111 |
| Distr. papeterie, équip. de bureautique, ameublement | Société financière Grenco (98 %), Gaston Boily (2 %) | Aucune | 111 |
| Fabrication de mobilier résidentiel en bois | Charles Roy, Michel Roy, Daniel Roy, Louise Roy | Les Meubles Victorama inc. | 111 |
| Fabr. de systèmes de rangement haute densité, étagères | Michel Doucet (100 %) | Montel Aetnastack (Floride) | 111 |
| Fabr. de profilés et composantes pour fenêtres en PVC | Raymond Dallaire, Dominique Dallaire | P.H. Tech Corp. (USA) | 111 |
| Fabrication de remorques-citernes | Tremcar Technologies inc. (100 %) | Tremcar USA inc., Tremcar Saint-Césaire inc. | 111 |
| Fabr. meubles prêts à assembler (électronique et bureau) | FSTQ (32,66 %), Paulin Tardif (29,07 %) | Aucune | 127 |
| Fabrication de portes françaises | Bernard Gervais (80 %), Mario Aubé (10 %) | Aucune | 128 |
| Transformation de métal en feuilles | Roger Breton (100 %) | Aucune | 129 |
| Producteur de tourbe, de sphaigne, substrats de culture | Gabriel Lambert (100 %) | Aucune | 129 |
| Centre de recherche et dév. en optique et photonique | Corporation privée sans but lucratif | Aucune | 131 |
| Produits fondés sur la génomique (détection de pathogènes) | Natcan (21 %), SGF Soquia (18 %), Mark Busgang (11 %) | 4 filiales | 132 |
| Recherche en biopharmaceutique | Picchio Pharma | Neurochem (International) Limited | 132 |
| Moulées, machinerie, quincaillerie, pétrole | 890 sociétaires (100 %) | Sel Warwick, C. Lafond & fils, Maternité Gélinois, Hybrilia | 134 |
| Fabrication de portes de garage | Michel Gendreau | Aucune | 134 |

# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 136 | **Souvenirs Avanti** | 180 | **190** | 190 | — | — | Canada, États-Unis |
| 137 | **Industries A.P.** | 230 | **185** | 185 | 22 500 | 22 500 | Canada (50 %), États-Unis (50 %) |
| 137 | **Plastiques Gagnon** | 185 | **185** | 185 | 17 000 | 17 000 | Canada, États-Unis |
| 137 | **Ad hoc recherche** | 185 | **185** | 185 | 5 000 | 5 000 | Québec (85 %), Ontario (14 %), États-Unis (1 %) |
| 137 | **Atelier La Flèche de Fer (AFFI)** | 150 | **185** | 185 | 4 443 | 4 443 | Québec (100 %) |
| 137 | **Béton Grilli Canada** | 123 | **185** | 169 | — | — | Québec |
| 137 | **La Buanderie Blanchelle** | 155 | **185** | 185 | — | — | Québec (80 %), États-Unis (20 %) |
| 137 | **G.A. Boulet** | 182 | **185** | 185 | — | — | Canada, États-Unis |
| 137 | **Groupe Setlakwe** | 170 | **185** | 180 | — | — | Québec (50 %), Ontario (30 %) |
| 137 | **Maison des Futailles** | 185 | **185** | 185 | — | — | Québec (96 %) |
| 146 | **H. Fontaine** | 150 | **180** | 170 | 26 000 | 24 000 | Québec (5 %), États-Unis (55 %), Europe (15 %) |
| 146 | **Laboratoire Confab** | 180 | **180** | 180 | 25 000 | 25 000 | Québec (86 %), États-Unis (6 %) |
| 146 | **Compagnie Meloche** | 200 | **180** | 180 | — | — | Québec (100 %) |
| 146 | **Fortsum Solutions d'affaires** | 141 | **180** | 180 | — | — | Canada |
| 146 | **H. Chalut** | 160 | **180** | 180 | — | — | Québec (99 %) |
| 146 | **Physimed, Groupe santé** | 180 | **180** | 165 | — | — | Canada |
| 152 | **Groupe Option Retraite** | 181 | **179** | 177 | 20 177 | 19 143 | Québec, 13 bureaux (98 %), Ontario (2 %) |
| 152 | **Compagnie Canadian Technical Tape** | 110 | **179** | 89 | — | — | Canada, États-Unis, Europe |
| 154 | **Tapis Venture** | 177 | **177** | 175 | — | — | Canada, États-Unis |
| 155 | **Construction Socam** | 175 | **175** | 175 | 92 000 | 92 000 | Québec (100 %) |
| 155 | **Emballages Carrousel** | 165 | **175** | 175 | 78 500 | 78 500 | Québec (100 %) |
| 155 | **Brossard Location de camions** | 170 | **175** | 175 | 50 000 | 50 000 | Québec (100 %) |
| 155 | **Inovesco** | — | **175** | 152 | 15 382 | 12 839 | Québec (84 %), Ottawa (16 %) |
| 155 | **Versacom** | 150 | **175** | 150 | 10 500 | 10 500 | Québec (60 %), Ontario (30 %), États-Unis (3 %) |
| 155 | **Groupe Drolet** | 245 | **175** | 175 | — | — | Québec (11 %), Ontario (32 %), États-Unis (35 %) |
| 155 | **Groupe Gelpac** | 160 | **175** | 175 | — | — | Québec (60 %), États-Unis (20 %) |
| 155 | **Pépinière Cramer** | 175 | **175** | 172 | — | — | Canada, États-Unis, Europe |
| 155 | **Poutrelles Delta** | 145 | **175** | 175 | — | — | Québec (41 %), Ontario (16 %), États-Unis (37 %) |
| 155 | **SOM** | 154 | **175** | 174 | — | — | Québec (81 %), États-Unis (12 %) |
| 155 | **Usines Giant** | 160 | **175** | 175 | — | — | Canada, États-Unis |
| 166 | **Nivel** | 155 | **174** | 130 | 87 000 | 41 000 | Québec (45 %), Ontario (53 %) |
| 167 | **Romaro 2000** | 160 | **173** | 165 | — | — | Canada, États-Unis |
| 168 | **Distributions Paul-Émile Dubé** | 217 | **172** | 172 | 79 300 | — | Québec (95 %), Maritimes (5 %) |
| 169 | **Vision Globale** | 158 | **171** | 162 | 19 000 | — | Québec, Canada, New York, Asie |
| 170 | **Groupe S.M. Tardif** | 186 | **170** | 170 | 52 787 | 52 787 | Québec (100 %) |
| 170 | **Ressorts Liberté** | 170 | **170** | 170 | 24 000 | — | Québec (30 %), Ontario (55 %), États-Unis (7 %) |
| 170 | **Omnitrans** | 180 | **170** | 155 | — | — | Montréal, Toronto, Vancouver, frontière Canada–États-Unis |
| 173 | **Comax, coopérative agricole** | 163 | **168** | 168 | 110 375 | 110 375 | Montérégie (100 %) |
| 173 | **Pièces automobiles Lecavalier** | 135 | **168** | 146 | 37 000 | 29 000 | Québec (77 %), Ontario (20 %), États-Unis (2 %) |
| 175 | **Epiderma** | 147 | **166** | 157 | — | — | Québec (95 %), Ontario (5 %) |
| 175 | **Industries Harnois** | 155 | **166** | 166 | — | — | Amérique, Mexique, Chine, Maroc, Chili, Japon |
| 177 | **Integria** | 180 | **165** | 165 | 27 000 | 27 000 | Québec (84 %), États-Unis (10 %) |
| 177 | **Investissements CVTech** | 200 | **165** | 161 | 23 300 | 8 475 | Canada, Europe, États-Unis |
| 177 | **Rodrigue Métal** | 165 | **165** | 165 | 18 394 | 18 394 | Québec (75 %), Ontario (10 %), Maritimes (10 %) |
| 177 | **Fonderies Shellcast** | 165 | **165** | 165 | 16 000 | — | Canada, États-Unis, Asie, Europe |

| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Fabr. de souvenirs, articles promo. et commémoratifs | Anthony Ronci Jr (100 %) | Aucune | 136 |
| Fabrication de mobilier de chambre à coucher | Paul Houde, Daniel Benjamin | Aucune | 137 |
| Injection de pièces de précision en plastique | François Gagnon, Jean Gagnon, Monika Gagnon | Aucune | 137 |
| Services complets de recherche marketing | Michel Berne, Stéphan Harris | Aucune | 137 |
| Remise à neuf d'équipements informatiques | Corporation sans but lucratif | Centre de distr., entretien ménager d'édifices publics | 137 |
| Béton préparé en usine, pompes à béton, transport | Daniel Cadieux (100 %) | Béton Grilli Canada | 137 |
| Fourniture de linge et d'uniformes (secteur hospitalier) | Pierre Ferron (60 %), Robert Ferron (40 %) | Aucune | 137 |
| Fabr. bottes de travail, équitation, marche et western | Pierre, Guy, Louis et Jean Boulet | Boulet Western Boots, États-Unis | 137 |
| Distribution et vente de vêtements | Raymond C., Paul, Robert et Richard Setlakwe | A. Setlakwe, Boutiques Silhouette, Saint-Hilaire | 137 |
| Négoce, vinification, production, embouteillage de vins | Société des alcools (50 %), Fonds FTQ (50 %) | 2003422 Ontario Limited (50 %), Le Clos Saint-Denis | 137 |
| Fabr. vannes murales, vannes barrages hydroélectriques | André, François et Hélène Fontaine | 4 filiales (Irlande, Angleterre, France, États-Unis) | 146 |
| Fabrication de produits pharmaceutiques et naturels | Guy Lamarre | Aucune | 146 |
| Pavage, béton, construction, carrière, poteaux de béton | Famille Meloche (100 %) | Aucune | 146 |
| Dév. d'applications de gestion comptable et financière | 6109144 Canada(43,32 %), CDS & Co (49,40 %) | Aucune | 146 |
| Distr. de produits et équipements pour salons de coiffure | Société financière Chalut inc. (100 %) | Aucune | 146 |
| Services en santé au travail | Gilles Racine, Albert Benhaim | Aucune | 146 |
| Courtage en valeurs mobilières, planification financière | Richard Dorval (55 %) | Assurances Option Retraite inc. | 152 |
| Fabr. de ruban-cache, ruban adhésif en papier, en tissu | Leonard Cohen | Aucune | 152 |
| Fabrication de tapis | Alexandre Lacroix | Aucune | 154 |
| Construction générale, commerciale et industrielle | François Chevrier (100 %) | Gr. Socam, Dév. des éclusiers, CPM Design, STC Acoustique | 155 |
| Fabrication de produits d'emballage alimentaire | Famille Jalbert, Capital Séris | Carrousel Québec, Carfabel | 155 |
| Location de camions, remorques et camions réfrigérés | Guy Brossard (85 %), Yves Carmel (10 %), Jérôme Léonard | SRH RH., Loc. camions Jasbro, Syst. Groeneveld, Tra. Coupal | 155 |
| Ass. générales, services financiers, services hypothécaires | L. Gagnon (22 %), P. Lambert (21 %), ING Ass. (20 %) | Inovesco Global inc. | 155 |
| Serv. linguistiques multilingues, rédaction, terminologie | Benoît LeBlanc, Claudette Monty, Henri Tremblay | Aucune | 155 |
| Fabrication de bâtons et équipement de hockey | Denis Drolet et famille (80 %) | Sherwood, Inglasco | 155 |
| Fabr. sacs à parois multiples, en papier, pell. polyéthylène | Paul Gélinas (100 %) | Poly-Plus inc., Emballage Rouville inc. | 155 |
| Producteur de plantes ornementales | Famille Cramerstetter (100 %) | Placements Cramerstetter, Cramer Horticulture | 155 |
| Fabrication de poutrelles d'acier et pontage métallique | Gilles Lachance, Rénald Filion | Delta Steel Joists inc. | 155 |
| Sondages, recherche marketing, études de satisfaction | 6 actionnaires principaux | Au 1180, Drummond, Mtl | 155 |
| Fabrication de chauffe-eau électriques, au gaz et à l'huile | Claude Lesage (100 %) | Miclau S.R.I. | 155 |
| Fournisseur pour étalagistes | Rennat [Marvin Tanner] | Aucune | 166 |
| Fabrication de produits de bois structuraux | Famille Veilleux, SPEQ | Romaro Structures inc. | 167 |
| Distribution de produits alimentaires | Gaston Rioux, Félix Jean (50 % ch.) | 4 filiales | 168 |
| Postproduction cinématographique et télévisuelle | François et Mathieu Lefebvre, Pierre Corbeil (91 %) | Citélab, Global Vision International, Festival Fantasia | 169 |
| Entrepreneur général | Serge Tardif (100 %) | S M Construction, Pagui, Tardif Métal | 170 |
| Fabrication de ressorts de précision | Jean Laberge, Richard Guimont | Aucune | 170 |
| Agent en douanes | Martin Goldenberg | 4 filiales | 170 |
| Alimentation du bétail, élevage, production végétale | 820 membres | Comptoir agricole de Saint-Hyacinthe | 173 |
| Distr. pièces automobiles recyclées, véhicules accidentés | Roger Fugère (50 %), Philippe Fugère (50 %) | Aucune | 173 |
| Épilation au laser, épidermabraison (microdermabrasion) | Pierre Montminy (100 %) | 4 filiales | 175 |
| Serres agricoles et volets thermostatiques | Rolland (26 %), Yves (26 %), Patrice (26 %) Harnois | Abris Harnois | 175 |
| Imprimeur de travaux commerciaux, corporatifs, financiers | Jamie Barbieri, Louise Kralka, Donna Ryan, J. Landreville | Aucune | 177 |
| Conception et fabr. de transmissions à variation continue | 9009-9169 / 2840-0158 Québec inc. | CVTech-IBC, CVTech R & D, CVTech Distribution | 177 |
| Fabr. de métaux ouvrés, charpentes d'acier, filtration d'air | Gestion R.M.L. Rodrigue (100 %) | Aucune | 177 |
| Fonderie (métaux non ferreux moulés à la cire perdue) | Bodo B. Morgenstern (100 %) | Aucune | 177 |

