

cahier spécial les affaires

Couronne nord

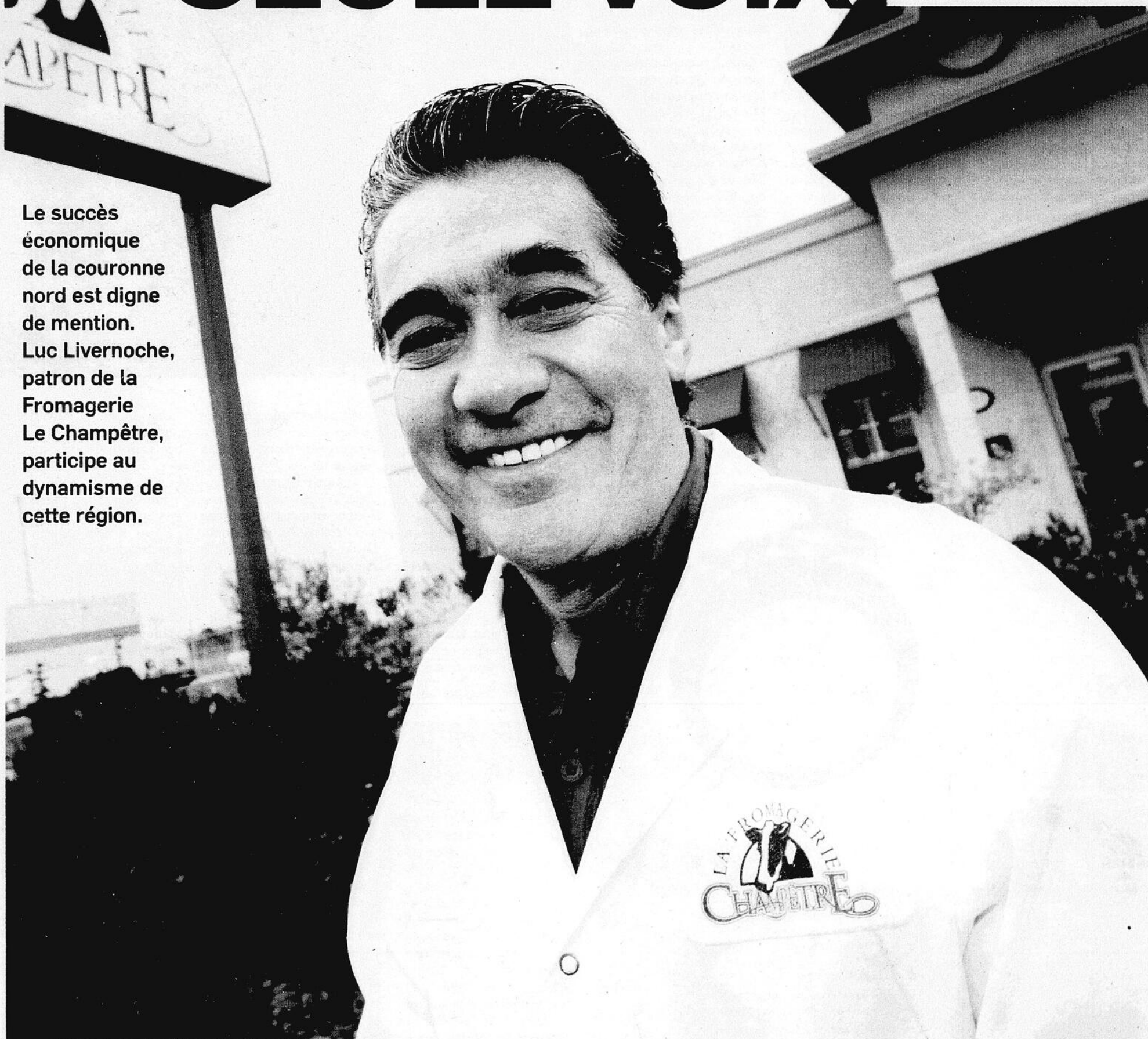
COURONNE NORD PARLER D'UNE SEULE VOIX

Les cinq MRC veulent
être reconnues comme
une zone administrative
p. B2

Raymor propose
ses nanostructures
pour moins cher
p. B6

Ghoyetti propose
un produit
alimentaire unique
p. B14

Le succès
économique
de la couronne
nord est digne
de mention.
Luc Livernoche,
patron de la
Fromagerie
Le Champêtre,
participe au
dynamisme de
cette région.



[Photo : Gilles Delisle]

cahier couronne nord

Les cinq MRC veulent parler d'une seule voix et être reconnues

Croissance. La couronne nord bouillonne de projets et demande une aide financière conséquente.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Le dynamisme de la couronne nord de Montréal est digne de mention; l'emploi et la population sont en croissance, la prospérité augmente, tandis que les projets se multiplient. Cette zone économique bouillonne, mais elle n'est pas une zone administrative, ce que déplorent d'ailleurs les autorités locales qui voudraient parler d'une seule voix.

Voici des faits qui témoignent du dynamisme de la couronne nord.

> À Saint-Janvier, l'école secondaire qui vient d'être construite affiche déjà complet.

> À Mascouche, on vient de mettre la touche finale à un immense complexe sportif et récréatif de 50 millions de dollars pour une population quicroît rapidement. D'ailleurs, la moyenne d'âge, à 36,2 ans, y est la plus faible au Québec, après celle du Nord-du-Québec. C'est moins que les moyennes de Montréal et de Laval, qui sont respectivement de 40 ans et de 39 ans.

> À Oka, la mine Niocan, qu'on pourrait qualifier de projet minier nouveau genre au coût total de 140 millions, espère démarrer ses activités au début de 2008.

> Enfin, la première pelletée de terre du gigantesque projet récréo-commercial de Lac-Mirabel a été levée le 20 septembre. L'investissement devrait atteindre 1,2 milliard. C'est l'équivalent de Mont-Tremblant qui vient d'élire domicile entre Montréal et Saint-Jérôme, sans compter les

Bien des gens croient que la couronne nord dépend de Montréal et que sa population s'exile matin et soir pour y travailler.

retombées que le projet entraînera pour la région.

Cinq pôles

La zone économique de la couronne nord s'articule d'est en ouest le long des deux éléments majeurs que sont l'autoroute 640 et la rivière des Mille-Îles. La couronne nord englobe cinq pôles : L'Assomption, Terrebonne-Mascouche, Sainte-Thérèse-Boisbriand, Mirabel et Saint-Eustache.

« Il y a plus de choses en commun entre les cinq zones de la couronne nord qu'entre Sainte-Thérèse et Mont-Laurier, par exemple, qui sont pourtant dans la même zone administrative », fait ressortir Charles Le Borgne, directeur général de la Société de développement économique Thérèse-De Blainville.

C'est à cause de cette communauté d'intérêt que les responsables des cinq sociétés locales de développement multiplient la collaboration et ont choisi de parler d'une seule voix pour faire valoir l'unicité de leur zone économique. Leur revendication est



simple : elles veulent être plus visibles et recevoir les appuis gouvernementaux et autres que mérite leur dynamisme.

La plupart des gens ont tendance à croire que la couronne nord ne vit qu'en dépendance avec Montréal et que sa population doit s'exiler dans la métropole matin et soir pour y occuper des bons emplois.

« C'est un mythe qu'on est en train de détruire », tranche Jean-Marc Fauteux, directeur général du CLD de la MRC Deux-Montagnes.

Dans plusieurs MRC de la couronne, les emplois industriels représentent plus du tiers de tous les emplois et ils sont de haut calibre technique, que ce soit chez Raufoss, Sonaca ou COH.

« Plus de 10 % des emplois sont dans des secteurs de l'économie du savoir », souligne Claude Robichaud, directeur général du CLDEM Terrebonne-Mascouche.

Une ombre au tableau : le réseau routier n'est pas adéquat, déplorent les interve-

En affaires, l'avenir appartient à ceux qui se lèvent Kyoto



Il est grand temps de se mettre au



Imaginez un monde sans problème de stationnement. Un futur riche sans deuxième auto. Le temps retrouvé. Imaginez un service de transport collectif à votre image, qui conjugue à tous les temps écologie et économies. L'avenir existe déjà. Il se nomme Surf.

Renseignez-vous sur les mesures incitatives destinées à promouvoir le transport collectif en entreprise.

Pour information : www.surf.amt.qc.ca ou 450 433-SURF (7873).

Plus de permis de construire

Retombées. Les dépenses du secteur ont été de 1,27 milliard.

Quel que soit le sujet économique sur lequel on se penche, la couronne nord y fait figure de championne.

Par exemple, les permis de construction. Alors que la couronne nord représente seulement 13,65 % de la population de la grande communauté métropolitaine de Montréal (CMM), elle a demandé 21,4 % des permis de construction en 2006. Ils ont totalisé des dépenses de construction de 1,27 milliard de dollars. En com-

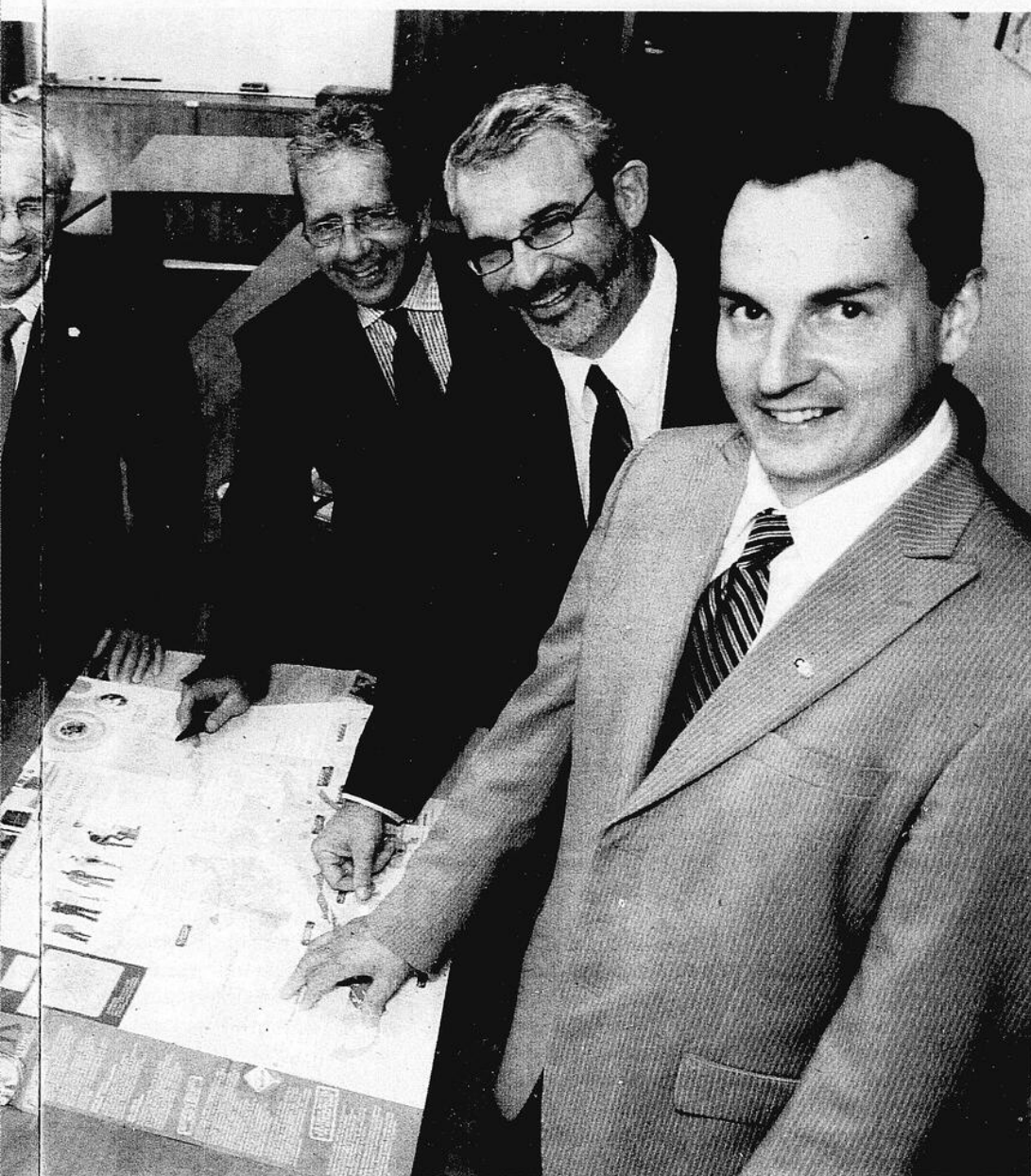
paraison, Montréal, qui concentre 50,8 % de la population de la CMM, n'a délivré que 35 % de tous les permis, pour un total de 2 milliards de dollars. Par habitant, le total est de 2 536 \$ dans la couronne nord par rapport à 1 119 \$ pour Montréal.

Revenus plus élevés, moins de transferts

Si la couronne nord était une région, elle viendrait en tête du palmarès au chapitre du

revenu des familles. À 64 200 \$, le revenu médian des familles y est supérieur à celui de Montréal de 35 % et à celui du Québec de 18 % supérieur.

Pourtant, les intervenants de la région considèrent qu'elle n'obtient pas de Québec le respect qu'elle mérite. Ses citoyens reçoivent annuellement 1 108 \$ de moins en transferts gouvernementaux que la population du Québec. C'est un manque à gagner de 557 millions de dollars. Y.B.



Chez les brasseurs, l'heure est au vert

Recyclage. CFT remet à neuf les remorques après leur vie utile, recyclant ainsi plusieurs tonnes d'aluminium.

Depuis une douzaine de semaines, Labatt fait l'essai d'une nouvelle remorque composée d'aluminium recyclé et qui représente l'équivalent de 112 312 canettes.

Même chez les brasseurs, l'heure est au vert. Et c'est une toute petite entreprise de Sainte-Anne-des-Plaines, Remorques CFT, qui en profite.

Labatt a fait une entente très inhabituelle avec CFT. À son écusson *Bud Light*, elle a ajouté le logo du fabricant de Sainte-Anne, en précisant qu'il s'agit d'un produit fabriqué et recyclé au Québec, sans oublier le logo de recyclage qui dit « Ensemble pour l'environnement ».

« On n'avait jamais vu ça dans le marché, dit Suzy Léveillé, vice-présidente aux ventes et marketing chez Remorques CFT. Habituellement, les compagnies de bière sont très jalouses de leur logo et ne le partagent pas. »

Depuis plus de huit ans, Garage François Thouin, la compagnie-mère de CFT, emploie une trentaine de personnes pour faire la réparation de ces grandes remorques des brasseurs et des embouteilleurs de boissons gazeuses qui sillonnent les routes du Québec. Pendant toutes ces années, François Thouin a appris comment étaient conçues ces remorques, quels étaient leurs défauts et comment les améliorer.

CFT refait la carrosserie de la remorque en apportant des améliorations de son cru.

De réparateur à fabricant

L'apprentissage a porté fruit au printemps 2006 quand François Thouin a lancé Remorques CFT, spécialisée dans le recyclage de remorques, qui étaient destinées au rebut. Une remorque a une durée de vie normale de 20 ans au cours de laquelle elle subit habituellement deux remises à niveau. Il y en a rarement une troisième. À cette étape, les compagnies les envoient à la scrap. « C'est à ce troisième tour qu'on intervient », note M^{me} Léveillé.

Remorques CFT se débarrasse de toute la superstructure de la remorque (toiture, panneaux latéraux, portières, roues, etc.) pour ne conserver que le squelette structural, le châssis. Récupérée, cette partie équivaut au recyclage de 112 312 canettes d'aluminium.

CFT refait la carrosserie de la remorque en apportant des améliorations de son cru. Par exemple, la plaque d'accouplement en acier qui lie la remorque au camion est une pièce qui a tendance à rouiller rapidement. Cette plaque est habituellement soudée; CFT la visse. De plus, pour la protéger, elle la recouvre d'un petit caisson d'aluminium.

(PROFIL)

Entreprise :
Remorque CFT
Activité :
Remise à neuf de remorques d'aluminium
Siège social :
Sainte-Anne-des-Plaines
Fondation : 2006
Employés : 12
Chiffre d'affaires :
Filière de Garage
François Thouin (ventes de 5 millions)

La corrosion en est retardée, et l'entretien de l'attache se fait en quelques heures, alors qu'il fallait plusieurs jours avec l'ancien modèle.

Résultat, les Labatt, Molson et Coca-Cola de ce monde ont accès à une remorque meilleure qu'une neuve, pour 20 % de moins. « Non seulement notre produit est recyclé, il est amélioré en plus, » clame M^{me} Léveillé. Pas étonnant, donc, que Labatt ait 20 remorques en voie de « recyclage » chez CFT.

