

# LE POUVOIR DE L'INNOVATION

AU COEUR DE LA CROISSANCE DES PME



Semaine de la  
**PME**

21-27 octobre 2001



## RÉSEAU

## INNOVATION

## PRODUCTIVITÉ

## FINANCE



Banque de développement du Canada  
Business Development Bank of Canada

CAHIER SPÉCIAL **Le Nouvelliste** 20 OCTOBRE 2001

Canada

LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA  
THE BUSINESS DEVELOPMENT BANK OF CANADA



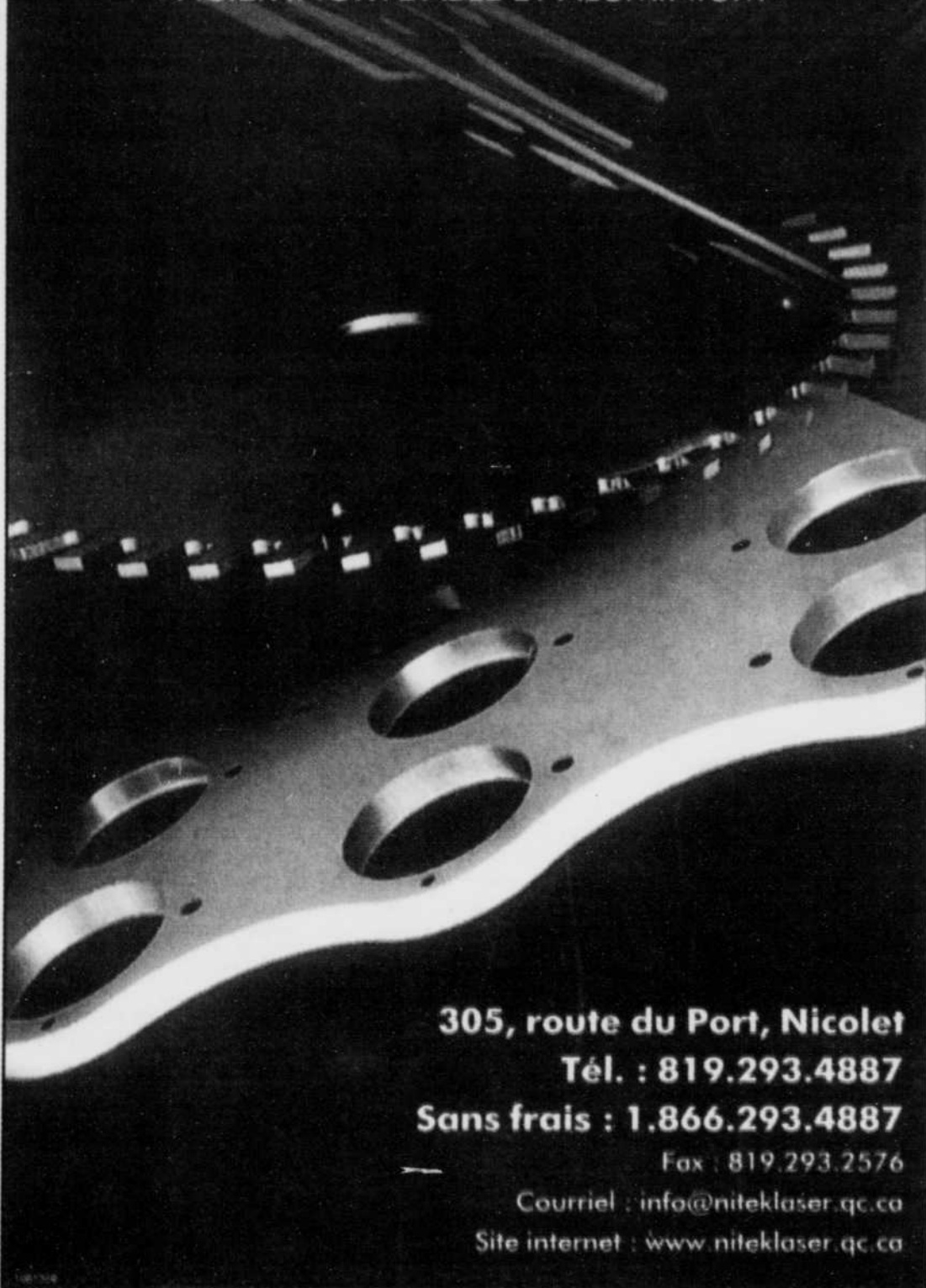
LE POUVOIR DE L'INNOVATION

AU COEUR DE LA CROISSANCE DES PME

publi-reportage



DÉCOUPAGE DE MÉTAL EN FEUILLE • ACIER NOIR •  
• ACIER INOXYDABLE ET ALUMINIUM •



305, route du Port, Nicolet

Tél. : 819.293.4887

Sans frais : 1.866.293.4887

Fax : 819.293.2576

Courriel : info@niteklaser.qc.ca

Site internet : www.niteklaser.qc.ca



## Nitek Laser à la fine pointe de la technologie

Située sur la route du Port à Nicolet, Nitek Laser est une entreprise de marque dans le secteur du découpage de l'acier, de l'acier inoxydable et de l'aluminium.

Son propriétaire M. Charles Beauchemin a un cheminement d'affaires où se côtoient la détermination et l'innovation.

En ce sens, M. Beauchemin s'est porté acquéreur, en août dernier, acquéreur d'une toute nouvelle découpeuse, conçue selon la technologie allemande reconnue comme la meilleure au monde. «Après avoir fait le tour et arrêté notre choix sur ce modèle, nous sommes allés en Allemagne pour vérifier sur place la valeur de notre achat et de notre investissement. Le résultat a été concluant,» explique l'homme d'affaires. Aujourd'hui, cette deuxième machine prend place dans l'atelier grâce à un agrandissement rendu nécessaire par cette acquisition.