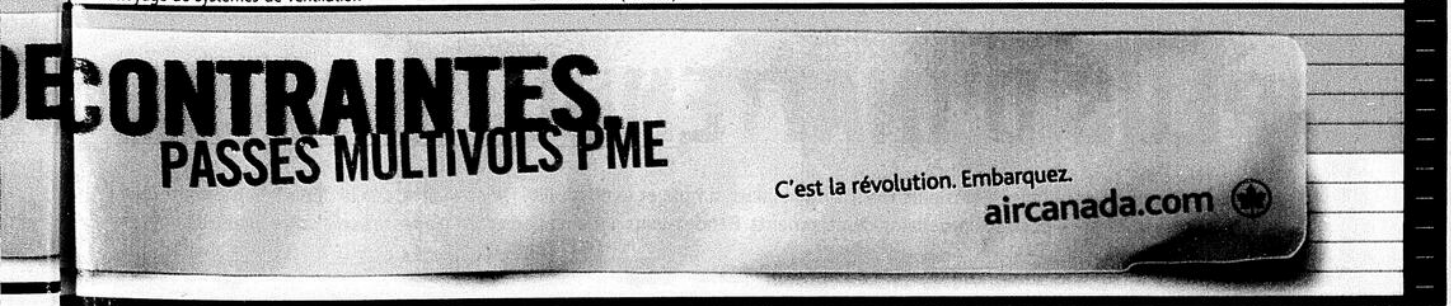
# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec (2006) | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec (2006) | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 177 | CRC Sogema | 165 | **165** | 75 | 15 000 | — | Afrique, Caraïbes, Moyen-Orient, Amér. latine, Eur. de l'Est |
| 177 | Les Jeans Parasuco | 150 | **165** | 165 | — | — | Québec (51 %), autres provinces (26 %) |
| 177 | Produits métalliques Roy | 190 | **165** | 165 | — | — | Québec (50 %), autres provinces (25 %) |
| 177 | Soniplastics | 160 | **165** | 165 | — | — | Canada, États-Unis |
| 185 | Coop des consommateurs de Lorette | 170 | **164** | 164 | 37 690 | 37 690 | Région de Québec (100 %) |
| 185 | Distributeurs R. Nicholls | 174 | **164** | 125 | — | — | Canada, États-Unis |
| 187 | GIRO | 155 | **161** | 161 | 25 500 | 3 000 | Québec (12 %), États-Unis (27 %), Europe (44 %) |
| 188 | Motovan Corporation | 140 | **160** | 115 | 80 000 | — | Canada, États-Unis |
| 188 | Maison Éthier | 160 | **160** | 160 | 40 000 | 40 000 | Québec (96 %), États-Unis (3 %) |
| 188 | Produits forestiers TLB | 165 | **160** | 160 | 21 500 | — | Canada, États-Unis, Europe |
| 188 | Groupe Scabrini | 160 | **160** | 160 | 20 000 | — | Québec (70 %), autres provinces (20 %) |
| 188 | Les Carrières de St-Dominique | 150 | **160** | 160 | 5 910 | 5 910 | Québec (100 %) : Saint-Hyacinthe, Granby, Magog |
| 188 | Accessoires d'auto Leblanc | — | **160** | 160 | — | — | Québec |
| 188 | Autobus Laval | 155 | **160** | 160 | — | — | Région de Québec |
| 188 | Bow Plastiques | 160 | **160** | 160 | — | — | Canada, États-Unis |
| 188 | Entreprises Reflet DBM | 132 | **160** | 160 | — | — | Amériques N. et S., Europe, Asie |
| 188 | Groupe Plombaction | 119 | **160** | 160 | — | — | Québec |
| 188 | Meubles Laurier | 212 | **160** | 160 | — | — | Québec (25 %), Ontario (32 %), États-Unis (40 %) |
| 188 | S. Huot | 160 | **160** | 160 | — | — | Canada, États-Unis |
| 200 | Doucet Machineries | 143 | **159** | 159 | 21 300 | 8 400 | Québec (45 %), autres prov. (30 %), États-Unis (22 %) |
| 201 | CRA-Cogem | 161 | **156** | 156 | — | — | Canada |
| 202 | Groupe BMR | 210 | **155** | 150 | 500 000 | 500 000 | Québec (85 %), Ontario (5 %), Maritimes (10 %) |
| 202 | Citadelle, coop prod. sirop d'érable | 142 | **155** | 118 | 53 328 | 116 | Québec (2 %), autres prov. (10 %), États-Unis (63 %) |
| 202 | Entreprises P. Bonhomme | 155 | **155** | 80 | — | — | Québec, Ontario |
| 205 | Les Produits de Plastique Age | 193 | **154** | 154 | 19 754 | 13 883 | Québec (70 %), Ontario (15 %), États-Unis (12 %) |
| 206 | Fonds de revenu Colabor | 160 | **153** | 153 | 402 500 | 360 800 | Québec (90 %), autres provinces (10 %) |
| 206 | ESI Technologies | 130 | **153** | 141 | 35 000 | 27 400 | Québec (78 %), Ontario (22 %) |
| 208 | Terminal & Câble TC | 136 | **151** | 151 | 10 800 | — | Québec (16 %), Ontario (37 %), États-Unis (41 %) |
| 209 | Dubord & Rainville | 148 | **150** | 150 | 101 319 | 101 319 | Québec (96 %), Ontario (4 %) |
| 209 | Hector Larivée | 130 | **150** | 150 | 60 000 | 60 000 | Québec (93 %), Ontario (5 %) |
| 209 | Max Meilleur et Fils | 140 | **150** | 150 | 57 866 | 57 866 | Québec (40 %), Ontario (48 %), États-Unis (8 %) |
| 209 | Constructions Bricon | 125 | **150** | 150 | 36 779 | 36 779 | Québec (100 %) : Montréal et Rive-Sud |
| 209 | CRT Construction | 150 | **150** | 120 | 35 000 | 28 000 | Québec (80 %), Ontario (20 %) |
| 209 | Laiterie Chalifoux/Fromages Riviera | 190 | **150** | 150 | 32 000 | 32 000 | Québec (99 %), Nouveau-Brunswick (1 %) |
| 209 | Transport S.A.F. | 175 | **150** | 150 | 29 000 | 4 000 | Est du Canada et Est des États-Unis |
| 209 | Coop forestière de Saint-Elzéar | 125 | **150** | 150 | 17 600 | 17 600 | Québec (55 %), autres provinces (30 %) |
| 209 | Mechtronix Systems | 98 | **150** | 145 | 17 428 | 790 | Amérique du Nord, Europe, Asie, Amérique centrale, Afrique |
| 209 | Camoguid | 200 | **150** | 150 | 17 000 | 17 000 | Québec, États-Unis |
| 209 | Hydroserre Mirabel | 142 | **150** | 150 | 14 500 | 14 500 | Québec (63 %), Ontario (7 %), États-Unis (30 %) |
| 209 | Biscuits Rondeau | 170 | **150** | 150 | 13 250 | 11 400 | Québec (86 %), autres provinces (8 %) |
| 209 | Boisvert Pontiac Buick GMC | 150 | **150** | 150 | — | — | Québec |
| 209 | Caristrap International | 150 | **150** | 150 | — | — | International |
| 209 | Constructions et pavages Maskimo | 195 | **150** | 150 | — | — | Québec |
| 209 | Groupe Félix Huard | 200 | **150** | 150 | — | — | Québec (54 %), États-Unis (15 %), Europe (15 %) |
| 209 | Groupe Qualinet | 110 | **150** | 150 | — | — | Québec (100 %) |


PLUS DE CONFORT. MOINS DE

En une seule transaction, obtenez plusieurs crédits de vol aller simple et l'accès à des surclassement gratuits.
Rendez-vous sur aircanada.com ou passez voir votre agent de voyages.

| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Conseil en gestion, formation et systématisation | Michel Côté (25 %), Dominick Voyer (25 %), G. Boyer | CRC Sima | 177 |
| Confection et distribution de vêtements | Salvatore et Rosie Parasuco | Parasuco Collection | 177 |
| [illegible]ation de mobilier de magasin sur mesure | Robert Roy, Suzanne Roy | Aucune | 177 |
| Fabrication de profilés en PVC pour portes et fenêtres | André Teasdale, Michel Trépanier | Aucune | 177 |
| Marché d'alimentation | 7 229 membres | Aucune | 185 |
| Distribution d'uniformes et d'équipement de sécurité | Robert Joseph Nicholls (50 %), Harry et Harriet Fried (50 %) | Aucune | 185 |
| Recherche opérationnelle, horaires/routes, transport | Cadres de l'entreprise | Aucune | 187 |
| Conception de pièces pour véhicules récréatifs | Carlo et James Paladino, Capital d'Amérique CDPQ | Aucune | 188 |
| Distr. de meubles, électroménagers, électronique | Michel Éthier, Pierre Éthier, Serge Éthier | Un magasin (Saint-Basile-Le-Grand) | 188 |
| Bois pour meubles, planchers et armoires de cuisine | G. Bouchard (51 %) | Scierie T.-L. Tremblay, Séchoir Ste-Monique | 188 |
| Impression de livres à court tirage, prépresse | P. Goulet, M. Delisle, M. Valois, Partenaires de Mtl | Marquis Imprimeur, Infoscan-Collette | 188 |
| Pierre concassée, béton préparé, chaux agricole | Famille Sylvestre [J.C.P.] (60 %) | 9114-4402 Québec (Granby), 9114-9146 Québec (Farnham) | 188 |
| Distr. de pièces et accessoires d'auto, de camion, industriels | Léo Leblanc, Michel Leblanc, Luc Leblanc | Access. d'auto : Martin Baril, Leblanc, Berthier; Gar. Portneuf | 188 |
| Transport d'écoliers, transport nolisé | Placements Giroux (100 %) | Aucune | 188 |
| Moulage de plastique par injection et extrusion | Roslyn Bern (majoritaire) | Aucune | 188 |
| Moules et électroformes pour feux de véhicules | Mesim Benrobi, Bernard Caire, Alain Gauvin | DBM Reflex Taïwan | 188 |
| Entrepreneur en plomberie | Alain Courtois (100 %) | Aucune | 188 |
| Fabr. de mobilier de chambre à coucher, salle à manger | Placements Jean-Luc Mercier | Aucune | 188 |
| Fabr. d'équip. mécan./hydraulique, sciage/pâtes et papiers | Michel et Jean-Marc Huot (100 %) | Aucune | 188 |
| Fabrication de machinerie pour bois ouvré | Danny Pelletier, Pascal Doucet | Doucet-Victo | 200 |
| Plans marketing, études de marché, télémarketing | Alain Choinière | Telecontact, Intercontact | 201 |
| Distributeur de matériaux de construction et quincaillerie | 28 marchands membres | Aucune | 202 |
| Fabr. de produits de l'érable, sucre et sirop d'érable, miel | 2217 membres | Prod. Restigouche, Can. Maple Delights, Shady Maple Farm | 202 |
| Détaillant : quincaillerie, bois et matériaux de construction | Famille Bonhomme (100 %) | Bytown Lumber, Matériaux Bonhomme | 202 |
| Moulage par injection de matière plastique | Mark Smolka, Adam Murawski | Aucune | 205 |
| Grossiste, distributeur détail et service alimentaire | Investissements Colabor inc. | Aucune | 206 |
| Solution de stockage et continuité d'affaires, sécurité | Greg Rokos (62 %), Pierre Courchesne (32 %) | ESI Action, SAIS, ERA, ESI Software | 206 |
| Fabr. câblage faisceaux (équip. de transport, militaire, ind.) | G. Pat M. April et Marc April | Aucune | 208 |
| Distrib. de produits alimentaires et non alimentaires | Famille Pekeles (100 %) | Aucune | 209 |
| Livraison de fruits et légumes, produits réfrigérés | Famille Larivée | Tomapure inc. | 209 |
| Bois d'œuvre, copeaux, planures, sciures et écorces | Fam. Meilleur (70 %), Coop forestière H.-Laurentides (30 %) | Bois Cobodex, Les Bois Feuillus de la Lièvre (26 %) | 209 |
| Excavation, transport d'équipement lourd, déneigement | Jean Brissette (100 %) | Mini Excavation Beloeil, 175784 Canada (Bricon Transport) | 209 |
| Travaux de génie civil (ponts, barrages, centrales) | Groupe Be-Exc inc. (100 %) | Aucune | 209 |
| Fabrication et distribution de produits laitiers et fromages | Jean-Pierre (52 %), André (24 %), Sylvain (24 %) Chalifoux | Aucune | 209 |
| Fabrication de remorques ouvertes | 90696675 Québec inc. | Aucune | 209 |
| Bois de sciage, usine de transformation | 150 membres | Scierie Saint-Elzéar | 209 |
| Simulateurs de vol, conception et fabrication | F. Petruzziello (31 %), J. Frazao (31 %), CDP Québec (24 %) | SARL Mechtronix Europe (France) | 209 |
| Transformateur d'acier, sous-traitant industriel, R-D | Gérard Nadeau | Aucune | 209 |
| Prod. de laitues hydroponiques, pousses, fines herbes | M. Desrochers (35 %), S. Terrault (35 %) | Transport MDC inc. | 209 |
| Fabrication de biscuits | Jean-Philip Albert (100 %) | Aucune | 209 |
| Vente/location véhicules neufs et usagés, réparation | Guy Boisvert (51 %), Jean-Claude Boies (47,5 %) | Carrosserie Boisvert et Losier | 209 |
| Fabricant de courroies d'emballage non métalliques | Audrey Karass (100 %) | Aucune | 209 |
| Constructions et pavages industriels | Placements Alain Marchand inc. (100 %) | Aucune | 209 |
| Sciage de bois franc, bois dimensionné, planchers | Michel Huard (67 %), RoyNat Capital (23 %) | Félix Huard inc., Charbon bois franc Basques | 209 |
| Nettoyage de systèmes de ventilation | Éric Pichette (100 %) | Succursale à Montréal | 209 |

# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000$) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 209 | **Industrie Bodco** | 154 | **150** | 130 | — | — | Québec, Ontario, Maritimes, États-Unis |
| 209 | **Magnus Poirier** | 150 | **150** | 150 | — | — | Québec (100 %) : ville de Laval, Montréal |
| 209 | **P. Baillargeon** | 150 | **150** | 150 | — | — | Québec |
| 209 | **Plastiques GPR** | 140 | **150** | 150 | — | — | Québec (77 %), Ontario (20 %), États-Unis (1 %) |
| 209 | **Portes Lambton** | 150 | **150** | 150 | — | — | International |
| 209 | **Posi-Plus Technologies** | 140 | **150** | 145 | — | — | Québec (47 %), Ontario (35 %), États-Unis (13 %) |
| 209 | **Sécurité des Deux-Rives** | 100 | **150** | 150 | — | — | Québec (100 %) |
| 209 | **Tri-Tex** | 160 | **150** | 140 | — | — | Québec (50 %), autres provinces (30 %) |
| 209 | **Vision2 International** | 125 | **150** | 150 | — | — | Québec (52 %), États-Unis (29 %), Europe (11 %) |
| 235 | **Clic Import-Export** | 145 | **149** | 112 | 28 000 | 12 600 | Québec, Canada, États-Unis |
| 236 | **Coop des consommateurs de Ste-Foy** | 148 | **148** | 148 | — | — | Ville de Québec, Sainte-Foy |
| 237 | **Marketel** | 141 | **147** | 147 | 24 325 | 24 325 | Montréal |
| 238 | **Procom Québec** | 114 | **146** | 146 | 14 120 | 14 120 | Québec (100 %) |
| 239 | **PG Mensys Systèmes d'Information** | 135 | **145** | 145 | 17 000 | 17 000 | Québec (99 %) |
| 239 | **Services Alimentaires Monchâteau** | 254 | **145** | 145 | 14 700 | 14 700 | Québec (100 %) |
| 239 | **Germain Larivière** | 145 | **145** | 145 | — | — | Québec (100 %) |
| 239 | **Groupe Lebel (2004)** | 125 | **145** | 144 | — | — | Canada, États-Unis |
| 239 | **Roctest** | 145 | **145** | 124 | — | — | Amériques N. et S., Europe, Afrique, Asie/Moyen-Orient |
| 244 | **Groupe Stavibel** | 117 | **143** | 143 | 10 700 | 10 700 | Québec (100 %) |
| 244 | **Aliments Fontaine Santé** | 145 | **143** | 137 | — | — | Québec (80 %), Ontario (20 %) |
| 246 | **Constructions Beauce-Atlas** | 140 | **140** | 140 | 77 000 | 77 000 | Canada, N.-E. États-Unis |
| 246 | **SPI Sécurité** | 100 | **140** | 140 | 29 000 | 29 000 | Québec (96 %), Ontario (3 %) |
| 246 | **Marché Adonis** | 120 | **140** | 140 | 19 841 | 19 841 | Québec (100 %) |
| 246 | **Plastique Micron** | 117 | **140** | 138 | 15 900 | — | Canada, États-Unis |
| 246 | **Attraction** | 140 | **140** | 140 | — | — | Québec (40 %), États-Unis (25 %) |
| 246 | **Baliscus** | 100 | **140** | 140 | — | — | Québec |
| 246 | **Les Boulangeries Comas** | 100 | **140** | 140 | — | — | Québec, Ontario |
| 246 | **L. Bilodeau & Fils** | 140 | **140** | 140 | — | — | Canada, États-Unis |
| 254 | **Solutions Mindready** | 150 | **139** | 86 | — | — | États-Unis, Canada, Europe de l'Ouest |
| 255 | **Toitures Couture & Associés** | 135 | **135** | 135 | 22 000 | 22 000 | Québec (100 %) |
| 255 | **Les Pêcheries Gros Cap** | 135 | **135** | 135 | 15 000 | — | Québec (10 %), Prov. atlantiques (25 %), États-Unis |
| 255 | **Mondor** | 165 | **135** | 135 | 14 600 | 14 600 | Québec (20 %), Ontario (35 %), États-Unis (25 %) |
| 255 | **Industries d'Acier Inoxydable** | 135 | **135** | 135 | 12 000 | 12 000 | Québec, Ontario, États-Unis |
| 255 | **Industries Nigan** | 150 | **135** | 135 | 4 050 | — | Québec (100 %) |
| 255 | **Landes Canada** | 145 | **135** | 110 | — | — | Amériques Nord et Sud, Europe, Asie |
| 255 | **Novik** | 135 | **135** | 135 | — | — | Canada, États-Unis, Europe, Asie, Océanie |
| 262 | **GGI International** | 135 | **133** | 133 | — | — | Québec (23 %), Ontario (45 %), États-Unis (25 %) |
| 263 | **Groupe Algo** | 149 | **132** | 95 | — | — | Canada, États-Unis |
| 264 | **Lise Watier Cosmétiques** | 123 | **131** | 115 | 31 509 | 18 730 | Québec (62 %), Ontario (19 %), autres prov. (12 %) |
| 265 | **INSO** | 110 | **130** | 130 | 50 000 | 50 000 | Québec (100 %) |
| 265 | **Nitrex Métal** | 140 | **130** | 45 | 30 000 | — | Québec (5 %), États-Unis (50 %), Europe (30 %) |
| 265 | **Hydro-Mobile** | n.d. | **130** | 130 | 26 526 | 2 139 | International |
| 265 | **Moulage sous-pression AMT** | 130 | **130** | 130 | 15 300 | 15 300 | Québec (85 %), Ontario (5 %), États-Unis (10 %) |
| 265 | **Collège Mont Saint-Louis** | 130 | **130** | 130 | 8 725 | 8 725 | Québec (100 %) : Montréal, Laval |
| 265 | **Bedco-Div. de Gérodon** | 130 | **130** | 130 | — | — | Québec (80 %), États-Unis (10 %) |

| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Fabrication de machines agricoles | SGF (33 %), Fondaction CSN (26 %), Amisk (23 %) | J-Star Bodco (États-Unis) | 209 |
| Services funéraires | Roger Poirier (42,93 %), Gilles Poirier (42,07 %) | Aucune | 209 |
| Fabr. de pierre concassée, béton et mélanges bitumineux | Pierre Baillargeon (100 %) | 5 filiales | 209 |
| Moulage de plastique par injection | Mme Dany Belleville (50 %), Gino Belleville (50 %) | Aucune | 209 |
| Fabrication de portes en bois | Les Gestions Roger Jacques Ltee (64 %) | Aucune | 209 |
| Fabrication d'élévateurs à nacelle | Famille Bertrand Poudrier (100 %) | Aucune | 209 |
| Service d'agents de sécurité, consultant en sécurité | Benoît Nicoletti (50 %), Eric Gauthier (50 %) | Aucune | 209 |
| Fabr. d'adoucissants, agents blanchiment, teinture industr. | Naïm Laham (50 %), Doug Robinson (50 %) | Aucune | 209 |
| Fabrication de lunettes et visières de protection des yeux | 3954099 Canada inc. (50 %), 3954102 Canada inc. (50 %) | Aucune | 209 |
| Exportation, fabrication d'aliments à saveur internationale | Assaad Abdelnour (100 %) | Clic Ottawa Food, Clic Toronto Food, Ramico Foods, Clic W. | 235 |
| Distribution de produits alimentaires et non alimentaires | 9 200 membres | Aucune | 236 |
| Services complets et intégrés en publicité | Cadres de l'entreprise, McCann-Erickson | Aucune | 237 |
| Consultation, recrutement, projets clés en main | André Couillard (100 %) | Aucune | 238 |
| Conception et intégration des logiciels de gestion | Thomas Gagnon, Desjardins Cap. de Risque, BDC | PG Élections, PG Solutions corp. et forestières, PG Documex | 239 |
| Serv. alimentaires, de cafétérias et de casse-croûte | Famille Coulombe (100 %) | 4 filiales | 239 |
| Distr. meubles, électroménagers, appareils électroniques | Jean et David Larivière | Aucune | 239 |
| Fabr. bois d'œuvre et traité (chimique et thermique), treillis | Louis-Frédéric Lebel (100 %) | Bois Traitel, Rideau Forest Products, Ecco Transports | 239 |
| Fabr. instruments de mesure et de capteurs à fibre optique | FSTQ (33 %), Deutsche Bank (14 %) | Telemac, Enomfra, Fiso Technologies, Roctest | 239 |
| Génie du bâtiment, municipal, transport, industriel | 12 actionnaires principaux | Aucune | 244 |
| Fabr. de mets préparés santé, salades, sauces, tartinades | Michel Mourani, Faysal Farhat, Raymond Salloum | Fontaine of Health (USA) | 244 |
| Fabrication de bâtiments préfabriqués en métal | Gestion Beauce-Atlas | Aucune | 246 |
| Distr. de produits de protection des travailleurs et incendie | Gestion Masodom (100 %) | 15 succursales au Québec | 246 |
| Distribution en alimentation | Georges Ghrayeb, Elie Cheaib, Jamil Cheaib | Produits Adonis (Laval, Montréal) | 246 |
| Moules pour moulage/soufflage des plastiques, bouteilles | Bernard Poitras (70 %), Denis Buteau (30 %) | Aucune | 246 |
| Confection de vêtements avec identification commerciale | J.-Marc (33 %), Gaétan (16 %) et Simon (31 %) Gagnon | Aucune | 246 |
| Vente, service et installation d'équipements de plomberie | Jean-Paul, Sylvain et Mario Allaire | Aucune | 246 |
| Fabrication de pain et autres produits de viennoiserie | Christian Comas (50 %), Charles Comas (50 %) | Aucune | 246 |
| Transport routier, spécialisé et général | Guy Bilodeau (100 %) | Aucune | 246 |
| Conception syst. embarqués, syst. de test, serv. d'ingénierie | 4173422 Canada inc. (54 %), Nurun (10 %), public (46 %) | STE, Radical Systems | 254 |
| Fabr. toitures commerciales, industrielles, institutionnelles | Laurent, Robert et André Couture, L. Alladio, M. Bernier | Aucune | 255 |
| Transformation du poisson | 22 actionnaires à parts égales | Aucune | 255 |
| Confection maillots danse et ballet, collants, vêtem. sport | Denis Beaudoin (30 %), employés (20 %) | Aucune | 255 |
| Conception, fabrication d'équipement en acier inoxydable | Réal Bourret, Guy Bourret, Alain Bourret | Inox Distribution | 255 |
| Fabrication de pièces d'automobile en caoutchouc | Clarifia inc. (100 %) | Aucune | 255 |
| Fabrication d'articles de cuir, matériaux synthétiques | Udo Scherff, Dagmar Scherff (100 %) | Landes Hong Kong Ltd. | 255 |
| Fabrication de produits en copolymère | Gestion Michel Gaudreau (+ de 50 %) | Aucune | 255 |
| Conception et fabrication de claviers à membrane | Ian Graham, Peter Graham | Aucune | 262 |
| Confection vêtements dames et enfants, vêtements sport | Trinera Group (33,74 %), Max Azria Financial (31,34 %) | 4 filiales | 263 |
| Fabr. cosmétiques, soins de beauté, parfums, accessoires | Lise Watier (50 %), Serge Rocheleau (50 %) | Watier Europe SARL | 264 |
| Consultation, intégration | Phrixo Tsakpinoglou, Dimo Tsakpinoglou | 5 filiales | 265 |
| Conception de procédés de nitruration | Michel Korwin, Chris Morawski et employés | Nitrex Metal [USA (7), Europe (4), Brazil (1)] | 265 |
| Fabrication d'échafaudages, plates-formes hydrauliques | Vincent Dequoy (31,5 %), Benoit Duplessis (31,5 %), FTQ | Aucune | 265 |
| Fabrication de pièces moulées sous pression, usinage | Morin Jean & Associés, Réal McNicoll | Aucune | 265 |
| Enseignement secondaire général | 1 312 membres | Aucune | 265 |
| Fabr. syst. de mobiliers de laboratoire et hottes chimiques | Gérald et Roland Bédard (100 %) | Compagnie sœur : Bedcolab | 265 |