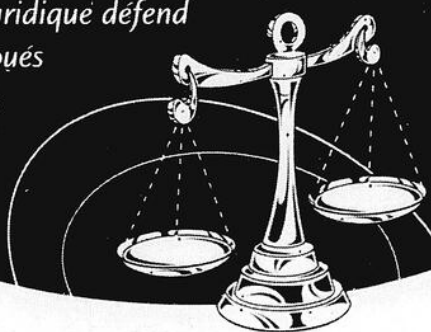
La jeune entreprise prévoit faire les choses en grand. Ainsi, elle terminera l'été prochain l'érection d'une usine située près de celle de Garage François Thouin. Elle pourra assurer le traitement d'une centaine de remorques par année. « Ce sera tout un survolage à notre production, prévoit M^{me} Léveillé. Le nombre de nos employés, présentement de 12, pourrait facilement grimper à 30. » Y.B.

► nants. « Il faut trouver le moyen de rendre plus fluide la circulation des biens, mentionne Jean-Luc Riopel, directeur général et commissaire industriel au CLD de Mirabel. Un camion qui bloque une autoroute, c'est souvent une valeur d'un million de dollars en marchandises qui est immobilisée. Le vrai progrès, ce serait qu'on ajoute deux voies à l'autoroute 15. »

Les responsables des cinq sociétés locales de développement de la couronne nord multiplient la collaboration. Ils ont choisi de parler d'une seule voix pour faire valoir l'unicité de leur zone économique. De gauche à droite, Claude Robichaud (CLD des Moulins), Charles Le Borgne (SDE Sainte-Thérèse-De Blainville), Jean-Luc Riopel (CLD de Mirabel), Jean-Marc Fauteux (CLD de la MRC Deux-Montagnes) et Joffrey Bouchard (CLD de la MRC L'Assomption). [Photo : Yves Provencher]

Quand 20 personnes d'ici donnent 15 \$,

une clinique juridique défend les droits bafoués d'autochtones du Mexique.



Développement et Paix

1-888-234-8533

www.devp.org

Désespéré de votre recherche de candidats?



Complice de votre recrutement - Depuis 15 ans

ENTREPRISES, OBTENEZ:

**Recrutement et sélection
Embauche ponctuelle et massive
Coaching et accompagnement**

C BLE

Sainte Thérèse 450 435 5462
Saint Eustache 450 473 1842
www.cble-emploi.qc.ca

cahier couronne nord

La formation universitaire se structure cours après cours

Développement. Il n'y avait rien en la matière il y a à peine trois ans.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

L'Abitibi-Témiscamingue compte 146 000 habitants et bénéficie d'une antenne de l'Université du Québec. La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, avec ses 276 000 personnes, peut s'appuyer elle aussi sur une institution universitaire. Idem pour l'Outaouais. Mais la couronne nord, avec

sa population qui dépasse les 500 000 citoyens et son économie florissante, n'avait même pas de présence universitaire il y a encore trois ans.

Modestement, presque timidement pourrait-on dire, la donne change. Il y a trois ans, à la demande de la population de Lanaudière, l'Université de

Montréal a ouvert un petit campus de sept classes de cours face à l'hôpital Le Gardien, à Terrebonne.

Actuellement dans sa troisième année, le campus dispense à des étudiants à temps partiel et qui travaillent des certificats de 1^{er} et de 2^e cycles dans cinq disciplines : santé,

intervention sociale, éducation, gestion des services de santé et relations industrielles. Ce sont les sciences infirmières qui attirent le plus (50 % des 500 étudiants qui fréquentent le campus).

Pour les travailleurs

À Sainte-Thérèse, le Pôle universitaire des Basses-Laurentides a vu le jour il y a deux ans. Sa présence est attribuable à trois acteurs du milieu : Élie Fallu, ex-maire de la ville et ex-ministre péquiste, Charles Le Borgne, directeur de la Société de développement économique Thérèse-De Blainville, et Monique Laurin, directrice du Collège Lionel-Groulx.

« Nous nous définissons plus comme un lieu d'enseignement que comme un campus de brique et de béton », dit M. Le Borgne pour expliquer pourquoi le Pôle ne dispose pas de classes de cours permanentes et n'envisage pas d'en avoir avant longtemps.

La formule du Pôle est plutôt originale, puisqu'il n'est affilié à aucune université. Il en rassemble trois pour l'heure : l'Université de Sherbrooke, l'Université Laval et le Conservatoire national d'arts et métiers de Paris (CNAM). Ce dernier ne dispense pas de cours pour l'instant, mais apporte une riche expérience en formation continue et reconnaissance des acquis.



Charles Le Borgne, de la SDE Thérèse-De Blainville : « Nous nous définissons plus comme un lieu d'enseignement que comme un campus de brique et de béton. » [Photo : Yves Provencher]

« Nous sommes allés chercher les universités qui voulaient nous aider, lance M. Le Borgne. Si l'Université de Tokyo avait voulu être de la partie, on l'aurait enrôlée ! »

Comme à Terrebonne, les formations offertes s'étalent sur les premier et deuxième cycles universitaires et s'adressent aux personnes en emploi. Les cours offerts, qui en sont à leur deuxième année et qui comptent 165 étudiants, traitent de gestion de l'environnement, de technologie de l'information et de génie logiciel, de gestion et développement des organisations. Enfin, on offre aux professeurs qui n'ont pas la certification légale un baccalauréat en enseignement secondaire.

À Terrebonne, on trouve une autre initiative universitaire : l'Observatoire stratégique des ressources humaines, lié au chercheur Daniel Beaupré, de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

« Ce projet vise à faire un recensement des meilleures pratiques en gestion des ressources humaines en vue de passer à des applications concrètes en entreprise, » explique Claude Robichaud, directeur général du CLD des Moulins. L'expérience, encore modeste puisqu'elle n'occupe que quelques chercheurs et ne dispense aucun cours, pourrait être appelée à gagner en importance le jour où la nouvelle Cité industrielle se mettra en place à Terrebonne. ■

La MRC des Moulins poursuit son projet de cité industrielle

Parc industriel. La cité placera le travailleur au centre de ses préoccupations.

Au cours des dernières décennies, on a vu se multiplier les cités technologiques, les cités scientifiques, les bio-cités, même les éco-cités. Mais on n'a pas vu surgir de cité industrielle qui mette le travailleur au centre de ses préoccupations. C'est ce qu'entend faire la cité industrielle, un vaste projet de parc industriel que mijote depuis plusieurs années la MRC des Moulins.

Le projet, qui devait démarrer en 2005, n'obtiendra probablement pas le feu vert avant trois ans encore. Mais il n'est pas mort pour autant et, à la MRC des Moulins, on planche toujours sur le concept innovateur du parc. C'est d'ailleurs une des raisons qui ont motivé

la mise en place de l'Observatoire stratégique en ressources humaines, lié à l'UQAM. « On définit avec l'Université du Québec les pratiques les plus novatrices en gestion humaine, sources de création de valeur en entreprise », dit Claude Robichaud, directeur général du CLD des Moulins.

L'aide aux entreprises pourra prendre plusieurs formes, toutes axées sur l'amélioration de la condition et de la performance des ressources humaines. Par exemple, au moment d'accueillir une nouvelle entreprise dans la Cité, les responsables exploreront avec l'entreprise les avenues où elle pourra les appuyer

dans le recrutement de personnel ou leur formation.

Le projet pourrait prévoir la création de stages pour étudiants. Beaucoup d'autres idées bouillonnent et plusieurs ne sont pas encore arrêtées.

Une grande partie de la Cité aura une dimension écologique, mais plus dans l'esprit d'un grand parc arboricole que d'une réserve écologique. C'est ainsi que 30 des 80 millions de pieds carrés de la Cité seront réservés à l'implantation de parcs, de fontaines et de promenades piétonnières. Bien sûr, les dirigeants n'ont pas été oubliés : un nouveau golf, qui doit accueillir l'Omnium PGA en 2011, est déjà en construction ! Y.B.



Pourquoi attendre ?

Une station de radio **CORUS**
QUÉBEC

Les ponts roulants de COH roulent en grand dans plusieurs pays

Exportation. L'innovation a permis à l'entreprise de faire sa place dans le monde.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Le gigantesque pont roulant de Kaiser Aluminum, dans l'État de Washington, capable de lever des charges de plus de 60 tonnes, ne requiert aucun opérateur humain. Ce monstre se déplace avec une telle douceur qu'il semble flotter sur pneumatique. Jetez un stylo sur son passage, ses senseurs le perçoivent, il s'arrête de lui-même et fait sonner une alarme. Si les plaques d'aluminium sont mal alignées, ses senseurs le repèrent et sa programmation fait en sorte qu'il les réaligne automatiquement avant de les prendre en charge.

Cet appareil, qui compte parmi les plus imposants équipements industriels du monde,

est issu des ateliers de COH (ex-Canadian Overhead Handling), à Boisbriand. Mais cette machinerie n'est pas seulement grosse et balourde. Le président de cette entreprise de 200 employés, Mike Bouthiette, se targue de la rendre de plus en plus « intelligente » et autonome.

« Notre force, c'est l'ingénierie, affirme ce dernier. Là où nos concurrents n'emploient que cinq ou six ingénieurs, nous en avons une trentaine. »

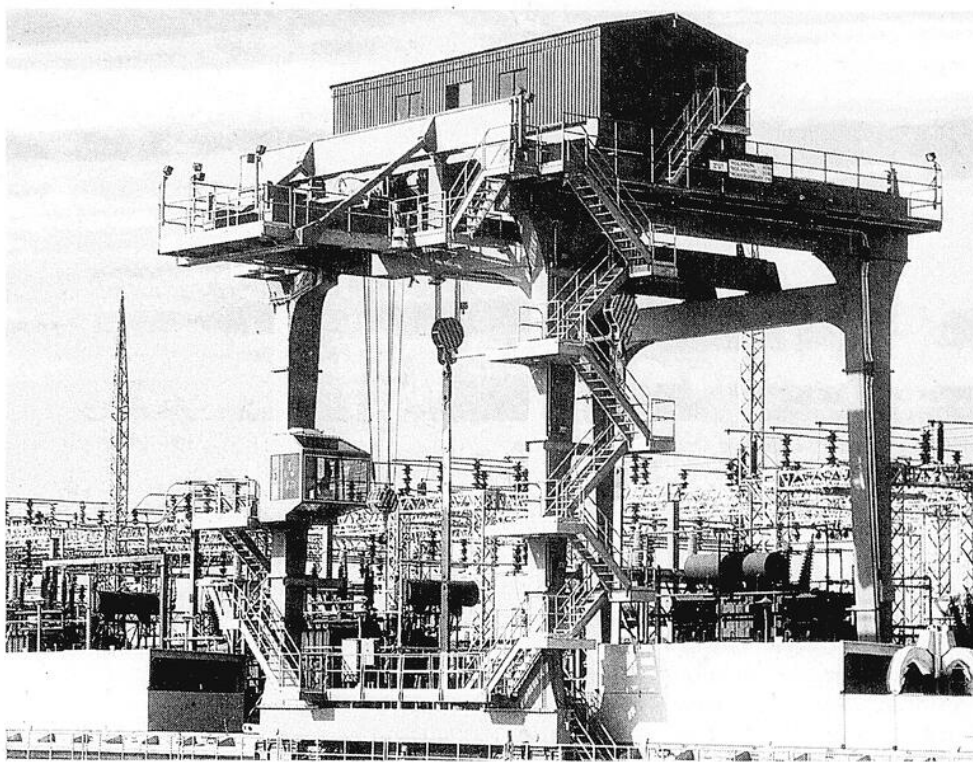
Ajoutez à cela une production grandement automatisée et vous vous retrouvez avec un chef de file mondial dans la fabrication de ponts roulants sur mesure.

Ponts roulant sur l'or

L'entreprise n'en était pas là quand Mike Bouthiette en a pris les rênes il y a deux ans. COH réalisait alors des ventes de 20 millions de dollars, concentrées dans l'hydro-électricité et l'aluminium. Elle vendait des ponts roulants de très bonne qualité, mais de facture plutôt traditionnelle, au Canada et aux États-Unis.

Aujourd'hui, les ventes ont plus que doublé, à 50 millions, et l'entreprise a multiplié les marchés où elle est présente comme un joueur d'envergure internationale.

Venu du secteur de la distribution des pièces de rechange de ponts roulants, le nouveau président connaissait bien



COH fabrique des ponts roulants comme celui-ci pour différentes industries, dont des aciéries, des cimenteries, des incinérateurs et des constructeurs automobiles.

l'industrie. Sa première contribution a été de constater que COH jouait dans un carré de sable trop exigü et que les commandes, irrégulières, entraînaient des fluctuations dans le carnet de commande.

M. Bouthiette a donc ouvert les horizons de la société en procédant à l'achat de deux compagnies ontariennes dans le même secteur, Surtech et Larco. Alors qu'elle était spécialisée dans les produits sur

mesure de grande dimension (qui se vendent de 1 à 6 millions), COH s'est retrouvée avec deux nouvelles divisions complémentaires. Surtech fabrique de petits ponts roulants en série dont les prix oscillent autour de 150 000 \$; Larco donne dans la fabrication intermédiaire où les prix tournent autour de 300 000 \$.

« Auparavant, sur une commande de 10 ponts roulants, COH décrochait le contrat

pour seulement un ou deux ponts, les plus gros, raconte M. Bouthiette. Tous les plus petits ponts prévus au contrat partaient chez les concurrents. Maintenant, COH peut livrer l'ensemble du contrat. »

En même temps, la société a multiplié les secteurs industriels et les marchés géographiques où elle vend. Elle se retrouve dans les aciéries, les cimenteries, les incinérateurs, les constructeurs auto-

(PROFIL)

Entreprise : COH

Activité : fabrication de ponts roulants industriels

Chiffre d'affaires : 50 millions

Siège social : Boisbriand

Fondation : 1969

Employés : 200

Actionnaires : Groupe Réel (France) et Mike Bouthiette

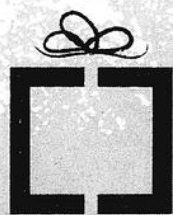
mobiles autant au Canada, au Mexique, en Amérique latine qu'en Asie. Elle a même inauguré une nouvelle ligne de produits, les vannes de centrales hydro-électriques.

S'étant alliée au grand groupe français Réel, spécialisée dans les ponts roulants pour des centrales nucléaires, la compagnie prépare sa prochaine étape de son expansion, qui passera par les États-Unis.

« Les États-Unis redémarreront leur industrie nucléaire, croit M. Bouthiette. Notre prochain geste vise l'acquisition d'une société au sud de la frontière pour apporter notre technologie de France dans le nucléaire américain. On vise une petite boîte de 30 à 40 employés qui s'occuperait uniquement d'assemblage, tandis que l'essentiel de la production se ferait au Canada. »



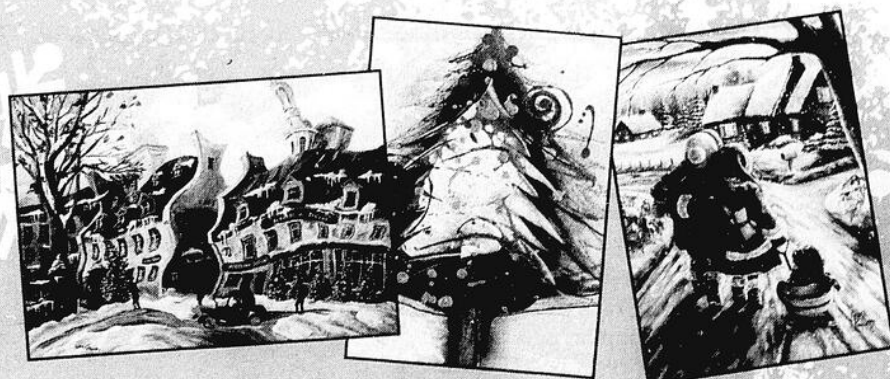
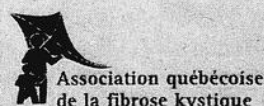
Mike Bouthiette, président de COH : « Notre force, c'est l'ingénierie. Là où nos concurrents n'emploient que cinq ou six ingénieurs, nous en avons une trentaine. »



NOËL A LA CARTE

CARTES DE SOUHAITS PAR ARTIFEX

Campagne de vente de cartes de souhaits du temps des fêtes venant en aide à l'Association québécoise de la fibrose kystique



Recevez le catalogue gratuitement par la poste en composant le (450) 923-9991

Commandez en ligne au www.noelalacarte.com

cahier couronne nord

Raymor propose ses nanostructures haut de gamme moins cher

Recherche-développement. Plusieurs technologies et beaucoup d'espoir.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Les nanotubes sont l'avenir des matériaux... de l'avenir. On en trouve déjà dans des bicyclettes à 8 000 \$ ou des cannes à pêche à 10 000 \$. Et il s'agit là seulement des nanotubes multi-parois, le bas de gamme des nanostructures de carbone. Dans le haut de gamme, un gramme de nanotubes mono-paroi, produit par lots discrets, se vendait jusqu'ici de 200 à 2 000 \$.