La précision du découpage au laser assisté par ordinateur ainsi que la rapidité de travail de cette machine permet à Nitek Laser d'être l'entreprise du genre la plus spécialisée au Québec. La clientèle est composée d'ateliers d'usinage ou de manufacturiers de toutes sortes qui utilisent le métal dans leur production que ce soit des fabricants de machinerie agricole ou d'appareils mécaniques divers allant des appareils informatiques à des lames de patins à glace.

La nouvelle découpeuse peut tail-



M. Charles Beauchemin.

ler des pièces de 5 pi x 10 pi et de 3/4 de po d'épaisseur ce qui permet de réaliser grand nombre de plans et devis.

C'est par le biais de salons industriels comme celui qui se tiendra les 23, 24, 25 octobre à Saint-Hyacinthe que M. Beauchemin et son équipe font connaître leur travail. «En fait, les gens peuvent nous joindre dans des expositions commerciales, par notre site Internet [www.niteklaser.qc.ca](http://www.niteklaser.qc.ca), la représentation d'affaires et la publicité média,» convient M. Beauchemin.

Grâce à des partenaires tels le CLD et la SADC de Nicolet Bécancour, Hydro-Québec et la Caisse populaire de Nicolet, l'entreprise Nitek Laser a plein confiance en l'avenir. «Aujourd'hui comme jamais il faut aller de l'avant, foncer et s'investir dans son travail. Il faut également suivre la technologie et ne pas s'asseoir sur ses réussites passées,» conclut l'homme d'affaires qui emploie aujourd'hui dix personnes comparativement à six en 1999.



## Chez Clôtures Cambrek

# Dynamisme et croissance vont de pair

Les Clôtures Cambrek, une entreprise de produits et services établie dans la région depuis 1976, est l'une de ces PME dont la croissance est proportionnelle à l'effort de son dirigeant.

Alain Labrecque a en effet commencé à titre de travailleur autonome alors qu'il était encore aux études. Initié tôt au domaine de la construction et de l'entrepreneuriat, il se perfectionne avec les années, ajoutant toujours plus de cordes à son arc, dont une formation en administration. En 1981, avec l'apport de la Banque Nationale de Développement, il poursuit son travail vers l'accomplissement de son rêve : une position plus avantageuse sur le marché et un accroissement économique substantiel.

Aujourd'hui, après 25 années de développement, il se dit heureux des résultats. Sa compagnie compte tout près de 25 employés et s'est taillé une place de choix dans le secteur régional. « Ce qui est le plus beau, c'est que nous avons une équipe formidable. Les employés d'expérience



M. Alain Labrecque.

apportent aux jeunes leur savoir, tandis que ceux-ci, de leur côté, ont une approche nouvelle et un dynamisme qui fait plaisir à voir », de dire le président.

Avec le temps, Clôtures Cambrek a aussi multiplié ses activités. Elle offre des services de vente et d'installation de clôtures, et depuis 1981, elle fabrique également des composantes ainsi que des produits finis tel le grillage. Elle dispose d'une salle de montre et d'une cour d'environ 100 000 pi<sup>2</sup> pour l'entreposage de son important volume de stocks. Que ce soit dans la vente au détail ou dans la vente aux commerces, Clôtures Cambrek se concentre sur la diversification de la marchandise et sur l'approche-client. « Nous voulons avant tout que les gens soient satisfaits afin qu'ils partent l'esprit tranquille en étant certains d'avoir fait le bon choix », souligne M. Labrecque.

Pour ce faire, un vaste assortiment de matériaux, de couleurs et de modèles leur sont offerts. Des professionnels d'expérience dispensent des conseils judicieux afin de répondre efficacement à leurs besoins de sécurité et d'esthétique tout en maintenant un bon rapport qualité-prix.

C'est dans cet esprit que M. Labrecque a mis sur pied, en 1991, le regroupement Interclôtures qui compte dix entreprises spécialisées dans la vente et l'installation de clôtures, réparties dans tout le Québec. Les achats et le marketing sont effectués en groupe, ce qui a l'avantage de réduire les coûts et d'accroître leur compétitivité. De plus, cette solution leur a permis, selon M. Labrecque, de se doter d'outils de gestion et d'analyse plus performants, de faire le plein d'idées neuves et de se positionner de façon avantageuse sur le marché québécois. Dans l'avenir, Alain Labrecque compte agrandir le réseau de ses partenaires et passer le flambeau à la relève. Il invite toute la population à se rendre à ses locaux du 7500, boul. Jean-XXIII à Trois-Rivières-Ouest ou à téléphoner au 377-3123 pour plus de renseignements.

## Une valeur nette pour les innovateurs

Aujourd'hui, quel que soit votre secteur d'activité, la technologie fait partie du paysage. Même les entreprises qui utilisent peu la technologie ont besoin des systèmes de télécommunication pour communiquer avec leurs clients et leurs fournisseurs et, souvent, pour promouvoir et vendre leurs produits et services.

Internet joue un rôle énorme à cet égard. Les technologies Web ont en effet égalisé les chances pour bon nombre de PME, en leur donnant les moyens d'adopter des processus automatisés et de rejoindre des publics qui étaient autrefois la chasse gardée des grandes entreprises.

L'innovation a toujours pas-

sé par l'adoption des nouvelles technologies et l'exploitation du pouvoir qu'elles confèrent. Les PME canadiennes innovatrices sont celles qui ont appris à se servir d'Internet pour explorer de nouveaux marchés et étendre leur rayon d'action. Elles emploient les technologies Web pour rationaliser leurs processus, accélérer les délais de livraison et simplifier la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Bref, elles ont compris l'influence qu'une utilisation productive d'Internet peut avoir sur leurs résultats.

Le défi, pour les PME, est de s'assurer qu'elles adoptent ces nouvelles technologies de la manière la plus efficace possible, qu'elles utilisent pleine-

ment le potentiel des technologies Internet.