D'NCONNU
PASSES MULTIVOLS PME
C'est la révolution. Embarquez.
aircanada.com

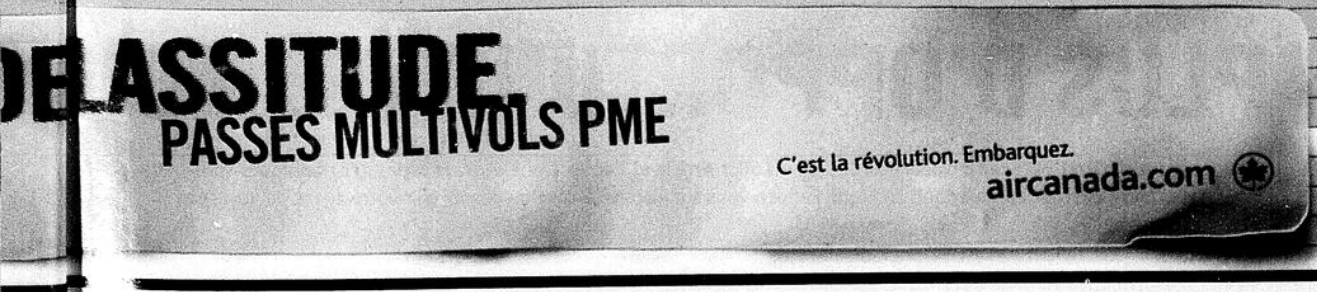
# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 265 | **GCM Consultants** | 102 | **130** | 130 | — | — | Québec (100 %) |
| 265 | **Groupe Sterling Intimité** | 160 | **130** | 130 | — | — | Québec (20 %), autres provinces (60 %), États-Unis |
| 265 | **Luminaires Eureka** | 115 | **130** | 124 | — | — | Canada, États-Unis |
| 265 | **Paul Demers & Fils** | 115 | **130** | 128 | — | — | Amérique, Afrique, Moyen-Orient, Europe de l'Est, Asie |
| 265 | **Trica** | 150 | **130** | 130 | — | — | Québec |
| 276 | **Micro Moules** | 120 | **128** | 128 | 14 359 | 14 359 | Québec (22 %), Ontario (15 %), États-Unis (52 %) |
| 277 | **Ezeflow** | 128 | **127** | 127 | — | — | Canada (30 %), États-Unis (60 %), Europe (3 %) |
| 278 | **Produits Belt-Tech** | — | **125** | 125 | 21 000 | 21 000 | Ontario (38 %), autres provinces (5 %), États-Unis (55 %) |
| 278 | **Astroflex** | 125 | **125** | 125 | 14 225 | 14 225 | Québec (20 %), autres prov. (20 %), États-Unis (60 %) |
| 278 | **Groupe Yvan Frappier** | 100 | **125** | 125 | 11 000 | 11 000 | Québec (80 %), États-Unis (20 %) |
| 278 | **Autobus Hélie** | 120 | **125** | 125 | — | — | Québec (70 %), Ontario (20 %), États-Unis (5 %) |
| 278 | **Dubé et Loiselle** | 120 | **125** | 125 | — | — | Québec (100 %) |
| 278 | **Fenergic** | 110 | **125** | 125 | — | — | Québec (94 %), Ontario (4 %), États-Unis (2 %) |
| 278 | **Meubles Concordia** | 125 | **125** | 125 | — | — | Canada, États-Unis |
| 278 | **Restaurants La Piazzetta** | 125 | **125** | 125 | — | — | Québec (100 %) |
| 278 | **Sous-vêtements U.M.** | 165 | **125** | 125 | — | — | Canada, États-Unis |
| 287 | **Accovia** | 140 | **123** | 106 | 19 503 | 2 298 | Québec (17 %), États-Unis (30 %), Europe (36 %) |
| 288 | **Radio-Onde** | 120 | **122** | 122 | 15 446 | 15 446 | Québec (95 %) |
| 289 | **Progère Construction** | 120 | **120** | 120 | 30 000 | 30 000 | Québec (100 %) |
| 289 | **Groupe Charbonneau** | 135 | **120** | 120 | 28 018 | 28 018 | Québec (100 %) : région de Montréal et Québec |
| 289 | **Coop forestière Ferland-Boileau** | 110 | **120** | 120 | 10 563 | 10 563 | Saguenay–Lac-Saint-Jean, Charlevoix |
| 289 | **AXOR Experts-Conseils** | 120 | **120** | 110 | — | — | Québec (70 %), provinces maritimes (10 %) |
| 289 | **Groupe Ameublement Focus** | 120 | **120** | 120 | — | — | Québec |
| 289 | **Groupe J.L. Leclerc** | 120 | **120** | 120 | — | — | Québec, Ontario, États-Unis |
| 289 | **Moderco** | 93 | **120** | 120 | — | — | Québec (10 %), Ontario (15 %), États-Unis (65 %) |
| 289 | **Signotech** | 120 | **120** | 120 | — | — | Québec (95 %) |
| 289 | **SPG International** | 140 | **120** | 110 | — | — | Québec (45 %), Ontario (10 %), États-Unis (40 %) |
| 298 | **Groupe ADF** | 134 | **118** | 118 | 53 146 | 23 270 | Québec (34 %), Ontario (11 %), États-Unis (55 %) |
| 298 | **ProMetic Sciences de la Vie** | 115 | **118** | 55 | 6 835 | — | Canada, États-Unis, Europe, Afrique, Asie |
| 300 | **M2S Électronique** | 90 | **116** | 116 | 11 000 | 11 000 | Québec (95 %), Ontario (5 %) |
| | **L'ANTICHAMBRE** | | | | | | |
| 301 | **Proceco** | 115 | **115** | 112 | 18 000 | — | Québec (5 %), Ontario (15 %), États-Unis (70 %) |
| 301 | **Congébec** | 100 | **115** | 115 | 17 350 | 17 350 | Québec (50 %), autres provinces (50 %) |
| 301 | **Bouthillette Parizeau & Ass.** | 114 | **115** | 115 | 15 000 | 15 000 | Québec (90 %), Ontario (10 %) |
| 301 | **Imaflex** | 100 | **115** | 115 | — | — | Canada, États-Unis |
| 305 | **R3D Information et Technologie** | 100 | **113** | 104 | 16 699 | 16 699 | Québec (95 %), autres provinces (5 %) |
| 305 | **Brault & Bouthillier** | 121 | **113** | 109 | — | — | Québec, Ontario |
| 305 | **J.E. Fortin** | 113 | **113** | 113 | — | — | Montréal, États-Unis |
| 308 | **MRRM** | 148 | **111** | 36 | 4 618 | 19 009 | Québec (47 %), Ontario (45 %) |
| 308 | **STAS** | 111 | **111** | 111 | 26 983 | 26 983 | Bahrein (44 %), Canada (24 %), États-Unis (4 %), Dubai (4 %) |
| 310 | **L.P. Royer** | 115 | **110** | 110 | 9 000 | 7 500 | Canada, Europe, États-Unis |
| 310 | **Newad** | 110 | **110** | 60 | — | — | Canada |
| 310 | **Pier-2** | 110 | **110** | 110 | — | — | Québec (40 %), Ontario (55 %), États-Unis (5 %) |
| 310 | **Les Produits Gilbert** | 110 | **110** | 110 | — | — | Ontario (19 %), autres provinces (31 %), États-Unis (37 %) |
| 314 | **Papersource Converting Mills** | 91 | **109** | 109 | — | — | Québec (100 %) |


PLUS DE LATITUDE. MOINS DE

En une seule transaction, obtenez plusieurs crédits de vol aller simple et la possibilité de sélectionner, modifier ou annuler vos réservations en ligne. Rendez-vous sur aircanada.com ou passez voir votre agent de voyages.

| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Services d'ingénieurs-conseils, secteur industriel | Pierre Girard, N. Prévost, D. Mayrand, N. Thouin | Aucune | 265 |
| Fabrication de lingerie et sous-vêtements pour dames | Elliot Berzan (100 %) | Bannières : Hanna, Elita | 265 |
| Fabrication d'appareils d'éclairage commercial | Actionnaires multiples | Aucune | 265 |
| Conception et fabrication d'ambulances | Novacap (75 %), famille Demers (25 %) | Aucune | 265 |
| Fabrication de meubles | Yves Caron, François Caron | Aucune | 265 |
| Fabr. de moules à injection (caoutchouc et plastique) | 3101-1828 Québec inc. (100 %) | Aucune | 276 |
| Fabr. raccords tuyauterie pour raffineries pétrochimiques | Plac. Pierre et Jacques Latendresse, CDP, Estrie Capital | Tube-Line Ezeflow [New Jersey] | 277 |
| Ceintures de sécurité et courroies industrielles | Robert Bélanger, Hugo Boisclair, Sylvie Nerbonne | Aucune | 278 |
| Fabrication d'accessoires électroniques pour auto | Jean D. Desmarais, Fonds de solidarité FTQ | Astroflex Electronic [New Hampshire] | 278 |
| Fabrication d'équipement en acier ; entrepreneur général | Yvan Frappier (85 %), Martial Frappier (15 %) | 4 filiales | 278 |
| Transport nolisé et scolaire | Pierre (33 %), Jocelyn (33 %), Normand (33 %) Hélie | 4 filiales | 278 |
| Distributeur de produits alimentaires et non alimentaires | MM. Lachapelle et Brunelle, Gestion Lou-Fa inc. | Aucune | 278 |
| Fabrication de portes et fenêtres | Pierre Beauchesne (100 %) | Aucune | 278 |
| Fabrication de meubles, bibliothèques, éléments muraux | James et Joseph Florio | Aucune | 278 |
| Chaîne de restaurants et usine | Y. Bonaventure, J. Vachon, E. Duguay, C. Montreuil | La Piazetta (4), Cuisine centrale, 19 franchises | 278 |
| Fabrication de chandails, pulls, pyjamas, sous-vêtements | Carl Grekin (100 %) | Aucune | 278 |
| Comm. électronique, solutions de gestion TI (voyage) | 9013-3877 Québec Inc., 4328281 Canada Inc., FTQ | Accovia France SARL | 287 |
| Services de télécommunications sans fil de tous genres | Yves Laverdière (50 %), Robert Duchesne (50 %) | Aucune | 288 |
| Construction commerciale et institutionnelle | Gestion Progère (70 %), 9000-8715 Québec (30 %) | Aucune | 289 |
| Entrepreneur en plomberie, chauffage central et gaz | Gest. Jeancharb (37,5 %), Gest. D. Charbonneau (37,5 %) | L. Charbonneau, Plomberie Charbonneau, Charbonneau Int. | 289 |
| Exploitation forestière, aménagement et transport | 154 membres | Aucune | 289 |
| Environnement, infrastructure municipale, électricité | 6 actionnaires principaux | Sept-Îles, Longueuil | 289 |
| Distr. d'ameublement de bureau, solutions architecturales | Robert Lacoste (40 %), John Houde (40 %) | Installation Focus | 289 |
| Conception et fabrication mécanique | 125874 Canada (100 %) | JL Leclerc et fils | 289 |
| Fabr. cloisons mobiles, portes accordéons, murs grillagés | CDP (40 %), S. Julien, J.-M. Roy, N. Pelletier (60 %) | Aucune | 289 |
| Gestion de signalisation (travaux de construction) | Rock Legault, Claude Pilote, GDG, Fondaction CSN | Aucune | 289 |
| Fabrication de boîtes à outils et armoires en métal | Guy Guérette (100 %) | International Tool Boxes Corp. (ITB) [Naperville] | 289 |
| Ingénierie, conception de charpentes métalliques | Famille Paschini, SGF, Fonds FTQ | 5 filiales | 298 |
| Dév. de produits biotechnologiques et thérapeutiques | Pierre Laurin (60,1 %), actionnaires multiples | 3 filiales | 298 |
| Conception de plaquettes en contrôle électronique | Bertrand Saucier, Mario Marcotte | Aucune | 300 |
| Conception de laveuses industrielles de pièces métalliques | Helmut F. Schauer (100 %) | Aucune | 301 |
| Entreposage frigorifique et tous les services reliés | L. Pedneault, R. Lapierre, SGF -Soquia, Desjardins | Congébec inc. (Sainte-Julie), Congébec (Transport) inc. | 301 |
| Génie-conseil en mécanique, électricité, énergie, communic. | 8 actionnaires principaux | BPAGescom, WBBP inc. (Ottawa, Gatineau) | 301 |
| Fabr. pellicules d'emballage pour laminage à usage industr. | Joseph et Tony Abbandonato, Gerald Phelps | Canslit, Imaflex USA | 301 |
| Gestion de projets, conseil en gestion, architecture | Marc-André Roy | Aucune | 305 |
| Distribution (jeux éducatifs et matériel artistique scolaire) | Famille Brault (Jean, Louis, Linda, Yves et Pierre) | Div. : B & B School Supplies Toronto, Jocus | 305 |
| Transport de marchandises générales et fruits et légumes | J. Eugène Fortin, Jean-Claude Fortin | Fortin Express, J.E. Fortin Transport [USA] | 305 |
| Mouture et transformation du riz, courtier en alimentation | Trébuchet (53,7 %) | MRRM Canada; div. : Dainty Foods, Robert Reford | 308 |
| Équipements spécialisés liés à l'industrie de l'aluminium | 3728102 Canada inc. (100 %) | Unigec inc. | 308 |
| Fabrication de chaussures de travail spécialisées | Yves Royer (100 %) | Aucune | 310 |
| Publicité et promotion visant les jeunes adultes | Michael Reha (35 %), Michel Labadie (35 %), cadres (30 %) | Aucune | 310 |
| Fabrication de bottes en cuir à l'épreuve de l'eau | Pierre Gadoury (84 %) | Grenico, Bastien, Henri Pierre | 310 |
| Fabr. d'équip. forestier, surfaceuse pour club de motoneige | Conception ACFO (Sylvain Gilbert) | Aucune | 310 |
| Fabr. papier hygiénique, serviettes, mouchoirs | Benoît Laferrière (75 %), Daniel Lacoste (25 %) | Aucune | 314 |