Industries Raymor, qui a acquis une technologie de l'INRS en 2005, a mis au point un procédé qui abaisse ce prix de 20 à 30 \$. De plus, fonctionnant en continu, le procédé permet d'assurer une qualité constante et de livrer en quantités industrielles. La première unité de production à laquelle Raymor a mis la main à Boisbriand avait une capacité de 10 kilogrammes par jour. Quand on sait qu'un nanotube a un diamètre inférieur de 50 000 à celui d'un cheveu humain, on peut dire qu'on en trouve une grande quantité dans un kilo !

À de tels prix et en telle quantité, on ne compte plus le nombre de secteurs attirés par les révolutionnaires nanotubes : aérospatiale, défense, électronique, pharmacologie, articles de sport, automobiles, télécommunications.

Selon Freedonia Group, le marché, minuscule à environ



Stéphane Robert, d'Industries Raymor : « Dans 10 ans, on peut prévoir que le prix du gramme du nanotube tombera à un dollar. À ce moment-là, on verra le secteur exploser, que ce soit pour des voitures plus légères ou des articles de sport plus performants. » [Photo : Gilles Delisle]

60 millions de dollars américains, pourrait exploser à 600 millions en 2014. « Dans 10 ans, on peut prévoir que le prix du gramme tombera à un dollar, prévoit Stéphane Robert, président d'Industries Raymor. À ce moment-là, on verra le secteur exploser, que ce soit pour des voitures plus légères ou des articles de sport plus performants. »

Des avions moins lourds

Pour l'instant, le marché que vise Raymor est celui de l'aérospatiale, « parce que c'est là que les besoins sont le plus pressants et volumineux », poursuit M. Robert.

Tous les grands constructeurs d'avions, de Boeing à Airbus,

en passant par Bombardier, veulent alléger leurs avions grâce aux matériaux composites. Malheureusement, tous affrontent un adversaire commun : l'éclair. Quand la foudre frappe un avion moderne, sa masse de métal diffuse l'impact, ce qui n'arrive pas si sa structure est en composites.

Pour diffuser la foudre, par exemple, Boeing doit intégrer à l'enveloppe de composites de son Dreamliner une longue mèche de cuivre qui, à elle seule, ajoute 20 % au poids à l'appareil. Malchance, c'est exactement ce 20 % que Boeing doit retrancher de son appareil pour en faire l'aéronef de l'avenir, comme il l'a promis.

La solution : les composites

dotés de nanotubes mono-paroi. Les vertus de ces nanostructures de carbone laissent

PROFIL

Entreprise :
Industries Raymor
Activité :
fabrication de matériaux avancés
Siège social :
Boisbriand
Fondation : 1987
Employés : 70
Ventes :
1,6 million

pantois. Six fois plus légères que l'acier, elles sont également 100 fois plus fortes que lui. Lorsqu'elles sont ajoutées aux composites, l'avion s'en trouve renforcé et allégé.

Mais la plus grande vertu pour un aéronef tient au fait que les nanotubes conduisent l'électricité 1 000 fois mieux que le cuivre, et la chaleur, 10 fois mieux.

Intégrer seulement de 1 à 3 % de nanotubes dans les composites d'un avion neutraliserait les menaces de la foudre et permettrait au Dreamliner de justifier son nom. « Un pour cent d'un avion transatlantique, ça fait beaucoup, beaucoup de nanotubes, » fait remarquer M. Robert. C'est pourquoi il pense que les compagnies aérospatiales qui évaluent sa technologie seront convaincues par les quantités et la qualité qu'il peut livrer, et les prix demandés. ■

Plusieurs cordes à son arc

En activité depuis 20 ans, Industries Raymor n'a pris son virage haute technologie qu'en 1999, sous la gouverne de son nouveau président Stéphane Robert, qui apportait son parcours d'ingénieur métallurgiste.

Ayant en poche plus de 30 millions de dollars recueillis auprès de fonds privés, l'entrepreneur s'est mis en quête d'inventions et de brevets dans les matériaux avancés.

Il en a accumulé une trentaine à ce jour. Le propos n'est pas d'empiler les technologies les plus avancées au monde. Il s'agit plutôt « de mettre la main sur des technologies qui présentent un potentiel commercial sur un horizon d'un ou deux ans, dit M. Robert. On ne veut pas risquer notre trésorerie sur des technologies qui n'arriveront à maturité que dans cinq ou dix ans. »

C'est ainsi qu'au cours des

dernières années, Industries Raymor a engendré des filiales : Raymor Nanotech, Raymor Aerospace et AP&C Advanced Powders & Coatings.

Pour l'instant, les ventes de Raymor sont modestes et les profits ne seront pas au rendez-vous avant l'an prochain, prévoit M. Robert. Tout cela peut changer rapidement, surtout avec une acquisition récente et l'obtention de contrats dans le secteur de l'aérospatiale. Y.B.

Une mine née dans l'adversité

Ressources naturelles. Niocan devrait avoir reçu tous les permis nécessaires pour extraire le niobium au début de 2008.

L'important projet d'une mine de niobium, à Oka, semble finalement sur la bonne voie. Au dire du président de Niobium du Canada (Niocan), Bernard Coulombe, tout aboutira dans les temps prévus, soit en 2010.

Si tout va bien, ce qui n'a pas été le cas jusqu'ici, le projet de Niobium dans le rang Sainte-Sophie devrait obtenir les derniers permis au début de 2008. À ce moment-là, six mois seront nécessaires pour compléter le montage financier, puis s'amorceront les travaux de construction (130 millions de dollars) menant, deux ans plus tard, soir vers la mi-

2010, à l'ouverture de la mine. M. Coulombe est donc optimiste, mais son optimisme n'a pas toujours été aussi grand, et pour cause.

Une mine... d'études

Cette initiative, qui fournira des emplois de haut niveau à 160 personnes et apportera dans la région des retombées d'environ 35 millions par année pendant une vingtaine d'années, a évolué jusqu'ici dans la controverse et l'adversité depuis sa conception en 1999. Tout d'abord, un petit comité de citoyens a multiplié lettres et communiqués pour alerter

Niocan propose de faire de sa mine, qui se veut un modèle du genre, un site d'attraction touristique prévoyant des visites guidées.

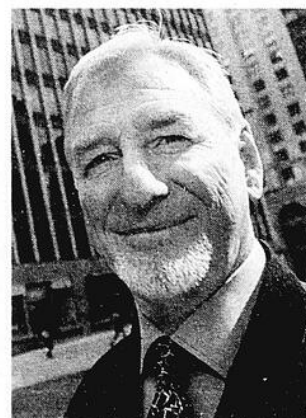
médias, élus et population aux dangers du projet.

C'est toutefois au ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs que les difficultés se sont cristallisées. Niocan a dû produire étude après étude pour démon-

trer et assurer une totale neutralité environnementale à son projet : étude d'impact sur l'environnement, étude sur la radio-activité, étude hydro-géologique des effets sur la nappe d'eau.

Le Ministère a aussi demandé une simulation informatique de la mine en activité de façon à en faire ressortir les pires effets possibles, avec démonstration des mesures que Niocan mettrait en place pour éliminer ces éventuels effets négatifs. « Ça, c'est une demande qui nous a beaucoup retardés », dit M. Coulombe.

Par exemple, on a exigé que



Bernard Coulombe est optimiste : le projet d'une mine de niobium aboutira dans les temps prévus. [Photo : Gilles Delisle]

le ruisseau où se déverseront les eaux de la mine ne montre aucune variation de température, que ce soit à la baisse l'été, ou à la hausse en hiver. Pour rassurer la population et tout particulièrement les agriculteurs avoisinants, Niocan s'est engagée à construire un aqueduc si leur puits venait à souffrir de la moindre carence.

Plus encore, Niocan propose de faire de sa mine, qui se veut un modèle du genre, un site d'attraction touristique prévoyant des visites guidées. Le site sera entièrement remis dans son état original à la fin du projet. Y.B.

Un vent nouveau au Centre d'aide aux entreprises des Basses-Laurentides



Renée Courchesne Ec.D., M.B.A.
Directrice générale, CAEBL

Diplômée en administration des affaires (M.B.A.) et certifiée en développement économique par l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ), Renée Courchesne cumule près de vingt ans d'expérience auprès des entreprises manufacturières et tertiaires moteurs dans les régions de Joliette, Montréal et plus particulièrement dans la région de Mascouche-Terrebonne.

Grandement impliquée dans le développement économique, elle a reçu en 2005 le prestigieux prix Francine Loignon-Lamarche en reconnaissance d'une contribution exceptionnelle et d'un engagement envers l'Association des professionnels en développement économique du Québec.

Madame Courchesne est depuis le printemps 2007 la nouvelle directrice générale du Centre d'aide aux entreprises des Basses-Laurentides.

- Nouvelle direction
- Nouvelle orientation
- Nouvelle vision

Le Centre d'aide aux entreprises des Basses-Laurentides (CAEBL)

Le CAEBL est un organisme à but non lucratif, dont la mission consiste à favoriser le développement économique de la région des Basses-Laurentides par du financement direct et des services-conseils auprès des entreprises manufacturières et tertiaires du territoire.

Depuis 1984, quelque 300 PME ont fait appel à notre organisme pour financer leurs projets:

- Fonds de recherche et développement
- Fonds global
- Fonds de démarrage
- Fonds de financement de commandes
- Fonds de capitalisation pour la relève

Selon le type de projet, l'aide financière octroyée se situe entre 50 000 \$ et 300 000 \$, et ces prêts sont remboursables sur une courte période, soit entre 6 mois et 5 ans.

Au fil des ans, le CAE des Basses-Laurentides a permis la création et le maintien de centaines d'emplois en investissant plusieurs millions de dollars dans des entreprises de la région. Forte de ces résultats positifs, la nouvelle direction compte néanmoins redoubler d'ardeur afin de donner encore plus de vigueur au développement économique de la région.



Partenaire de votre croissance!

T. 450.432.4455 F. 450.432.4897 info@caebL.ca www.caebL.ca
Développement économique Canada appuie financièrement le CAE



**Centre d'aide aux entreprises
des Basses-Laurentides inc.**

Transformer ses résidus de lait en énergie

Innovation. Luc Livernoche veut adopter une technologie très répandue en Europe : le biométhaniseur.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Situation particulière que celle des petits fabricants de fromage. Sur les 1 000 litres de lait qui entrent dans le processus de fabrication, on n'en utilise que 100. Les 900 autres litres, le lactosérum, vont à la poubelle. Si on peut, bien sûr, trouver une poubelle. Ce qui est de moins en moins le cas.

« Moi, je donne mon lactosérum aux porcheries, comme bien d'autres, fait remarquer Luc Livernoche, président de la Fromagerie Champêtre, à Repentigny. Et je dois payer pour le transporter, même si mes résidus fournissent le quart de l'alimentation des bêtes ! »

Une solution de rechange

Il existe une solution de rechange : le biométhaniseur dont la technologie permet de transformer des résidus organiques industriels en méthane.

Il y a une autre façon de disposer du lactosérum, que les grands transformateurs comme Saputo connaissent bien : ils en font des « substances laitières modifiées », comme on en voit de plus en plus dans toutes sortes de produits alimentaires.

À la suite de ce procédé, il ne reste qu'à disposer de l'eau

usée. Précisons que la transformation du lactosérum en substances laitières modifiées est une voie difficilement accessible à un petit joueur, en raison du coût de l'équipement nécessaire pour le faire. Celle-ci pourrait aussi refiler ses résidus à un fromager industriel, ce qu'a récemment convenu de faire Luc Livernoche avec Saputo, son ex-employeur pendant 22 ans. L'entente est d'une durée de cinq ans.

Le recours à un biométhaniseur demeure une solution de rechange attrayante. Assez

pour que M. Livernoche soit allé l'explorer en Europe, en Allemagne précisément où cette technologie est populaire. Il est revenu enthousiasmé.

Fonctionnel dans deux ans

« On finalise l'étude de faisabilité pour voir s'il y a un intérêt pour implanter un biométhaniseur, indique Stéphane Paré, commissaire industriel au CLD de l'Assomption. On arrive à l'étape des approbations municipales et gouvernementales. On espère que, dans un monde idéal, le bio-

méthaniseur puisse être activé dans deux ans. »

Mais on en convient, le monde n'est pas idéal. Bien des variables rendent l'équation difficile. En Europe, le coût au kilowatt/heure (0,28 \$) rend l'équation plus convaincante qu'au Québec (0,06 \$).

N'empêche, M. Livernoche envisage toujours la possibilité d'aller de l'avant. Sa facture d'électricité s'élève à environ 150 000 \$ par année, comme celle du gaz d'ailleurs. Il vise l'achat d'un biométhaniseur muni d'un convertisseur gaz-électricité dont le plus petit

modèle vaut 1,5 million de dollars amortis sur 10 ans.

« C'est long, et c'est pourquoi je préfère ne pas être seul au bâton », dit le fromager.

Un premier plan propose que la Fromagerie Champêtre et quelques autres entreprises se partagent un biométhaniseur commun.

L'option n'est pas sans quelque difficulté, car on aurait alors recours au gaz seulement pour chauffer les bouilloires de l'usine. Mais un biogaz n'a qu'une efficacité de 64 % comparativement au produit de Gaz Métropolitain dont l'ef-

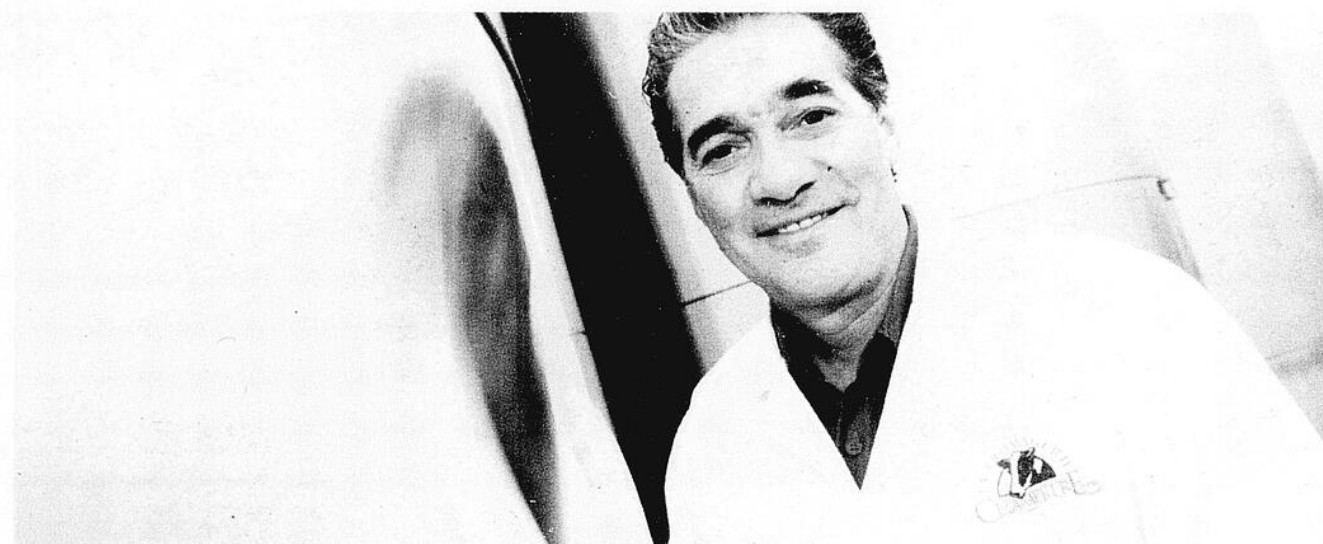
PROFIL

Entreprise : Fromagerie Champêtre
Activité : fabrication de fromages, dont le Grand Chouffe et Presqu'Île
Siège social : Repentigny
Fondation : 1996
Ventes : 10 millions
Employés : 32

ficacité est de 94 %. L'ajustement obligerait M. Livernoche à changer sa bouilloire et son brûleur au coût de 300 000 \$.

La deuxième option consiste à faire participer la ville de Repentigny au projet. Celle-ci, au lieu d'investir quelques millions de dollars pour agrandir ses bassins d'aération des rejets industriels, déjà saturés, participerait à l'achat et récupérerait le gaz et l'électricité pour les offrir aux entreprises et à certains services de la ville, notamment pour chauffer la piscine municipale.