### LES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES, UNE RÉALITÉ INCONTOURNABLE

Inspirées par la flambée du nombre de sociétés point-coms durant les années 1990, bon nombre d'entreprises se sont empressées d'établir une présence sur Internet. Maintenant que la bulle s'est dégonflée et que les joueurs les moins performants ont été éliminés, la poussière commence à retomber. Et même si certaines entreprises point-coms ont souffert de cette déconfiture, une chose est claire: les affaires électroniques sont appelées à durer.

1% d'investissement dans la formation de la main-d'oeuvre fait toute la différence...



Des subventions pour soutenir des projets de formation destinés au personnel des employeurs assujettis à la Loi.

Pour obtenir de l'information sur la Loi ou le Fonds national de formation de la main-d'oeuvre, adressez-vous à votre centre local d'emploi (CLE)

#### Centre locaux d'emploi

<http://emploi.quebec.net>

Cap-de-la-Madeleine	819.371.6031	Sainte-Geneviève	819.362.2850
Grand-Mère	819.538.0762	Sainte-Thècle	418.289.2405
La Tuque	819.523.9541	Shawinigan	819.536.2601
Louiseville	819.228.9465	Trois-Rivières	819.371.6880

Emploi

Québec

Mauricie



En vertu de l'entente Canada-Québec relative au marché du travail, le Québec est responsable des mesures actives d'emplois dont bénéficient les participantes et les participants à l'assurance-emploi ainsi que de certaines fonctions du service national de placement auxquelles peuvent avoir recours les usagers de l'assurance-emploi. Ces mesures et fonctions sont financées par le Compte d'assurance-emploi, dont le Canada est responsable.



## La mission de la Banque de Développement du Canada : Promouvoir la création et l'expansion des PME

La Banque de Développement du Canada, une institution financière qui appartient entièrement au Gouvernement du Canada, a pour mission de promouvoir la création et l'expansion des PME canadiennes au moyen de services financiers et de consultations. Axée sur les secteurs de la fabrication, de l'exportation, du savoir et de la technologie, elle aide depuis plus de 50 ans les entreprises en émergence dans ces domaines au moyen de ses 80 succursales et de ses 500 consultants du secteur privé, et ce, dans les deux langues officielles.

Implantée depuis près de 25 années dans la région, la succursale de Trois-Rivières agit dans cet esprit, avec les mêmes produits et services, les mêmes barèmes et des normes de qualité tout aussi élevées. Elle emploie de façon permanente huit spécialistes, dont le directeur de la succursale, 4 directeurs de comptes aux services financiers, 2 adjointes de portefeuille et un directeur service de consultation.



M. Philippe Bélair.

Le directeur de la succursale, M. Philippe Bélair, qui compte plusieurs années d'expérience à la Banque de Développement du Canada, est très enthousiaste face aux résultats de la succursale en Mauricie : « Nous avons une excellente équipe et une croissance financière solide qui nous permet d'être des partenaires fiables à long terme dans la croissance des PME. Nous offrons des produits financiers novateurs et des services de gestion-conseil particuliers pour aider les entreprises à relever les défis de gestion de plus en plus complexes auxquels ils ont à faire face », commente le directeur.

Dans le but de s'adapter aux réalités propres à chaque entreprise, la banque propose des modalités de remboursement souples et personnalisées, ainsi qu'un éventail de solutions de gestion intégrées, constamment élargi.

Pour faciliter l'accès aux jeunes entrepreneurs et améliorer leurs chances de réussite, un programme a également été

mis sur pied, permettant à des projets prometteurs de voir le jour et de partir sur des bases solides. « Nous croyons qu'il est important de donner une chance aux jeunes, car ils sont l'avenir. Ici, à la banque, nous tenons compte de cette réalité », ajoute le directeur.

M. Bélair prévoit pour 2002 une autre année de croissance et souhaite augmenter la visibilité de la succursale dans la région. « L'an passé nous avons dépassé toutes nos espérances de développement. La banque a connu une forte croissance de son chiffre d'affaires et a participé à tout près de 100 projets d'entreprise », de dire le directeur. Si vous désirez plus d'information, vous pouvez joindre M. Philippe Bélair au 1660, rue Royale (angle Saint-Roch), Trois-Rivières ou directement au numéro de téléphone suivant : (819) 371-5432. « Il nous fera plaisir de répondre aux questions des gens en matière d'affaires et de les conseiller au mieux », de conclure le directeur de la Banque de Développement du Canada.

## Le train Pour rendre les voyages plus productifs

L'innovation est l'art de transformer les problèmes en occasions à saisir. Comment peut-on être innovateur devant le problème des voyages d'affaires et de toutes les heures d'improductivité qui en résultent? Il s'agit d'un problème qui nuit aux entreprises depuis des années, mais il y a peut-être une solution; pourquoi ne pas prendre le train?

Les voyages d'affaires sont généralement stressant et surtout nous prive de temps que nous pourrions consacrer à des choses plus importantes. En outre, les coûts sont élevés et ceux-ci drainent la productivité. Pour les petites entreprises, où les ressources sont consacrées à de multiples tâches, ces coûts frappent durement.

La solution innovatrice? Trouver une façon de transformer le temps perdu à voyager en temps productif, par exemple, pour terminer un exposé, se détendre et se préparer psychologiquement à une réunion ou même tenir une autre réunion en chemin, en tout confort. C'est exactement ce que permet le train, qui est la so-

lution sensée pour un nombre sans cesse croissant de voyageurs d'affaires.

Via Rail offre plus que jamais d'excellentes occasions aux voyageurs d'affaires. Des trains plus nombreux, des liaisons plus rapides et plus fréquentes, et un réseau moderne à la fine pointe de la technologie en plus d'un programme de réaménagement de ses gares voyageurs.

Réfléchissez-y. Vous pouvez passer des heures à chercher un taxi, à subir le smog et les bouchons de circulation, à attendre à l'aéroport, puis à refaire le même chose en sens inverse. D'autre part, en train, vous pouvez passer le même temps à profiter d'un service de centre-ville à centre-ville, qui vous permettra de voyager en tout confort, de vous étirer, de vous entendre penser, de prendre un bon repas et même de faire un travail productif. Pour les petites et moyennes entreprises tout cela signifie des options plus nombreuses et plus rentables et une solution des plus commodes et des plus fiables.

