LES AFFAIRES
Le journal des décideurs

HORS SÉRIE

Édition 1999

2,95 $

Des championnes de la créativité

Les 30 PME plus importantes du Québec



0 65385 95371 6 95

1100, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, QC, courrier de deuxième classe. Envoi de Poste - publications - Enregistrement nº 08185

Illustration: Barton Stabler / SIS

Vous avez droit aux

meilleures solutions.



Que diriez-vous d'un cabinet d'avocats qui se présente comme un partenaire en affaires plutôt qu'uniquement comme un défenseur de vos droits? Chez *Lavery, de Billy*, nous proposons toujours à nos clients des solutions pratiques et durables, aussi rapidement que possible et au meilleur coût. Nous ne faisons aucun compromis dans notre quête d'excellence. Les membres de nos équipes multidisciplinaires sont prêts à relever tous les défis que vous voudrez bien nous proposer.

LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

Une vision moderne

www.laverydebilly.com

Québec : (418) 688-5000 Montréal : (514) 871-1522 Laval : (450) 978-8100 Ottawa : (613) 594-4936

Toronto, Calgary, Vancouver et Londres - Cabinet associé Blake, Cassels & Graydon

Les PME sous le signe de la créativité

Gilles Gagnon

C'est un secret de Polichinelle, la plupart des petites et moyennes entreprises (PME) naissent sous le signe de la créativité. Mais l'esprit de créativité n'est pas le lot des seules entreprises en démarrage.

En fait, les dirigeants de toutes les PME qui existent déjà depuis quelque temps doivent inscrire la créativité à leur menu quotidien. Tantôt il s'agira de lancer un nouveau produit ou de concevoir l'outil qui permettra d'augmenter la productivité. Tantôt, de dénicher le fournisseur qui saura combler les besoins de la PME avec célérité. Ou encore, il faudra inventer un nouveau procédé, élaborer un processus original.

Toujours et partout, les PME se doivent d'être des championnes de la créativité. Et plus encore dans le contexte de la nouvelle économie. Les récentes fusions dont ont fait l'objet des géants de certains secteurs en constituent des preuves éloquentes. Nombre de PME ne le savent que trop bien : la fusion de deux géants peut signifier pour plusieurs fournisseurs la perte d'un client, à court ou moyen terme. Et si le client en question compte pour la presque totalité des revenus...

Loin de s'essouffler, le mouvement de regroupement d'entreprises est appelé à prendre de l'ampleur avec l'abolition des frontières commerciales entre pays. Les PME n'ont donc pas vraiment le choix : pour survivre, elles doivent s'adapter; et pour connaître le succès, elles doivent innover. Ce n'est qu'ainsi qu'elles pourront se faufiler parmi les acteurs les plus importants d'une industrie donnée.

L'antichambre des 300

À sa troisième parution annuelle, le cahier *Les 300 plus importantes PME du Québec* innove lui aussi. Il comprend cette année une antichambre de 100 entreprises qui ambitionnent de faire partie des 300 plus importantes PME du Québec. Les 16 entreprises qui occupent le premier rang de l'antichambre comptent 120 employés; les six qui se situent au dernier rang, 90.

Pour chacune des PME énumérées au tableau, le lecteur retrouvera des renseignements tels que les revenus, le bénéfice, l'actif, les produits ou services offerts, les filiales et la liste des principaux actionnaires. Tout comme pour les 300 plus importantes.

Le lecteur restera toutefois sur son appétit d'information. En effet, malgré les efforts acharnés de nos recherchistes, plusieurs des PME inscrites aux tableaux ont refusé de divulguer certains renseignements. Par exemple, la mention *n.d.* revient souvent dans les colonnes des revenus, du bénéfice et de l'actif.

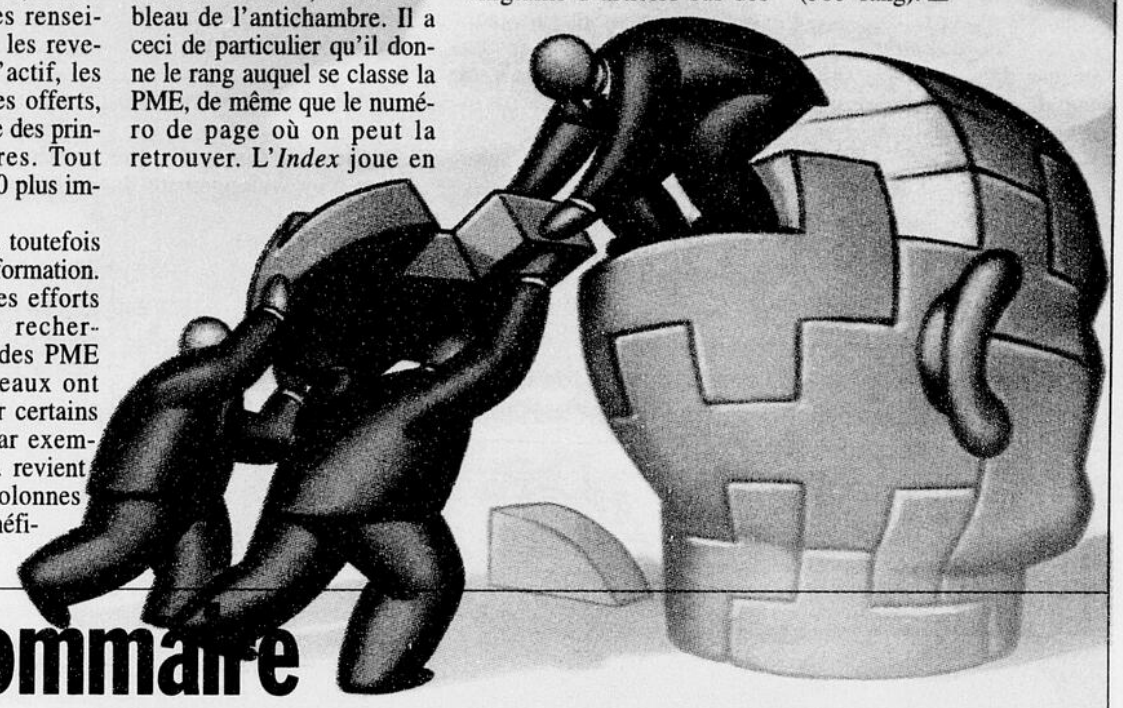
Pourquoi une telle discrétion de la part des dirigeants de PME ? Souvent, disent-ils, il s'agit de renseignements *stratégiques*. Concurrence oblige !

Autre pièce importante des *300 plus importantes PME du Québec* : l'*Index des entreprises*. L'*Index* présente une liste alphabétique des PME qui composent soit le tableau des 300, soit le tableau de l'antichambre. Il a ceci de particulier qu'il donne le rang auquel se classe la PME, de même que le numéro de page où on peut la retrouver. L'*Index* joue en outre le rôle de répertoire téléphonique puisqu'il présente l'adresse complète de chacune des PME inscrites aux tableaux, ainsi que le numéro de téléphone.

Créativité, créativité

Enfin, le cahier *Les 300 plus importantes PME du Québec* compte plus d'une vingtaine d'articles sur des PME qui ont particulièrement fait preuve de créativité au cours de 1998.

Nommons, entre autres, le **Groupe alimentaire St-Hubert** (45e rang), la **Librairie Renaud-Bray** (59e rang), le **Groupe Orléans Express** (97e rang), le **Groupe Dumoulin Électronique** (137e rang), **Unibroue** (335e rang) et **Lise Watier Cosmétiques** (360e rang). ■



Sommaire

Multimédia : effet d'entraînement
Grâce à la Cité du multimédia qui naîtra bientôt dans le Vieux-Montréal, le gouvernement du Québec cherche à créer un effet d'entraînement **p. 4**

Intellia, dans le sillon de Quebecor
Intellia mise sur le développement d'outils multimédias pour alimenter sa croissance. Elle peut compter sur un allié de taille, les Imprimeries Quebecor **p. 5**

Covitec mijote des acquisitions
L'entreprise de postproduction veut doubler son chiffre d'affaires pour le porter à 40 M$ cette année **p. 6**

Le village global de Spectra
Le spécialiste du déploiement et de l'intégration de réseaux de télécommunications sans fil poursuit son rayonnement à l'international **p. 7**



Consolidation dans l'alimentation
Les fusions de géants de l'alimentation risquent d'inciter les fournisseurs à consolider leurs activités **p. 8**

Bagel Tradition'l, le plus grand
Le producteur de bagels s'est rapidement hissé au premier rang de son secteur au Québec. « Je ne suis pas prêt à vendre », insiste son président, François Joyet **p. 11**

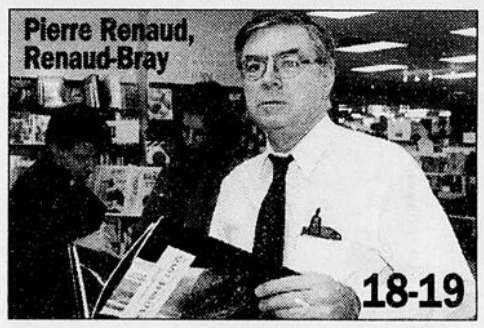


Unibroue exporte
La brasserie montérégienne veut faire mousser ses ventes surtout aux États-Unis et en France **p. 12-13**

Comptoirs express de St-Hubert
Le Groupe alimentaire St-Hubert poursuit sa croissance en implantant des comptoirs express **p. 14-16**

Diversification pour ADF
L'acquisition de Dominion Bridge permet au Groupe ADF de diversifier ses activités **p. 17**

Renaud-Bray recouvre la santé
La Librairie Renaud-Bray liquide ses dernières dettes **p. 18-19**



Orléans renverse la vapeur
Le Groupe Orléans Express a transporté plus de 1 M de passagers par autocars en 1998, accroissant ainsi ses revenus **p. 23**

Dumoulin : deux fois plus de magasins
La faillite d'Aventure Électronique favorise l'expansion de Dumoulin Électronique **p. 24**



Lise Watier : une percée grâce à *Neige*
Lise Watier Cosmétiques s'est associée à la chaîne de produits de beauté Sephora pour distribuer son parfum *Neige* en Europe **p. 26**

Vogue profite du faible dollar
La faible valeur du dollar canadien permet aux Produits de piscines Vogue d'augmenter leurs ventes au Québec et à l'étranger **p. 49**

Classement général
Le tableau regroupant les 300 plus importantes PME du Québec **p. 33 à 43**

L'antichambre des 300
Au moins une centaine d'entreprises talonnent les 300 plus importantes PME du Québec et redoublent d'efforts pour joindre leurs rangs **p. 59 à 62**

Index des entreprises
Plus qu'une simple énumération des compagnies listées, l'*Index des entreprises* donne les adresses complètes des PME et leurs numéros de téléphone **p. 51 à 58**

LES AFFAIRES — Le journal **LES AFFAIRES** est publié par les **Publications Transcontinental inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone : **(514) 392-9000**
Télécopieur publicité : **(514) 392-4723** Télécopieur rédaction : **(514) 392-1586**
Publicité : **pub@lesaffaires.com** Rédaction: **redaction@lesaffaires.com**

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**
Directeur de l'information : **Stéphane Lavallée** Directeur des cahiers répertoires : **Gilles Gagnon**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Vailles** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp** Directeur artistique : **Jacques Bourget**

Publicité : Directrice des ventes : **Joanne Proulx** Directrice adjointe, ventes publicitaires : **Lyne Rivard**
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** Directeur de production : **Donald Wells**
Téléphone : **Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176**

Tirage : Directeur : **François Blondin** Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires (52 fois l'an) **1 an : 48,45 $ 2 ans : 72,68 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (52 fois l'an) et **Affaires PLUS** (12 fois l'an) **1 an: 68,96 $ 2 ans : 103,47 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **André Préfontaine** Vice-présidente, finances et administration : **Ginette Roy**
Directrice de la promotion : **Ghyslaine Lauzon** Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay**
Président du conseil : **Rémi Marcoux** Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée**

Impression : **Imprimerie Transmag**, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

Transcontinental ÉDITION

Cahiers répertoires **Pour vous inscrire :** Céline Gélinas-Beauchamp, recherchiste Téléphone : 514-392-2005
Daniel Renauld, recherchiste Téléphone : 514-392-9000

La Cité du multimédia : un pas dans la bonne direction

Le gouvernement du Québec a réussi à créer un effet d'entraînement

Nicolas Milette

Même si elle provoque l'enthousiasme de plusieurs, la *Cité du multimédia* qui naîtra bientôt dans le Vieux-Montréal suscite certaines réserves.

« La Cité du multimédia est un pas dans la bonne direction. C'est toutefois beaucoup d'argent dans la brique et le béton », affirme **Gilbert Ouellette**, président de l'**Association des producteurs en multimédia du Québec** (APMQ).

« Le développement d'une industrie québécoise du multimédia ne repose pas uniquement sur le regroupement d'entreprises dans une zone géographique précise, mais aussi sur des facteurs tels que la formation d'une main-d'oeuvre compétente et l'établissement de réseaux internationaux de distribution. »

D'ailleurs, l'APMQ mène actuellement une enquête auprès de ses membres afin de connaître leur point de vue sur les nombreuses mesures mises en place par les divers paliers de gouvernement dans le but d'aider l'industrie québécoise du multimédia.

Industrie diversifiée

Orchestrer une politique d'aide au développement du multimédia n'est pas chose facile. Cette industrie n'est pas monolithique. Les problématiques de développement, de mise en marché de produits et de financement varient considérablement d'un sous-secteur à l'autre.

L'occasion de se positionner comme un pôle important à l'échelle internationale ne se présentera pas deux fois.

D'un côté, on a des entreprises de services comme **Intellia**, **Public Technologies** ou **Cossette Interactif** qui travaillent, par exemple, à l'élaboration de sites intranet et Internet. De l'autre, des entreprises de contenu comme **Behaviour Communications** ou **ZAQ Technologies** se spécialisent dans la conception de jeux vidéo, de films d'animation, de cédéroms éducatifs et culturels.

« La mise au point et la commercialisation d'un cédérom éducatif ou d'un jeu vidéo nécessite des investissements importants amortis sur plusieurs années. Les revenus liés aux ventes du produit sont comptabilisés plusieurs mois après sa commercialisation, fait observer M. Ouellette.