Aucune décision n'a encore été prise. « Pour l'instant, on ne sait pas si on va donner suite au projet, reconnaît l'entrepreneur. C'est une option que je garde en tête, car plus je vais grandir, plus mes coûts en énergie vont croître et plus le projet sera pertinent. »



Luc Livernoche, de la Fromagerie Champêtre, vise l'achat d'un biométhaniseur pour transformer les résidus organiques de son entreprise en méthane. [Photo : Gilles Delisle]

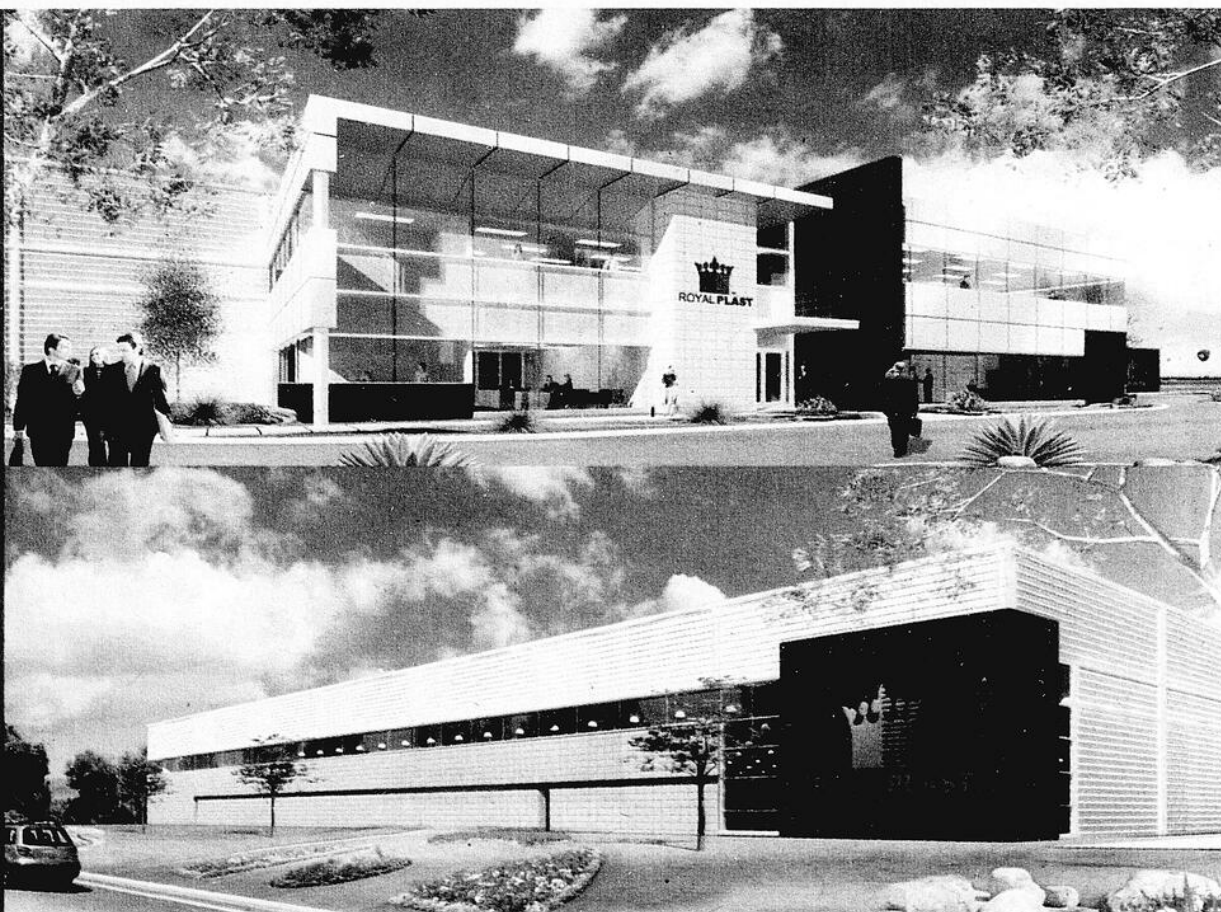
MONTONI

AUTOROUTE 25 **AUTOROUTE 640**

RUE DES CHEMINOIS **RUE NATIONALE**

TERRAINS DISPONIBLES

4115 Autoroute des Laurentides Javal, Qc H7L 5W5
 1.877.montoni/www.groupe.montoni.com



NEUMAN ALUMINIUM

RAUFOSS TECHNOLOGY

Pièces Automobiles Raufoss Canada, s.e.c. de la Scandinavie à l'Amérique du nord plus spécifiquement de la Norvège au Québec.

Fondé en 1896 en Norvège dans la ville de Raufoss situé au nord-est d'Oslo, le groupe Raufoss a œuvré dans plusieurs domaines. C'est au milieu des années 1950 que le groupe Raufoss a concentré ses activités sur l'aluminium et ses applications. Depuis cette date, le groupe s'est doté d'une expertise pointue dans ce domaine. Durant les années 1970, le groupe Raufoss a développé un procédé pour la fabrication de pare-chocs puis a de nouveau innové durant les années 1990 en produisant un bras de suspension avant complètement assemblés incluant un joint à bille intégré (PreForm-Forge®) et des bras de suspension arrière (ExtruForm®). Aujourd'hui le groupe concentre ses activités à la conception, au développement



et à la production de composantes de châssis d'aluminium pour l'industrie automobile. En 2004, le groupe industriel Autrichien Neuman Aluminium se porte acquéreur du groupe Raufoss, ajoutant un élan au momentum déjà engagé.

C'est en 1999 que la Norvégienne Raufoss Technologie AS a obtenu un contrat pour une plateforme mondiale de General Motors, contrat qui nécessite une présence en Amérique du nord. Le choix de Raufoss s'est arrêté sur le Québec, plus précisément sur la ville de Boisbriand et en 2000 le groupe Raufoss fonde sa filiale Pièces Automobiles Raufoss Canada, s.e.c. et investit \$60 millions dans le transfert d'une technologie unique et dans l'implantation d'une usine hautement automatisée et de classe mondiale.

À l'été 2003, Raufoss Canada débute la production en série en fournissant des bras de suspension avant et arrière pour la Malibu, la Pontiac G6 et la Saturn Aura. Au printemps 2006, le groupe s'est vu octroyer 3 nouveaux contrats ce qui fera augmenter le nombre de produits manufacturés à l'usine de Boisbriand de 2 à 7. Qui plus est, la performance de Raufoss Canada a été reconnue par General Motors qui lui a décerné le prix de fournisseur émérite de 2007, prix qui reconnaît la qualité du produit manufacturé et la contribution du fournisseur à la chaîne d'approvisionnement de General Motors, lors d'une cérémonie qui a eu lieu le 27 septembre dernier à l'usine de Boisbriand en présence de monsieur Arturo Elias, président et directeur général de General Motors Canada Limitée, des employés de Raufoss Canada et de plusieurs autres dignitaires.

Le groupe Raufoss est en plein essor et offre des perspectives d'emplois riches et stimulants dans un environnement en constante évolution et aussi complexe que compétitif.



LA COURONNE NORD,

un apport considérable à la métropole

Membre à part entière de la Communauté métropolitaine de Montréal, la région de la couronne Nord connaît un essor remarquable. Constitué des MRC de Deux-Montagnes, de Mirabel, de Thérèse-De Blainville, des Moulins et de l'Assomption, ce territoire ne cesse de surprendre par ses performances dans tous les secteurs d'activité.

En fait, cette zone géographique de la ceinture montréalaise, couvrant 1 454 km² et comptant un demi-million de résidents, doit être considérée comme l'un des « joyaux de la couronne », dont l'éclat n'a pas fini d'éblouir. Les perceptions de banlieue-dortoir n'ont plus leur place. Il y règne une activité fébrile sur les plans tant économique, culturel que touristique qui, loin de concurrencer l'effervescence montréalaise, en fait plutôt un des protagonistes importants de sa vivacité.

Les quelques exemples suivants démontrent de façon éloquent le dynamisme de la couronne Nord et son rôle prépondérant

dans le développement du Grand Montréal.

- Traversée d'est en ouest et du nord au sud par un réseau routier d'importance, cette région se densifie de façon soutenue. Avec une croissance de 18 % de sa population entre 1996 et 2006, elle compte 77 121 résidents de plus, soit presque autant qu'à Montréal pour la même période (78 654). Fait exceptionnel, la hausse enregistrée dans la couronne Nord correspond à 18,9 % de celle qu'a connue l'ensemble du Québec. Source : Statistique Canada.

- La part relative de l'emploi dans la couronne Nord est passée de 3,9 % de l'ensemble métropo-

litain en 1981 à 7,7 % en 2001, et la prévision pour 2021 est de 10,2 %. C'est ce territoire qui a été le plus dynamique en matière de création d'emplois avec 71 455 emplois de plus en 2001 qu'en 1981, dépassant l'île de Montréal (69 830 supplémentaires), Laval (49 140) et même Longueuil (49 560) et la couronne Sud (39 985). Source : Communauté métropolitaine de Montréal.

- La densité de sa population augmente au même rythme que la construction de résidences et de bâtiments commerciaux, industriels et institutionnels. Même si elles représentent 13,7 % de la population de la CMM, les villes

qui composent la couronne Nord ont pourtant enregistré 21,4 % des permis émis dans la CMM en 2006. Source : Statistique Canada, Enquête sur les permis de bâtir.

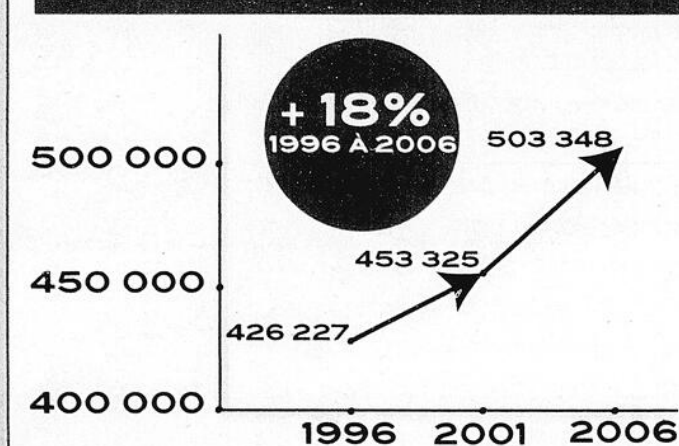
- À la faveur de l'arrivée massive de jeunes familles, sa population est la plus jeune de la CMM, avec un âge moyen de 36,2 ans. Elle se démarque nettement à ce chapitre lorsque comparée à d'autres régions. Par exemple, l'âge moyen de la Capitale-Nationale est de 41,4 ans, de la Mauricie de 46,5 ans, de l'agglomération de Montréal de 40 ans et du Québec de 39,9 ans. Source : Institut de la statistique du Québec.

- Le revenu médian de ses familles (64 200 \$) surpasse celui des

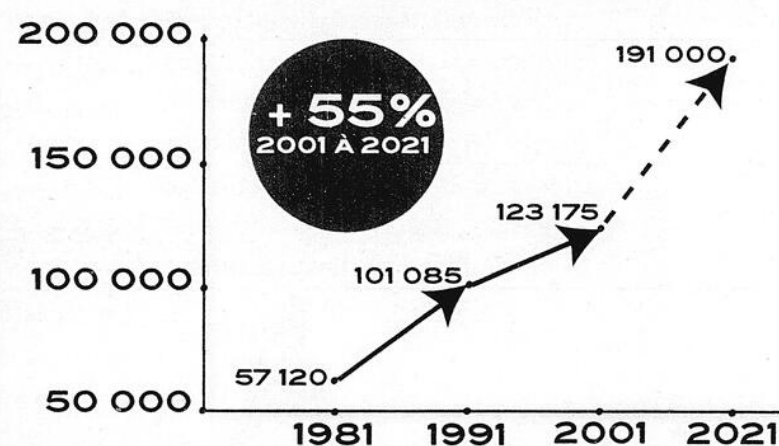
Montréalais de 35 % et celui de l'ensemble des Québécois de 18 %. Il est même le plus élevé parmi les régions du Québec. Source : Statistique Canada.

- Sa population est privilégiée puisque seulement 3,3 % a recours à l'assistance emploi. Dans l'ensemble du Québec, c'est 8 % de la population adulte âgée de 18 à 64 ans qui y a accès. De cette manière, la couronne Nord contribue largement au trésor national : alors qu'elle reçoit 1,73 milliard en transferts des administrations publiques, sa population active verse plus de 2,15 milliards en impôts. Sources : MECS, Statistique Canada. Compilation SODET (CLD).

Couronne Nord Croissance de la population 1996 à 2006



Couronne Nord Croissance de l'emploi 1981 à 2021



Chantal Deschamps, préfète,
MRC de L'Assomption
300A, rue Dorval
L'Assomption (Québec) J5W 3A1
Tél. : 450 589-2288
www.mrclassomption.qc.ca
mrcinfo@mrclassomption.qc.ca



Paul Larocque, préfet,
MRC de Thérèse-De Blainville
479, boulevard Adolphe-Chapleau
Bois-des-Filion (Québec) J6Z 1J9
Tél. : 450 621-5546
www.sodet.com
reception@mrc-therese-de-blainville.qc.ca



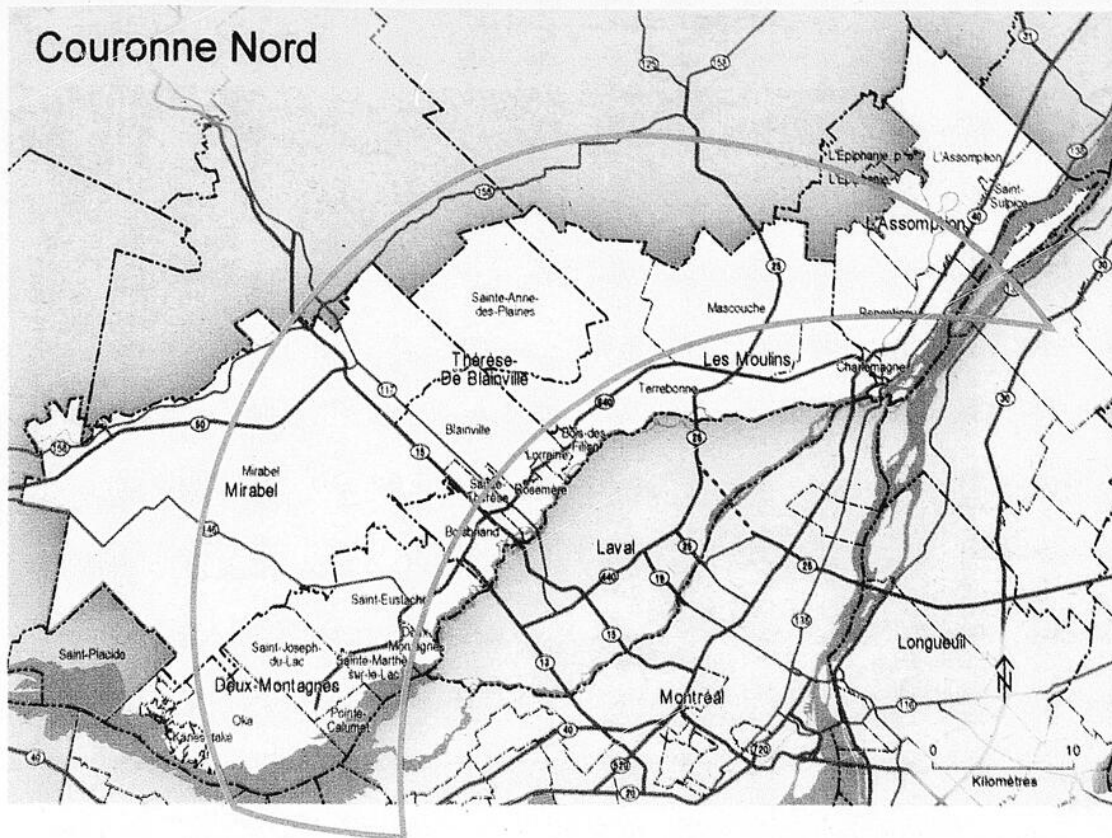
Hubert Meilleur, préfet,
MRC de Mirabel
14111, rue Saint-Jean
Mirabel (Québec) J7J 1Y3
Tél. : 450 475-8653
www.ville.mirabel.qc.ca
s.mireault@ville.mirabel.qc.ca



Yvan Patry, préfet,
MRC de Deux-Montagnes
400, boulevard de Deux-Montagnes
Bureau 201
Deux-Montagnes (Québec) J7R 7C2
Tél. : 450 491-1818
www.clddm.com
mrcdm@mrcdm.deux-montagnes.qc.ca

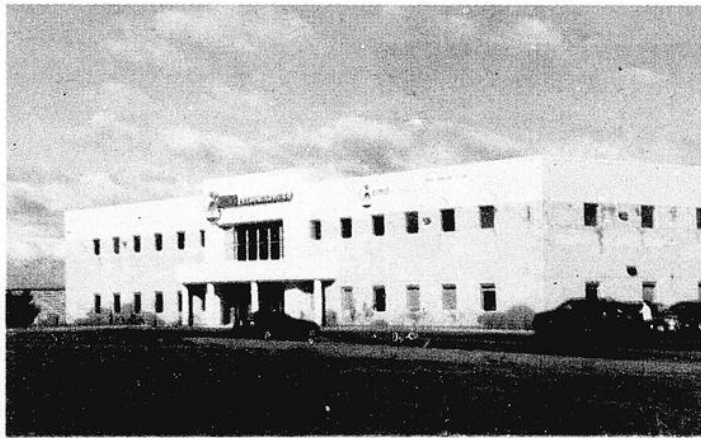


Jean-Marc Robitaille, préfet,
MRC des Moulins
148, rue Saint-André
Terrebonne (Québec) J6W 3C3
Tél. : 450 471-9576
www.mrclesmoulins.ca
info@mrclesmoulins.ca



Une concertation au service d'un aménagement harmonieux

Animés d'une grande ouverture d'esprit et d'une forte volonté de participer activement au succès de la métropole, les préfets des cinq MRC de la couronne Nord ont misé sur la concertation.