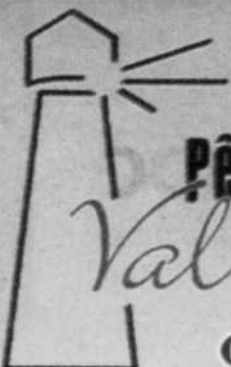
Arrivage de  
produits frais  
à notre comptoir  
de vente au détail  
tous les vendredis.

Alice Dolbec  
présidente

Suivez le phare de la qualité...

**Produits Val-Mer:**  
gros et détail Esturgeon fumé,  
chair de bourgot  
Sections et chair de crabe

Nouveaux produits  
en développement.

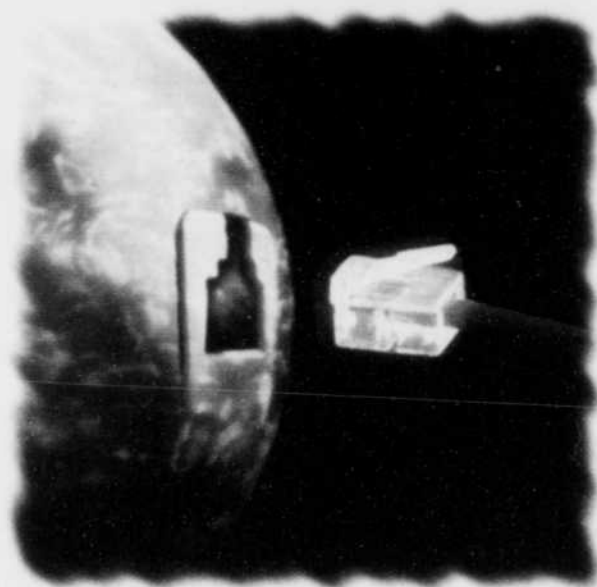


Pêcheries

Val-Mer

230, Ile au Sable Est,  
C.P. 307  
Sainte-Anne-de-la-Pérade

(418) 325-2236  
www.valmer.ca/valmer@valmer.ca



## Pour ceux qui choisissent d'innover pour grandir

La BDC offre aux entreprises qui ont pris le parti de l'innovation une gamme complète de produits financiers, y compris des prêts à terme, du financement par quasi-fonds propres et du capital de risque. De plus, notre réseau de consultants peut vous aider à améliorer la qualité au sein de votre PME et à accroître vos exportations.

Profitez de nos produits financiers novateurs et souples et de nos services de consultation axés sur les résultats. Un soutien novateur pour entreprises novatrices!

*En Mauricie, contactez-nous au  
(819) 371-5432*

Canada

*www.bdc.ca*



Banque de développement du Canada  
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME

1060684



# L'innovation Une recette gagnante

Les PME qui ont assuré leur croissance en innovant savent fort bien à quoi elles doivent leur réussite. Pour elles, l'innovation est tout bonnement un mode de vie, une culture qui sous-tend toutes leurs actions. Ce sont des entreprises qui accueillent toute forme de changement à bras ouverts, qui sont prêtes à se transformer du tout au tout et qui ont appris depuis longtemps à travailler plus intelligemment et non plus fort.

Les entreprises les plus floris-

santes appliquent des méthodes innovatrices chaque fois qu'elles prennent des décisions d'affaires, que ce soit à l'égard de la technologie, des matériaux, des prix, des méthodes de marketing ou des techniques de service à la clientèle. Elles proposent des solutions d'affaires originales qui génèrent une nouvelle demande ou leur permettent d'exploiter différemment la demande existante, et qui débouchent sur une productivité supérieure, un accroissement du nom-

bre d'emplois et des rendements plus élevés.

### Stratégies d'innovation

Plusieurs études de recherche réalisées par Statistique Canada durant les années 1990 ont montré que les PME innovatrices et prospères ont en commun un certain nombre de stratégies importantes.

Parmi celles-ci, les plus performantes sont celles qui innovent aussi bien au chapitre des produits que des processus. Bien qu'elles soient plus performantes que les



che plus globale.

Dans l'ensemble, les entreprises innovatrices se soucient davantage que les autres de tout ce qui touche à la recherche, à la technologie, aux ressources humaines, aux marchés, aux produits, au financement et aux pratiques de gestion.

Elles sont plus enclines à mettre l'accent sur des activités de recherche et de développement qui donneront naissance aussi bien à des produits qu'à des processus innovateurs. Elles épousent allègrement le changement technologique et sont impatientes de récolter les avantages qu'apportent les nouveautés technologiques.

entreprises qui n'innovent pas, les PME qui se centrent uniquement sur le développement de produits ou sur l'amélioration des processus tirent de l'arrière par rapport à celles qui privilégient une démar-

Elles s'empressent de développer, d'améliorer et de perfectionner les technologies et cherchent de nouveaux matériaux et des façons plus efficaces d'utiliser ceux qu'elles ont déjà.