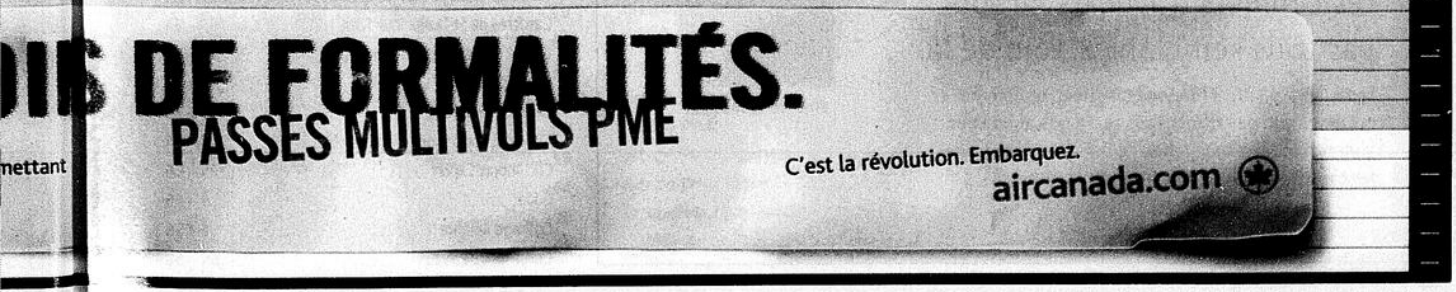



# LES 300 PLUS IMPORTANTES PME DU QUÉBEC

**L'ANTICHAMBRE**

| RANG | ENTREPRISE | NOMBRE D'EMPLOYÉS Total (2005) | Total (2006) | Québec | REVENUS (000 $) Totaux (2006) | Québec | PRINCIPAUX MARCHÉS GÉOGRAPHIQUES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 315 | Armoires Cuisines Action | 100 | **108** | 108 | 14 400 | 14 400 | Québec (100 %) |
| 315 | Trans-herbe | 95 | **108** | 108 | — | — | Canada, États-Unis, Asie, Émirats arabes unis, Mexique, N.-Zélande |
| 317 | Câbles Ben-Mor | 91 | **106** | 104 | — | — | Québec (30 %), autres prov. (50 %), États-Unis (18 %) |
| 317 | Gentec | 102 | **106** | 104 | — | — | Québec, Canada, États-Unis |
| 319 | Demers, Beaulne | 100 | **105** | 105 | 13 000 | 13 000 | Québec (100 %): Montréal |
| 319 | Giguère & Morin | 110 | **105** | 105 | 12 000 | 9 360 | Québec (78 %), Ontario (5 %), États-Unis (15 %) |
| 319 | Industries Lyster | 89 | **105** | 105 | 10 400 | 10 400 | Québec (32 %), autres provinces (57 %), États-Unis |
| 319 | Pageau Morel | 101 | **105** | 105 | 10 000 | 9 800 | Québec (97 %), Ontario (2 %), États-Unis (1 %) |
| 319 | Consultants MESAR | 120 | **105** | 105 | 8 400 | 8 400 | Québec (97 %) |
| 319 | Alphacasting | 100 | **105** | 105 | — | — | Québec (25 %), Ontario (28 %), États-Unis (47 %) |
| 319 | Entreprises PEB | 150 | **105** | 105 | — | — | Région de Québec |
| 319 | Matador Convertisseurs | 115 | **105** | 85 | — | — | Québec (73 %), autres prov. (13 %), États-Unis (14 %) |
| 327 | Nstein Technologies | 98 | **104** | 95 | 4 848 | 2 915 | Amérique du Nord, Europe |
| 327 | Au Printemps Gourmet | 100 | **104** | 104 | — | — | Canada, États-Unis |
| 329 | Groupe LSR | 117 | **103** | 32 | — | — | Québec (26 %), États-Unis (70 %), Pologne (4 %) |
| 330 | Baril (Marcel) | 100 | **102** | 82 | 36 100 | 25 714 | Québec (60 %), Ontario (35 %) |
| 330 | Le Groupe SCV | 100 | **102** | 102 | 2 529 | 2 529 | Québec (100 %) |
| 332 | Vestshell | 105 | **101** | 101 | — | — | Québec (12 %), États-Unis (55 %), Europe (25 %) |
| 333 | Purdel, coop agro-alimentaire | 135 | **100** | 100 | 44 350 | 44 350 | Québec (100 %) |
| 333 | Tricots Duval & Raymond | 110 | **100** | 100 | 9 250 | 9 250 | Québec (42 %), Ontario (21 %), autres prov. (29 %) |
| 333 | Alfred Dallaire / Memoria | 100 | **100** | 100 | — | — | Québec (100 %) : Montréal, Laval, Rive-Sud |
| 333 | Aliments Ouimet-Cordon bleu | 115 | **100** | 100 | — | — | Canada, Nord-Est des États-Unis, Australie |
| 333 | Courchesne, Larose | 70 | **100** | 100 | — | — | Québec, Maritimes, Ontario |
| 333 | Fonderie Poitras | 100 | **100** | 100 | — | — | Québec (24 %), Ontario (13 %), États-Unis (62 %) |
| 333 | Gilbert & Fils (H.P.) | 100 | **100** | 100 | — | — | Québec (30 %), autres provinces (70 %) |
| 333 | Les Immeubles Roussin | 100 | **100** | 100 | — | — | Québec (100 %) : ville de Québec |
| 333 | Isacsoft | 280 | **100** | 75 | — | — | Canada, États-Unis, Europe |
| 333 | Les Industries fil métallique Major | 90 | **100** | 100 | — | — | Canada, Amériques N. et S., Antilles |
| 333 | Librairies Boyer | 95 | **100** | 100 | — | — | Québec (100 %) |
| 333 | Metacor International | 85 | **100** | 100 | — | — | Québec (50 %), États-Unis (50 %) |
| 333 | Spécialités M.B. | 100 | **100** | 100 | — | — | Québec, Canada, États-Unis |
| 333 | Techo-Bloc | 95 | **100** | 100 | — | — | Nord-Est des États-Unis |
| 347 | Labopharm | 89 | **99** | 88 | 3 238 | 61 | Québec (2 %), Europe (98 %) |
| 348 | Matériel Industriel | 115 | **98** | 98 | — | — | Québec (80 %), Ontario (15 %), Maritimes (4 %) |
| 349 | D.L.G.L. | 95 | **96** | 95 | 14 500 | 4 500 | Québec (35 %), Ontario (25 %), autres prov. (35 %) |
| 349 | George Courey | 90 | **96** | 65 | — | — | Canada |
| 351 | Groupement Agro-Forestier de la Ristigouche | 95 | **95** | 95 | 2 852 | 2 852 | Québec (100 %) |
| 351 | Chemise Empire | 97 | **95** | 95 | — | — | Québec (30 %), Ontario (65 %), États-Unis (5 %) |
| 351 | Emballages Jean Cartier | 89 | **95** | 95 | — | — | Québec (96 %), autres provinces (4 %) |
| 351 | Lulumco | 95 | **95** | 95 | — | — | Canada, États-Unis |
| 355 | Produits Alba | 95 | **93** | 90 | — | — | Québec (55 %), États-Unis (40 %) |
| 356 | Fempro | 85 | **92** | 92 | 20 000 | — | Québec (79 %), Ontario (13 %) |
| 356 | Bois Laurentien | 88 | **92** | 92 | 12 500 | 12 500 | Québec (100 %) |
| 356 | AEdifica Architecture + Design | 68 | **92** | 84 | 8 771 | 6 716 | Québec (39 %), autres prov. (8 %), États-Unis (53 %) |
| 356 | Excel Telecom | 95 | **92** | 92 | — | — | Québec (100 %) |

| SERVICES ET PRODUITS | PRINCIPAUX ACTIONNAIRES | PRINCIPALES FILIALES | RANG |
|---|---|---|---|
| Fabrication d'armoires de cuisine et de salle de bain | Christian van Gennip (100 %) | Aucune | 315 |
| Distribution de tisanes et thés aromatisés | Johanne Dion (50 %), Paul Higgins (50 %) | Aucune | 315 |
| Fabr. câbles/torons d'acier, cordes à linge, élingues en acier | Gestion Brem | Steelplast | 317 |
| Fabrication d'appareillage électronique sur spécifications | Famille Giroux (100 %) | Micro Contrôle, Gentec [USA] | 317 |
| Comptables agréés, financement corporatif | 17 associés | Aucune | 319 |
| Fabr. bois de dimension, panneaux bois lamellé-collé, tables | Clément Morin, Guy Morin, Marco Morin | Aucune | 319 |
| Laminage, émaillage, moulage, extrusion de l'aluminium | Al et Al inc. (100 %) | Aucune | 319 |
| Génie-conseil en mécanique, électric., énergie, télécom. | 6 actionnaires principaux | Pageau Morel Énergie (PME) | 319 |
| Études, expertise, ingénierie, gestion de projets | B. Proulx, Y. Massé, J. St-Onge, coop. des travailleurs | Mesar/Environair, Environnair-Asia, Abson | 319 |
| Moulages de précision en métaux ferreux et non ferreux | Arduino Centazzo, Jesus Villanueva | Aucune | 319 |
| Construction de routes, aqueducs et égouts, pavages | Laurier Beaulieu (100 %) | Aucune | 319 |
| Fabrication de géotextiles, produits non tissés | Stuart Zuckerman (100 %) | Aucune | 319 |
| Plateforme de gestion de l'information multilingue | Actionnaires multiples | 4 filiales | 327 |
| Production d'huiles et vinaigres, tapenade, condiments | Hyman Weisbord, Anne O'Grady | Aucune | 327 |
| Promoteur et gestionnaire immobilier, construction | Serge (64 %), Benoît, Annie, Éric Lemieux | L.S.R. : Développement, Management, Santé | 329 |
| Distribution de matériel de plomberie, de chauffage | Famille Baril (100 %) | Groom Callaghan Supply Company Ltd. Sudbury, Ontario | 330 |
| Travaux de plomberie, de ventilation, d'électricité | François Lemay (84 %), Serge Comtois (16 %) | Aucune | 330 |
| Fabrication de pièces en alliages et en acier inoxydable | Gregory Brown, Joseph Laflamme, Carl Emond | Aucune | 332 |
| Moulées, machineries agricoles, fertilisants, pétrole | 608 producteurs agricoles | 4 filiales | 333 |
| Fabrication de chaussettes de laine | Placements Marcel Raymond (100 %) | Aucune | 333 |
| Services funéraires et crémations | Jocelyne Légaré (100 %) | Aucune | 333 |
| Transformation de produits alimentaires | Robert Ouimet Jr. (100 %) | 3 filiales | 333 |
| Distributeur de fruits et légumes frais | Michel [Famille Routhier] (100 %) | Aucune | 333 |
| Fabrication de pièces coulées en fonte ductile ou grise | Claude Massé (100 %) | Aucune | 333 |
| Confection de vêtements sport et uniformes | Donald Gilbert (100 %) | Aucune | 333 |
| Résidences pour aînés, imm. résidentiels, commerciaux | Maurice, Michèle, François et Nathalie Roussin | Aucune | 333 |
| Conception de logiciels, solutions logicielles | R. Brisebois (20 %), Desjardins (18 %) | 8 filiales | 333 |
| Fabr. produits en fil métallique, treillis, toiles, protecteurs | J. Leblond (100 %) | Grillage Major inc. | 333 |
| Distr. livres, fournitures bureau, ameublement ordinateur | Marie Boyer (98 %) | 5 librairies au Québec | 333 |
| Fabr. produits industriels lourds, vaisseaux sous pression | Jean (55 %) et Martie (15 %) Lortie, Martin Jean (15 %) | Aucune | 333 |
| Production de viandes apprêtées | Jean Vermette (90 %), cadres (10 %) | Aucune | 333 |
| Fabr. blocs de béton (amén. paysager et maçonnerie) | 9053-8012 Québec (80 %), 9012-1564 Québec (20 %) | Aucune | 333 |
| Technologies de libération contrôlée de médicaments | FSTQ (10,98 %), Natcan Inv. Management (13,21 %) | Lab. Europe (Irlande), Lab. (Barbade), Lab. Cyprus, Lab. USA | 347 |
| Fabrication de produits de ventilation | Bernard Sornin (70 %) | Aucune | 348 |
| Conception de logiciels de gestion des ress. humaines | Jacques Guénette (100 %) | Aucune | 349 |
| Fabr. vêtements (blocs opératoires), produits (incontinence) | Michael, Ronald et Gerry Courey | Aucune | 349 |
| Ingénierie forestière, services techniques, géomatique | Regroupement de propriétaires privés | Aucune | 351 |
| Fabr. de chemises d'uniformes, toilettes et corporatives | René St-Amant, Hélène Béland, M.-J. Bergeron | Aucune | 351 |
| Distr. prod. sanitaires, prod. et équipements d'emballage | Cargesco 2002 (100 %) | Aucune | 351 |
| Fabr. bois de sciage, clôtures, composants de meubles | Yves et Jean St-Laurent, Roger Moisan, Yoland O'Connor | Aucune | 351 |
| Fabrication de briques et blocs de calcite | Victor, Lorenzo et Jean-Marie Grenon (80 %), Soccrent | Aucune | 355 |
| Fabr. produits d'hygiène féminine, buvards alimentaires | Sylvie Lemaire, Ronald Tremblay | Aucune | 356 |
| Fabr. et recyclage de palettes de bois, transformation | Yvan Bergeron (100 %) | Les Industries Expertpal inc. | 356 |
| Architecture, design commercial, aménagement (bureau) | Sept actionnaires principaux | Ædifica Case [St. Louis, Missouri] (50 %) | 356 |
| Télécommunications, téléphonie, réseautique | Carole Hamel (50 %), Christian Hamel (50 %) | Aucune | 356 |