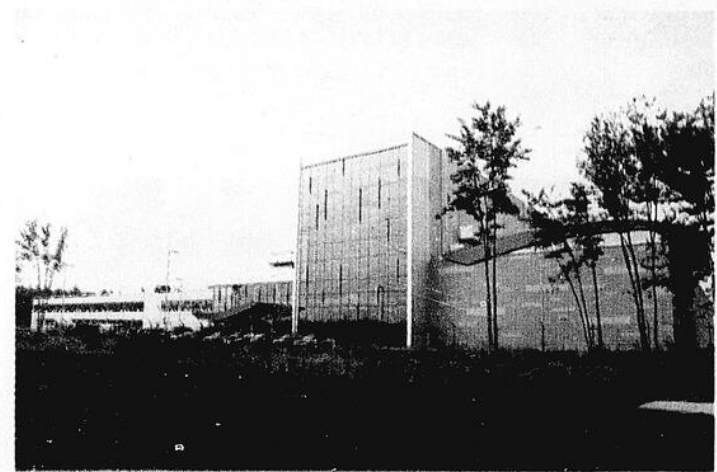
Les résultats obtenus leur démontrent qu'ils ont eu raison. L'aménagement harmonieux du territoire constitue, pour eux, la pierre d'assise sur laquelle reposent leurs décisions en matière d'utilisation du sol, de répartition d'équipements, de transport urbain et de développement économique durable. Le passé étant garant de l'avenir, les préfets

de la couronne Nord maintiennent le cap vers la croissance et le rayonnement du Grand Montréal.

Pour les centres locaux de développement de la couronne Nord, tout comme pour les élus, l'économie métropolitaine et même nationale ne peut exister sans l'entrepreneuriat local. C'est avec lui que tout commence. Forts d'un appui

politique soutenu et convaincus de l'importance de l'entrepreneur dans la création d'emplois et l'enrichissement collectif, les CLD de la couronne Nord encouragent la mise en place d'une culture, de structures et d'infrastructures qui lui sont favorables.

De concert avec les MRC, les cinq CLD du territoire mettent leur expertise au service de la population entrepreneuriale, que ce soit pour un projet de démarrage ou d'expansion d'entreprise, de financement, de mise en marché d'un produit ou de recherche d'un emplacement industriel ou commercial.



CLD de la MRC de L'Assomption
435, rue Notre-Dame
Repentigny (Québec) J6A 2T3
450 654-6488
www.cldmrclassomption.qc.ca
cldinfo@cldmrclassomption.qc.ca



SODET (CLD)
33, rue Blainville Ouest
Bureau 200
Sainte-Thérèse (Québec) J7E 1X1
450 430-6666
www.sodet.com
info@sodet.com



CLD de Mirabel
14026, boulevard du Curé-Labelle
Mirabel (Québec) J7J 1A1
450 435-2800
www.cldmirabel.qc.ca
info@cldmirabel.qc.ca



CLD de la MRC de Deux-Montagnes
400, boulevard de Deux-Montagnes
Bureau 100
Deux-Montagnes (Québec) J7R 7C2
450 472-1502
www.clddm.com
info@clddm.com



CLD économique des Moulins
2500, boulevard des Entreprises
Terrebonne (Québec) J6X 4J8
450 477-6464
www.cldem.com
info@cldem.com

cahier couronne nord

Raufoss s'automatise et remporte de nouveaux mandats

Innovation. L'automatisation lui a permis de s'imposer dans un marché très concurrentiel.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Raufoss accueillait une foule de dignitaires il y a quelques jours à Boisbriand, dont le président de GM Canada, pour recevoir le prix du constructeur du Fournisseur émérite 2007. La distinction est particulièrement étonnante quand on sait à quelle point la situation de Raufoss est difficile : elle fabrique un produit vendu plus cher que la concurrence et ses coûts de production ont été augmentés par la hausse de la devise canadienne. Tout cela, bien sûr, sans compter la

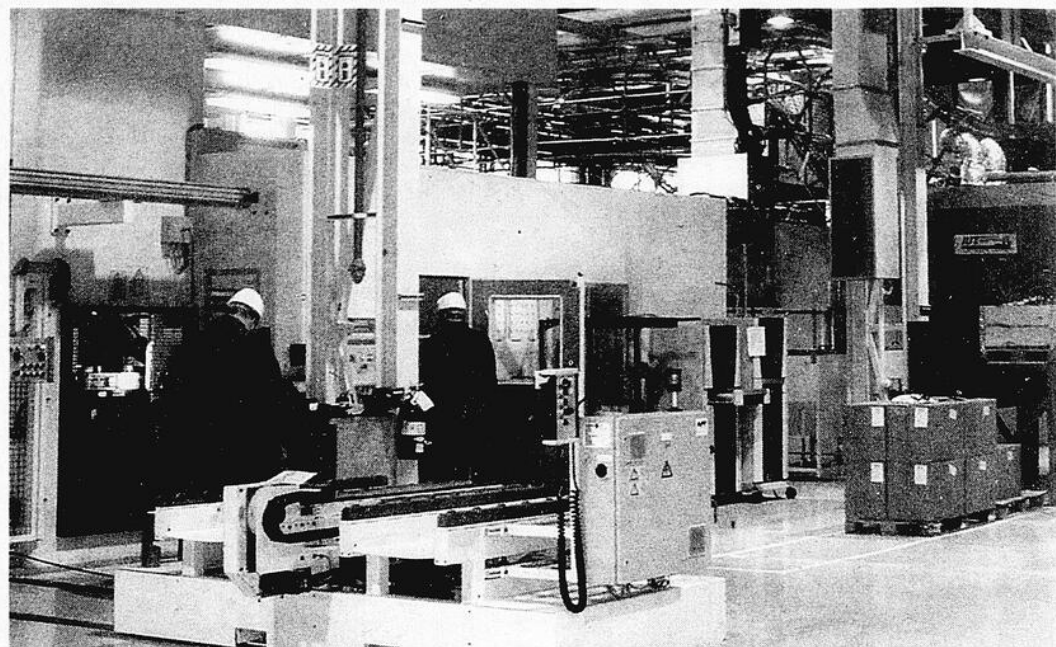
menace de la concurrence de la Chine.

Malgré ces éléments, l'entreprise se mérite un prix prestigieux et agrandit son usine pour honorer de nouveaux contrats.

Raufoss, filiale canadienne d'une petite compagnie norvégienne de 200 employés, fabrique une seule chose : des bras de suspension en aluminium pour l'avant et l'arrière des modèles de voiture Malibu, Saturn et G6 de GM. Pour la plupart des voitures nord-amé-

Raufoss fabrique une seule chose : des bras de suspension en aluminium pour l'avant et l'arrière des voitures Malibu, Saturn et G6 de GM.

ricaines, cette pièce est encore fabriquée en acier trempé, matériau entraînant des coûts moins élevés. L'aluminium a toutefois l'avantage de mieux



À Boisbriand, Raufoss fabrique des bras de suspension. L'usine de 53 000 pieds carrés est très automatisée.

absorber l'énergie et de moins transmettre la chaleur.

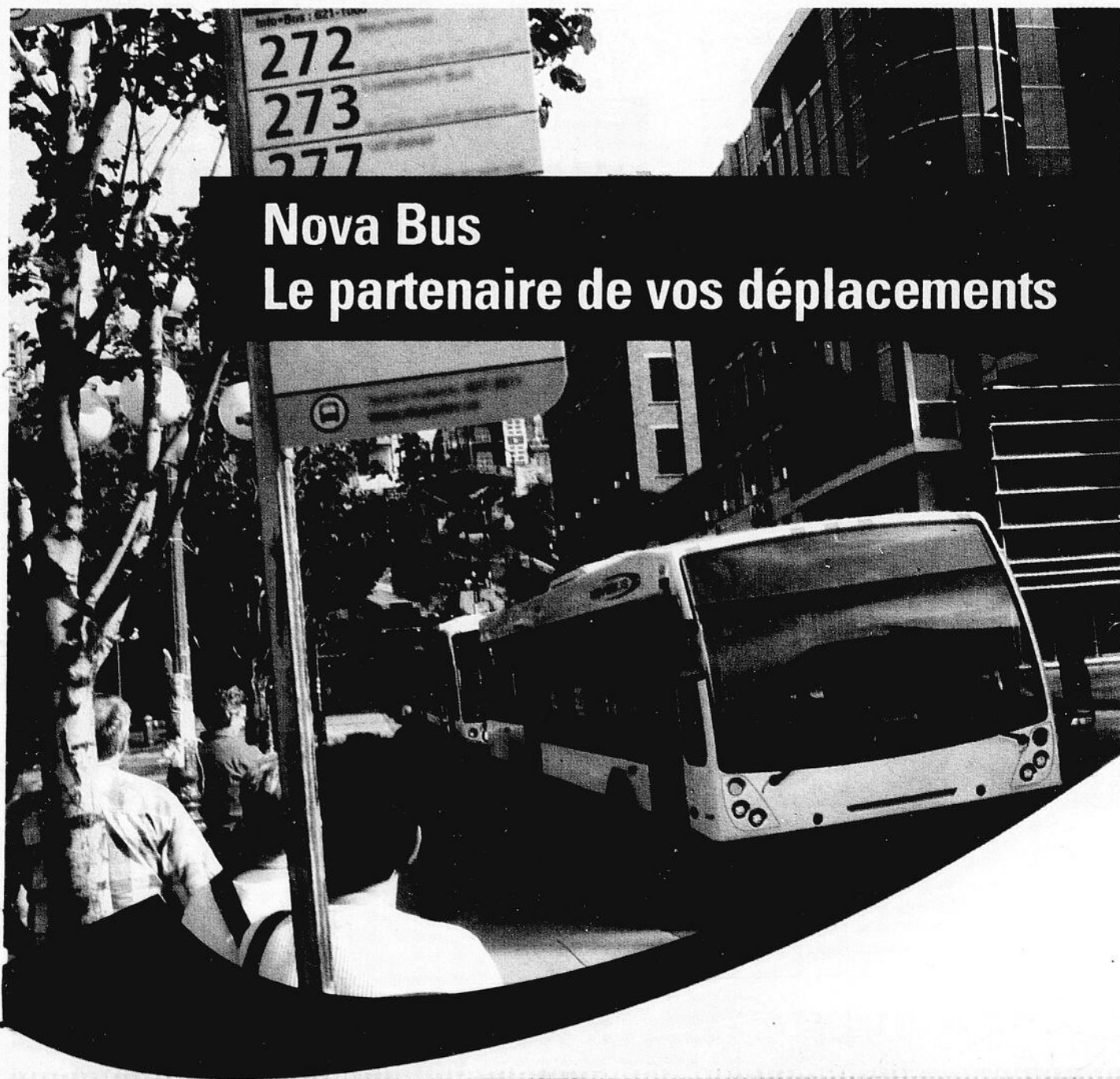
Les tendances favorisent Raufoss. « Les voitures nord-américaines intègrent de plus en plus de pièces d'aluminium pour produire des véhicules plus légers et qui consomment

moins », explique Jean Meredith, directeur général de l'unité de Boisbriand. Puis, avec la réglementation américaine pour contrôler les émissions polluantes qui devient plus sévère, le contexte joue en notre faveur. »

Automatiser à fond la caisse

Mais rien n'est gagné d'avance, car le dollar canadien, en pleine ascension, étrangle les marges brutes, et l'attrait des manufacturiers chinois constitue toujours une menace.

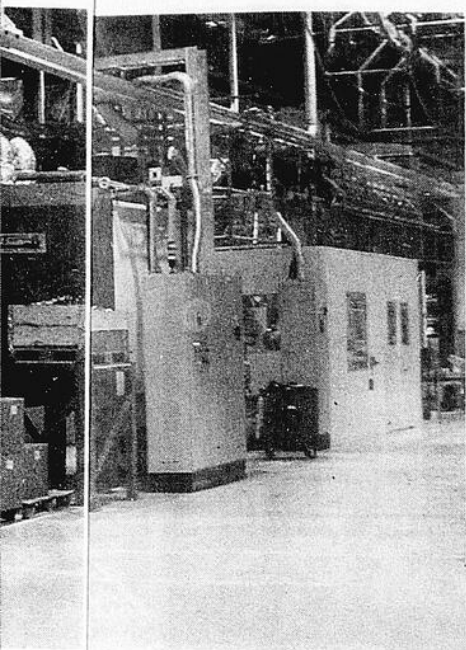
Nova Bus Le partenaire de vos déplacements



Chez Nova Bus, nos procédés de fabrication, notre expertise de commercialisation et notre capital humain constituent les forces motrices des solutions de transport en commun les plus novatrices actuellement en circulation en Amérique du Nord.

NOVABUS

www.novabus.com



PROFIL

Entreprise :
Pièces automobiles
Raufoss Canada
Activité :
fabrication de
pièces auto
Siège social : Boisbriand
Fondation : 2003
Employés : 80
Maison mère :
Raufoss Technology,
(Norvège), 200 employés
Raufoss Technology
est filiale de Neuman,
groupe d'aluminerie
autrichien de 5 000
employés.
Usines : Norvège, Québec,
bientôt en Chine

poursuit M. Meredith. Cette efficacité fait en sorte que Raufoss se présente comme un des fabricants les plus automatisés au Québec. Découvrir le plancher d'usine de 53 000 pieds carrés, c'est comme entrer dans un vaste ballet mécanique: Tous les fours sont logés au plafond, où circulent également les pièces sur des convoyeurs.

Une trentaine de robots répartis dans les cellules de travail tirent leurs bras à intervalles réguliers pour prendre les pièces et les introduire dans les machines de pressage et d'usinage.

Faire un bras de suspension complet requiert sept heures de travail, mais selon les modèles, il sort de cette vaste mécanique une unité aux sept ou aux treize secondes.

« L'usine est presque entièrement automatisée, non seulement pour contrôler tous les aspects du procédé comme la température, la pression ou la tension, mais aussi pour assurer notre compétitivité », résume M. Meredith. ■

le défi de réduire l'écart de coût avec l'acier trempé. » Par bonheur, l'usine n'a pas perdu au chapitre de la production, « mais il est plus difficile de trouver de nouveaux mandats », note le gestionnaire. « On n'a donc pas le choix d'être extrêmement efficace »,

« Le dollar nous nuit énormément, reconnaît M. Meredith. Tous nos plans de départ en 2003 ont été faits avec un dollar à 1,60 \$. Avec la parité, c'est comme si les coûts de l'usine avaient grimpé de 50 % depuis. Pendant ce temps, nous avons

L'humain plus que la machine

Conseils. Miser sur les compétences et les capacités de son équipe.