*Spécialiste en conception, développement et implantation de logiciels de gestion depuis 1981*

# CELIBEC

INFORMATIQUE



- Logiciels spécialisés pour:
- Entreprises Manufacturières
  - Entreprises de distribution

Environnements WIN/NT/LINUX/UNIX  
Vente et services complets

En partenariat avec

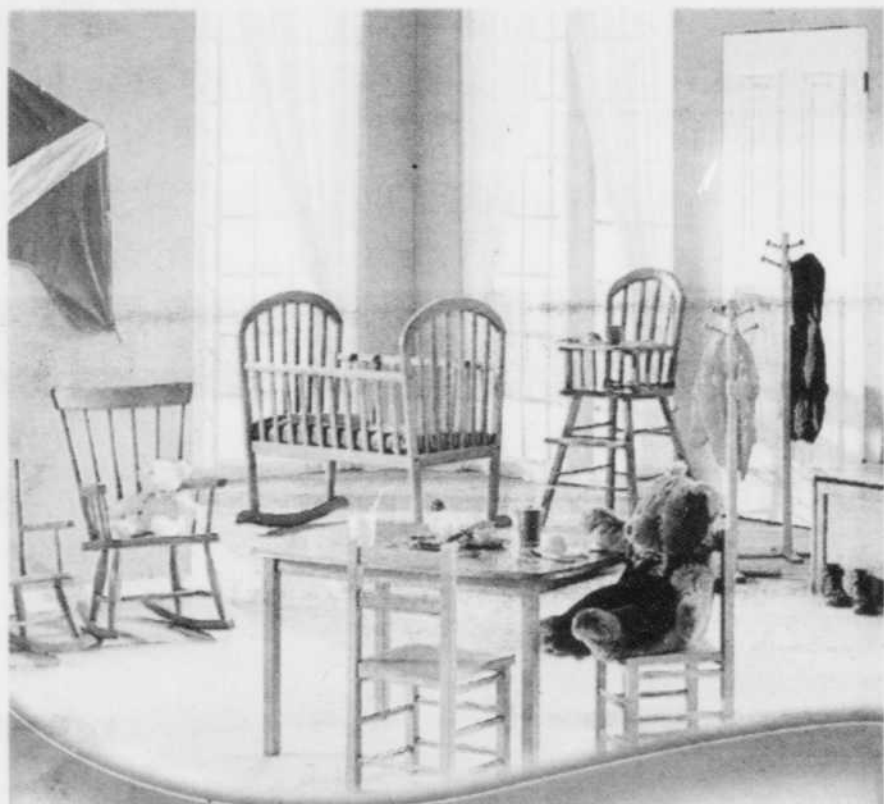


ORDIMAX

www.ordimax.com

Tél. : 819.378.6090

- 2200, de la Sidbec Sud • Trois-Rivières-Ouest •
- Tél: 819.373.2367 • www.celibec.com •



L'incontournable qualité  
**MEUBLES E.G.**

381, principale, C.P. 294, La Pérade (Québec)

Téléphone: (418) 325.2050

Télécopieur: (418) 325.2545 • 1.888.329.8634

courriel: [indeg@itr.qc.ca](mailto:indeg@itr.qc.ca) Internet: [www.egfurniture.com](http://www.egfurniture.com)



# Un point d'accès pour répondre à vos besoins en ressources humaines

Puisque, en 2001, plus de deux tiers des petites et moyennes entreprises (PME) se servent de l'Internet, le gouvernement du Canada profite de cette technologie pour aider les PME à préserver leur avantage concurrentiel dans l'économie d'aujourd'hui. Le site Gestion des ressources humaines a été élaboré dans le but de fournir un point d'accès à l'information unique qui aidera les PME à répondre à leurs besoins quotidiens en ressources humaines.

Gestion des ressources humaines ([www.gestion-rh.ca](http://www.gestion-rh.ca)) est une initiative conjointe de Développement des ressources humaines Canada, d'Industrie Canada et d'autres ministères et organismes du gouvernement. Il s'agit d'une véritable mine d'information - de l'embauche des nouveaux employés et des normes de l'emploi jusqu'à des renseignements sur les marchés du travail locaux - qui se trouve à la portée des propriétaires de petites et de moyennes entreprises.

GRH possède une grande diversité de caractéristiques qui peuvent aider les PME à gérer leurs ressources humaines plus efficacement. Une des caractéristiques clés est la capacité de consulter des renseignements touchant les paliers national, provinciaux/territoriaux et locaux. La richesse de l'information locale est l'un des principaux avantages du site. La section Ressources locales permet aux PME d'obtenir de l'information propre à leur milieu de travail et portant sur, notamment, les ressources locales, les statistiques sur le marché du travail et des renseignements pertinents pour l'employeur.

Des renseignements sectoriels sont également disponibles partout dans le site afin de permettre aux employeurs de trouver des liens pour toutes les associations et tous les conseils sectoriels canadiens. De plus,



la section Conseil utiles prévoit les besoins de l'utilisateur, ce qui rend l'expérience encore plus conviviale.

Dans la section Embauche, les PME peuvent accéder

aux ressources liées au travail et simplifier leurs processus de recrutement et d'embauche à l'aide de renseignements sectoriels aux niveaux national et provincial. La section Mises à pied et licenciements présente aux PME des directives de licenciement et des conseils sur la façon d'aider les employés touchés à trouver de nouvelles possibilités d'emploi.

La section Aperçu du droit du travail est consacrée aux renseignements sur les lois du travail nationales et provinciales. On y trouve notamment des renseignements sectoriels, des normes de l'emploi et des renseignements sur les autres questions liées au travail.

GRH possède également des sections qui offrent aux PME des renseignements et de l'aide concernant la planification et les relations de travail, la rémunération et les avantages sociaux, la santé et la sécurité au travail, et la formation et le perfectionnement des compétences. De plus, GRH fournit des formulaires et des outils qui aideront les PME à économiser temps et argent lors de leurs activités quotidiennes de gestion des ressources humaines. Le site possède également une caractéristique permettant aux utilisateurs d'individualiser la page Web de GRH et de l'adapter aux besoins particuliers de l'entreprise.

Source : Fédération canadienne de l'entreprise indépendante

Gestion des ressources humaines - «Un guide virtuel qui aide les PME dans une foule d'activités liées aux ressources humaines»

Gestion des RH fait partie du Portail d'information Entreprises canadiennes du Site du Canada - regardez sous la section Gestion des ressources humaines à l'adresse [www.portaildesaffaires.ca](http://www.portaildesaffaires.ca).

voualadizankelonséklatt!!