# a


A & D Prévost ..... *111* – **60**
A.P. (Industries) ..... *137* – **62**
A2M Pensée et Mouvement artificiels ..... *71* – **58**
Accessoires d'auto Leblanc ..... *188* – **64**
Accovia ..... *287* – **68**
Ad hoc recherche ..... *137* – **62**
ADS ..... *41* – **58**
AEdifica Architecture + Design ..... *356* – **70**
Alfid (Groupe) ..... *41* – **58**
Alfred Dallaire / Memoria (Les Espaces Memoria) ..... *333* – **70**
Aliments Fontaine Santé ..... *244* – **66**
Aliments Lesters ..... *84* – **60**
Aliments Ouimet-Cordon bleu ..... *333* – **70**
Alphacasting ..... *319* – **70**
Amerispa ..... *100* – **60**
Amisco (Industries) ..... *32* – **56**
Armoires Cuisines Action ..... *315* – **70**
Aspasie ..... *41* – **58**
Asta (Aliments) ..... *18* – **56**
Astroflex ..... *278* – **68**
Atelier La Flèche de Fer (AFFI) ..... *137* – **62**
Attraction ..... *246* – **66**
Au Printemps Gourmet ..... *327* – **70**
Autobus Hélie ..... *278* – **68**
Autobus Laval ..... *188* – **64**
Avestor ..... *41* – **58**
Avior Produits Intégrés ..... *67* – **58**
AXIMA Services [anc. Alizé, Gestion technique] ..... *84* – **60**
AXOR Experts-Conseils ..... *289* – **68**

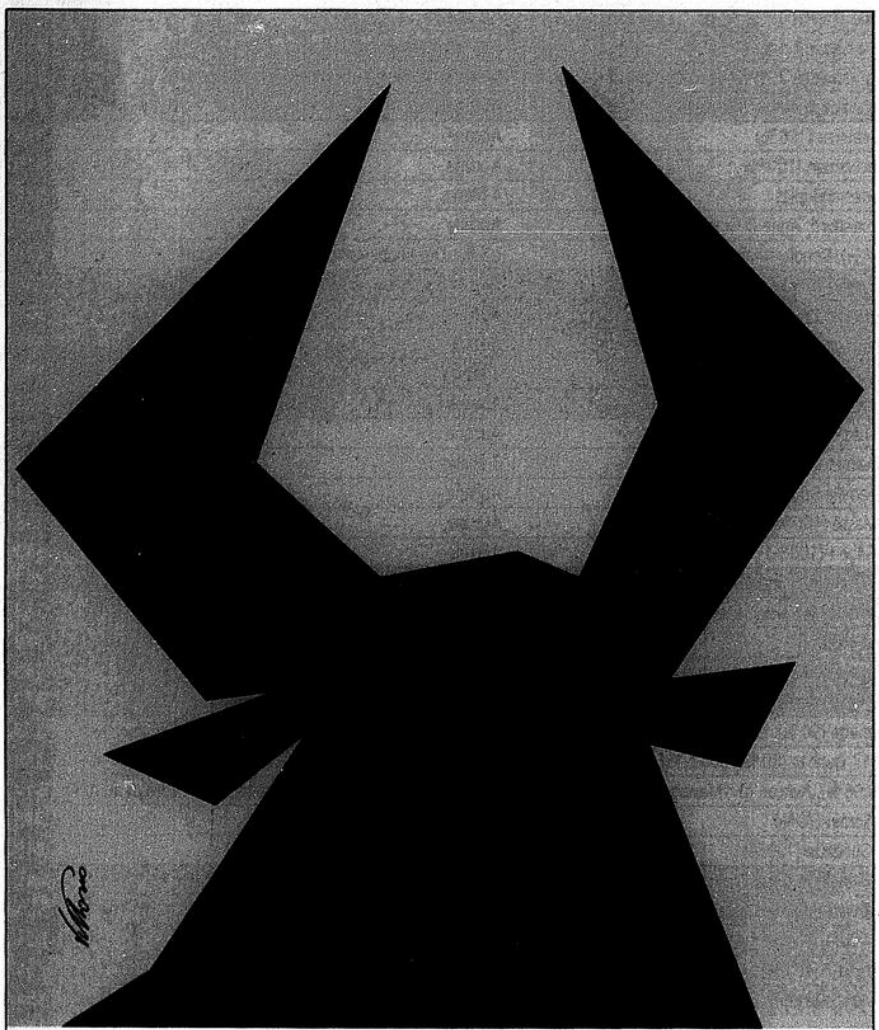

# b


Bain Ultra ..... *58* – **58**
Baliscus ..... *246* – **66**
Baril (Marcel) ..... *330* – **70**
Bedco, div. de Gérodon ..... *265* – **66**
Ben Deshaies ..... *84* – **58**
Bestar ..... *127* – **60**
Béton Grilli Canada ..... *137* – **62**
Biogénie ..... *84* – **58**
Biscuits Rondeau ..... *209* – **64**
Bleuets sauvages du Québec (Les) ..... *1* – **56**
Bois BSL (Groupe) ..... *15* – **56**
Bois Laurentien ..... *356* – **70**
Boisvert Pontiac Buick GMC ..... *209* – **64**
Boralex ..... *34* – **56**
Bouchons MAC ..... *111* – **60**
Boulangerie St-Méthode ..... *61* – **58**
Boulangeries Comas (Les) ..... *246* – **66**
Bouthillette Parizeau & Ass. ..... *301* – **68**
Bow Plastiques ..... *188* – **64**
Brault & Bouthillier ..... *305* – **68**
Breton, Banville & Associés ..... *41* – **56**
Brossard Location de camions ..... *155* – **62**
Buanderie Blanchelle (La) ..... *137* – **62**
BuroPLUS, div. de Novexco ..... *111* – **60**


# c


C.J. Grenier ..... *111* – **60**
Cabcor [anc. Denla] ..... *60* – **58**
Cabinet de relations publiques NATIONAL ..... *15* – **56**
Câbles Ben-Mor ..... *317* – **70**
Cadres Columbia ..... *78* – **58**
Calko (Canada) ..... *55* – **58**
Camoguid ..... *209* – **64**
Canatal (Industries) ..... *21* – **56**
Caristrap International ..... *209* – **64**
Carrières de St-Dominique (Les) ..... *188* – **64**
Centre d'interaction Proximédia ..... *98* – **60**
Centres dentaires Lapointe ..... *96* – **60**
Chemise Empire ..... *351* – **70**
Citadelle, coop prod. sirop d'érable ..... *202* – **64**
Clic Import-Export ..... *235* – **66**
Codet ..... *8* – **56**
Coffrage Alliance ..... *1* – **56**
CoFoMo ..... *66* – **58**





Les cabinets d'avocats ne sont pas tous semblables. Loin de là.

Le taureau, à la fois finesse et instinct, témoin de notre volonté de raffiner sans cesse nos approches, garant d'une attitude innée de battants pour toutes les causes qui nous sont confiées. *www.lkd.ca*

LANGLOIS KRONSTRÖM DESJARDINS

Finesse et instinct

Collège Mont Saint-Louis, ass. coop. ..... *265* – **66**
Comax, coopérative agricole ..... *173* – **62**
Compagnie Canadian Technical Tape ..... *152* – **62**
Compagnie Meloche ..... *146* – **62**
Congébec ..... *301* – **68**
Construction Socam ..... *155* – **62**
Constructions Beauce-Atlas ..... *246* – **66**
Constructions Bricon ..... *209* – **64**
Constructions et pavages Maskimo ..... *209* – **64**
Constructions Proco ..... *12* – **56**
Consultants MESAR ..... *319* – **70**
Coop des consommateurs de Lorette ..... *185* – **64**
Coop des consommateurs de Rimouski ..... *58* – **58**
Coop des consommateurs de Ste-Foy ..... *236* – **66**
Coop forestière de Petit-Paris ..... *61* – **58**
Coop forestière de St-Elzéar ..... *209* – **64**
Coop forestière du Nord-Ouest ..... *111* – **60**
Coop forestière Ferland-Boileau ..... *289* – **68**
Coop forestière Laterrière ..... *41* – **58**
Coop techn. ambulanciers Montérégie ..... *23* – **56**
Coopérative agricole des Bois-Francs ..... *134* – **60**
Courchesne, Larose ..... *333* – **70**
CRA-Cogem ..... *201* – **64**
CRC Sogema ..... *177* – **64**
Croix Bleue / Canassurance ..... *19* – **56**
CROP Recherche Marketing Sondage ..... *111* – **60**
CRT Construction ..... *209* – **64**
CTAQ [anc. Coop techn. ambulanciers Québec] ..... *54* – **58**
Cyzotrim ..... *111* – **60**

# d

D.L.G.L. ..... *349* – **70**
Dale-Parizeau LM ..... *63* – **58**
Datran Estrie ..... *41* – **56**
Décors de maison Commonwealth ..... *63* – **58**
Delmar International ..... *11* – **56**
Demers, Beaulne ..... *319* – **70**
Dinec ..... *111* – **60**
Distributeurs R. Nicholls ..... *185* – **64**
Distributions Paul-Émile Dubé ..... *168* – **62**
Doucet Machineries ..... *200* – **64**
Drolet (Groupe) ..... *155* – **62**
Dubé et Loiselle ..... *278* – **68**
Dubord & Rainville ..... *209* – **64**

# e

Emballage Saint-Jean ..... *111* – **60**
Emballages Carrousel ..... *155* – **62**
Emballages Jean Cartier ..... *351* – **70**
Encore Gourmet (Aliments) ..... *39* – **56**
Entreprises Maska-Laforo ..... *34* – **56**
Entreprises Microtec ..... *111* – **60**
Entreprises P. Bonhomme ..... *202* – **64**
Entreprises P.E.B. ..... *319* – **70**
Entreprises Reflet D.B.M. ..... *188* – **64**
Epiderma ..... *175* – **62**
Équipement Boni ..... *76* – **58**
ESI Technologies ..... *206* – **64**
Excel Telecom ..... *356* – **70**
Ezeflow ..... *277* – **68**

# f

Facilité Informatique ..... *84* – **60**
Fednav ..... *56* – **58**
Fempro ..... *356* – **70**
Fenergic ..... *278* – **68**
Fernand Dufresne [anc. F. Dufresne/EKO] ..... *15* – **56**
FilSpec ..... *84* – **60**
Fonderie Poitras ..... *333* – **70**
Fonderies Shellcast ..... *177* – **62**
Fonds de revenu Colabor ..... *206* – **64**
Forensic Technology WAI ..... *110* – **60**
Fortsum Solutions d'affaires ..... *146* – **62**
Fourgons Transit ..... *71* – **58**

# g

G.A. Boulet ..... *137* – **62**
Gagnon & Fils (E.) ..... *28* – **56**
Garaga ..... *134* – **60**
GCM Consultants ..... *265* – **68**
Gentec ..... *317* – **70**
George Courey ..... *349* – **70**
Germain Larivière ..... *239* – **66**
Gestion Montemurro ..... *34* – **56**
GGI International ..... *262* – **66**
Giguère & Morin ..... *319* – **70**
Gilbert & Fils (H.P.) ..... *333* – **70**
GIRO ..... *187* – **64**
Glendyne ..... *30* – **56**
Gravel Automobiles (Groupe) ..... *14* – **56**
GRICS (Société) ..... *1* – **56**
Groupe ADF ..... *298* – **68**
Groupe Algo ..... *263* – **66**
Groupe Ameublement Focus ..... *289* – **68**
Groupe BMR ..... *202* – **64**
Groupe Charbonneau ..... *289* – **68**
Groupe Delom [anc. Delstar-Oméga] ..... *41* – **58**
Groupe Familiprix ..... *106* – **60**
Groupe Félix Huard ..... *209* – **64**
Groupe Fertek ..... *71* – **58**
Groupe Gelpac ..... *155* – **62**
Groupe J.L. Leclerc ..... *289* – **68**
Groupe Lebel (2004) ..... *239* – **66**
Groupe LSR ..... *329* – **70**
Groupe manufacturier d'ascenseurs Global Tardif ..... *41* – **58**
Groupe Marcelle [anc. Corporation pharmaceutique professionnelle] ..... *84* – **60**
Groupe Option Retraite ..... *152* – **62**
Groupe Plombaction ..... *188* – **64**
Groupe Qualinet ..... *209* – **64**
Groupe S.M. Tardif ..... *170* – **62**
Groupe Scabrini ..... *188* – **64**
Groupe SCV (Le) ..... *330* – **70**
Groupe Setlakwe ..... *137* – **62**
Groupe Stavibel ..... *244* – **66**
Groupe Sterling Intimité ..... *265* – **68**
Groupe Yvan Frappier ..... *278* – **68**
Groupement Agro-Forestier de la Ristigouche ..... *351* – **70**