Même si Raufoss est championne de l'automatisation, son directeur général juge que la machinerie n'explique qu'une partie du succès de l'entreprise. « Acheter les machines, c'est le plus facile, dit Jean Meredith. Le plus difficile et le plus long, c'est de développer les compétences et les capacités de l'équipe. C'est toujours le personnel qui est le secret. »

C'est pourquoi l'amélioration continue est au cœur de la stratégie de l'entreprise. Par exemple, on travaille depuis trois ans à implanter l'approche TPM (Total Production Manufacturing) où chaque employé est responsable de l'entretien de ses machines. « À toutes les huit semaines, on arrête une machine, explique M. Meredith. Puis, on passe une semaine avec les employés de cette machine et

d'autres cellules pour étudier comment on peut améliorer sa performance et tous les processus autour. »

Éliminer les gaspillages

La compagnie privilégie également les approches 5 S et VSM (Value Stream Mapping). Le 5 S est une formule d'inspiration japonaise qui résume un ensemble d'attitudes et de pratiques: chaque chose à sa place, routines de nettoyage et de mise en ordre, audit hebdomadaire pour assurer l'amélioration constante. Dans le VSM, on traque toutes les tâches qui n'ajoutent pas de la valeur au produit dans le but de les réduire ou de les éliminer. « Ça aussi, on le fait avec 100 % des employés, indique M. Meredith. C'est notre objectif d'avoir revu tous les processus et éliminé la non-valeur à la fin de 2008. »

Des leçons de la Chine

Jean Meredith est responsable de l'implantation d'une nouvelle unité de fabrication de Raufoss en Chine. Il trouve là-bas beaucoup de raisons de pousser à la roue. « Étant donné que l'ouverture de notre usine à Boisbriand est récente, Raufoss trouve un avantage à se servir de l'expérience acquise ici. Mais mes séjours en Chine me font voir ce pays comme une plus grosse menace que ce que je percevais auparavant. »

« Quand je reviens de là-bas avec mes deux autres responsables, on se rend compte qu'il ne faut pas chômer... »

La leçon semble apprise puisque Raufoss vient d'annoncer qu'elle ajoutera 10 000 pieds carrés à son usine pour la fabrication de cinq nouveaux produits. Y.B.



**PLUS
POUR VOUS**

Au cœur de la communauté dynamique de Mirabel, Bombardier Aéronautique a implanté en 2001 une usine d'assemblage pour ses avions de série CRJ.

Aujourd'hui, quelque 1 200 employés hautement qualifiés y œuvrent dans un milieu stimulant et enrichissant et participent à l'essor économique de la région. La qualité et l'avant-gardisme de ces appareils assemblés à Mirabel contribuent à la réputation d'excellence de Bombardier, dans le monde entier.

www.aero.bombardier.com

BOMBARDIER

cahier couronne nord

Ghoyetti propose un produit alimentaire unique

Agriculture. En les emballant sous vide, l'entreprise redonne de la valeur à des pommes de terre.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Lors d'un remue-ménages chez un publicitaire de Montréal, André Goyet lance à la blague : « Pourquoi ne pas appeler mon entreprise Ghoyetti? »

Sans sourciller, les publicitaires notent la proposition et passent à autre chose. « Incident clos », pense le farceur.

Quelle n'est pas sa surprise quand il voit quelque temps plus tard le publicitaire lui revenir en disant que sa firme a finalement retenu le nom Ghoyetti : un nom à conson-

« Je ne suis pas amateur d'usines, mais celle de Ghoyetti, c'est un joyau. »

nance internationale, associé au prestige de l'Italie, qui colle très bien à un produit haut-de-gamme.

Ainsi, en achetant un emballage sous vide de pommes de terre ou de carottes de marque Ghoyetti, les consom-

mateurs encouragent en fait un agriculteur-transformateur... de Repentigny.

Une blague ? Pas du tout. L'usine que vient d'inaugurer André Goyet est la deuxième du genre au monde.

La deuxième fait déjà des affaires en or en France.

Récoltes abandonnées

Quand une sécheresse a considérablement appauvri sa récolte de pommes de terre en 1995, le forçant à vendre sa production à fort rabais à des



« Plus frais que ça au goût, tu ne peux pas l'avoir à moins de le cueillir dans ton jardin », dit André Goyet. [Photo : Gilles Delisle]

intermédiaires de l'Arkansas, André Goyet s'est posé de sérieuses questions.

« Mon garçon commençait sa technique agricole et je me suis demandé si ça valait la

peine qu'il s'engage sur la voie de l'agriculture », se rappelle l'agriculteur devenu industriel.

Pendant qu'il vendait sa récolte, une part immense de

sa production restait à pourrir dans les champs, les normes canadiennes dictant qu'une pomme de terre d'une dimension de moins de 2 1/4 pouces est impropre à la vente com-

S=B

acier profilé SBB inc.

- Fabricant de pylônes
- Fabricant de structures spécialisées
- Fabricant de tours d'urgence

Fier de représenter la région dans ses activités internationales et de participer à la vie économique de St-Eustache

SBB surpasse vos attentes depuis 1974

211 Roy, St-Eustache (Québec) J7R 5R5
Tél. : 450 472-0334
Téléc. : 450 472-0502
www.sbb.ca

AVEC LE CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE DES MOULINS



CFP DES MOULINS

- Comptabilité
- Secrétariat
- Ébénisterie
- Finition de meubles
- Électricité
- Techniques d'usinage
- Usinage sur machines-outils à commande numérique
- Électromécanique de systèmes automatisés
- Mécanique industrielle de construction et d'entretien
- Mise en œuvre de matériaux composites

INSCRIPTION EN TOUT TEMPS DÉBUT DES SESSIONS AOÛT et FÉVRIER
PORTES OUVERTES 6 NOV 2007

Tu as tout pour réussir!

Au CFP des Moulins, vous allez découvrir un centre de formation ultra-moderne, des locaux spacieux et de l'équipement à la fine pointe de la technologie.

2525, boul. des Entreprises, Terrebonne (Sortie 35 de l'autoroute 640)
TRANSPORT EN COMMUN # 18 Terrebonne

450 492-3551 poste 2536

www.cfpmoulins.qc.ca

Investissez dans la formation

pour votre entreprise

Formation «sur mesure» adaptée aux besoins spécifiques des entreprises

- Informatique
- Comptabilité - secrétariat
- Enseignement individualisé en bureautique
- Langue seconde
- Vente (commerce de détail) - service à la clientèle
- Lecture de plans
- Ébénisterie
- Finition de meubles
- Soudage (métallurgie)
- Matériaux composites
- Usinage conventionnel et sur CNC
- Pneumatique/hydraulique
- Automates programmables
- Électromécanique de systèmes automatisés
- Mécanique industrielle
- Formation de base en entreprise

Service complémentaire

- Conception de tests de compétences et d'embauche



SERVICE AUX ENTREPRISES CSA

Centre de formation professionnelle des Moulins
2525, boul. des Entreprises, Terrebonne

450 492-9400

André Chartrand : poste 2532

Victor Doyon : poste 2783

www.saecsaffluents.qc.ca

merciale. Pourtant, à cette taille, une pomme de terre est très proche de la notoire « grelot » que les acheteurs s'arrachent à la fin de l'été. André Goyet s'est demandé s'il n'y avait pas moyen de trouver un débouché pour toute cette production gaspillée.

Il s'est mis à étudier à fond le secteur de la transformation alimentaire, passant des documents de la Bibliothèque Nationale aux spécialistes de Cintech, à Saint-Hyacinthe, puis aux réseaux agroalimentaires d'Europe.

Un voyage de 10 jours sur le Vieux Continent lui a permis de découvrir une technologie qui répondait à ses besoins.

Un parcours plus long encore, qui lui a fait connaître « l'enfer de l'entrepreneur innovateur au Québec », selon son expression, l'a finalement conduit à ouvrir en mars dernier à Repentigny une usine de transformation de légumes d'un genre inédit en Amérique. L'usine emploie 15 travailleurs, et ce nombre devrait doubler

au début de l'année 2008.

Du coup, l'entrepreneur fournit un débouché aux agriculteurs pour leurs tonnes de pommes de terre déclassées qui, chaque année, pourrissaient dans leurs champs.

45 jours sur les tablettes sans agent de conservation

« Je ne suis pas particulièrement amateur d'usines, mais celle de Ghoyetti, c'est un joyau », juge Stéphane Paré, commissaire au développement économique au CLD de L'Assomption.

« Voilà une solution pour remplacer la malbouffe qu'on veut sortir des écoles. La carotte qui finit de cuire dans son enveloppe de plastique est si savoureuse qu'on a l'impression que Ghoyetti a ajouté du miel au légume. Pas du tout. C'est simplement que le procédé préserve toutes les propriétés originales du légume. »

On trouve maintenant dans tous les IGA du Québec, de même que dans le réseau Collabor d'hôtels et de restaurants,

des légumes cuits sous vide sans aucun agent de conservation de Ghoyetti.

Loblaws et Sobeys, qui s'in-

téressent au produit, seront probablement les prochains. « Bien des gens disent que ce produit existe déjà, mais ce

n'est pas vrai, dit M. Paré. Un légume qui se conserve 45 jours sur les tablettes sans aucun agent de conservation,

ça ne se trouve pas au Québec. Et plus frais que ça au goût, tu ne peux pas l'avoir à moins de le cueillir dans ton jardin. »

De l'inconvénient d'être en avance sur son temps au Québec

Parcours. Il aura fallu beaucoup de persévérance à André Goyet pour toucher au but.

Aujourd'hui, tout le secteur agroalimentaire au Québec ne jure plus que par les productions visant un créneau précis et les transformations haut de gamme.

Il n'en était pas ainsi quand André Goyet, en 1993, s'est mis en tête de trouver une façon de mettre en valeur les pommes de terre qu'il était obligé d'abandonner dans son champ.

À ce moment-là, il pensait comme un pionnier, et son parcours ultérieur lui a montré combien le Québec peut être cruel pour les précurseurs.

Jusqu'à ce qu'il revienne

L'avocat de l'Association des transformateurs alimentaires du Québec l'appelle deux fois pour le décourager.

d'Europe en 1996 avec les technologies nécessaires à la réalisation de son projet, tout a bien été. Puis, un processus laborieux a commencé.

« Je n'étais pas le bienvenu dans le marché de la transformation de la pomme de terre », dit André Goyet. L'avocat de

l'Association des transformateurs alimentaires du Québec l'a appelé deux fois pour l'enjoindre d'abandonner son projet.

Son milieu immédiat ne voulait pas collaborer non plus. Un comité de citoyens, objectant que le rang où est situé sa ferme avait été conçu pour des chevaux et des tracteurs et non pour des camions industriels, l'a obligé à implanter son usine ailleurs. Une décision de la Commission de protection du territoire agricole a évidemment pesé dans le même sens.

Les banques n'ont pas été particulièrement avenantes,

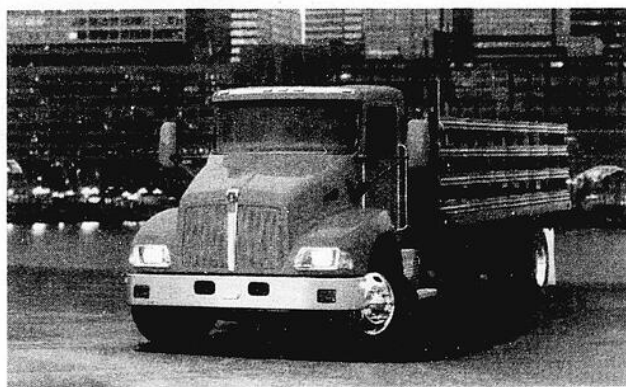
refusant de prêter de l'argent tant que M. Goyet n'aurait de contrats signés.

C'est sans compter l'indifférence rencontrée dans les couloirs du gouvernement. « Le plus difficile dans tout ça, c'était de poser une question et de recevoir une réponse seulement six mois plus tard », confie l'entrepreneur.

« Je me demande vraiment comment on en vient à faire des affaires au Québec », soupire, exaspéré, M. Goyet. « Le vent semble tourner à présent », fait-il néanmoins remarquer. Espérons que c'est pour longtemps. Y.B.

Inauguré en 1999, l'établissement de Sainte-Thérèse est une usine des plus modernes où est effectué l'assemblage de camions mi-lourds sur mesure de marques **Kenworth** et **Peterbilt**.

Plus de **72 000** véhicules ont été produits depuis l'ouverture.



PACCAR du Canada Ltée
Usine de Sainte-Thérèse

10, rue Sicard, Ste-Thérèse, Québec J7E 4K9

Services aux PME

Évaluation et financement d'entreprise

Expertise et gestion comptable

Fiscalité

Terrebonne 450-477-0377

St-Hyacinthe 450-774-7165

St-Jérôme 450-569-2641



Experts-Comptables

www.epr.ca

Un membre indépendant de Groupe EPR
Canada inc. / EPR Canada Group inc.

cahier couronne nord

Sonaca étend son emprise d'intégrateur aéronautique

Usinage. Le Québec manque d'entreprises capables de répondre à une demande globale.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Sonaca NMF annonçait le 11 octobre qu'une série de nouveaux contrats allait lui permettre d'embaucher 75 personnes sur deux ans. Elles

PROFIL

Nom : Sonaca NMF
Activités : fabrication et intégration de sections d'ailes d'avion
Chiffre d'affaires : 35 millions
Siège social : Saint-Janvier
Fondation : 2003
Employés : 2 430 au total et 250 à Saint-Janvier

s'ajouteront aux 250 employés de Saint-Janvier. Le clou de cette annonce est l'obtention d'un mandat pour un important sous-traitant de Boeing, dont le nom n'a pas encore été annoncé.

Sonaca étend ainsi une activité d'intégration commencée dès son implantation au Québec en 2003. Cette activité est maintenant cruciale dans le monde aéronautique. « Les grands donneurs d'ordre ont tous comme objectif de réduire leur nombre de fournisseurs, explique Philippe Hoste, chef de la direction de Sonaca NMF. Ça ne les intéresse plus de gérer, comme auparavant, des centaines de fournisseurs. Ils

veulent des sous-traitants capables de fournir des sous-ensemble intégrés. »

C'est en empruntant la voie de l'intégration que Boeing est sortie de sa léthargie consécutive aux attentats du 11 septembre 2001. Initiative qui a donné naissance à Spirit Aerostructures, son plus grand intégrateur. Le plus récent développement majeur dans ce sens revient à Airbus qui, dans la dernière année, a fait connaître son intention de faire passer son nombre de fournisseurs de 5 000 à 500.

Cette tendance de fond fait peser une menace importante sur l'industrie aéronautique du Québec. La Belle Province

souffre d'un manque important d'intégrateurs. Il n'est pas dit que le fournisseur d'un produit unique ne peut pas prospérer dans un tel contexte, mais les menaces sur sa survie viennent de monter d'un cran. Si un donneur d'ordres important choisit un intégrateur de Toulouse plutôt que celui du Québec, c'est une grappe de PME de Toulouse qui profite de ce contrat, pas une du Québec.

De nouvelles règles du jeu
 Quand Sonaca a débarqué au Québec, elle avait déjà appris son métier d'intégrateur auprès d'Embraer, au Brésil, où ses trois usines opéraient



« Les grands donneurs d'ordre ont tous comme objectif de réduire leur nombre de fournisseurs », explique Philippe Hoste, chef de la direction de Sonaca NMF. [Photo : Gilles Delisle]

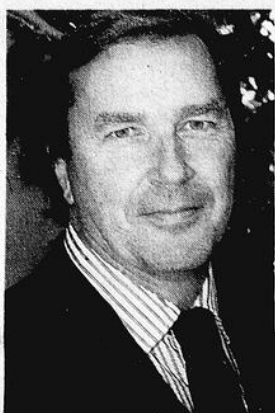
comme partenaire à risque de l'avionneur sud-américain. En arrivant au Québec, elle comprenait bien les nouvelles règles du jeu. « En fait, nous avons suscité cette demande

chez nos gros donneurs d'ordre », note M. Hoste.

C'est ainsi que l'usine de Saint-Janvier réalise des sous-ensembles d'ailes pour d'importants donneurs d'ordres

IMMODEV
 COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
 Vente • Location
 Industrielle et commerciale

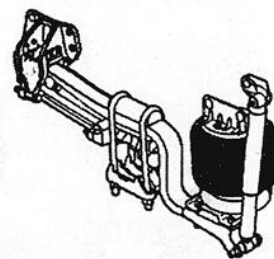
Solidement implanté
 dans le quotidien
 des entreprises !