« La situation est fort différente pour les firmes qui offrent des services aux entreprises. Elles n'ont généralement pas le fardeau de financer l'élaboration d'un site Internet ou d'une borne interactive. Le client paie directement les honoraires pour les services rendus. »

Par ailleurs, les producteurs québécois de cédéroms, de jeux vidéo ou de logiciels sont condamnés à exporter alors que les firmes de services s'activent presque exclusivement au Québec.

Face à la concurrence des géants mondiaux tels que **Microsoft** ou **Hachette**, les producteurs québécois doivent faire preuve d'imagination. « La seule façon de percer à l'échelle internationale est d'adopter une stratégie de créneaux.

« Le Québec a un potentiel réel dans l'industrie internationale du multimédia. Nous ne sommes pas aussi forts que je le souhaiterais, mais la bataille n'est pas perdue, dit M. Ouellette.

« Dans notre secteur, on est condamnés à avoir le pied sur l'accélérateur. L'occasion de se positionner comme un pôle important à l'échelle internationale ne se présentera pas deux fois. »

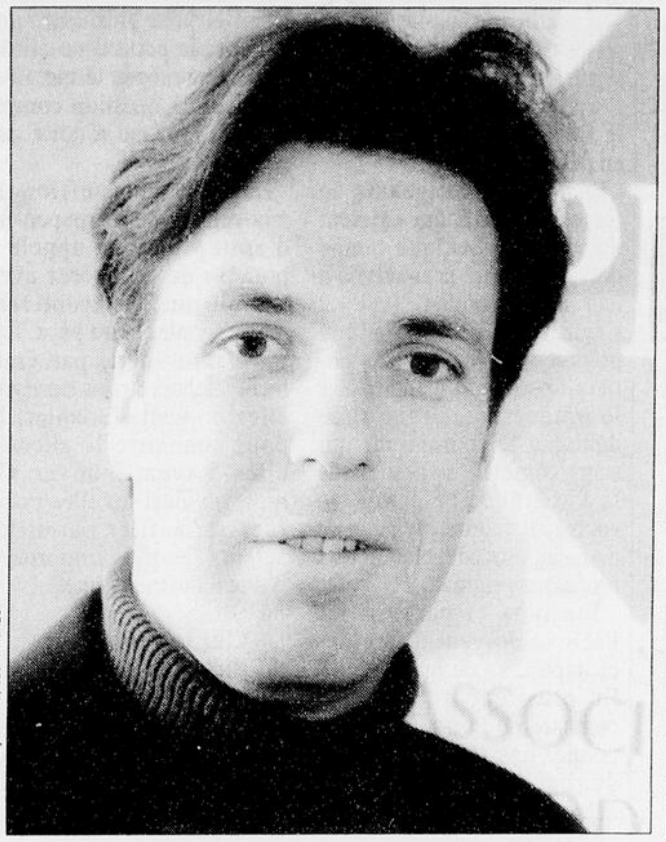


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Gilbert Ouellette : « La Cité du multimédia est un beau risque. Les retombées réelles ne se feront toutefois pas sentir avant deux à trois ans, ce qui est long dans notre industrie. »**

Plusieurs nouveaux outils

Le gouvernement québécois fait du multimédia un pôle stratégique de développement économique. En plus des généreux crédits d'impôt accordés aux entreprises de ce secteur, le gouvernement a mis en place plusieurs outils, dont un site Internet à l'intention des entreprises en multimédia.

« Le site (*www.mcc.gouv.qc.ca/quebec-multimedia*) est en quelque sorte la vitrine internationale de l'industrie du multimédia québécois », précise **Claude Fleury**, coordonnateur à la *Direction du fonds multimédia et de l'autoroute de l'information* au ministère de la **Culture et des Communications**.

Responsable d'établir des alliances entre les entreprises d'ici et des firmes étrangères, M. Fleury considère ce site comme un précieux outil de développement international.

« Les entreprises québécoises qui le désirent peuvent compléter une fiche électronique sur le site. Cette fiche permet de connaître le profil de l'entreprise, ses produits et services et, surtout, les partenariats recherchés. »

Lors de visites commerciales à l'étranger, les démarcheurs du ministère se servent de ces fiches pour présenter les entreprises québécoises à des partenaires éventuels. ■

SOL'EX VOYAGES TRAVEL
ACTA IATA
Le voyage d'affaires... c'est notre expertise !
Au service des entreprises depuis 1965, experts en voyages corporatifs et forfaits vacances.
6796, boul. St-Laurent, Montréal H2S 3C7, Tél.: 277-5252 Fax: 272-4006
5596, Jean-Talon Est, St-Léonard H1S 1L9, Tél.: 253-1342 Fax: 253-2604
http://www.sol-ex.com courriel: info@sol-ex.com
Pour informations et cotations sans frais, demandez Maurice ou Aldo au (514) 277-5252

EN L'AN 2000, *il y aura toujours les Pyramides...* ET DYNACOM.


Dynacom, les logiciels de comptabilité : la solution par excellence pour les PME et travailleurs autonomes, à des prix compétitifs.
Dynacom Technologies, chef de file en informatique, met à votre disposition des solutions complètes pour permettre à votre petite ou moyenne entreprise *de grandir et de prospérer au-delà de l'an 2000.*
Dynacom Comptabilité 2000 est l'outil indispensable pour la gestion financière et le succès de vos affaires. Notre objectif ultime : vous offrir des logiciels spécialisés et des services personnalisés au meilleur rapport performance/qualité/prix.
La nouvelle version 3.0 pour Windows 98/95/3.1/NT, en éditions française et anglaise, incluant une assistance démarrage de 30 jours, est disponible dans tous les bons magasins d'informatique.
Aujourd'hui, déjà plus de 60 000 entreprises utilisent les logiciels de comptabilité Dynacom.
Pour de plus amples renseignements, composez le **(514) 745-6655** *(Montréal)* ou le **1 800 565-2266**.
Visitez notre site Web et faites l'essai d'une version de démonstration gratuite à **www.dynacom.ca**.
DYNACOM
La comptabilité à la portée de tous.MD

EXPERTS EN RECRUTEMENT DE
REPRÉSENTANTS DES VENTES
- Recrutement de vendeurs sur la route
- Présentation simplifiée des CV des candidats
- Évaluation des habiletés de vente
- Références vérifiées
- Garantie de service



514.876.9669
SIRIUS PERSONNEL
1, Place Ville Marie, bureau 2821, Montréal (Québec), H3B 4R4, Fax.: 514.876.1192

Intellia veut devenir un chef de file du catalogue électronique

La croissance de l'entreprise se fera dans le sillon de Quebecor

Nicolas Milette

Intellia mise sur le développement d'outils multimédias tels que les sites *Web* évolués, les bases de données relationnelles et les catalogues électroniques pour alimenter sa croissance.

« On veut devenir les *pros* du catalogue électronique et ce, au niveau mondial », lance **Alexandre Taillefer**, président d'Intellia, société montréalaise spécialisée dans la mise au point d'outils de communication interactive et multimédias.

Intellia peut compter sur un allié de taille, **Les Imprimeries Quebecor**, le plus important imprimeur de catalogues en Amérique du Nord et l'un des chefs de file mondiaux dans ce domaine.

« On compte offrir aux clients des Imprimeries Quebecor la possibilité de mettre sur support électronique leurs catalogues imprimés, précise M. Taillefer. On se s'arrêtera pas là, on va aussi leur proposer le marketing direct interactif et des sites *Web* évolués, soit une gamme d'outils novateurs permettant d'entrer dans l'ère du commerce électronique. »

M. Taillefer a raison d'afficher un tel enthousiasme. **Quebecor Multimédia**, filiale de l'empire **Quebecor**, détient une participation de 58 % dans Intellia. « Quebecor nous a apporté crédibilité, financement, expérience et un extraordinaire réseau de clients. »

Un peu plus de sept mois après la fusion d'Intellia et de **Socom**, Alexandre Taillefer et **Martin Le Sauteur** se disent satisfaits de l'intégration.

« Les trois premiers mois ont été assez *rock & roll*. Il y a eu des départs et des arrivées, ce qui est normal dans ce genre d'opération. Ce mouvement de personnel nous a toutefois permis de recentrer l'entreprise sur son plan stratégique de développement, déclare M. Le Sauteur. La situation a été rendue plus difficile pour les employés en raison d'un déménagement dans des locaux temporaires, le temps de procéder à la rénovation et à l'agrandissement de notre siège social, rue de la Commune à Montréal, dans ce l'on appelle maintenant la *Cité du multimédia*. »

À la fin de 1998, Intellia comptait environ 90 employés. M. Taillefer estime que ce nombre devrait atteindre 200 personnes d'ici l'an 2000 alors que le chiffre d'affaires pourrait toucher 20 M$.

Pour atteindre ces objectifs, Intellia mise sur une solide croissance interne et compte réaliser des acquisitions stratégiques, notamment dans la grande région de Toronto ainsi que dans le nord-est des États-Unis. Les secteurs des technologies de l'information et de la communication/marketing sont privilégiés.

Behaviour Communications

Non loin des futurs locaux d'Intellia, rue de la Commune, loge **Behaviour Communications** (97e rang), une entreprise montréalaise qui conçoit et distribue des contenus par images animées dont des sites *Web*, des jeux interactifs et des produits destinés à la télévision et au cinéma.

« Behaviour s'oriente de plus en plus vers la création de contenu, notamment pour les secteurs de la publicité, du divertissement et du cinéma », précise **Claude Thibault**, vice-président, développement corporatif de Behaviour. On se souviendra que **BHVR inc.**, le holding financier de **Richard J. Szalwinski**, avait acquis, en 1996, le distributeur de films **Malofilm**, dont le nom a par la suite fait place à Behaviour Communications lors d'un important repositionnement stratégique et financier.

« Les revenus liés aux activités de ce qu'était Malofilm ne représentent plus que de 20 à 25 % du chiffre d'affaires total de Behaviour », déclare M. Thibault.

En plus de la production et la distribution de films, Behaviour Communications mise sur le développement de contenu destiné au secteur des nouveaux médias. En octobre 1998, l'entreprise a annoncé la création du *Studio Behaviour*.

Il s'agit d'un studio de production numérique conçu à l'intention des producteurs de l'industrie cinématographique et du divertissement. Cette nouvelle entité permettra de produire de l'animation *2D* et *3D*, des publicités, des jeux vidéo, des longs métrages, des effets spéciaux pour le cinéma ainsi que des sites *Web* en direct.

« Ce projet de 28 M$, réparti sur les trois prochaines années, devrait entraîner la création de 200 emplois », précise Joanne Fortin, directrice des affaires publiques de Behaviour.

Le gouvernement fédéral a, par ailleurs, accordé un prêt sans intérêt de 9 M$ pour la réalisation de ce projet.

Pour l'exercice financier se terminant le 30 septembre 1998, Behaviour devrait dépasser le cap des 100 M$ de revenus. Une analyse des résultats financiers des trois premiers trimestres de 1998 indique un net redressement de la situation financière de l'entreprise. Le repositionnement stratégique lancé en 1997 semble porter fruit.

L'entreprise emploie plus de 200 personnes au siège social de Montréal et à ses bureaux de Québec, de Toronto et de Los Angeles. ■

Apprenez l'anglais à Toronto !

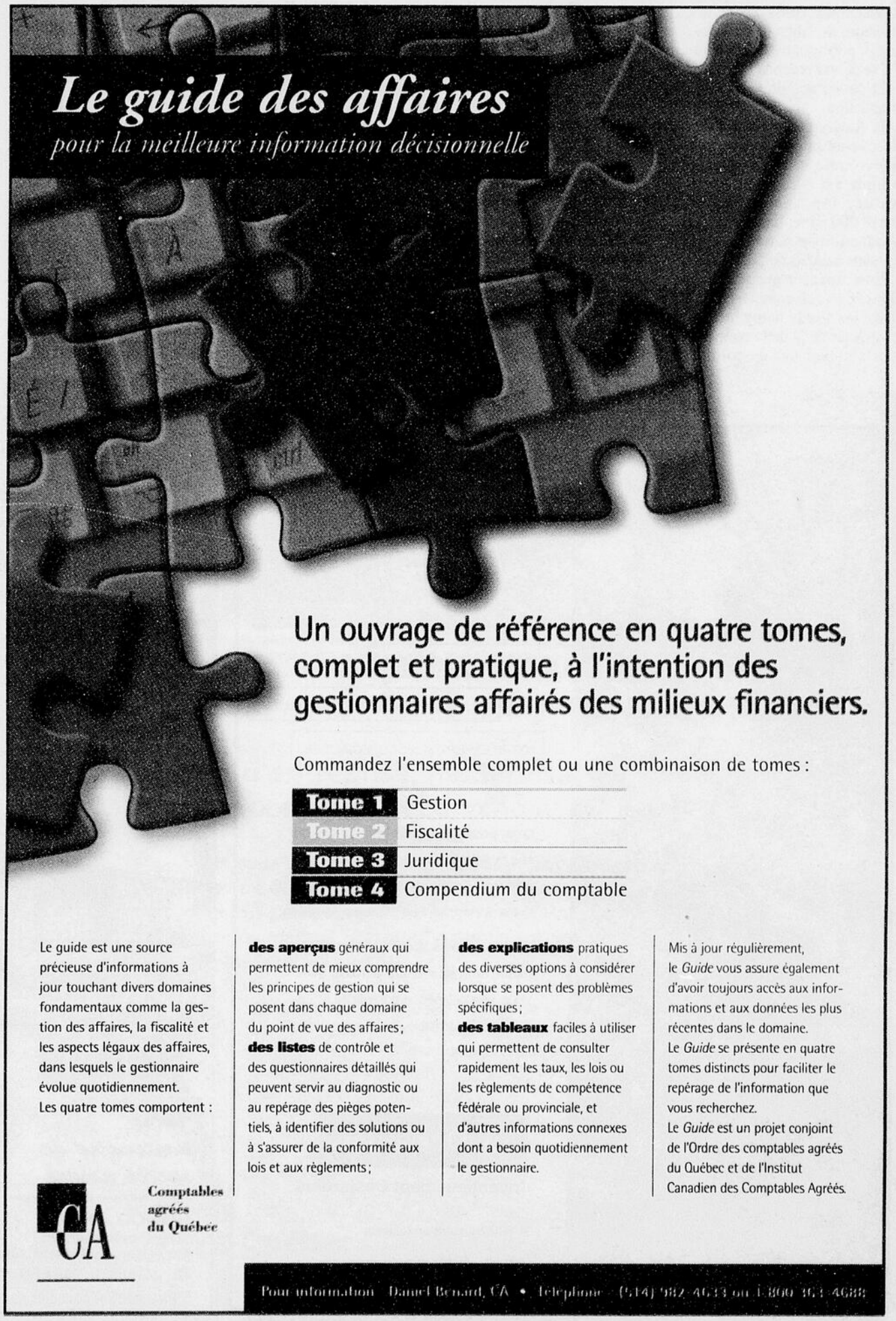
Formation linguistique en situation d'immersion offerte aux professionnels par une école d'anglais reconnue mondialement.