MédiaVox  
création communication

LE JOURNALISTE  
1 800 463-4634



## Notre niveau de vie

# Quel rapport a-t-il avec l'innovation ?

Des vacances d'hiver... Une nouvelle voiture... Une chaîne audio-vidéo domestique... La capacité du consommateur canadien moyen de s'offrir ces articles - et, de ce fait, son revenu disponible - est déterminée dans une large mesure par le succès des PME canadiennes.

Comment les décisions et les actions des entrepreneurs canadiens influent-elles sur nos moyens financiers et nos décisions d'achat? En fait, leurs inno-

ventions ont une incidence directe et phénoménale sur la productivité, qui détermine à son tour notre niveau de vie. Lorsque les entreprises canadiennes innover, le Canada devient plus prospère et nous en profitons tous.

Cela se vérifie particulièrement dans le cas des PME. Déjà perçues comme le pilier de l'économie canadienne et comme le principal moteur de la création d'emplois au pays, les PME jouent un rôle central dans l'innovation, car elles s'adaptent rapi-

dement au changement et contribuent dans bien des cas de façon importante à la croissance d'autres secteurs de l'économie.

C'est pour ces raisons que le thème retenu cette année dans le cadre de la Semaine de la PME est «Le pouvoir de l'innovation au cœur de la croissance des PME». En tant qu'organisatrice de cet événement, la Banque de développement du Canada (BDC) reconnaît l'importance de



### LES CONSULTANTS EN ENVIRONNEMENT

# PROGESTECH INC.

- Leader régional dans la consultation environnementale depuis 10 ans -

- Étude d'évaluation environnementale
- Caractérisation environnementale de sites
- Travaux de réhabilitation de sites contaminés
- Mise en place de systèmes de gestion de l'environnement
- Programme de suivi environnemental
- Conception et dépôt de dossiers d'autorisation au ministère de l'Environnement du Québec



795, rue Houssart  
Cap-de-la-Madeleine (Québec)  
G8T 9C1

Téléphone : (819) 376-2214  
Télécopieur : (819) 376-9269  
Courriel : [progestech@videotron.ca](mailto:progestech@videotron.ca)

La science de l'environnement au service de l'industrie

106065

l'innovation dans la croissance des PME et la prospérité du Canada.

Le président et chef de la direction de la BDC explique clairement le lien qui existe entre l'innovation et la productivité dans le Rapport annuel de la Banque. «L'innovation est considérée comme le principal déterminant de la productivité, indique-t-il. Les entreprises innovatrices affichent une croissance de la productivité de six à neuf fois plus élevée que les entreprises peu innovatrices.»

Les activités prévues durant la Semaine de la PME donneront aux Canadiens et aux Canadiennes l'occasion de poursuivre les discussions sur le sujet et d'échanger des idées et des renseignements sur ce qui constitue une innovation efficace dans le secteur de la petite entreprise canadienne.

#### UNE VOLONTÉ CONSTANTE D'INNOVER

La course incessante à la productivité ne date pas d'hier. Elle remonte à vrai dire avant la révolution industrielle. Du 17e au 19e

siècle, les améliorations apportées aux instruments et aux techniques agricoles ont permis aux travailleurs de ce secteur d'accroître leur rendement de façon saisissante. Puis, à la fin du 18e siècle, une autre innovation - le moteur à vapeur - a sonné le début de la révolution industrielle laquelle, en plus de transformer la nature du travail, a propulsé la productivité et le niveau de vie en Occident vers de nouveaux sommets.

La révolution technologique - qui nous a donné des systèmes informatiques et de télécommunication très évolués - a eu des répercussions tout aussi marquantes sur le travail, engendrant une concurrence féroce sur les marchés mondiaux ouverts et permettant de communiquer instantanément avec le monde. De tout cela est né le désir insatiable de développer de nouveaux produits ingénieux et des façons plus efficaces et originales de faire des affaires.

Suite en page 9

## Suite de la page 8

Quel que soit votre secteur d'activité, l'innovation passe de nos jours par l'adoption des nouvelles technologies. Pour accroître votre productivité, vous devez utiliser les techniques et les technologies les plus récentes.

Mais aussi importantes que soient les nouvelles technologies dans la course à la productivité, il demeure essentiel d'innover dans d'autres domaines. Les entreprises très productives se distinguent toutes par ailleurs par leurs méthodes innovatrices en matière de service à la clientèle, de gestion financière, de mobilisation et de maintien du capital, d'exportation et de recrutement et de conservation d'une main-d'oeuvre qualifiée.

En un mot, les véritables innovateurs sont ceux qui ont appris à faire preuve d'ingéniosité, à accorder la priorité au client et à se réinventer sans cesse.

### ACCÉLÉRATION DES GAINS DE PRODUCTIVITÉ

L'innovation est LE sujet de l'heure pour nos entrepreneurs. La productivité canadienne a été examinée à la loupe et comparée à celle de nos voisins du Sud, qui jouissent d'un niveau de vie supérieur au nôtre. Les statistiques montrent que la productivité canadienne a augmenté de 0,98 % à 1,6 % dans la seconde moitié des années 1990 alors qu'elle enregistrait aux États-Unis une croissance presque trois fois supérieure au cours de la même période. Les faits sont éloquentes : les entreprises canadiennes doivent innover davantage pour accroître leur productivité et stimuler leur croissance.

«En vérité, plus de 85 % de l'écart de revenu entre le Canada et les États-Unis est imputable à l'écart de productivité», soutiennent Someshwar Rao, Ashfaq Ahmad, William Horsman et Phaedra Kaptein-Russell dans *The Importance of Innovation for Productivity*, un document qu'ils ont publié récemment.

Mais tandis qu'elles s'emploient à augmenter leur productivité en innovant, les entreprises canadiennes ne sont pas laissées à elles-mêmes. Des institutions comme la BDC appuient leurs efforts en leur offrant des solutions de financement souples et des services de consultation de qualité. À titre d'exemple, la Banque propose les prêts Productivité Plus, qui facilitent l'acquisition de technologies de pointe et permettent d'offrir aux employés la formation connexe. Pour sa part, le Financement à l'innovation cible les entreprises innovatrices qui désirent mener des activités de R. et D., ouvrir de nouveaux marchés extérieurs ou établir un site Web. Enfin, le réseau national de consultants de la BDC peut aider les entrepreneurs à planifier leur stratégie en matière de technologie ou à mettre en place des solutions d'affaires électroniques.