33 Rue Blainville Ouest, bur. 308,
 Ste-Thérèse
 (450) 975-2112
 www.immodev.ca

Marc Vadeboncoeur, président
 Agent immobilier agréé

Ressort
 Mirabel

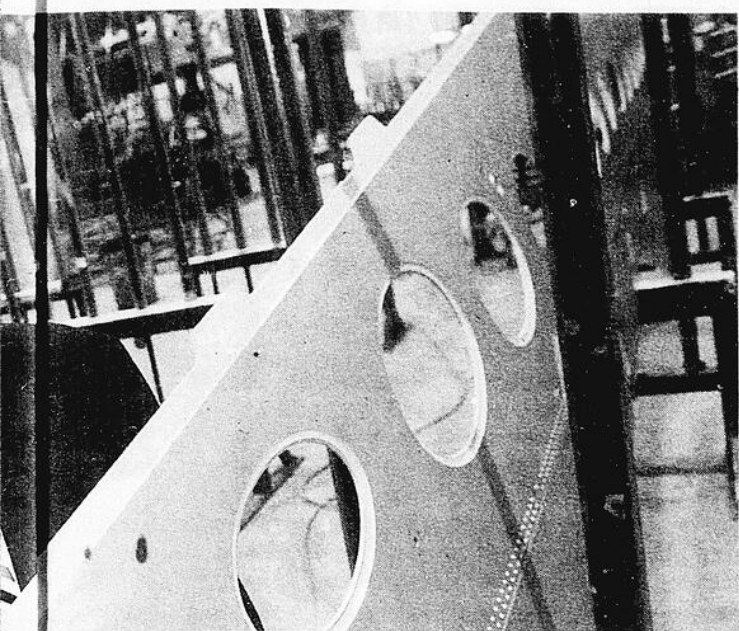


- Alignement
- Balancement
- Suspension
- Frein à l'air

14210 boul. Curé-Labelle
 St-Janvier, Mirabel, Qc J7J 1B1
 Tél.: (450) 434-4111
 Fax: (450) 434-1365

Heure d'affaires:
 Lundi au vendredi
 8h00 à 23h30

couronne nord cahier



exemple, nous intégrons 500 pièces qui étaient par le passé individuellement livrées à Bombardier, » dit M. Hoste.

Sonaca compte accélérer cette mission d'intégrateur au fil des années, notamment en courtisant Boeing, le prochain grand donneur d'ordres dont elle espère acquérir la clientèle. Elle est déjà sous-traitante pour Héroux-Devtek, dans le cadre d'un contrat qui lie cette dernière à Boeing.

Elle compte par ailleurs une unité de fabrication à Wichita, arrière-cour de sous-traitance du géant. Enfin, elle vient d'entrer chez Spirit, son principal intégrateur.

En ce moment-même, un représentant de Sonaca participe à une mission pilotée par le MDEIE auprès de Boeing.

« Boeing a obtenu d'importants contrats avec la Défense canadienne pour le remplacement d'avions de transport et elle est appelée à faire appel à des sous-traitants canadiens. Nous espérons bien que notre responsable reviendra avec de bonnes nouvelles. »

Petite, mais leader dans son secteur

Innovation. Une technologie développée au Québec avantage l'entreprise belge.

« Notre PME de 250 personnes est petite dans cette industrie de colosses, mais nous sommes leader mondial de notre secteur », soutient Philippe Hoste, chef de la direction de Sonaca NMF.

C'est grâce à une technologie développée au Québec que l'entreprise belge a obtenu ses galons. La maison-mère de Gosselies, en Belgique, était spécialisée dans la production de bords d'attaque d'ailes.

Son principal client était Airbus. À son arrivée au Québec, elle avait dans sa mire la compagnie NMF et sa technologie unique de formage de panneaux d'aile.

Cette machine, la plus grosse de son genre au monde, nous dit Philippe Hoste, forme par

Contrairement aux autres approches de moulage ou de pressage, ce grenailage préserve l'intégrité physique de la pièce.

grenailage une pièce d'aile complète en une seule passe. La technique consiste à lentement former le composite par un bombardement de fines particules.

Contrairement aux autres approches de moulage ou de pressage, qui infligent des micro-fissures au matériau, ce grenailage préserve l'intégrité physique de la pièce.

Dans sa meilleure période, NMF comptait 300 employés. Mais le premier choc d'un incendie dans son usine a sérieusement affecté sa rentabilité, puis les attentats du 11 septembre 2001 ont été fatals, l'obligeant à déclarer faillite.

Toutefois, parce que NMF était un fournisseur crucial de Bombardier, celle-ci a pris les dispositions auprès du syndicat de faillite pour continuer la production.

Puis, Sonaca a mis la main sur NMF en 2003, réalisant d'une pierre deux coups. Non seulement elle acquiert une technologie sans égal, mais la société ajoutait un nouveau pan complémentaire à son activité maîtresse. Y.B.

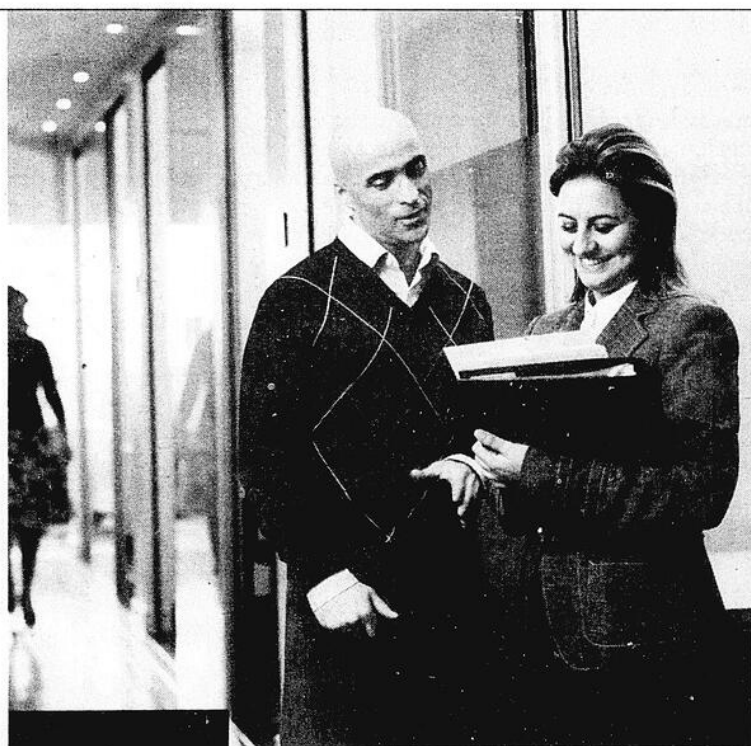
► comme Bombardier, Embraer, Gulfstream et Mitsubishi.

Le travail de Sonaca se divise en deux parties. D'un côté, dans son atelier d'usinage, elle est simple fournisseur de composantes puisqu'elle fabrique et moule les bords d'aile. De l'autre, et c'est ici qu'elle joue son rôle d'intégrateur, elle

réunit dans son atelier d'assemblage les composantes d'une dizaine de sous-traitants.

Ainsi, Sonaca fait le préassemblage de plusieurs pièces et sections qui, auparavant, allaient directement sur la ligne d'assemblage du donneur d'ordre.

« Pour le Challenger, par



AIDER LES GENS D'AFFAIRES À Y VOIR PLUS CLAIR

Services aux entreprises

Ste-Thérèse : 450 437-5506

St-Eustache : 450 472-5956

Terrebonne : 450 471-0733

Repentigny : 450 657-5157

www.bnc.ca

BANQUE NATIONALE
LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

MAILHOT INDUSTRIES

Mailhot Industries Inc. (Siège social)
3330, blvd. Des Entreprises
Terrebonne, Québec
Canada, J6X 4J8
1-800-563-3863
(450) 477-6222
Fax: (450) 477-0002
mkg@mailhotindustries.com

**Les Industries Mailhot Inc.,
chef de file mondial
des vérins hydrauliques nitrurés.**

**Qualité et innovation au service de notre clientèle
depuis plus de 50 années (1956)**

Succursales au:

- Québec
- Ontario
- Alberta
- États-Unis
- Mexique

Mailhot, une longueur d'avance!

cahier couronne nord

Lac-Mirabel, ou comment faire d'un centre commercial une attraction touristique

Développement. Les promoteurs du complexe misent sur le récréo-commercial, un concept inédit au Québec.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

« La dépense principale des touristes n'est pas la nourriture ou l'hébergement, mais le magasinage, » dit Louis Grenier, DG de Lac-Mirabel. Le projet récréo-commercial de Mirabel représente la fine pointe en la matière.

Une multitude de centres commerciaux ont mêlé des éléments récréatifs à leur formule. Le fameux Edmonton Mall, une des premières réalisations du Montréalais Rubin Stahl, un des promoteurs de Lac-Mirabel, en est un exemple. Tout comme le complexe 10/30 de Brossard.

Mais jusqu'à présent le commercial et le récréatif se côtoyaient sans trop se mêler. À

Lac-Mirabel, ces deux aspects se marieront au point d'ajouter une nouvelle dimension au centre commercial: en faire une attraction touristique en exploitant au maximum la dimension ludique du magasinage.

« Ce que nous voulons, explique M. Grenier, c'est que Monsieur appelle Madame le vendredi soir pour lui proposer de partir avec leurs enfants passer la fin de semaine à Lac-Mirabel. » Cela suppose donc la présence d'au moins un hôtel sur les lieux, sinon d'avantage. Ce sera le cas puisque le complexe, à son ouverture à la fin de 2009, abritera un hôtel du Groupe Germain.

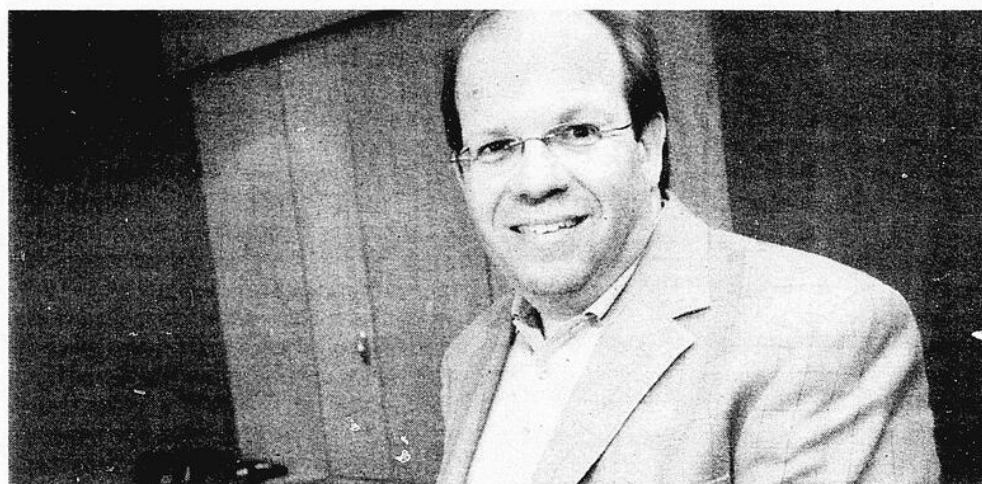
Les boutiques et commerces

intégreront des aspects ludiques à l'image de Cabela's, dont l'espace de 175 000 pieds carrés constituera le prototype des commerces que cherchent à apâter les promoteurs de Lac-Mirabel.

Une galerie de tir

Ce grand détaillant européen, spécialisé en articles de plein air, offrira une galerie de tir où le client pourra essayer les fusils de chasse. Il proposera aussi un vaste étang pour y essayer cannes, moulinets et accessoires de pêche. Le tout sera complété d'un musée de la faune et de la flore laurienne de 40 000 pieds carrés.

« Nous n'avons pas d'objec-



« Nous voulons que Monsieur appelle Madame le vendredi soir pour lui proposer de partir avec leurs enfants passer la fin de semaine à Lac-Mirabel », dit Louis Grenier, directeur-général. [Photo : Gilles Delisle]

tion à ce qu'un détaillant vende des robes, mais souhaitons qu'il le fasse de façon différente, souligne M. Grenier. C'est pourquoi nous invitons des détaillants américains et européens qui ont fait un effort de marchandage dans ce sens. Ça ne pourra pas être le cas des 200 détaillants, mais ce sera suffisant pour donner une teinte spécifique au site. »

On ne trouvera aucun magasin entropôt de type Walmart, Costco ou Home Depot dans le complexe. C'est pourquoi

Louis Grenier juge que Lac-Mirabel ne concurrencera pas les nombreux centres commerciaux de la région.

Inspiration romaine

Mais il y aura bien davantage que des détaillants. Les promoteurs courtisent, par exemple, Caldea, un gestionnaire européen de centres « thermo-ludiques ». Les complexes de cette entreprise, inspirés des thermes romains, abritent des dizaines de bains (eau de mer, boue, lagons

intérieurs et extérieurs, etc.) auxquels s'ajoutent tous les traitements typiques d'un spa.

Un complexe de cinémas est aussi prévu au projet, mais aussi un centre sportif, une piste de go-kart, une piste d'essais routiers en association avec un manufacturier automobile, une patinoire extérieure et une ribambelle de restaurants, allant du casse-croûte à la table gastronomique.

Éventuellement se greffera une zone résidentielle, mais cette partie n'est pas arrêtée.

« Surfer sur le phénomène de Mont-Tremblant »

Investissement. On compte sur 14 à 16 millions de visiteurs par année pour rentabiliser le projet.

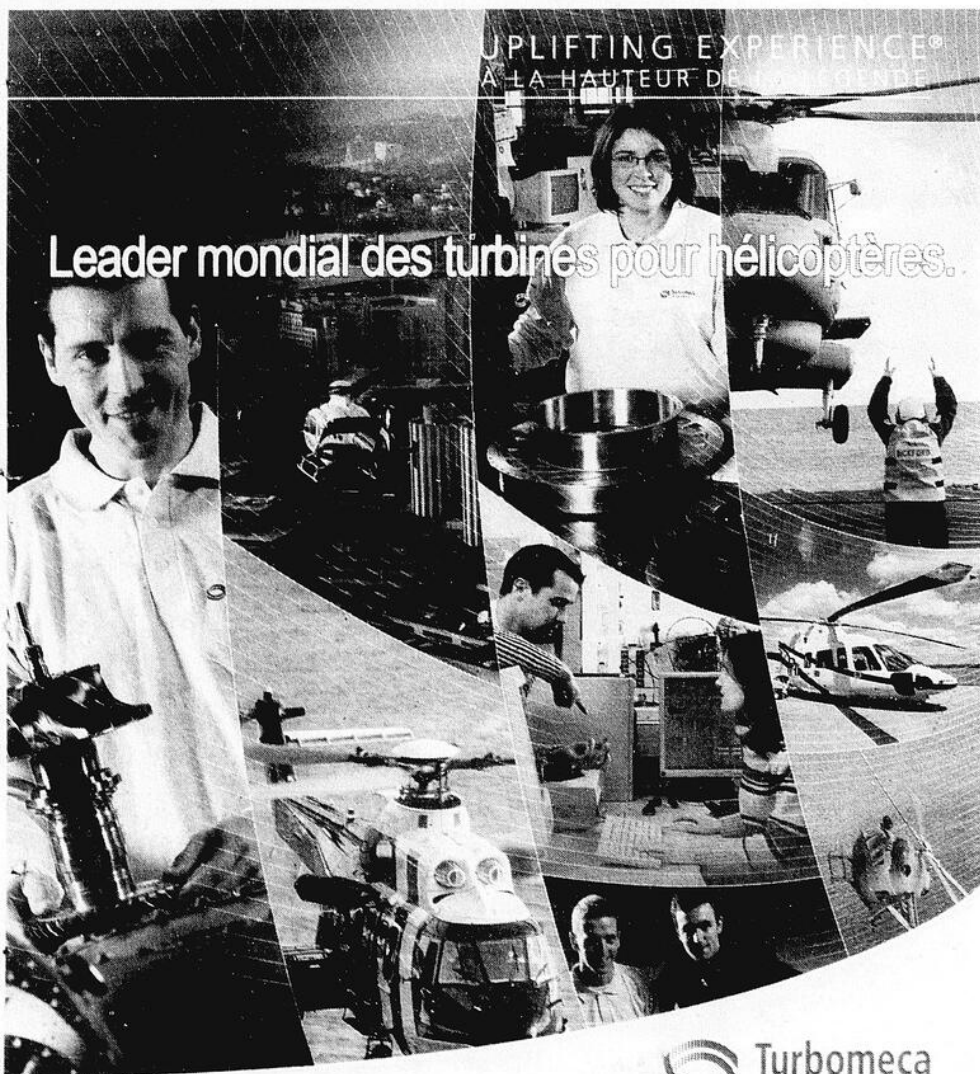
Depuis l'établissement du complexe de Mont-Tremblant, aucun projet n'a nécessité au nord de Montréal un investissement aussi massif que Lac-Mirabel. La seule construction du mail coûtera 450 M\$ et, une fois terminé, avec hôtel, com-

plexe thermo-ludique, cinémas et tout, l'injection devrait avoisiner la coquette somme de 1,2 milliard de dollars.