- Enseignement personnalisé,
- Cours particuliers et en petits groupes,
- Horaires flexibles – disponibles toute l'année,
- Accréditée par le Ministère du Revenu du Québec.

Plus qu'un stage : c'est une expérience inégalable !

CANADIAN ENGLISH LANGUAGE CENTRE LIMITED
35 Euclid Avenue
Toronto, Ontario M6J 2J7
Tel: (416) 504-6226
Fax: (416) 504-2777
Email: CELC_Toronto_Ca@CompuServe.com

Brochure gratuite et liste des clients



Un ouvrage de référence en quatre tomes, complet et pratique, à l'intention des gestionnaires affairés des milieux financiers.

Commandez l'ensemble complet ou une combinaison de tomes :

Tome 1	Gestion
Tome 2	Fiscalité
Tome 3	Juridique
Tome 4	Compendium du comptable

Le guide est une source précieuse d'informations à jour touchant divers domaines fondamentaux comme la gestion des affaires, la fiscalité et les aspects légaux des affaires, dans lesquels le gestionnaire évolue quotidiennement.
Les quatre tomes comportent :

des aperçus généraux qui permettent de mieux comprendre les principes de gestion qui se posent dans chaque domaine du point de vue des affaires ;
des listes de contrôle et des questionnaires détaillés qui peuvent servir au diagnostic ou au repérage des pièges potentiels, à identifier des solutions ou à s'assurer de la conformité aux lois et aux règlements ;
des explications pratiques des diverses options à considérer lorsque se posent des problèmes spécifiques ;
des tableaux faciles à utiliser qui permettent de consulter rapidement les taux, les lois ou les règlements de compétence fédérale ou provinciale, et d'autres informations connexes dont a besoin quotidiennement le gestionnaire.

Mis à jour régulièrement, le *Guide* vous assure également d'avoir toujours accès aux informations et aux données les plus récentes dans le domaine.
Le *Guide* se présente en quatre tomes distincts pour faciliter le repérage de l'information que vous recherchez.
Le *Guide* est un projet conjoint de l'Ordre des comptables agréés du Québec et de l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

CA Comptables agréés du Québec

Pour information : Daniel Bernard, CA • Téléphone : (514) 982-4633 ou 1 800 363-4688

Covitec compte profiter de la consolidation de son industrie

L'entreprise de postproduction souhaite doubler son chiffre d'affaires d'ici un an

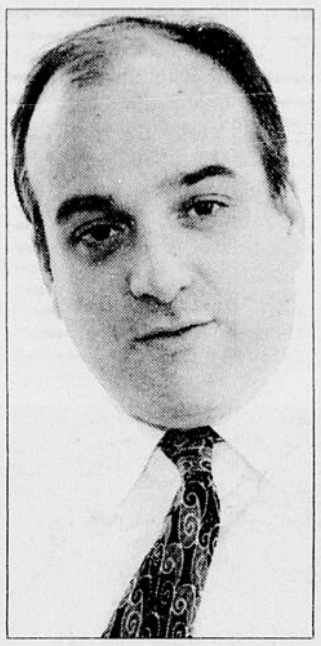
Nicolas Milette

Le **Groupe Covitec** (186e rang) table sur une stratégie dynamique d'acquisitions pour faire passer son chiffre d'affaires de 20 M$ à plus de 40 M$ au cours des 12 prochains mois.

L'entreprise de Montréal est un chef de file québécois dans le secteur des services techniques de production et de postproduction d'émissions de télévision, de films et de messages publicitaires. Environ 70 % de ses revenus proviennent de ses activités de postproduction.

En Amérique du Nord, l'industrie de la postproduction télévisuelle et cinématographique est fortement fragmentée. Au Canada seulement, 200 entreprises de postproduction se partagent des revenus annuels de 500 M$.

Pour financer ses acquisitions, Covitec compte puiser dans ses fonds autogénérés, contracter de la dette bancaire et s'appuyer sur de solides partenaires financiers dont la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, qui possède de 25 % des actions de la société.



■ **Claude Gagnon : « Notre stratégie vise à diversifier nos activités et à nous permettre de devenir plus forts dans nos grandes spécialités, ici au Québec et ailleurs en Amérique du Nord. »**

« Dans notre industrie, il existe une corrélation étroite entre la taille des entreprises et leur niveau de rentabilité. Dès qu'on atteint une masse critique, ce qui n'est pas encore notre cas, il est plus facile de maximiser nos ressources, dit **Claude Gagnon**, président et chef de la direction de Covitec.

« L'industrie de la postproduction est particulièrement saisonnière au Québec. Les maisons de production obtiennent généralement leur financement au printemps et réalisent ensuite les tournages. La postproduction a lieu plus tard dans l'année, souvent à la fin de l'été et à l'automne. »

Utilisation optimale des équipements

« En allant chercher de nouveaux clients ailleurs au Canada et aux États-Unis, on espère ainsi maximiser l'utilisation de nos équipements durant toute l'année, ce qui aurait un effet bénéfique sur la rentabilité de l'entreprise », souligne M. Gagnon.

Depuis 1996, Covitec a procédé à l'acquisition et à l'intégration d'au moins cinq entreprises dont **CME** et **Sonolab** (deux anciennes divisions de **Télé-Métropole**) et **Supersuite** (vendue par **CFCF**).

« On n'a pas encore fait le tour du jardin au Québec. D'autres acquisitions en sol québécois sont prévisibles. » L'entreprise envisage aussi de réaliser des acquisitions ailleurs au pays ainsi qu'aux États-Unis.

Tirer profit de l'impartition

Les revenus de Covitec se répartissent ainsi : 40 % proviennent de la télévision, 35 % du cinéma et 25 % de la publicité.

« Le secteur de la télévision recèle un fort potentiel de développement à court et moyen termes. La multiplication des canaux spécialisés et les nouveaux moyens de diffusion tels que les satellites stimulent la demande pour nos services. L'industrie du cinéma est en pleine croissance tant au Canada qu'aux États-Unis. »

Covitec bénéficie de la tendance lourde à l'impartition des services de postproduction. Selon M. Gagnon, environ la moitié des activités de postproduction est aujourd'hui confiée à des firmes comme la sienne.

Risques

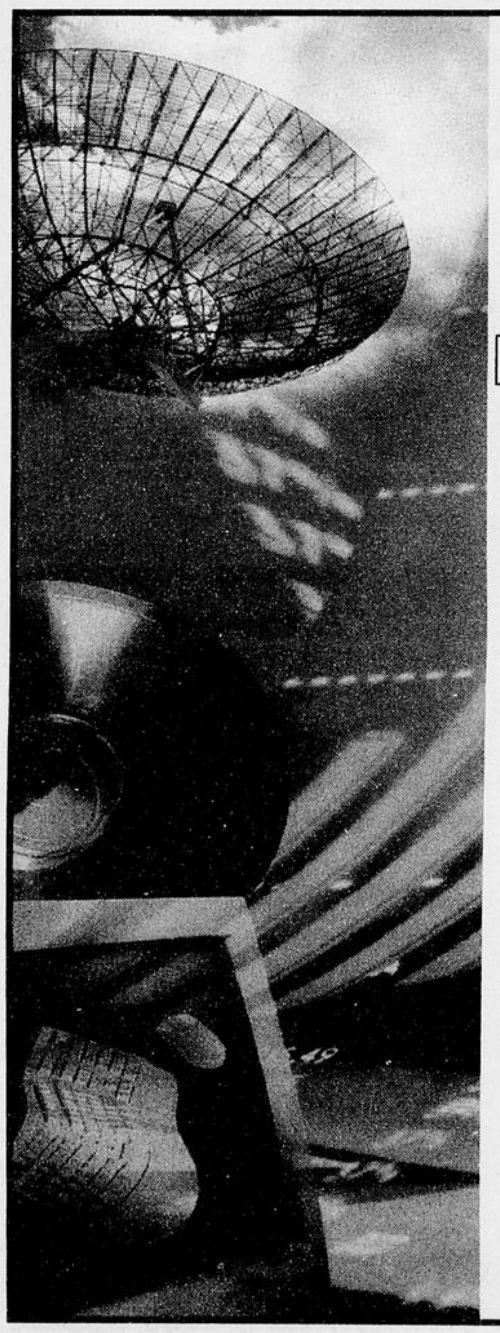
Le secteur des services techniques demeure largement tributaire de facteurs tels que les politiques gouvernementales d'aide aux industries culturelles, comme les crédits d'impôt, et les variations du taux de change.

« La faiblesse du dollar canadien face à la devise américaine favorise l'industrie cinématographique canadienne. Il suffit de se promener à Montréal et de constater le grand nombre de tournages pour comprendre cette réalité. »

M. Gagnon estime que le secteur des services techniques est moins risqué que celui de la production télévisuelle et cinématographique. « Ces personnes doivent financer leurs productions, ce qui n'est pas notre cas. »

Pour ce qui est des crédits d'impôt gouvernementaux, M. Gagnon explique que les gouvernements ont avantage à poursuivre leur aide. Le rendement en termes d'emplois créés dépasse largement les sommes investies dans ce secteur.

Enfin, il précise que pas plus de 6 % des revenus totaux de Covitec proviennent d'une seul client. « Nous maintenons une très bonne diversification de revenus par client. Notre stratégie de croissance vise justement à élargir notre gamme de clients tant sur le plan géographique que par spécialité. » ■



Il VOUS FAUT UN

ALLIÉ

VOTRE MARCHÉ EST VASTE !

VOS PRODUITS SONT INNOVATEURS !

VOTRE EXPERTISE EST SPÉCIALISÉE !

C'est pourquoi il vous faut un allié qui suit le rythme avec vous et qui vous permet d'accélérer le développement de votre entreprise et d'accroître sa valeur.

Nos conseillers spécialisés en capital de risque sont en mesure d'établir avec vous une précieuse complicité et une association fructueuse basée sur des liens solides.

Desjardins

Investissement Desjardins

L'allié de votre croissance
Tél. : (514) 281-7131
Courriel : invdesj@invdesjardins.qc.ca
Site Web : http://www.desjardins.com/id

Votre partenaire de confiance pour vos projets de construction

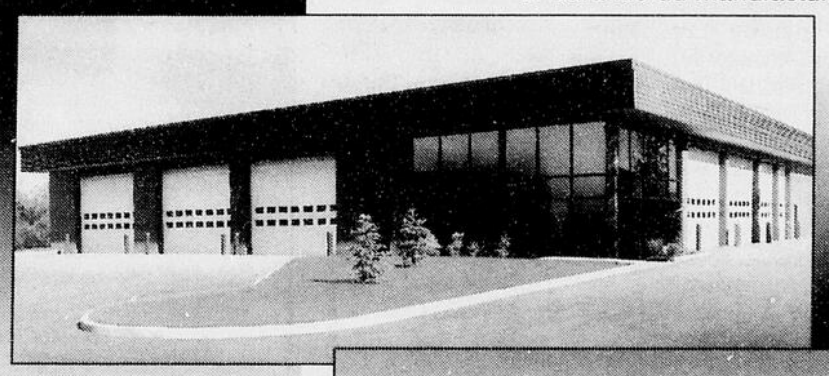
HONCO BÂTIMENTS D'ACIER

ISO 9001

• MONOCOQUES • CADRES RIGIDES
• INDUSTRIEL • COMMERCIAL • RÉCRÉATIF

Le système Honco vous assure un bâtiment conçu pour répondre à vos besoins et vous offre le meilleur produit sur le marché

Bâtiments monocoques:
- ❑ Portée claire jusqu'à 60 m et plus
- ❑ Fondation plus simple
- ❑ Aucun pont thermique
- ❑ Services d'ingénierie certifiés
- ❑ Garantie du manufacturier et plus





HONCO BÂTIMENTS D'ACIER

Votre partenaire de succès assuré

HONCO INC.
1190, Chemin Industriel
St-Nicolas (Québec) G7A 1A6
Tél.: (418) 831-2245 • Fax: (418) 831-6302

DIVISION / MONTRÉAL HONCO
7811, Louis H. Lafontaine, suite 205
Anjou (Québec) H1K 4E4
Tél.: (514) 354-5123 • Fax: (514) 354-6949

E-mail: honco@honco.qc.ca Site Web: www.honco.qc.ca

Dans la mire de Spectra Telecom : rien de moins que le village global

Spectra se positionne comme un nouvel acteur qui vient changer les règles du jeu



Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **André Gareau : « Une collaboration avec un partenaire, c'est comme une amitié. »**

Céline Poissant

« Notre première priorité est le marché international. Il est illimité car les besoins en télécommunications sans fil augmentent constamment dans les pays émergents », affirme d'entrée de jeu **André Gareau**, président et chef de la direction de **Spectra Telecom** (137e rang).

Cette coentreprise fondée à Montréal il y a à peine deux ans par **SNC-Lavalin** et **Télésystème**, toutes deux actionnaires à 50 %, a ouvert cette année des bureaux en Angleterre, en France, en Roumanie, au Brésil et tout récemment en Espagne. Elle compte aujourd'hui 180 employés qui ont été recrutés en grande partie pour leur sens de la créativité et leur capacité d'adaptation à un environnement en perpétuelle évolution. Son chiffre d'affaires est passé de 27 M$ la première année à 40 M$ au cours du deuxième exercice.

En deux ans, des milliers de sites ont été érigés sur trois continents.

Son président déborde d'enthousiasme quand il parle de la croissance extraordinaire et inattendue de la jeune entreprise. Il la décrit comme un élément innovateur dans l'industrie, précurseur de nouvelles façons de faire.