**Jacky Gauthier**, directeur,  
**Nexans de Montréal.**  
Spécialiste dans la production  
de fils de cuivre.

## Les électrotechnologies... un bon filon !

### Le défi : Récupérer et recycler de façon économique l'acide et les eaux de rinçage du procédé de production.

« Avec l'aide d'Hydro-Québec et de son laboratoire de recherches, le LTEE, nous avons implanté un système de compression mécanique de la vapeur (CMV) qui nous permet de récupérer la chaleur générée par l'évaporation des eaux de rinçage des fils. Le rinçage des fils est amélioré et le système de CMV consomme 50 fois moins d'énergie que l'évaporateur classique ! Le filon électrotechnologique, on peut dire que nous l'avons bien exploité. »

**Vous voulez savoir comment les électrotechnologies peuvent stimuler vos affaires ?  
Communiquez avec un représentant d'Hydro-Québec.**

[www.hydroquebec.com/affaires](http://www.hydroquebec.com/affaires)

**Hydro Québec**

Montréal (514) 385-8888, poste 4428 • Laval, Laurentides et Lanaudière 1 800 361-4119, poste 6299 • Outaouais et Abitibi-Témiscamingue 1 800 465-1521, poste 6661 • Montérégie, Estrie et Centre-du-Québec 1 800 361-3092 (indicatif régional 450) et 1 800 463-4462 (indicatif régional 819) • Québec, Mauricie et Chaudière-Appalaches 1 877 660-7403 • Bas-Saint-Laurent et Gaspésie 1 877 263-6623 • Saguenay-Lac-Saint-Jean et Côte-Nord 1 800 463-9900.



# Le marketing nouveau

Depuis l'avènement des communications mondiales instantanées, nous sommes bombardés de toutes parts par des offensives de publicité, de promotion et de marketing. La lutte la plus âpre semble être celle menée pour attirer l'attention du consommateur. Et la solution pour se faire remarquer du client réside le plus souvent dans l'innovation.

Les entrepreneurs qui sortent des sentiers battus, qui sont disposés à prendre des risques et à transcender l'ordinaire pour créer quelque chose de nouveau et de

différent sont généralement ceux qui réussissent à capter notre attention et, en définitive, à récolter nos dollars.

Mais la bataille en vue de s'approprier les dollars des consommateurs est de plus en plus ardue. Voyant cela, un grand nombre de consultants et d'agences ont décidé de vendre leur propre expertise en marketing dans l'espoir que leurs pairs fassent appel à eux pour obtenir des conseils sur les techniques et les stratégies qui donnent des résultats. Internet regorge d'experts

qui proposent des conseils «infaillibles» pour retenir l'intérêt des consommateurs dans ce monde de trames son, de productions multimédia, de bandes vidéo promotionnelles et de communications mobiles.

Le fait est qu'il n'existe pas de solution universelle, mais bien une myriade de solutions différentes, selon votre secteur d'activité, votre public cible, vos objectifs et votre budget. Il reste néanmoins que les activités de marketing des entreprises innovatrices ont certains points en



les consommateurs sont inondés d'offres vantant un éventail croissant de produits et services, c'est pourquoi les marques n'ont jamais été aussi importantes. Pour laisser une empreinte durable dans l'esprit des consommateurs bien après la fin d'une campagne de marketing, de façon cohérente doit frapper l'imagination. Pour aider les consommateurs à retenir le nom d'une marque et leur inspirer confiance dans un monde de plus en plus effréné, il faut un branding innovateur, qui devra être appliqué de façon cohérente dans tous les médias et dans toutes les communications.

## Un territoire inexploré

En plus d'avoir une marque qui frappe l'imagination, les PME innovatrices ont une approche marketing très ouverte sur le monde. Elles cherchent de nouveaux marchés au-delà de leurs frontières, souvent après avoir créé des réseaux-contacts très élaborés.

La libéralisation des échanges s'est traduite par une ouverture accrue des marchés étrangers - ce qui a permis aux entreprises de réaliser des économies d'échelle. Et les entreprises canadiennes qui saisissent cette occasion et étendent leurs activités à l'étranger sont souvent exposées à davantage de progrès en matière de technologie, d'équipement, de processus et de marketing - qu'elles peuvent adapter ou renforcer pour accroître leurs propres innovations et leur productivité.

Dans certains cas, l'accès aux marchés extérieurs passe par l'ouverture de bureaux dans un pays étranger. Dans d'autres cas, l'entreprise peut étendre son rayon d'action dans l'univers virtuel. Le commerce électronique donne aux entreprises la possibilité d'atteindre un marché beaucoup plus large sans avoir à investir des sommes énormes comme c'est le cas lorsqu'elles doivent s'établir à l'étranger. Il faut cependant du savoir-faire pour créer un site Web efficace et valable ou pour mettre au point une solution de commerce électronique interentreprises (B2B) et en faire efficacement la promotion. Les innovateurs sont d'ordinaire ouverts à toutes ces possibilités et ils trouvent le moyen de se faire remarquer lorsqu'ils les mettent en oeuvre.

commun.


## Le client est roi

Les entreprises innovatrices mettent d'abord et avant tout l'accent sur le client. Elles offrent à celui-ci un avantage appréciable, tout à fait inédit ou supplémentaire. Elles inventent par exemple un produit destiné à un tout nouvel usage (papillons Post-itMC)... proposent un emballage plus pratique (comme le yaourt en tube, qui élimine l'utilisation d'une cuillère)... ou commercialisent un produit de manière originale (CD sur des boîtes de céréales).