Il suffira ensuite de rentabiliser l'entreprise ! À ce chapitre, Louis Grenier aligne nombre de chiffres. On espère une fré-

quentation de 14 à 16 millions de visiteurs par année et, pour ça, « on pense surfer un peu sur le phénomène Tremblant », dit le DG. On prévoit que 10 % des visites viendront de l'extérieur du marché primaire de Montréal et des environs, soit l'Ontario, l'Est américain et la ville de Québec. Cette cohorte de 10 % générera 25 % des revenus, espère-t-on.

Plus près du complexe, on compte sur une population de 4,75 millions de personnes habitant dans un rayon de 100 kilomètres. Dernier détail crucial, ces 4,75 millions de clients potentiels présentent un revenu annuel moyen par ménage de 65 000 \$, « le plus élevé au Canada », soutient M. Grenier. Y.B.



Turbomeca
Groupe SAFRAN

Turbomeca Canada, société du Groupe SAFRAN, est le site canadien de Turbomeca S.A., leader mondial de la conception, fabrication et vente de turbines à gaz de petite et moyenne puissance pour hélicoptères. Depuis près de 5 ans, le site de Mirabel supporte la flotte canadienne et Nord Américaine. Porté par une croissance soutenue et l'ajout de mandats mondiaux, le site a vu sa superficie augmenter de 50% et le nombre d'employés tripler pendant la même période. L'aventure de Turbomeca au Canada ne fait que commencer... www.turbomeca.ca

Turbomeca Canada – 11800 Helen-Bristol – Mirabel (Québec) – J7N 3G8 – (450) 476-2550



Francois Desrochers
Député de Mirabel
Porte-parole de l'opposition officielle
en matière d'éducation

Hôtel du Parlement
1045, rue des Parlementaires
Bureau RC 65
Québec (Québec) G1A 1A4
Téléphone : 418 644-1543
fdesrochers-mirabel@assnat.qc.ca



Adresse de circonscription
13665, boul. du Curé-Labelle
Bureau 202
Mirabel (Québec) J7J 1L2
Téléphone : 450 420-5882
Télécopieur : 450 420-5896
Sans frais : 1 866 875-0487

Un projet vert laurentien

Environnement. Les promoteurs veulent profiter de la proximité de Saint-Sauveur et de Mont-Tremblant.

Le projet Lac-Mirabel sera le premier du genre à avoir pour objectif l'obtention d'une certification LEED argent, de même qu'une certification ISO.

Les promoteurs se sont enregistrés auprès de ces deux organismes de certification et seront suivis tout au long de la construction (commencée il y a moins d'un mois). On pourra ainsi déterminer s'ils satisfont aux normes, en matière de gestion de l'énergie, de traitement des déchets, de recyclage des matériaux de construction, ou pour ce qui est des toits à végétation.

« Nous devons nous conformer à 72 critères », indique Louis Grenier, DG de Lac-Mirabel. De la totalité de l'espace du projet, 80 % seront recouverts. On utilisera un matériau commercialisé récemment, qui présente l'avantage d'être à la fois structurant et de laisser passer la lumière.

On cherchera par ailleurs à incorporer le plus possible la nature. Ainsi, on trouvera de chaque côté du mail, à l'extérieur, deux plans d'eau reliés par une « rivière » qui traversera le mail. « On joue avec l'eau pour climatiser d'une façon plus naturelle les espaces communs, explique M. Grenier. C'est très sophistiqué. »

Les promoteurs veulent jouer la carte de la proximité de Saint-Sauveur et de Mont-Tremblant pour multiplier les forfaits auprès des touristes-clients. Un marché public proposera des produits du terroir et plusieurs restaurants offriront un décor plus inspiré des tables champêtres de Sainte-Adèle que de celles du boulevard Saint-Laurent. Y.B.

Groupe ADF retrouve la santé

Exportation. L'entreprise de forge se concentre à nouveau sur la fabrication de structures d'acier.

par Yan Barcelo > dossiers@transcontinental.ca

Après avoir frôlé la catastrophe à la suite du 11 septembre 2001, Groupe ADF retrouve de la vigueur. Le carnet de commandes se remplit, l'entreprise embauche de nouveau et fait des profits.

Quand Jacques Paschini, forgeron venu d'Italie en 1956, lègue son entreprise à ses enfants en 1980, son atelier de Sainte-Rose au bord de la rivière des Mille-Îles réalise des ventes d'un million de dollars. Vingt ans plus tard, au tournant du millénaire, ses trois enfants ont porté le chiffre d'affaires à 520 M\$ et le nombre d'employés à 500.

Écrasement

En 2001, avec les tours du World Trade Center, ce beau succès s'effondre, en grande partie parce que 60 % des contrats d'ADF étaient concentrés dans la ville de New York. Les assureurs ne voulant plus assurer les nouvelles constructions, le marché se maintient très bas pendant les quatre années suivantes.

L'entreprise perd par ailleurs d'un seul coup 90 M\$ dans le projet du stade de football de Detroit. Un jury d'arbitrage juge en effet que la responsabilité pour plus de 22 000 changements effectués dans le contrat revient à ADF.

En 2005, l'entreprise est prête à rendre l'âme. Ses ventes ont chuté, pour atteindre 25 M\$. Tous les conseillers financiers recommandent au président Jean Paschini de déclarer faillite. Ce dernier tient bon. « Dans le secteur, quand les clients savent qu'on est sous une telle protection, il est difficile de faire de nouvelles affaires », indique Louis Grenier, chef de la direction financière.

Diagnostic et convalescence

Mais pas question non plus de perpétuer les mêmes vieilles équations. L'entreprise avait

besoin d'une sérieuse remise en question.

Le principal diagnostic ? « Nous avons constaté que nous étions le banquier de nos clients, avec beaucoup de comptes à recevoir et d'encours », rapporte M. Grenier. En plus d'assurer l'ingénierie et la fabrication des pièces d'acier, ADF faisait aussi l'installation. Entre le moment où elle se faisait présenter la facture par ses fournisseurs d'acier et le moment où elle se faisait payer par ses clients, il pouvait s'écouler bien des mois. Cela laissait place à beaucoup d'ambiguïtés contractuelles, comme l'épisode du stade de Detroit en a fait la triste démonstration.

ADF a donc choisi d'abandonner l'installation et de se

concentrer sur sa mission première : la conception de structures d'acier et leur fabrication. Elle a aussi décidé de se faire payer non plus après l'installation de l'œuvre, mais à la livraison.

« C'est un modèle moins exigeant pour notre trésorerie, note M. Grenier. De plus, nous nous exposons à moins de changements contractuels, comme ce fut le cas à Detroit. Maintenant, si les gens veulent des changements aux dessins, c'est leur problème. Nous les facturons en conséquence. »

Ces changements ont obligé la compagnie à traverser mille contorsions et tourments. Elle a dû réduire radicalement ses dépenses, ce qui a entraîné la vente de deux de ses unités de production. Elle a dû négocier

« Nous étions le banquier de nos clients, avec beaucoup de comptes à recevoir et d'encours »

avec un partenaire de cautionnement un prêt sans intérêt pour racheter les prêts de son syndicat banquier, ce qui a amené ADF à opérer sans banquier pendant trois ans. Elle a aussi dû procéder à des congédiements massifs.

Viser les profits

Aujourd'hui, la compagnie renaît. Sa dette, qui s'élevait à 140 M\$, est maintenant infé-

rieure à 15 M\$. Les ventes ont doublé de 2005 à 2006, pour atteindre 53 M\$. L'actuel carnet de commandes de 130 M\$ laisse entrevoir la possibilité de dépasser le cap des 100 M\$ de ventes pour l'exercice 2008.

Mais, surtout, les profits sont au rendez-vous, pour un montant de 3,6 M\$ au dernier semestre. Et le plus étonnant, c'est qu'ADF, dont 99 % des ventes se font aux États-Unis, a réussi ce tour de force alors que le dollar canadien bondissait de plus de 55 %.

Un carnet de commande de 130 M\$ sous le modèle actuel équivaut à un chiffre d'affaires de 300 à 350 M\$ dans l'ancien modèle, soutient M. Grenier. « Avant, la compagnie était orientée ventes; maintenant, elle est orientée profits. » ■



15 ans déjà...

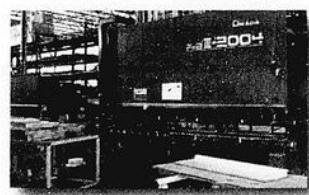
Merci à tous nos clients et employés !!!



Fondée en août 1992, Métal CN inc., est spécialisée dans la transformation du métal en feuille. Elle s'est jointe à la MRC Les Moulins en décembre 2001, suite à un investissement de plus de 2 500 000,00 \$ pour la construction d'une usine à Terrebonne et l'acquisition d'une poinçonneuse laser c.n.c. d'une capacité de 20 tonnes et 2000 W. Depuis, grâce à une croissance continue, l'entreprise a injecté un montant de 1 500 000,00 \$ pour se doter d'un laser de 4000 W d'une capacité de 80" x 160", d'une cisaille numérique avec butées avant et arrière motorisées et d'une presse plieuse numérique.

À ce jour Métal CN inc. possède 2 cisailles avec butées motorisées, 3 poinçonneuses à tourelle, 1 combiné poinçonneuse laser, 1 laser 4000 w, 5 plieuses numériques 8 axes, et un département complet pour la soudure, le polissage et l'assemblage.

La compagnie offre un service de sous-traitance industrielle et la possibilité de fournir des produits clés en main. L'expertise pour les matériaux en feuilles d'acier, d'aluminium et d'acier inoxydable permet de satisfaire les besoins de nombreux clients.



Le département technique utilise des logiciels de CAO qui permettent la conception en trois dimensions, la paramétrisation et la possibilité de déplier les pièces. La mise en production est faite à l'aide de logiciels FAO qui assurent une programmation conforme pour les étapes de découpe au laser et au poinçon.

Avec l'implantation d'un système de gestion de production informatisé, le suivi de la production s'effectue en temps réel. Ce système d'exploitation permet de mettre en relation les ventes, les achats, la production, la gestion d'inventaire et le prix de revient.

Le système de qualité est accrédité sous la norme ISO 9001 version 2000. Ce programme favorise l'expertise et la mise en valeurs des employés à chaque étape du processus de fabrication. Basés sur la satisfaction des clients soit la qualité et le service, les procédés de fabrication sont soumis à une constante remise en question par la procédure d'amélioration continue.



La réussite de Métal CN inc. repose entièrement sur ses employés. Ceux-ci sont au nombre de 35 en usine répartis sur deux quarts de travail (jour et soir) de 10 heures du lundi au jeudi et de 15 dans les bureaux sur une semaine régulière de travail. Le bâtiment de 4500 pieds carrés de bureau et de 40,000 pieds carrés d'usine offre un environnement favorisant la productivité et la qualité de vie des employés. En plus des avantages sociaux compétitifs, un système de bonification, axé sur leurs rendements et les performances de l'entreprise est offert aux employés.

Pour nous joindre :

Métal CN inc., 1049 boul. des Entreprises ouest, Terrebonne, Qc, J6Y 1V2

Tél. : 450-963-4464, Fax : 450-963-2790, www.metalcn.qc.ca

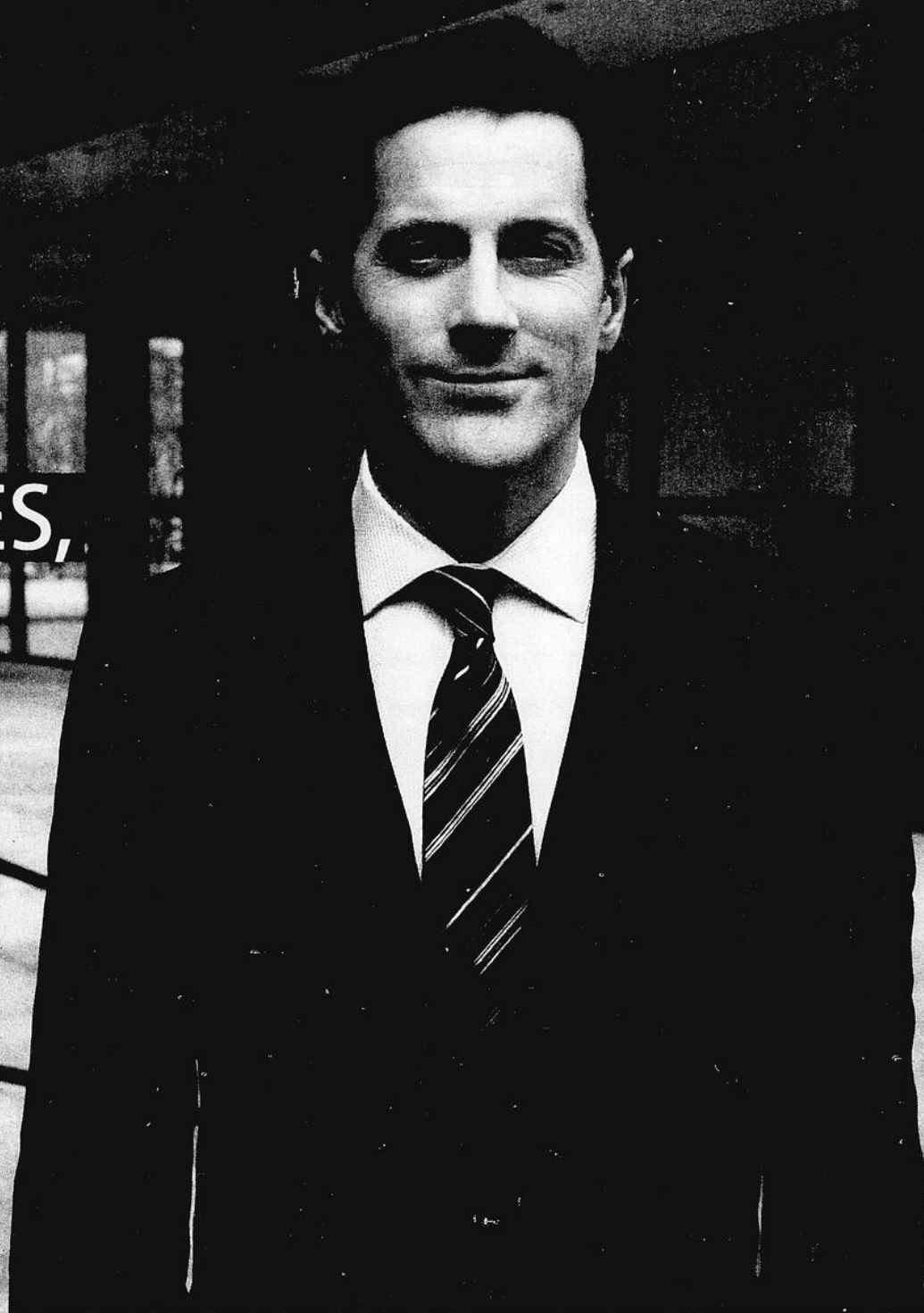
Pierre Gingras
Député de Blainville



Bureau de circonscription
28, ch. de la Côte-St-Louis O.
Bureau 200
Blainville (Québec) J7C 1B9
Téléphone : 450-430-8086
Télécopieur : 450-430-9795
Courriel : pgingras-blai@assnat.qc.ca

Président du caucus
de l'opposition officielle
Porte parole de l'opposition
officielle en matière de transport

« LES VENTES
SONT AU 1^{ER}.
LE MARKETING
AU 2^E.
ET LES FINANCES,
À TROIS COINS
DE RUE. »



Desjardins & Cie

Des experts réunis sous un même toit, à vos côtés.

Toute l'expertise et les multiples ressources de la plus grande force d'affaires de nature coopérative au pays sont réunies dans les quelque 50 centres financiers aux entreprises Desjardins. Capital de croissance et de risque, ouverture des marchés internationaux, assurances, appui à la vente ou l'achat d'entreprise: tout est là, à deux pas.

C'est plus qu'une banque. C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

desjardins.com

**Centre financier aux entreprises
Desjardins Laurentides Sud**

Siège social
370, boulevard de la Seigneurie Ouest
Local 300, Blainville
Téléphone : 450 430-8430
Ligne sans frais : 1 866 430-8430

Centre de service
575, boulevard Arthur-Sauvé
Saint-Eustache
Téléphone : 450 472-3677

**Centre financier aux entreprises
Desjardins Les Moulins**

115-1, Montée Masson
Mascouche
Téléphone : 450 474-1186
Ligne sans frais : 1 877 474-1186

**Centre financier aux entreprises
Desjardins Lanaudière Sud-Ouest**

Centre de service Repentigny
515, rue Leclerc, bureau 101
Repentigny
Téléphone : 450 585-1020

Centre de service St-Esprit
82, rue Principale
St-Esprit
Téléphone : 450 839-1159
Ligne sans frais : 1 888 959-1159



Desjardins
**Centres financiers
aux entreprises**

Conjuguer avoirs et êtres