« Notre entreprise est une spécialiste du déploiement et de l'intégration de réseaux de télécommunications sans fil. Nous nous positionnons comme un nouvel acteur qui vient changer les règles du jeu et, par conséquent, changer le cours de l'évolution de l'industrie », poursuit M. Gareau.

Premier arrivé, premier servi

Traditionnellement, les détenteurs de licence d'exploitation demandaient à des fabricants d'équipement comme **Ericsson** de gérer des projets de construction de réseaux sur des territoires précis. La demande était moins forte pour la téléphonie sans fil, donc la concurrence était moindre aussi.

Aujourd'hui, le scénario est différent. La demande est croissante partout dans le monde et la vitesse de déploiement de l'infrastructure est l'un des critères de réussite de pénétration du marché.

« Nous savons bien que la philosophie de gestion des **Nortel** et Ericsson ne changera pas parce que Spectra vient d'arriver dans l'industrie. Mais leur champ principal d'activité est de fabriquer et de vendre des appareils de télécommunications. Le nôtre est de déployer des réseaux et de gérer des gens. À deux, on se complète très bien. »

Se positionner avec le fabricant

Spectra connaît bien ses limites et sait pertinemment qu'en tant que nouvel acteur, elle ne délogera pas les gestionnaires et les employés des fournisseurs d'équipement qui ont développé une certaine expertise en gestion de projets.

En travaillant avec le fabricant d'équipement, elle lui propose d'augmenter l'efficacité du projet d'intégration du réseau, d'abaisser ses coûts et surtout de bâtir une relation à long terme avec lui.

« Nous les approchons donc en leur disant : *Vous n'êtes pas dans telle ou telle région. Votre réflexe traditionnel serait de constituer un groupe de personnes dans ces régions. Pourquoi n'y allons-nous pas ensemble ?* » explique le président.

Cette même approche est utilisée dans chaque pays à la fois pour recruter une société de construction locale qui bâtira les sites ou pour former des consortiums pour développer le réseau. « Nous ne croyons pas pouvoir réussir en faisant cavalier seul. En se séparant le risque et en comptant sur le partage du savoir de chacun, on peut croître davantage. Notre objectif est de transférer ce savoir-faire à notre partenaire local. »

À la guerre comme à la guerre

La guerre que se livrent les compagnies de télécommunications ne sera pas facile à gagner. Même s'il acquiesce que son parent Télésystème a soufflé dans les voiles de la jeune PME pendant sa première année d'exploitation, le chef de Spectra affirme devoir se battre pour obtenir tous ses contrats. « On se positionne, on tente de convaincre qu'on est une solution avantageuse par rapport à nos concurrents. Rien n'est facile, rien n'est gagné d'avance. »

M. Gareau veut faire de son entreprise une des 10 à 15 références mondiales d'ici deux ans. Il sait avec qui il veut développer des liens d'affaires, où il veut aller et quelles voies il lui faudra emprunter pour s'y rendre. ■

Cap sur la réussite



Voici l'équipe de direction de Garantie-Québec : (assis, de gauche à droite) les directeurs Jacques Gervais, Claude Hamel, Marcellin Labrecque et Yvon Marcil, vice-président principal et directeur général, (debout, de gauche à droite) les directeurs Gilles Brisson, Jean Laveaux, Michel Désilets, Jean-Charles Vincent, Yves Lafrance et Michel Bourgault.

Création d'entreprise, modernisation, expansion, fusion, exportation, recherche et développement

Vous avez des projets d'investissement en tête?
L'équipe de Garantie-Québec, la filiale d'Investissement-Québec, peut vous aider à obtenir le financement dont vous avez besoin pour les réaliser. Renseignez-vous sur les produits financiers qu'elle peut vous offrir.

Garantie-Québec a pour mission de soutenir le développement de PME dynamiques et de coopératives viables, en garantissant le financement de leurs projets en complémentarité avec les institutions financières.

Investissement • Québec

mtl@invest-quebec.com
http://invest-quebec.com

Montréal : (514) 873-4375
Québec : (418) 643-5172
Régions : 1 800 461-2433

Fusions des grands de l'alimentation : possibilité de consolidation parmi les fournisseurs

Le pouvoir de négociation des chaînes alimentaires va s'accroître

Nicolas Milette

La récente fusion de **Provigo** et de **Loblaw** et celle de **Sobeys** et du **Groupe Oshawa** annoncent le début de changements profonds dans le secteur alimentaire canadien.

C'est du moins ce que pense **Jacques Légaré**, président-directeur général de l'**Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec** (AMPAQ). « Il est actuellement trop tôt pour bien mesurer l'impact de cette vague de fusions et d'acquisitions. Les fournisseurs de produits alimentaires frais et manufacturés québécois vont toutefois devoir s'ajuster. » Les forces vives du secteur alimentaire québécois — dont l'AMPAQ et l'**Union des producteurs agricoles du Québec** — analysent encore les répercussions du phénomène des fusions et acquisitions parmi les grands de l'alimentation.

« Nous avons examiné ce qui s'est passé ailleurs dans le monde, notamment en France, et nous pouvons d'entrée de jeu affirmer que la tentation de légiférer pour protéger notre industrie ne nous apparaît pas une bonne solution. Nous pensons que la négociation avec les grandes chaînes s'avère une meilleure avenue. »

Zones grises

Tous les intervenants que LES AFFAIRES ont interrogés estiment que ces fusions représentent des menaces et des occasions.

Dans le cas de la vente de Provigo à Loblaw, la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, alors propriétaire de plus du tiers des actions de Provigo, a exigé que Loblaw maintienne pour les sept prochaines années le même niveau d'approvisionnement que Provigo avait auprès des fournisseurs québécois au 31 janvier 1999.

Selon **Gérald Ponton**, président de l'**Alliance des manufacturiers et exportateurs du Québec**, il s'agit d'une clause importante qui donnera le temps aux fournisseurs québécois de s'ajuster aux demandes de Loblaw.

Période d'ajustement

« Voilà une belle occasion pour les fournisseurs québécois de se faire connaître auprès de Loblaw, un géant de l'alimentation dont le chiffre d'affaires dépasse maintenant 17 milliards de dollars, fait observer M. Ponton.

« Cette période permettra d'ajuster les capacités de production, de distribution et de mise en marché des produits québécois. »

Laurent Pellerin, président de l'UPA, se fait plus prudent : « Pour certains gros producteurs, il s'agit là d'une occasion de faire progresser encore davantage leurs affaires. Par contre, la venue de très gros acteurs rend les petites entreprises plus vulnérables, notamment les producteurs maraîchers. »

Le président de l'UPA estime que les grands distributeurs vont toutefois devoir inclure des produits régionaux ou des spécialités pour répondre aux besoins spécifiques des clients québécois.

« À l'UPA, on souhaiterait même voir une augmentation de 10 % des produits québécois dans les grandes chaînes d'alimentation. »

Le pouvoir de négociation de ces géants semble démesuré, d'autant plus que le nombre d'acteurs ne cesse de diminuer. La consolidation des grands risque donc de se propager parmi les fournisseurs.

M. Légaré demeure optimiste : « Les fournisseurs québécois en ont vu d'autres, notamment la disparition de **Steinberg** et de **Dominion**. Je suis confiant qu'ils sauront tirer leur épingle du jeu. »

Marques maison

La venue de géants comme Loblaw en sol québécois pourrait modifier l'offre de produits en magasins, écartant au passage certains produits locaux.

« Les marques maison représentent 23 % des ventes totales au Canada, un pourcentage supérieur à la réalité québécoise. Aux États-Unis, cette proportion dépasse 30 % », précise M. Légaré.

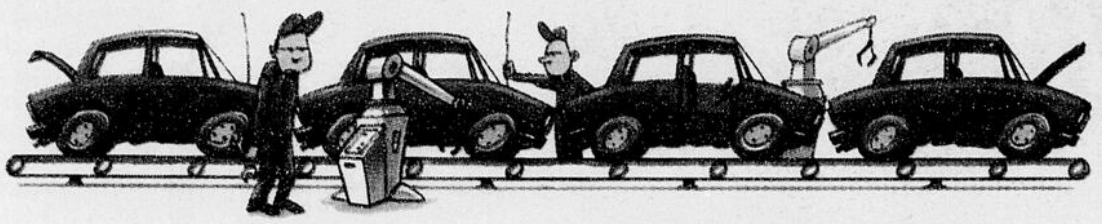
Puisque cette tendance n'est pas près de s'estomper, les fournisseurs québécois vont devoir s'ajuster ou bien vendre ailleurs.

M. Légaré souligne également l'importance de protéger les fournisseurs québécois et leurs homologues canadiens contre l'entrée progressive de produits d'épicerie américains en sol canadien.

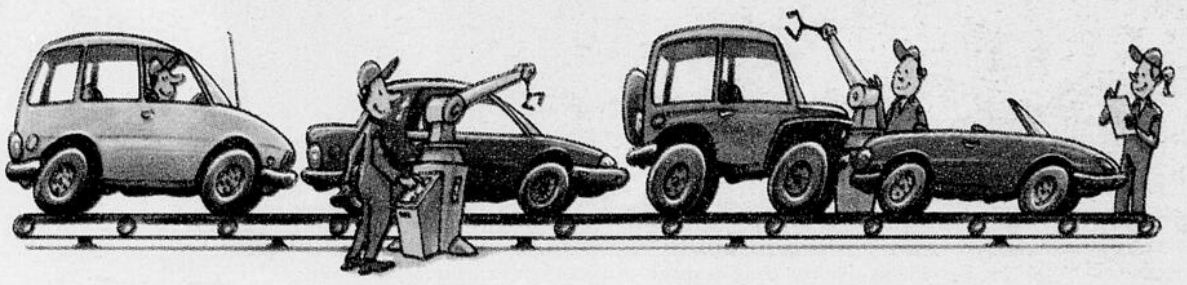
La chaîne américaine **Costco** — anciennement **Club Price** — écoule au Canada de plus en plus de produits d'épicerie provenant des États-Unis. Le géant **Wal Mart** pourrait lui aussi distribuer très bientôt des produits alimentaires dans ses magasins canadiens. ■

Pour les groupes de 3 adhérents et plus

Il y a les autres régimes d'assurance collective...



...et il y a PERFORMPLUS



Un produit standard... sur mesure !

PERFORMPLUS est un produit d'assurance collective adapté à la réalité d'aujourd'hui et conçu pour évoluer selon vos besoins et les tendances du marché. Se démarquant des régimes traditionnels, **PERFORMPLUS** vous permet, grâce à un éventail de couvertures innovatrices, de bénéficier d'un régime d'assurance collective des plus intéressants. Quelle que soit la taille de votre groupe, la souplesse de **PERFORMPLUS** vous donne la possibilité de profiter des avantages du « sur mesure » et de combler vos besoins en assurance collective. En fait, **PERFORMPLUS** vous offre tous les avantages d'un produit standard, mais sans ses inconvénients. Notre objectif premier : votre satisfaction... sans compromis !

RÉSEAU COLLECTIF

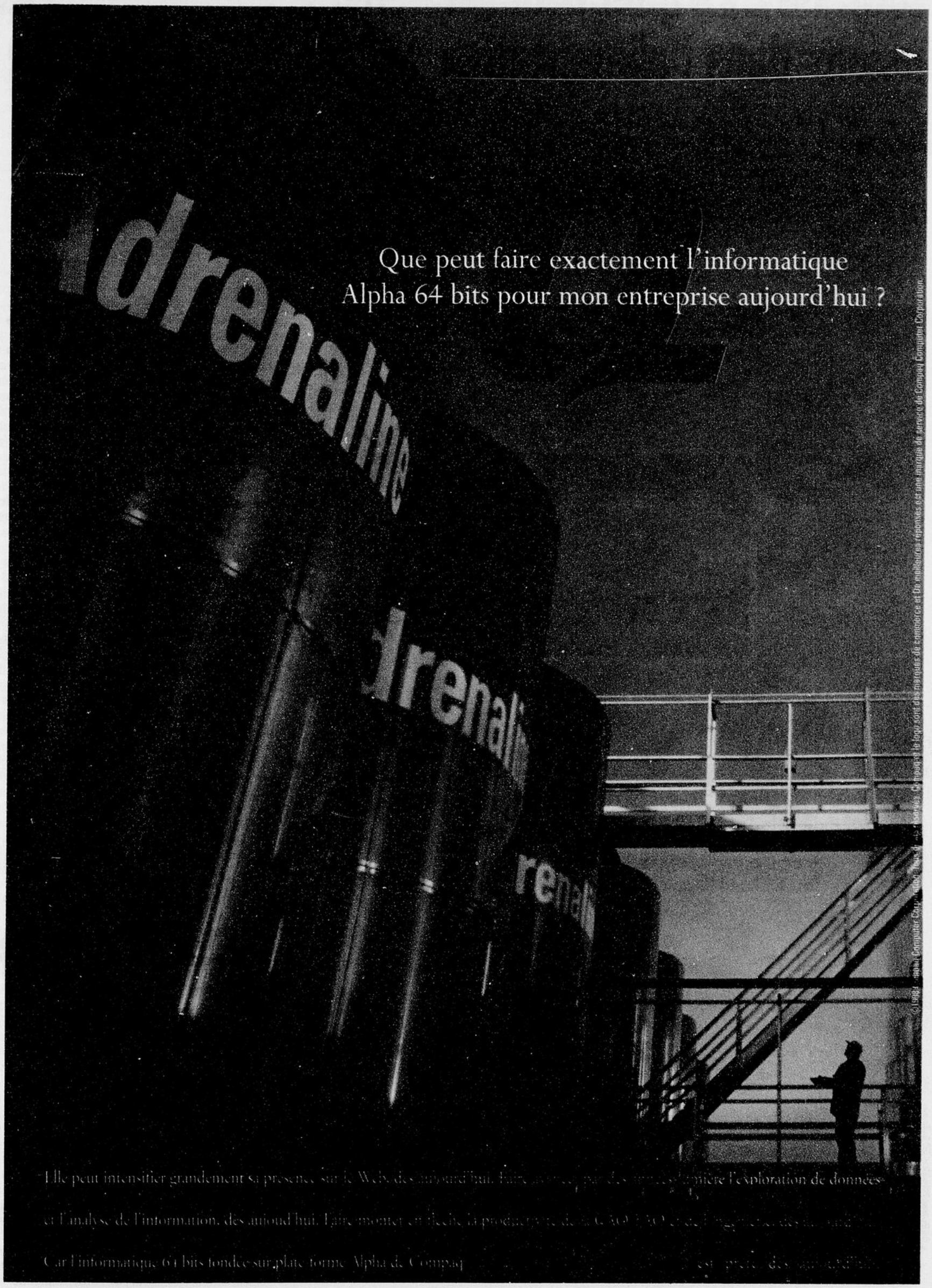
Assurance vie Desjardins-Laurentienne

L'Impériale vie Services financiers

Pour tout renseignement, téléphonez à votre agent ou courtier en assurance collective ou à un de nos conseillers. Visitez notre site Internet : www.avdl.com/collectif