Au lieu de vanter les vertus de l'entreprise, leurs efforts de marketing des nouveaux produits et services sont entièrement centrés sur le client. Ils sont conçus de manière à piquer la curiosité des consommateurs et à démontrer comment le produit améliorera leur qualité de vie. Et, par-dessus tout, ils répondent à la sempiternelle question - Qu'est-ce que cela me rapporte? - d'une manière attrayante et humaine. Bref, l'approche marketing axée sur le client est tout aussi innovatrice que le produit lui-même.

Le branding est le deuxième élément que partagent les entreprises dont les initiatives de marketing sont couronnées de succès. Selon les estimations, le consommateur moyen reçoit quotidiennement pas moins de 7 000 messages publicitaires et un nombre infiniment plus élevé de messages non commerciaux. Et l'information contenue dans le journal du samedi équivaut à celle à laquelle une ménagère du dix-neuvième siècle était exposée durant toute sa vie.


Dans l'environnement actuel,



**SADC**  
Centre-de-la-Mauricie

812, avenue des Cèdres  
Shawinigan (Québec) G9N 1P2  
Tél. : (819) 537-5107  
Télééc. : (819) 537-5109  
Courriel : info@sadccm.ca

[www.sadccm.ca](http://www.sadccm.ca)



**La SADC**

investit dans l'entreprise

- **Fonds d'investissement**  
- du financement sur mesure pouvant atteindre 125 000 \$
- **Fonds Stratégie Jeunesse**  
- des prêts, sans garanties et sans intérêts durant 24 mois, entre 5000 \$ et 15 000 \$ accordés aux entrepreneurs de 35 ans et moins

offre une aide technique aux entrepreneurs

- Des conseils d'experts en gestion

assure le développement local


- Programme d'accès communautaire  
- Internet accessible à tous à peu de frais

**Plan d'investissement  
communautaire du Canada (PICC)**

Un intermédiaire  
entre les investisseurs  
et les entreprises en croissance

**Services offerts :**

- Formations (ateliers) sur le capital de risque
- Analyse préliminaire des projets (première ligne)
- Appui au plan d'affaires
- Recherche d'anges investisseurs



Fonds  
de développement  
économique  
**LaPrade**  
St-Maurice

812, avenue des Cèdres, Shawinigan (Québec) G9N 1P2  
Tél. : (819) 537-5107 • Téléc. : (819) 537-5109

Courriel : info@fondslaprade.ca  
Site internet : www.fondslaprade.ca



## Qui ne risque rien n'a rien

Ces dernières années, l'innovation technologique a radicalement transformé le genre d'industries qui font tourner notre économie et qui bénéficient d'un apport de capital de risque. Aujourd'hui, les technologies de pointe forment le courant dominant, les affaires électroniques font partie intégrante du paysage commercial et la biotechnologie - qui était autrefois l'apanage d'une poignée de scientifiques - est entrée dans le vocabulaire usuel des affaires. Les transactions de capital de risque portant sur des projets technologiques représentent maintenant au-delà de 90 % des activités de l'industrie au Canada.

Les industries fondées sur le savoir (IFS), qui comprennent notamment les entreprises centrées sur les technologies de l'information, les télécommunications, l'électronique, les matériaux de fabrication de pointe et les sciences de la vie, ont toutes un point en commun. Elles repoussent les frontières de la technologie et nous font emprunter des avenues qui auraient semblé inconcevables il y a à peine quelques années. La commercialisation de leurs produits et services s'impose rapidement comme un élément important de notre économie et comme un facteur déterminant dans notre capacité d'accroître notre productivité et de nous mesurer à la concurrence mondiale.

### Des capitaux indispensables


À leurs débuts, bon nombre d'entreprises qui dépendent des nouvelles technologies ont souvent peu d'actifs corporels et requièrent beaucoup de capitaux pour financer leurs activités de recherche et développement, constituer leur équipe et mettre en œuvre une stratégie de vente et de marketing énergique. Dans ce contexte, les partenariats avec des investisseurs en capital de risque vont de soi. Ces partenaires financiers apportent une expérience, des réseaux et des capitaux indispensables à leur réussite. Cela donne lieu à la création d'entreprises de classe internationale qui prospèrent, créent des emplois et sont une source de richesse économique.

EXPORTATION  
CROISSANCE  
DÉMARRAGE  
FINANCEMENT  
PROJETS  
VISION

Vous avez la passion des affaires. Il vous faut du financement pour concrétiser vos projets. Prenez d'abord contact avec nous pour parler affaires. Ensemble, nous formerons l'équipe des grandes réussites.

Pour un premier contact: 1 866 870-0437  
[www.investquebec.com](http://www.investquebec.com)

**IQ** Investissement  
Québec

Québec 

# 25

ans

Notre priorité,  
**bien vous entourer !**

## La clé de notre succès, la **compétence** de **notre personnel**



**Alain Morency, Alain Labrecque, David Labrecque**  
et **Jean Bélanger**, conseillers/vendeurs



**Denis McKenzie et René Aubry**,  
préposés à la cour



**Gaston Caron**,  
opérateur de camion tarière et installateur



**Madeleine Fontaine**, responsable de la comptabilité  
**Karine Thiffault**, secrétaire



**Marc Demontigny**, opérateur  
**Alain Roux**, technicien



**Bertrand et François Turmel**, installateurs



**Claudette B. Labrecque**, administratrice



**Richard Ménard et André Charest**, soudeurs  
**Guy Daucet**, montage



**Gaétan Tousignant**, installateur

**Clôtures**  
**CAMBREK**  
inc.

**VENTE • INSTALLATION • RÉPARATION**  
**INDUSTRIELLE • RÉSIDENIELLE**  
Licence RBQ : 2850-1062-65

**ON SAIT**  
**VOUS entourer...**



MEMBRE DU GROUPE  
**INTER CLÔTURES**  
www.interclotures.qc.ca

7500, boul. Jean XXIII, **Trois-Rivières-Ouest**

**(819) 377-3123**