# h

H. Chalut ..... *146* – **62**
H. Fontaine ..... *146* – **62**
Hebdos montérégiens (Les) ..... *78* – **58**
Hector Larivée ..... *209* – **64**
Hydro-Mobile ..... *265* – **66**
Hydroserre Mirabel ..... *209* – **64**

# i

Imaflex ..... *301* – **68**
Immeubles Roussin (Les) ..... *333* – **70**
Industrie Bodco ..... *209* – **66**
Industries d'Acier Inoxydable ..... *255* – **66**
Industries Harnois ..... *175* – **62**
Industries Keystone (1970) ..... *22* – **56**
Industries Lyster ..... *319* – **70**
Industries Mailhot ..... *12* – **56**
Industries Nigan ..... *255* – **66**
INO [Institut national d'optique] ..... *131* – **60**
Inovesco ..... *155* – **62**
INSO ..... *265* – **66**
Integria ..... *177* – **62**
Investissements CVTech ..... *177* – **62**
Isacsoft ..... *333* – **70**

# j

J. Houle et Fils ..... *30* – **56**
J.B. Deschamps ..... *111* – **60**
J.E. Fortin ..... *305* – **68**
J.P. Lessard Canada ..... *109* – **60**
Jeans Parasuco (Les) ..... *177* – **64**

# k

KanwalGroup [anc. SPS Management] ..... *105* – **60**

# l

L. Bilodeau & Fils ..... *246* – **66**
L.P. Royer ..... *310* – **68**
La Petite Bretonne ..... *70* – **58**
Labopharm ..... *347* – **70**
Laboratoire Confab ..... *146* – **62**
Laboratoire médical Biron ..... *23* – **56**
Laiterie Chalifoux/Fromages Riviera ..... *209* – **64**
Landes Canada ..... *255* – **66**
Laval Fortin ..... *71* – **58**
Les Industries fil métallique Major ..... *333* – **70**
Librairies Boyer ..... *333* – **70**
Lise Watier Cosmétiques ..... *264* – **66**
Locweld ..... *84* – **58**
Logibec Groupe informatique ..... *63* – **58**
Logiflex ..... *102* – **60**
Lulumco ..... *351* – **70**
Luminaires Eureka ..... *265* – **68**
Lussier (Le Groupe) ..... *8* – **56**

# m

M2S Électronique ..... *300* – **68**
Macyro (Groupe) ..... *20* – **56**
Magnus Poirier ..... *209* – **66**

Maison des Futailles ..... *137* – **62**
Maison Éthier ..... *188* – **64**
Maison Laprise ..... *102* – **60**
Marché Adonis ..... *246* – **66**
Maritime Verreault (Groupe) ..... *1* – **56**
Marketel ..... *237* – **66**
Matador Convertisseurs ..... *319* – **70**
Matériel Industriel ..... *348* – **70**
Max Meilleur et Fils ..... *209* – **64**
Mechtronix Systems ..... *209* – **64**
Med-I-Pant ..... *38* – **56**
Mégaburo ..... *111* – **60**
MEP Technologies ..... *23* – **56**
Messageries de presse Benjamin ..... *41* – **56**
Metacor International ..... *333* – **70**
Meuble Idéal ..... *106* – **60**
Meuble Villageois (Le) ..... *111* – **60**
Meubles Concordia ..... *278* – **68**
Meubles Laurier ..... *188* – **64**
Michel Corbeil (Entreprises) ..... *56* – **58**
Micro Moules ..... *276* – **68**
Moderco ..... *289* – **68**
Mondor ..... *255* – **66**
Montel ..... *111* – **60**
Motovan Corporation ..... *188* – **64**
Moulage sous-pression A.M.T. ..... *265* – **66**
MRRM ..... *308* – **68**

## n

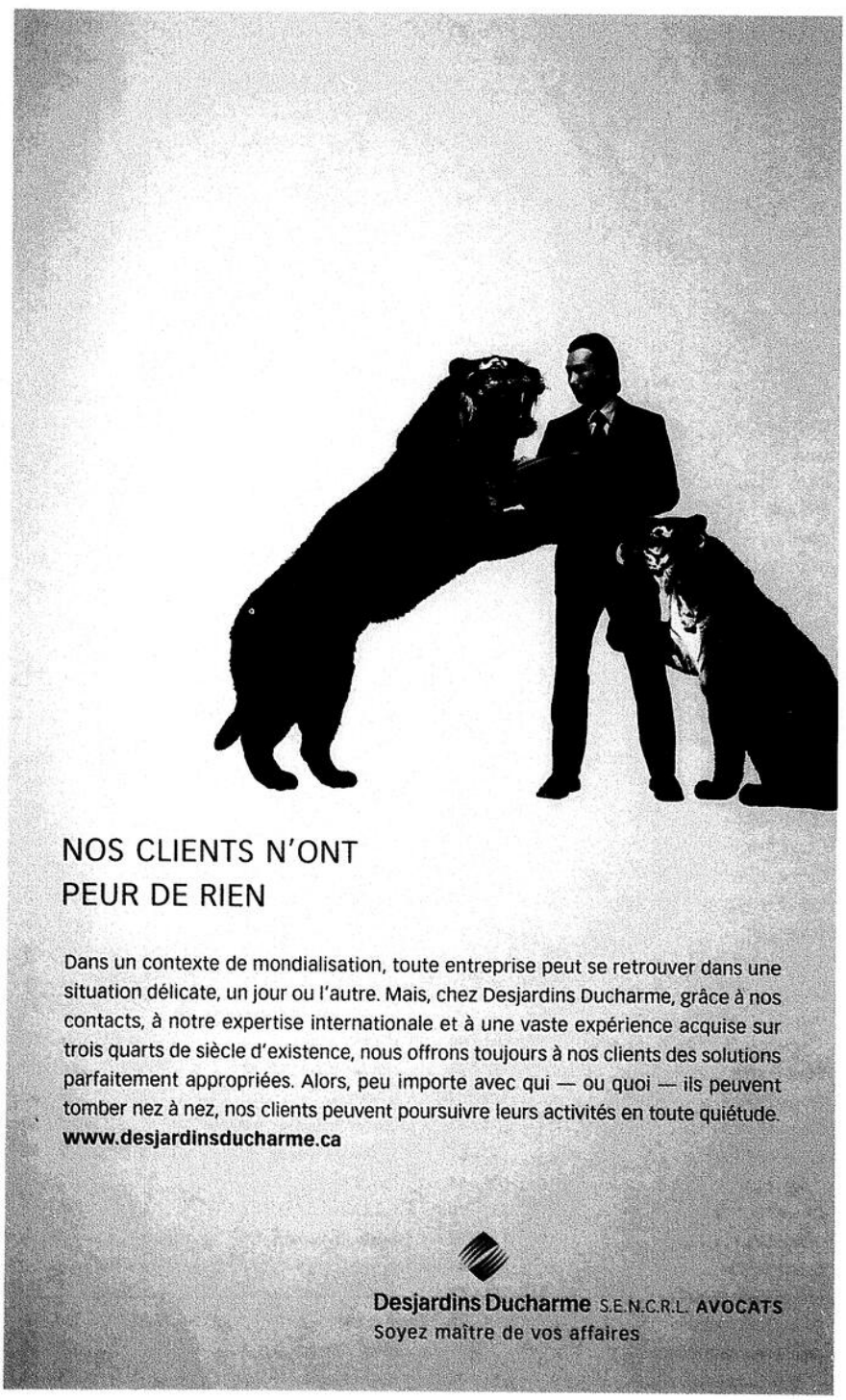
Neilson ..... *84* – **58**
Neurochem ..... *132* – **60**
Newad ..... *310* – **68**
Nitrex Métal ..... *265* – **66**
Nivel ..... *166* – **62**
Novik ..... *255* – **66**
Nstein Technologies ..... *327* – **70**

## o

Omnitrans ..... *170* – **62**
Opron ..... *83* – **58**
Ouellet Canada ..... *84* – **58**

## p

P. Baillargeon ..... *209* – **66**
P.H. Tech ..... *111* – **60**
Pageau Morel ..... *319* – **70**
Papersource Converting Mills ..... *314* – **68**
Parquets Dubeau (Les) ..... *78* – **58**
PATLQ ..... *67* – **58**
Paul Demers & Fils ..... *265* – **68**
Pêcheries Gros Cap (Les) ..... *255* – **66**
Pélican international ..... *41* – **56**
Pépinière Cramer ..... *155* – **62**
PG Mensys Systèmes d'Information ..... *239* – **66**
Physimed, Groupe santé ..... *146* – **62**
Pièces automobiles Lecavalier ..... *173* – **62**
Pier-2 ..... *310* – **68**
Pintendre Autos ..... *33* – **56**
Planchers Mercier [anc. Bois-Francs St-Charles] *106* – **60**
Plastique Micron ..... *246* – **66**
Plastiques Gagnon ..... *137* – **62**
Plastiques GPR ..... *209* – **66**
Portes Lambton ..... *209* – **66**
Portes Lemieux ..... *128* – **60**
Posi-Plus Technologies ..... *209* – **66**
Potvin & Bouchard ..... *39* – **56**
Poutrelles Delta ..... *155* – **62**
Proceco ..... *301* – **68**
Procom Québec ..... *238* – **66**
Procycle (Groupe) ..... *84* – **58**
Produits Alba ..... *355* – **70**
Produits Belt-Tech ..... *278* – **68**
Produits de métal Vulcain ..... *100* – **60**
Produits de Plastique Age (Les) ..... *205* – **64**
Produits forestiers T.L.B. ..... *188* – **64**
Produits Gilbert (Les) ..... *310* – **68**
Produits métalliques Roy ..... *177* – **64**
Progère Construction ..... *289* – **68** ▶



# Les meilleurs moments dans ma vie : signer un contrat international et partager une pizza avec mon chum.

Pour vos réussites professionnelles, vous pouvez toujours compter sur la fiabilité des produits d'imagerie Brother pour répondre à vos besoins et à ceux de votre entreprise. Brother conçoit des gammes d'imprimantes, de télécopieurs et de centres multifonction qui vous apportent une tranquillité d'esprit, et du temps...pour vos tête-à-tête.

Notre offre étendue de systèmes d'impression monochromes et couleurs, pour usage individuel ou en réseau, vous procure une grande polyvalence et une rapidité d'exécution.

Nos faibles coûts d'acquisition, de consommation d'énergie et de consommables, alliés à la fiabilité de notre réseau national de service à la clientèle, vous permettent non seulement d'améliorer vos communications mais aussi vos dividendes.

Ainsi, que votre vie professionnelle soit locale ou internationale, vous pouvez toujours compter sur les solutions d'impression et de communication de Brother pour vous aider à ce que chaque jour et chaque dollar vous donnent le meilleur d'eux-mêmes.

Pour plus d'informations, contactez-nous au **1-877-BROTHER** ou visitez notre site Web : **www.brother.ca**

IMPRIMER
TÉLÉCOPIER
NUMÉRISER
PHOTOCOPIER
RÉSEAUTER

Brother et ses logos sont des marques de commerce de Brother Industries Ltd., Japan. © 2006 La Corporation Internationale Brother (Canada) Ltée.
Toutes les spécifications sont sujettes à changement sans préavis.

ProMetic Sciences de la Vie ..... *298* – **68**
Prommel ..... *23* – **56**
Purdel, coop agro-alimentaire ..... *333* – **70**

## r

R3D Information et Technologie ..... *305* – **68**
RAD International ..... *78* – **58**
Radio-Onde ..... *288* – **68**
Rayonese Textile ..... *98* – **60**
Ressorts Liberté ..... *170* – **62**
Restaurants La Piazzetta ..... *278* – **68**
Roctest ..... *239* – **66**
Rodrigue Métal ..... *177* – **62**
Romaro 2000 ..... *167* – **62**
Rotobec ..... *76* – **58**
Rousseau Métal ..... *1* – **56**

## s

S. Huot ..... *188* – **64**
Sécurité des deux-rives ..... *209* – **66**
Serres du St-Laurent (Savoura) ..... *1* – **56**
Services Alimentaires Monchâteau ..... *239* – **66**
Services préhospitaliers Laurentides-Lanaudière *71* – **58**
Servir + Soins & Soutien à domicile ..... *8* – **56**
Signotech ..... *289* – **68**
Sixpro ..... *78* – **58**
Société des technologies de l'aluminium du Saguenay [STAS] ..... *308* – **68**
Solaris Québec ..... *84* – **58**
Solotech (Groupe) ..... *41* – **58**
Solutions Mindready ..... *254* – **66**
SOM ..... *155* – **62**
Soniplastics ..... *177* – **64**
Souris Mini ..... *69* – **58**
Sous-vêtements U.M. ..... *278* – **68**
Souvenirs Avanti ..... *136* – **62**
Spécialités M.B. ..... *333* – **70**
SPG International ..... *289* – **68**
SPI Sécurité ..... *246* – **66**

## t

Tapis Venture ..... *154* – **62**
Technisol (Groupe) ..... *34* – **56**
Techo-Bloc ..... *333* – **70**
Tecsys ..... *41* – **56**
Télé-Québec ..... *7* – **56**
Termaco ..... *129* – **60**
Terminal & Câble TC ..... *208* – **64**
Toitures Couture & Associés ..... *255* – **66**
Tourbières Lambert (Les) ..... *129* – **60**
Trans-herbe ..... *315* – **70**
Transport Jacques Auger ..... *27* – **56**
Transport S.A.F. ..... *209* – **64**
Tremcar ..... *111* – **60**
Trica ..... *265* – **68**
Tricots Duval & Raymond ..... *333* – **70**
Tri-Tex ..... *209* – **66**

## u

Unicoop, coopérative agricole ..... *97* – **60**
Usines Giant ..... *155* – **62**

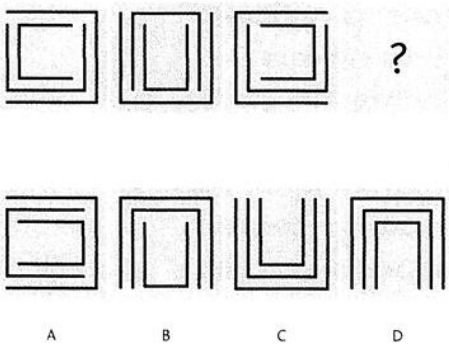
## v

Vergers Leahy (Les) ..... *102* – **60**
Verrier Paquin Hébert ..... *28* – **56**
Versacom ..... *155* – **62**
Vestshell ..... *332* – **70**
Vision Globale ..... *169* – **62**
Vision2 International ..... *209* – **66**

## w

Warnex ..... *132* – **60**






Quelle est la suite logique à cette série ?