Halifax	Québec	Montréal	Ottawa	Richmond Hill	Toronto	Hamilton	Winnipeg	Calgary	Vancouver
1 800 567-8881	1 800 531-5488	1 800 363-3072	1 888 428-2485	1 800 561-0999	1 800 263-9641	1 888 544-7778	1 888 942-3383	1 800 661-8666	1 800 667-6267

BTL
BRUNELLE, TRUDEL, MONETTE & LAFONTAINE INC.
COURTIERS D'ASSURANCES
10000, rue Lajeunesse, Montréal (Québec) H3L 2E1
(514) 384-7950
ULTIMA ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS


Que peut faire exactement l'informatique
Alpha 64 bits pour mon entreprise aujourd'hui ?
Elle peut intensifier grandement sa présence sur le Web dès aujourd'hui. Faire
et l'analyse de l'information, dès aujourd'hui. Faire monter en flèche la
Car l'informatique 64 bits fondée sur plate-forme Alpha de Compaq
Pour un plus grand choix de réponses, de meilleures réponses,
De meilleures réponses
visitez le site www.compaq.ca

Des fournisseurs québécois craignent les fusions dans l'alimentation

Nicolas Milette

Les petits fournisseurs québécois craignent la vague de consolidation dans les grandes chaînes d'alimentation. L'émergence des marques privées les inquiète encore davantage.

« La fusion de **Provigo** et de **Loblaw** ne va pas nous nuire mais ça ne va certainement pas nous aider », lance **André Dion**, président d'**Unibroue** (335e rang).

Alors que cette fusion est l'occasion pour certains fournisseurs québécois de s'intégrer à l'important réseau de distribution nord-américain de Loblaw, pour d'autres, comme Unibroue, la venue de Loblaw n'a rien de rassurant.

« En Ontario, les chaînes d'alimentation ne peuvent pas vendre de bière dans leurs magasins. Seuls les *liquor stores* sont autorisés à le faire. Cette transaction ne nous aidera donc pas à distribuer nos produits ailleurs au pays, explique M. Dion.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ La venue de Loblaw au Québec pourrait menacer la vente de certains produits, dont les bières des microbrasseries, dans les épiceries.

« Nous sommes doublement pénalisés car la venue de Loblaw en sol québécois menace la vente de nos produits, ici même au Québec. » M. Dion craint que la marque privée *President's Choice* entre en concurrence avec ses produits.

« Nos clients sont des gens curieux, ils aiment la découverte. Ils seront intrigués par la bière maison de Loblaw. Je suis convaincu que l'espace-étagère de la marque *President's Choice* sera important. »

Guerre d'étagères

Yvan Guilmain, président des **Vergers d'Émilie**, une entreprise de Rougemont qui fabrique des tartinades, des coulis et des vinaigrettes à base de jus de pomme entre autres, partage les mêmes appréhensions : « Pour l'instant, on connaît peu de chose sur l'impact de ces fusions. Si la stratégie est d'éliminer les petits acteurs, ça va être difficile pour nous. »

M. Guilmain affirme que l'arrivée d'importantes chaînes comme Loblaw va entraîner une guerre d'étagères. « Il y a déjà trop de produits offerts. C'est certain que Loblaw va donner priorité à sa marque maison, et aux deux ou trois meilleurs vendeurs par catégorie. »

Les Vergers d'Émilie se positionnent toutefois comme un produit haut de gamme, ce qui, aux yeux de M. Guilmain, constitue une certaine protection contre les marques privées, souvent de qualité inférieure.

« Il reste que le meilleur moyen d'être présent en magasin est de créer une demande pour nos produits. Pour cela, il faut susciter l'intérêt des consommateurs par des promotions ciblées et un engagement dans la collectivité. »

« Ainsi, les grands de l'alimentation n'auront d'autre choix que de vendre les produits québécois », estime M. Dion.

Les Vergers d'Émilie comptent accentuer leurs ventes à l'exportation, notamment aux États-Unis et au Japon. Pour l'instant, l'entreprise effectue 35 % de ses ventes annuelles totales de 6 M$ au Québec, 30 % ailleurs au pays, aux États-Unis et en Europe, et 35 % au Japon.

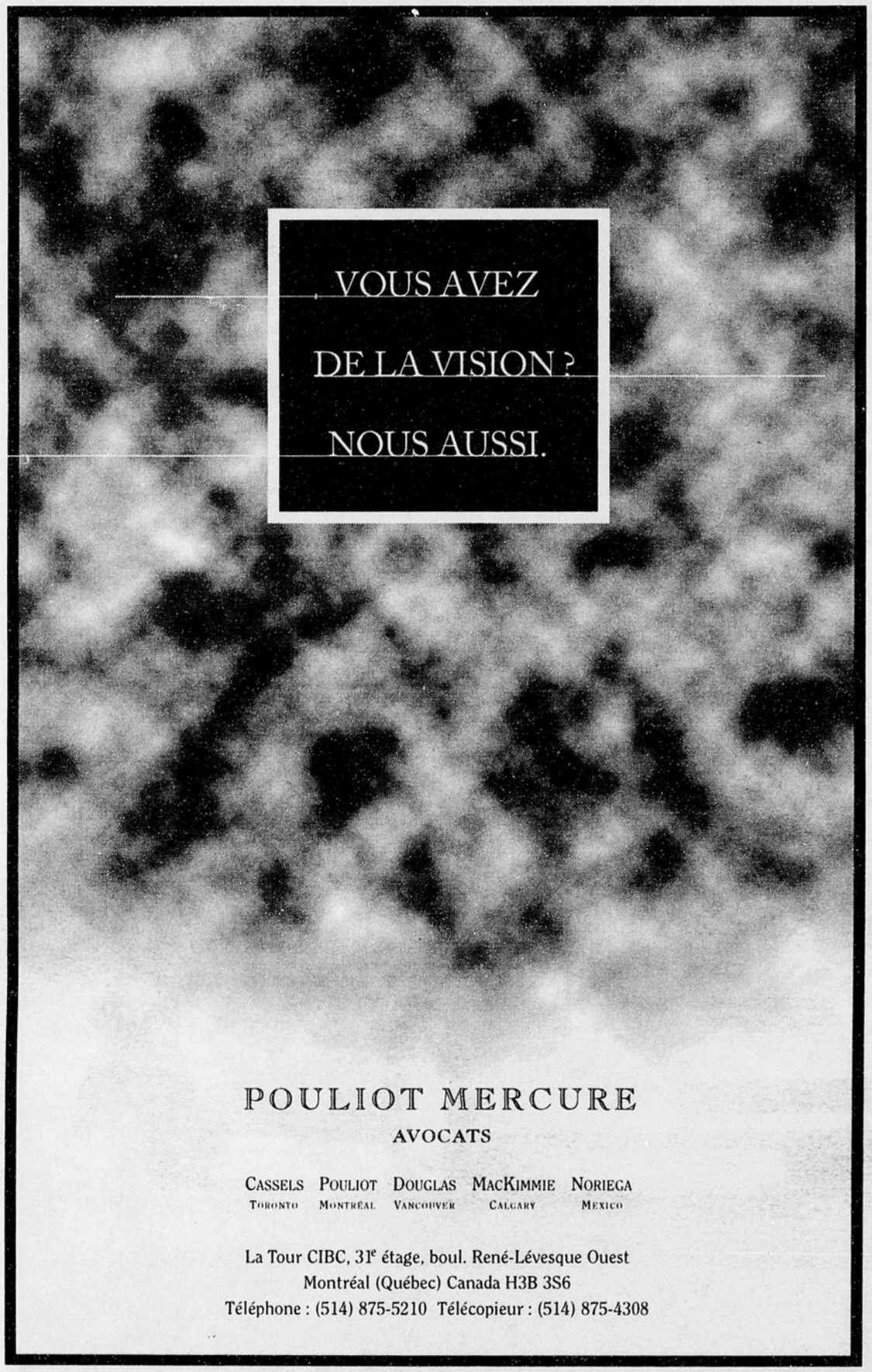
« On est présent au Japon depuis trois ans. Nous comptons y accroître davantage nos ventes au cours des prochaines années. C'est une clientèle fidèle, qui respecte ses engagements et qui, souvent, paie avant même d'avoir reçu la marchandise. »

Les Vergers d'Émilie lorgnent également les États-Unis. Plus difficile à percer car moins homogène, le marché américain recèle toutefois un très fort potentiel de croissance. « Aux États-Unis, on vise le marché des boutiques spécialisées, non les grandes chaînes d'alimentation. »

Unibroue aussi mise sur l'exportation. « Pour l'instant, nos exportations représentent 20 % de nos ventes totales de 22 M$, soit 10 % en Europe, surtout en France, et 10 % aux États-Unis. Le reste de la production est principalement écoulé au Québec, le Canada anglais étant difficile d'accès en raison de la réglementation fédérale sur le commerce interprovincial de la bière.

Déjà présente sur la côte est des États-Unis, Unibroue vise maintenant la côte ouest. « On envisage même la possibilité d'acheter une microbrasserie sur place », lance en riant M. Dion.

La France constitue l'autre marché prometteur pour Unibroue. M. Dion prévoit que les ventes de son entreprise en France vont égaler celles réalisées au Québec d'ici trois ans. ■



Bagel Tradition'l sortira des frontières du Québec

Pierre Théroux

« Bon nombre d'entreprises se retrouvent un jour devant le choix de croître ou de vendre. Or, je ne suis vraiment pas prêt à vendre », lance **François Joyet**, président et fondateur de **Bagel Tradition'l** (250e rang).

Voilà qui explique en grande partie le chemin parcouru par la petite fabrique artisanale, mise sur pied à Sillery en 1989, qui est devenue aujourd'hui le plus important producteur de bagels au Québec. Et ce, après avoir envisagé de croître par l'entremise du franchisage, concept qui fut cependant abandonné rapidement au profit du saut industriel.

Occupant à ses débuts une superficie de 1 200 pi², l'entreprise s'est depuis installée à Sainte-Foy et vient à peine de compléter un projet d'agrandissement de 8 000 pi² qui porte la superficie totale à 25 000 pi². L'objectif principal était d'accroître la capacité de production de bagels de 10 000 à 15 000 à l'heure.

En 1998, la firme aura vendu quelque 28 M de bagels et devrait enregistrer un chiffre d'affaires d'environ 5 M$. « Nous avons doublé nos ventes, sur une base annuelle, au cours des trois dernières années, et nous devrions poursuivre sur cette lancée », prévoit M. Joyet. Il affirme que son entreprise pourrait produire plus de 40 M de bagels en 1999.

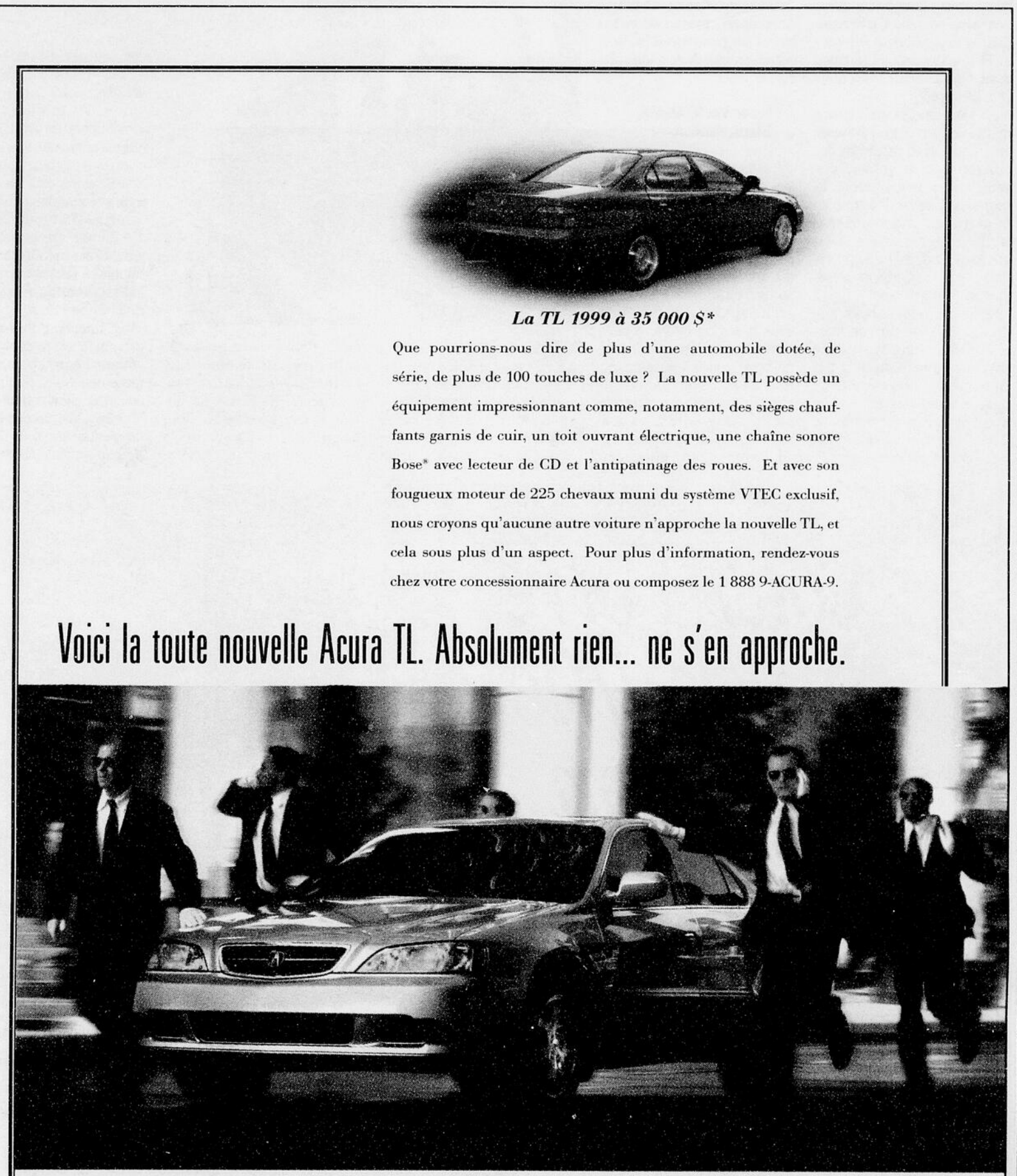
Nord-Est américain

En fait, cette croissance devrait être principalement absorbée par le marché canadien et celui du Nord-Est américain. Pour satisfaire cette nouvelle demande, Bagel Tradition'l s'est d'ailleurs lancée récemment dans la production d'une nouvelle catégorie de bagels appelée *New York Style*.

« Nous devions mettre au point une autre recette afin de pouvoir percer le marché hors Québec », mentionne-t-il, soulignant à cet égard la conclusion prochaine d'ententes de partenariat du côté américain.

Bagel Tradition'l, qui écoule ses produits et des marques maison auprès notamment des chaînes d'alimentation et de traiteurs institutionnels comme les hôpitaux, profite par ailleurs d'une entente avec le détaillant **Zellers** pour approvisionner ses cafétérias partout au Canada. Elle compte également sur son association avec **Kraft Canada** pour la promotion des bagels dans le réseau des **Club Price**.

Par ailleurs, Bagel Tradition'l s'est également lancée à la mi-janvier dans la vente d'un nouveau produit d'inspiration mexicaine, les tortillas, en collaboration avec le *Fond Agro Forestier* de l'**Union des producteurs agricoles**, qui devient ainsi partenaire de ce projet à 50 %. Au printemps de 1997, la coopérative agricole **Agrinove** devenait également partenaire à part égale de Bagel Tradition'l. L'entreprise a procédé à des investissements de l'ordre de 1,5 M$ en 1998 en vue d'optimiser ses capacités de production, mais aussi afin d'implanter le système *HACCP*. Acronyme anglais pour *Analyse des risques et de la maîtrise des points critiques*, ce système de contrôle de la qualité est appelé à prendre la place des normes *ISO* dans l'industrie agroalimentaire. « *ISO* se présente davantage comme un concept de normes comptables, alors que le système *HACCP* assure un meilleur contrôle des étapes de fabrication », fait observer M. Joyet. Bagel Tradition'l est actuellement à mi-chemin du processus d'accréditation. Cela l'a notamment amenée à revoir certaines façons de faire et à procéder à l'achat de nouveaux équipements. ■



Unibroue aimerait explorer d'autres marchés

La croissance passe par les marchés étrangers, en particulier les États-Unis et la France

Pierre Théroux

Dans une industrie dominée par les brasseurs industriels, où la concurrence des bières artisanales québécoises et étrangères s'avère des plus vives, **Unibroue** (335e rang) poursuit allègrement sa croissance et se lance davantage à l'assaut des marchés étrangers.

« Nous sommes maintenant rendus à un stade où l'avenir de l'entreprise exige un accroissement du volume des ventes et, à moyen terme, la croissance passe inévitablement par une présence accrue sur les marchés extérieurs », affirme **André Dion**, président de la brasserie montérégienne.

Estimant s'être assurée une présence solide sur son marché local, Unibroue lorgne particulièrement du côté des États-Unis. Déjà présente chez nos voisins du Sud, y ayant enregistré des ventes de 2 300 hectolitres en 1997, l'entreprise prévoit y accroître son chiffre d'affaires de près de 40 % en 1999.

Concentrées principalement dans le Nord-Est américain, ses ventes se sont étendues vers le sud au cours des derniers mois, notamment au Texas et en Floride, alors que de récentes ententes de distribution lui permettront de percer le marché de la Californie durant 1999.

New York, Paris, Shanghai...

Profitant de sondages révélant qu'un nombre important d'Américains prévoient la fin du monde en l'an 2000, le brasseur de la *Fin du monde* entend donc tabler sur cette marque en y allant d'un important blitz promotionnel au printemps, particulièrement dans la région de New York. « Nous entendons y faire circuler de courts messages publicitaires, d'environ 10 secondes, en français afin d'y ajouter une note d'exotisme », souligne M. Dion.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ André Dion se scandalise de la législation ontarienne qui limite grandement la vente de bières importées dans cette province.

L'Europe, particulièrement la France, figure également dans la mire d'Unibroue, qui effectue également des livraisons de bières en Belgique, en Italie, en Suisse et au Royaume-Uni. Encore là, le brasseur de Chambly tirera profit d'un événement particulier mettant le Québec à l'honneur, jusqu'au 24 juin, pour tenter de percer davantage le marché français. Tout en prenant avantage de la notoriété d'un de ses actionnaires, **Robert Charlebois**.

Déjà vendus dans la plupart des grandes chaînes d'alimentation, les produits d'Unibroue devraient par ailleurs se retrouver bientôt dans les bars et cafés de France grâce à une entente conclue avec des entrepositaires régionaux.

Enfin, Unibroue envisage d'y établir son propre entrepôt, voire même de brasser sur place une bière, vraisemblablement la *Blanche de Chambly*.

Par ailleurs, le brasseur tente actuellement une percée du côté asiatique, plus précisément en Chine, où un québécois d'origine chinoise installé à Shanghai a reçu livraison de la *Maudite* et de la *Fin du monde* en novembre dernier afin d'en faire la distribution dans certains points de vente.

Pour ce qui est du marché canadien, Unibroue vise principalement les provinces de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Pour ce qui est de l'Ontario, la législation provinciale rend le marché particulièrement inaccessible. Et M. Dion ne mâche pas ses mots pour y décrire la situation.

« C'est inacceptable et même scandaleux. Nos produits doivent passer par le **Brewer's Retail**, sur lequel **Molson** et **Labatt** ont la mainmise, qui ne fait donc pas beaucoup d'efforts pour leur vente.

« En contrepartie, une brasserie comme **Sleeman** est entrée au Québec dans un marché complètement libre et sans contrainte », ajoute-t-il, précisant que le brasseur de la *Moosehead* et des brasseries américaines ont déjà dépensé des millions des dollars, sans succès, pour tenter de changer les règles du jeu et mettre fin à ce monopole. ■

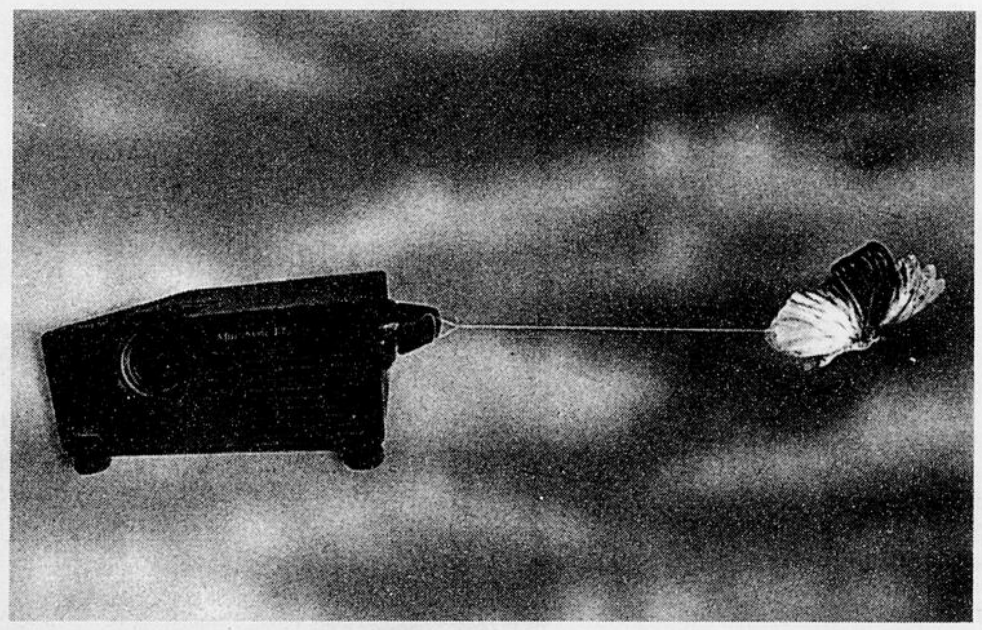
Voici votre prochaine décision stratégique.

• Emplacement stratégique
• Main d'oeuvre bilingue et diversifiée
• Vie communautaire enrichissante
• Excellent réseau de gens d'affaires
• Développement environnemental responsable
• Plaque tournante touristique de l'Atlantique
• Chef de fil en qualité de vie

Greater Grand Moncton

COMMISSION ÉCONOMIQUE
DU GRAND MONCTON, INC.
Téléphone : (506) 858-9550
Télécopieur : (506) 859-7791
ou appelez sans frais :

DIEPPE • MONCTON • RIVERVIEW
1-888-577-0000
www.greater.moncton.nb.ca



Remarquable entrée sur le marché du projecteur léger MultiSync LT80

MultiSync NEC TECHNOLOGIES

Voici le summum des projecteurs ultra-portatifs, pesant à peine 9.9 livres, pour les présentateurs sur la route. Le service Instacare, une assurance unique de NEC Technologies, garanti le remplacement de votre appareil en 24 heures. La télécommande multifonctionnelle est munie d'un pointeur laser. La technologie exclusive Accublend offre une image supérieure ainsi qu'une résolution véritable. Les 600 ANSI lumens produisent une image nette et lumineuse. Plusieurs idées ingénieuses, dont une poignée intégrée, rendent le MultiSync LT80 facile à transporter, même lors de long vols aériens.

NEC
NEC Technologies

duocom

www.duocom.ca 888-338-6266 Montréal Québec

Ventes Locations Service

Des ventes de 22 M$ en 1998 pour Unibroue

Pierre Théroux

Unibroue devrait réaliser des ventes de près de 22 M$ au cours de l'exercice financier terminé le 31 décembre 1998. Au terme de son premier exercice financier à titre de société ouverte, en 1997, Unibroue avait connu une progression de 6,8 % de son chiffre d'affaires, qui avait ainsi atteint 16,8 M$.

Au cours du trimestre se terminant le 30 septembre 1998, le chiffre d'affaires a atteint 7 347 832 $, comparativement à 4 329 600 $ au cours de la même période l'année précédente. Or, les meilleures ventes d'Unibroue sont toujours réalisées au cours des mois de novembre et de décembre. L'entreprise, qui a vendu 44 631 hectolitres de bière en 1997, prévoit hausser ce nombre à plus de 62 000 en 1998 et à 90 000 en 1999.

M. Dion se dit, bien sûr, satisfait de la croissance du chiffre d'affaires en 1998, « attribuable en grande partie au lancement d'une nouvelle bière, la *U*, en juillet dernier ».

Les prévisions de vente de 40 000 hl, au cours de la première année, devraient être réalisées puisque le brasseur estime en avoir écoulé quelque 20 000 hl au cours des cinq premiers mois.

Par ailleurs, Unibroue entend également accaparer une part de marché ponctuelle en lançant des bières saisonnières. Ainsi, depuis décembre et uniquement pour la période des Fêtes, le brasseur offrait une nouvelle bière (*Don de Dieu*), de la famille des bières d'abbaye, qui devrait revenir sur le marché une fois l'an. Une autre bière à soutirage limité serait également lancée le printemps prochain.

Enfin, la conception d'une bière exclusive pour le **Groupe St-Hubert**, disponible dans plus de 80 rôtisseries depuis la mi-octobre, constitue un autre événement d'importance pour Unibroue. « Cette entente nous permet notamment d'attirer l'attention des consommateurs vers nos autres types de bières », soutient M. Dion.

Enfin, Unibroue s'est également associée à un autre partenaire d'envergure au cours de l'automne, la firme américaine de divertissement **Disney**. ■

Le brasseur dévoile ses secrets

Contrairement aux brasseurs industriels, les brasseries artisanales offrent une gamme de bières au goût diversifié. Les méthodes de brassage de même que les ingrédients utilisés ont ainsi permis aux microbrasseries de mettre en marché des produits moins uniformes.

« Nous consacrons beaucoup d'argent à la recherche et développement de bières qui visent une clientèle particulière », indique **André Dion**, président d'**Unibroue**.

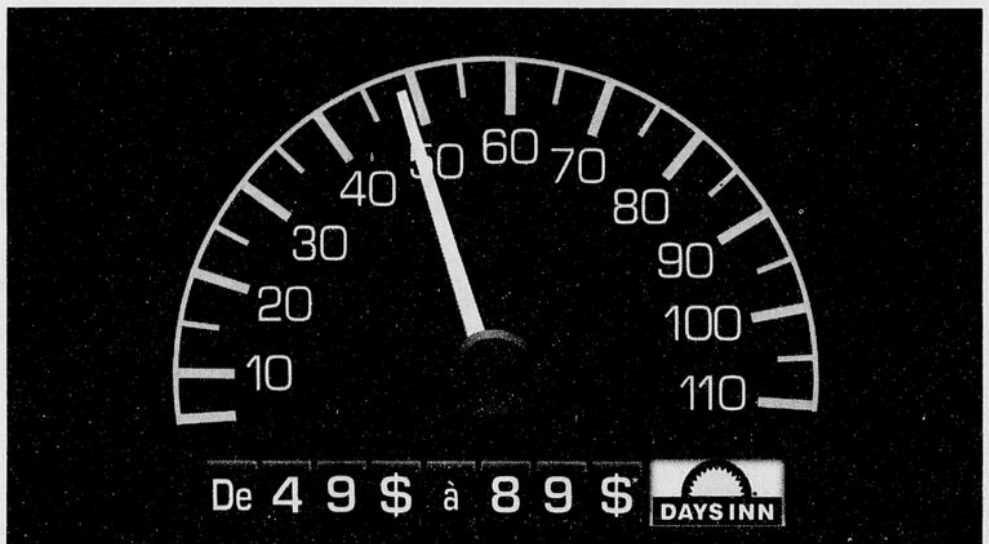
Chez Unibroue, dont le maître-brasseur est d'origine belge, la fabrication d'une bière nécessite plus de huit semaines, comparativement à 10 ou 20 jours pour les bières industrielles. Les bières de la microbrasserie montérégienne sont brassées à partir d'ingrédients naturels, comme le houblon, l'orge et le blé, auxquels sont ajoutés des aromates et des épices.