Ne vous cassez pas la tête : pour résoudre cette énigme, il suffit de faire preuve de jugement. La même règle s'applique pour résoudre les questions d'ordre juridique.

Chez De Grandpré Chait, c'est ce que nous faisons depuis 1928.

Si bien que nos clients considèrent nos avocats spécialisés comme de véritables partenaires qui les aident à voir clair dans les affaires juridiques de leurs entreprises. Et à obtenir des résultats.

De Grandpré Chait est un chef de file en droit immobilier et une force reconnue en litige et en droit des affaires grâce à notre approche simple et directe :

**du jugement, des résultats**[MC]

Réponse : D

DE GRANDPRÉ CHAIT
AVOCATS

**Lenovo recommande Windows® XP Professionnel.**

# SI J'ÉTAIS FOU DES ORDINATEURS, J'AURAIS FONDÉ UNE COMPAGNIE D'INFORMATIQUE.

Ce n'est pas le cas, alors vous avez lancé autre chose. Et c'est très bien comme ça. Mais vous avez quand même besoin d'ordinateurs. D'ordinateurs qui se prennent en charge, pour que vous n'ayez pas à le faire.

**Voici le Lenovo 3000 J100.**

Il est doté d'un bouton de reprise antivirus*
Il met à jour ses propres logiciels.
Il est simple à brancher.
Il offre un soutien téléphonique en direct en moins d'une minute.
Il est équipé d'un processeur Intel® Pentium® 4.
Il a un clavier à se rouler par terre.

C'est un nouveau genre d'ordinateur, pour un nouveau genre de monde.
**Un monde nouveau. Des idées nouvelles.**

lenovo

lenovo.com/3000/ca/fr

*Le bouton de reprise antivirus peut aider à ramener le système à son état sauvegardé avant contamination. Logiciel antivirus non compris. Lenovo ne se tient aucunement responsable des erreurs typographiques ou photographiques. Lenovo, le logo Lenovo et Un monde nouveau. Des idées nouvelles. sont des marques de commerce de Lenovo. Microsoft et Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation. Intel, le logo Intel, Intel Core, Intel Inside, le logo Intel Inside, Pentium, le logo Pentium, Pentium Inside et le logo Pentium Inside sont des marques déposées ou des marques de commerce d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © Lenovo, 2006. Tous droits réservés. Pour obtenir les plus récents renseignements sur l'informatique sécurisée et efficace, visitez régulièrement le site www.lenovo.com/safecomputing.*

## VU PAR CHaPUT

par JEAN-MARC CHAPUT jmchaput@videotron.ca

# Une croissance **de qualité**

**« Au lieu d'ajouter des pieds carrés à l'usine, on ajoute du génie aux produits que l'on fabrique. »**

Lu dans le *Journal de Montréal*, le 12 mars 2003 : « La meilleure compagnie du monde n'a qu'un seul avion… La petite compagnie aérienne britannique Palmair European, dont la flotte se compose d'un unique appareil, a été élue meilleure compagnie aérienne du monde. » Ce prix a été décerné par l'Association britannique des consommateurs Holiday Which, à la suite d'une enquête effectuée à l'automne 2002 auprès de 30 000 personnes. Palmair European ne transporte que 75 000 voyageurs par an et n'effectue que 16 vols nolisés par semaine.

En relisant ce court article, je me demande si cette PME a grandi depuis trois ans ? Comment Peter Bath, le fondateur propriétaire, entrevoit-il la croissance de sa compagnie qui, en 2002, se classait devant Singapore Airlines et Emirates Airlines, deux géants de l'aviation ? Franchement, j'espère que l'entreprise n'a pas trop grandi ! En taille, s'entend. Et c'est là la distinction que je tiens à apporter. On laisse souvent entendre que « croissance » correspond à « taille ». D'un camion, on passe à deux camions, puis de deux à quatre, et ainsi de suite. Mais où doit-on s'arrêter ? Jamais, disent les financiers et les actionnaires. Il faut grandir ou périr !

Permettez-moi d'introduire ici la notion de croissance en qualité, par opposition à une croissance axée uniquement sur la taille. Bien sûr, une PME a besoin de croître ; elle ne peut conserver son équilibre éternellement. Son environnement change, ses clients, ses fournisseurs, les technologies changent. Mais cette croissance peut s'exprimer en termes de qualité plutôt que de taille. On peut être l'un des meilleurs sans être le plus gros. Au lieu d'ajouter des pieds carrés à l'usine, on ajoute du génie aux produits que l'on fabrique.

Tout le monde connaît le fabricant de manteaux Kanuk, dont l'usine est située juste au-dessus de son magasin, sur la rue Rachel, à Montréal. Louis Grenier n'y fabrique toujours que 15 000 manteaux par an. Il côtoie quotidiennement ses 120 employés ; n'ayant pas de bureau, il se promène toute la journée près des machines à coudre, discutant avec les opératrices, son galon à mesurer autour du cou.

Son entreprise est née d'une idée simple : confectionner un manteau qui garderait au chaud durant les grands froids de l'hiver. Depuis, il n'a cessé de perfectionner son idée. Aujourd'hui, sa marque de commerce dépasse de beaucoup la taille de l'entreprise. Louis Grenier sait qu'il pourrait agrandir son marché, mais il perdrait alors sa mission. En fait, cet entrepreneur est un artisan, et c'est ce qui fait sa réussite. Comme il le disait au *Devoir*, le 26 novembre 2005 : « On mise sur la qualité de notre produit, mais on va peut-être se faire frapper par un train. Même si les manteaux chinois occupaient 99 % du marché, nous serions là pour le 1 % qui reste ».

Dans cette usine besognent 120 employés payés à l'heure, non à la pièce, afin de sauvegarder la qualité du produit. Les modèles des manteaux changent et s'améliorent, mais on n'en produit toujours que 15 000 par an. Le génie de l'entrepreneur d'une PME, c'est aussi de produire constamment LE produit de référence. Cela se fait avec de l'imagination, de la créativité, de l'innovation, mais surtout avec du cœur plein la tête. 300

rousseau

# Rousseau, votre solution d'entreposage

« Rousseau déploie une volonté constante de satisfaire les principaux besoins de sa clientèle, avec la collaboration de ses distributeurs, véritables partenaires d'affaires. **Nous misons avant tout sur l'organisation du travail en proposant des solutions d'entreposage qui garantissent une utilisation efficace des surfaces de plancher, se traduisant par des gains d'espace inégalés dans l'industrie**. Nos produits sont fiables, concurrentiels, novateurs et d'apparence distinctive; ainsi, ils nous démarquent de la compétition. **Grâce à une équipe de travail dynamique et diligente, Rousseau est reconnue autant pour la qualité de ses produits que pour son engagement envers sa clientèle**. C'est là notre fierté et le gage du succès que nous connaissons à travers le marché nord américain. »

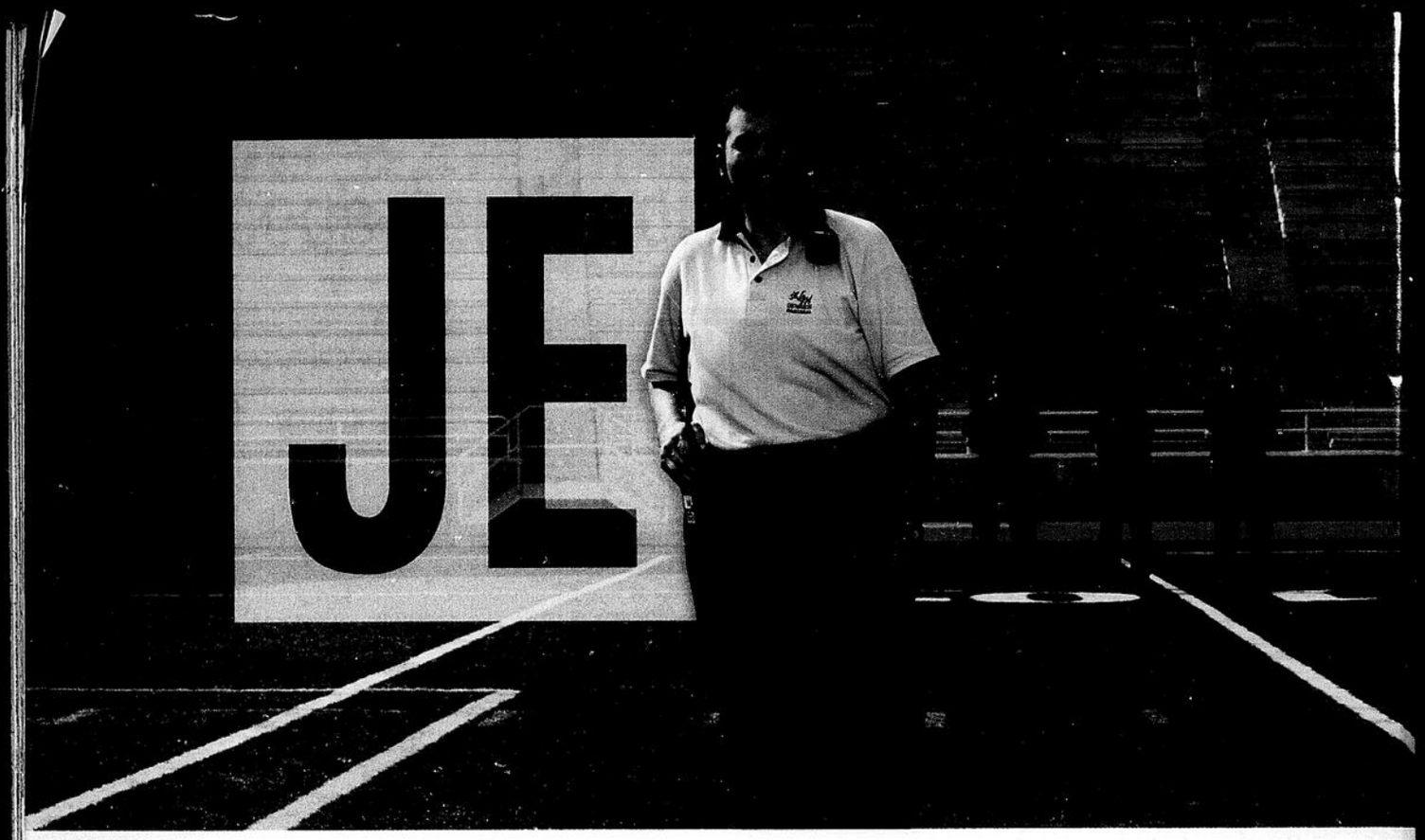
Simon-Pierre Paré,
Président-directeur général

**Notre toute dernière innovation!**

Ce nouveau cabinet a été pensé et fabriqué dans le seul but de dépasser les standards de qualité et de performance de l'industrie moderne. **Aucun tiroir n'est plus durable et nous sommes en mesure de le prouver !**

**« Notre savoir-faire, la force du R »**

**www.rousseaumetal.com** **1800 463-4271** **(418) 598-3381**




## Comme chef d'entreprise, je n'ai pas de temps à perdre.

## Ça tombe bien : RBC® m'en fait gagner.

« J'ai une entreprise spécialisée dans l'accueil et la sécurité du public dans les grands événements de Montréal. Donc, je gère une petite équipe à temps plein et plus de 400 employés sur appel. C'est passionnant, mais ça ne me laisse pas beaucoup de temps pour penser à mes finances. Heureusement, j'ai quelqu'un de compétent pour m'aider.

Ma directrice de comptes de RBC s'occupe à la fois de mes affaires d'entreprise et de mes affaires personnelles. Dès que j'ai une question, je l'appelle. Que ce soit au sujet de mes placements d'affaires ou de mon hypothèque résidentielle, je sais qu'elle va trouver l'information pour moi. Ça me fait gagner un temps fou. Et elle connaît tellement bien mes besoins qu'elle me suggère souvent des solutions auxquelles je n'aurais même pas pensé ! Avec elle, je suis vraiment en de bonnes mains. »

*– Pierre Touzin, propriétaire des Hôtes de Montréal*

**Pour en savoir plus, composez le 1-800-ROYAL® 2-0, passez à une succursale de RBC ou consultez le www.rbcbanqueroyale.com/choix-affaires.**

JE CHOISIS › RBC

RBC
Banque Royale