« On utilise des céréales québécoises qui n'ont rien à envier aux autres », précise M. Dion.

Autre caractéristique des bières d'Unibroue : la refermentation. Si la fermentation est la transformation des sucres sous l'action des micro-organismes, la refermentation consiste à fermenter de nouveau mais, cette fois, dans la bouteille même. (PT) ■



St-Hubert mise beaucoup sur ses comptoirs express



VOTRE KILOMÉTRAGE AUGMENTE. MAIS PAS VOS FRAIS D'HÉBERGEMENT.

COLOMBIE-BRITANNIQUE		**ONTARIO**			
Castlegar	51 $	Brantford	49 $	Ottawa	59 $
Duncan	49 $	Brockville	47 $	Owen Sound	56 $
Gibsons Landing	56 $	Cambridge	65 $	Sault Ste. Marie	59 $
Kamloops	69 $	Cornwall	60 $	St. Catharines	39 $
Kelowna	66 $	Gananoque	53 $	Sudbury	55 $
Merritt	48 $	Guelph	59 $	Toronto Aéroport	109 $
Nanaimo	59 $	Hamilton	49 $	Toronto Centre-ville	89 $
Surrey	74 $	Kenora	66 $	Toronto Est	62 $
Vancouver Centre-ville	85 $	Kingston	54 $	Toronto - Mississauga	53 $
Vancouver-Métro	49 $	Leamington	69 $	Trenton	60 $
Victoria On The Harbour	89 $	Lindsay	59 $	Welland	50 $
Victoria Waterway	59 $	London	68 $	Windsor	69 $
		Niagara Falls - Clifton Hill Casino	44 $		
ALBERTA		Niagara Falls - Quartier de Fallsview	44 $	**QUÉBEC**	
Calgary	72 $	Niagara Falls - Lundy's Lane	44 $	Berthierville	62 $
Edmonton	55 $	Niagara Falls- Près des chutes	52 $	Cowansville	59 $
Lethbridge	54 $	Niagara Falls - Nord des chutes	42 $	Montréal Aéroport	69 $
Medicine Hat	Overture bientôt	Niagara Falls - Donnant sur les chutes	54 $	Montréal Centre-ville	80 $
Red Deer	Overture bientôt	North Bay	63 $	Montréal Métro-centre	73 $
				Montréal - Brossard	55 $
SASKATCHEWAN				Montréal - Longueuil	58 $
Swift Current	55 $			Québec	49 $
				Québec Ouest - Ste-Foy	59 $
MANITOBA				Rivière-du-Loup	55 $
Brandon	68 $			Ste-Hélène-de-Bagot	55 $
Winnipeg	69 $			Sherbrooke	49 $
				NOUVELLE-ÉCOSSE	
				Sydney	68 $

DAYS INN

Composez le 1 800 DAYS INN (329-7466) et demandez le tarif Affaires (LPCC). www.daysinn.com

Pierre Théroux

Du petit resto des débuts jusqu'à la centaine d'établissements à l'enseigne jaune et rouge essaimés dans tout le Québec, l'histoire du **Groupe alimentaire St-Hubert** (45e rang) semble s'appuyer sur une longue tradition de flair et d'innovation.

« Les fondateurs **René** et **Hélène Léger**, qui n'avaient aucune expérience en restauration, ont démontré dès le début leur sens des affaires et de la mise en marché », rappelle **Solange Heiss**, conseillère en communication de la chaîne de rôtisseries qui a vu le jour à Montréal en 1951, rue Saint-Hubert justement.

Par exemple, l'entreprise s'est d'abord démarquée en adoptant le fameux coq géant, un emblème distinctif qui ne tardera pas à faire sa renommée. Puis, elle a eu recours simultanément à trois stations radiophoniques pour la diffusion de messages publicitaires. Plus tard, prévoyant l'impact de la télévision comme nouveau média, le couple Léger sera parmi les premiers à faire la promotion de son restaurant au petit écran. Toutefois, l'initiative la plus marquante aura sans doute été la mise sur pied d'un service de livraison à domicile gratuit, une première au pays.

En 1965, l'entreprise familiale compte cinq rôtisseries dans la région de Montréal. Deux ans plus tard, elle inaugure deux autres restaurants sur le site de l'*Exposition universelle* qui lui donnent ainsi une plus grande visibilité.

Puis, peu après, elle accorde sa première franchise, une étape charnière dans le développement de l'entreprise. Aujourd'hui, St-Hubert compte 90 rôtisseries (79 au Québec, 9 en Ontario et 2 au Nouveau-Brunswick), dont seulement cinq lui appartiennent en propre, et quelques comptoirs de commandes à emporter.



■ **Dès ses débuts, St-Hubert n'a pas eu peur d'innover, notamment pour la livraison à domicile.**

Les ventes du réseau, qui englobent les divers produits vendus au détail, devraient atteindre 250 M$ en 1998. Bilan alimentaire : 20 M de repas servis annuellement, qui nécessitent environ 8 M de kilos de poulet, 4 M de kilos de pommes de terre, 3 M de kilos de chou et plus de 600 000 douzaines de petits pains !

Le centre de distribution de St-Hubert achète, gère et distribue quelque 1 350 produits. En moyenne, environ 80 % de ces produits provient du Québec, 16 % d'ailleurs au Canada et 4 % de l'extérieur du pays. Le volume des achats s'élève annuellement à 90 M$, dont le tiers sert à l'approvisionnement en poulets, particulièrement auprès de **Flamingo**.

La deuxième génération de Léger à la tête du Groupe semble être résolue à perpétuer cette tradition, tout en s'adaptant notamment aux nouvelles tendances et manières de faire... ou de manger.

Ainsi, au cours des dernières années, steaks et côtes levées se sont ajoutés au menu traditionnel dont la denrée principale demeure évidemment le poulet. Puis, après avoir lancé le concept des salades saisonnières, St-Hubert s'apprêterait à offrir à sa clientèle des repas végétariens.

De même, en réponse aux consommateurs qui commençaient à trouver le décor un peu vieillot et démodé, St-Hubert amorçait il y a cinq ans un vaste programme de rénovation qui devrait être complété au tournant de l'an 2000. L'entreprise profite également de cette cure de rajeunissement pour intégrer ses nouveaux concepts, développés d'ailleurs par des franchisés qui en ont soumis l'idée à la direction du Groupe St-Hubert. Il y a la terrasse, avec son auvent, son mobilier champêtre, et même ses verrières pour celles qui restent ouvertes à longueur d'année. Puis, le café-bar St-Hub, « pour les clients, seuls ou en groupes, qui recherchent une ambiance différente de celle de la salle à manger traditionnelle », et qui offre aussi depuis la mi-octobre une bière spécialement brassée pour St-Hubert par **Unibroue**. ■

SITQ IMMOBILIER

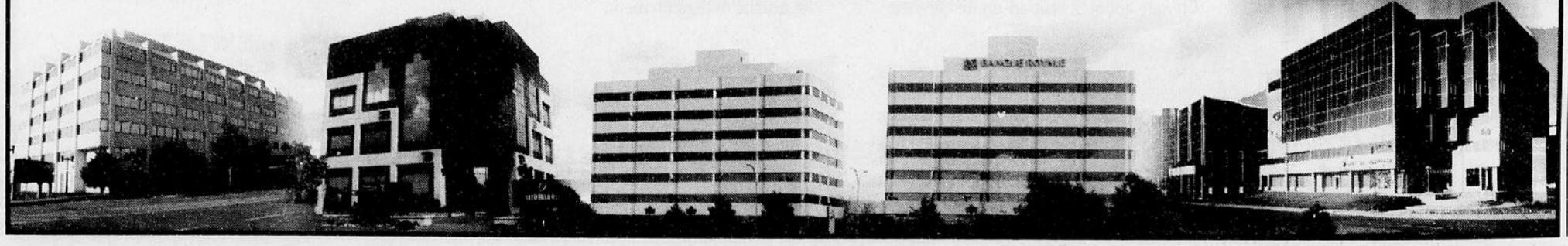
On croit aux relations durables.

SITQ IMMOBILIER

maintenant au coeur du quartier des affaires de **Laval**

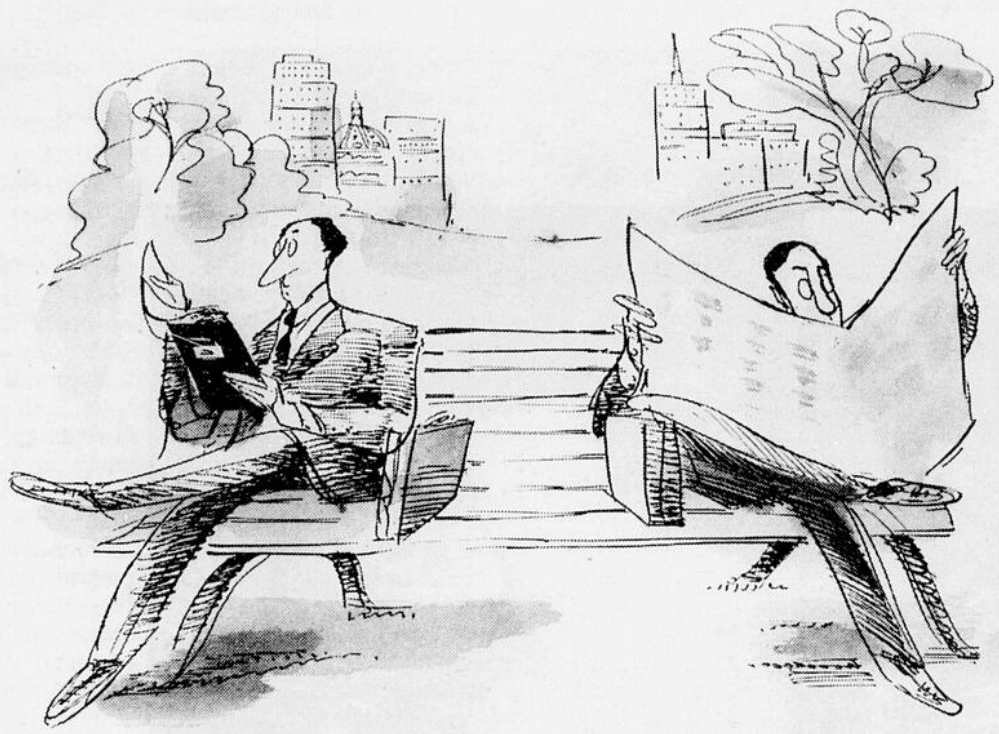
À la fois investisseur et gestionnaire, SITQ IMMOBILIER détient aujourd'hui un portefeuille évalué à 3 milliards de dollars. Il est constitué de 178 immeubles situés majoritairement au Québec et totalisant 21 millions de pieds carrés.

En acquérant 4 immeubles sur le boul. Le Carrefour et en assurant la gestion du complexe Place Laval, notre société s'implante au coeur du centre financier de Laval.



AIR CANADA

STAR ALLIANCE



Le principe de base du service
Super Affaires

Si les inconnus étaient si parfaits, nous serions à l'aise de bavarder avec tout un chacun. La nature humaine étant ce qu'elle est, Air Canada fait tout pour respecter votre espace vital. Ainsi, notre service Super Affaires[MD] vous offre plus d'espace que dans la classe affaires de toute autre compagnie aérienne au Canada. De l'espace pour travailler, se reposer, téléphoner ou simplement pour en profiter. Tout cela au prix d'une classe affaires. C'est tout naturel.

Après tout, qui sommes-nous pour défier les lois de la nature.

SERVICE SUPER AFFAIRES • DÉFIEZ TOUTE COMPARAISON

Devenir un resto à thème : le souhait de St-Hubert

Dès janvier, les rôtisseries lanceront les *Mardis-rigolos* pour les enfants

Pierre Théroux

Bien sûr, le restaurant de type familial demeure. Mais, en y implantant le concept du *coin pour enfants*, St-Hubert mise sur une valeur ajoutée. Dès janvier 1999, les rôtisseries lanceront aussi les *Mardis-rigolos* avec animation et offres spéciales pour les enfants qui, pour l'occasion, seront accueillis par quelques employés costumés.

Par ailleurs, St-Hubert a également développé le concept des restaurants à thème. Par exemple, la rôtisserie de Granby a intégré lions, girafes, éléphants et feuillage exotique à son décor afin de rappeler aux clients la présence du célèbre zoo.

La salle à manger de la rôtisserie de Drummondville s'est pour sa part transformée en minimusée, alors qu'une collection d'une vingtaine de bas-reliefs du sculpteur **Jean-Julien Bourgault** orne en permanence le plus grand restaurant du réseau.

Embauche d'un sommelier

À Terrebonne, l'embauche récente d'un sommelier permettra aux amateurs et connaisseurs de choisir à partir d'une carte des vins qui sera plus élaborée qu'ailleurs dans le réseau. Enfin, le restaurant originel de la rue Saint-Hubert, aménagé aujourd'hui en comptoir express, présente quand même son cachet d'antan avec ses couleurs et photos des années 1950.

Pour le Groupe St-Hubert, voilà autant d'idées et d'actions qui lui permettront de conserver ou d'accroître son volume de ventes. Effectivement, le territoire québécois peut difficilement soutenir l'implantation de nouvelles rôtisseries, tandis que la percée ontarienne, avec la fermeture de certains établissements, s'est avérée infructueuse.

Comptoirs express

En fait, la croissance de l'entreprise prendra désormais la forme de comptoirs express, d'une superficie de moins de 3 000 pi², qui permettront essentiellement d'étendre les territoires de livraison ou d'offrir des mets pour emporter.

Ah oui ! j'oubliais. Question de coûts, l'emblème du service de livraison de St-Hubert, la coccinelle jaune des années 1970, ne reprendra pas du service même si elle s'est également offert une allure plus moderne. Mais, à l'aube de son 50e anniversaire, St-Hubert envisagerait l'idée de miser à nouveau sur son célèbre *Vroum, vroum, vroum... que désirez-vous ?* ■



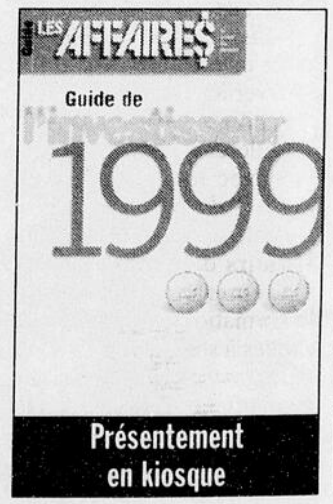
Les clients de SAP ne se définissent pas par leur taille...mais par leur réussite.

Les clients de SAP, il y en a de toutes les formes et de toutes les tailles. Parmi eux, 35% ont un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions $, 17% sont des multinationales affichant des rentrées de fonds d'au moins 2,5 milliards $ et 48%, soit le segment le plus important de la clientèle SAP, ont des revenus qui se situent entre les deux. Peu importe leur taille, ces entreprises bénéficient toutes, grâce à R/3,MC d'une longueur d'avance qui leur permet à coup sûr de demeurer en tête. Ils obtiennent *Un meilleur rendement sur l'information.*MC C'est ce qui les a aidés à devenir plus productifs. C'est ce qui les a aidés à être plus efficaces au niveau opérationnel. Bref, c'est ce qui leur a permis d'accroître ce qu'ils ont tous en commun en tant que clients de SAP: la réussite.

Visitez le site Web SAP à l'adresse suivante: ***www.sap.com*** *ou téléphonez au 1-800-283-1SAP.*

SAP MD

*Un meilleur rendement sur l'information.*MC



L'acquisition de Dominion Bridge procure la diversification à ADF

Nicolas Milette

En mettant la main sur **Dominion Bridge** de Lachine, à l'été 1998, le **Groupe ADF (Au Dragon Forgé)** entre dans la fabrication de pièces lourdes complexes.

Le Groupe ADF (1er rang) est une entreprise offrant des services de conception, de design, d'ingénierie et d'érection de charpentes métalliques complexes non résidentielles destinées notamment à la construction d'immeubles de bureaux, d'amphithéâtres, d'aérogares, de ponts et d'édifices divers.

« Cette acquisition va nous permettre de diversifier les activités de l'entreprise », souligne **Pierre Labelle**, vice-président administration du Groupe ADF, dont le siège social et l'usine principale se trouvent à Terrebonne.

Le Groupe ADF n'a pas mis un sou dans le sauvetage de Dominion Bridge mais s'engage à y transférer tout son savoir-faire. « Nous comptons augmenter la capacité de l'usine et injecter de 5 M$ à 10 M$ dans la modernisation technologique durant les trois prochaines années. »

Main-d'oeuvre

Le Groupe ADF n'a aucune obligation en ce qui a trait aux emplois. « On a acquis les éléments d'actif mais pas les employés. On voulait vraiment marquer un trait avec le passé, commencer une nouvelle exploitation, une nouvelle vision. »

M. Labelle précise toutefois que la réembauche a déjà commencé et que d'ici la fin 1999, l'usine de Lachine pourrait employer jusqu'à 200 personnes.

« Le bassin de main-d'oeuvre spécialisée dans notre domaine ne cesse de diminuer. Dans un premier temps, on a instauré un programme de compagnons et d'apprentis au sein de nos usines pour favoriser le transfert des connaissances et de l'expérience de nos employés », fait observer M. Labelle.

Par ailleurs, le Groupe ADF travaille en étroite collaboration avec le *Centre professionnel des Moulins* de la **Commission scolaire des Manoirs** de Terrebonne afin d'élaborer des programmes de formation professionnelle adaptés à ses besoins.

L'entreprise emploie 42 ingénieurs et 75 dessinateurs. « L'acquisition de Dominion Bridge pourrait faire grimper le nombre de dessinateurs à plus de 100 personnes. »

Au total, le Groupe ADF emploie plus de 260 personnes, sans compter les nouveaux emplois crées à Dominion Bridge.

450 $ en poche

Jacques Paschini, alors jeune immigrant italien, et son épouse fondent le Groupe ADF en 1956 avec seulement 450 $ en poche. L'atelier était situé sur l'île Jésus (maintenant Laval)

Pendant près de 25 ans, Au Dragon Forgé s'est spécialisée dans la fabrication de fer forgé, l'usinage de laiton et de cuivre, et la réparation de pièces métalliques diverses.

En 1980, les fondateurs confient la gestion et le développement de l'entreprise à leurs trois enfants, **Marise**, **Jean** et **Pierre**, alors âgés de 26, 20 et 24 ans. Les enfants connaissaient bien l'entreprise familiale pour y avoir travaillé dès leur jeune âge et durant leurs études.

Dès lors, les ventes de l'entreprise sont passées de 2 M$ en 1980 à 15 M$ en 1990. Elles s'établissent aujourd'hui à plus de 80 M$.

La deuxième génération de Paschini a procédé à une diversification géographique des ventes et à un réalignement fondamental des activités de l'entreprise.

En 1980, les ventes d'Au Dragon Forgé se répartissaient ainsi : 98 % de fer ornemental et 2 % de poutres d'acier pour l'industrie de la construction. Aujourd'hui, ces pourcentages sont identiques mais à l'inverse.

Pour l'année financière 1998, l'entreprise a effectué 82,3 % de ses ventes aux États-Unis. Le Groupe ADF est présent aux États-Unis depuis 1992 et ses ventes ne cessent d'y croître depuis. Le Groupe ADF compte des clients prestigieux tels que **Disney Development**, la **NASA**, le gouvernement américain.

Au Dragon Forgé

Lorsque Jacques Paschini débuta son apprentissage de forgeron décorateur à l'atelier de **Comtardo Giuseppe** en Italie, à l'âge de 12 ans, la première pièce qu'il réalisa fut un petit dragon.

Impressionné par la qualité de cette oeuvre, un notable du village offrit alors une somme non négligeable pour en faire l'acquisition. Le jeune Paschini préféra conserver la piè-

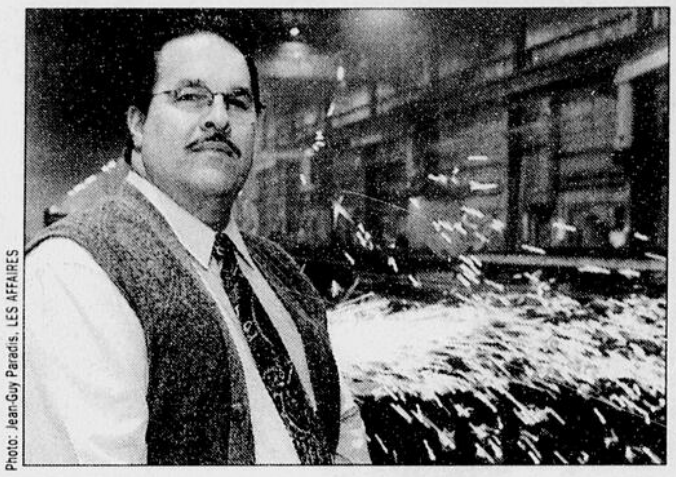
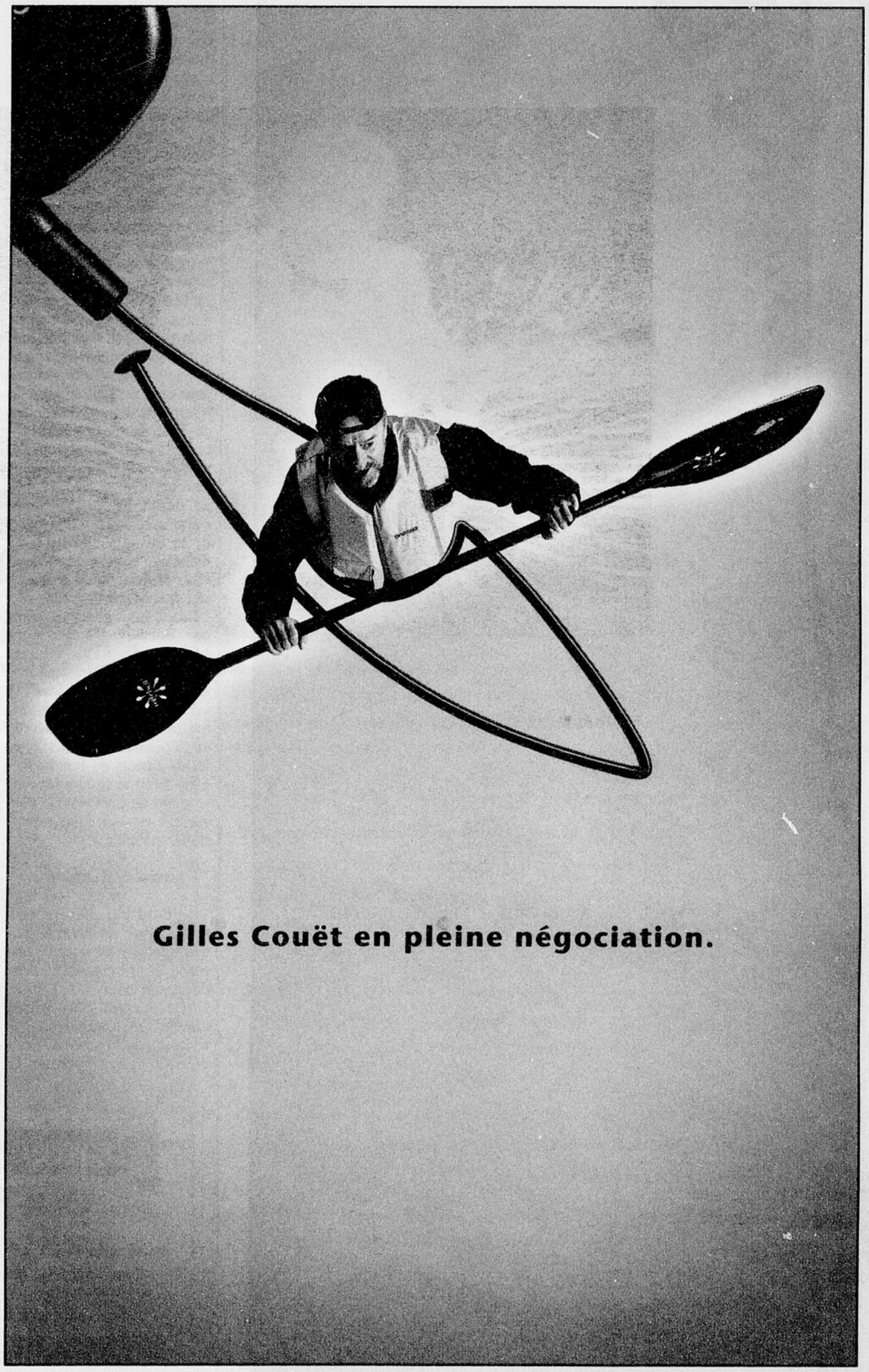


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

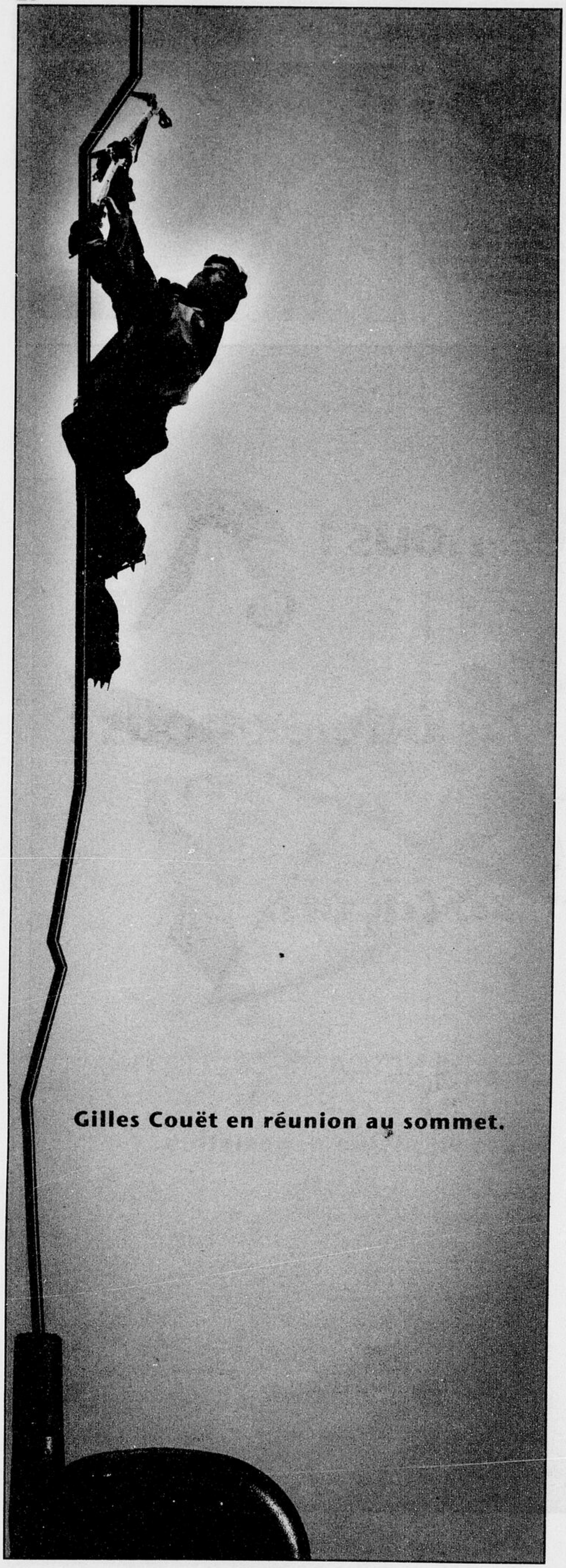
■ Pierre Labelle : « Ce n'est pas le transport des pièces qui coûte le plus cher mais la manutention. »



Gilles Couët en pleine négociation.

ce comme porte-bonheur.

Lorsque qu'il s'établit sur l'île Jésus avec son épouse pour y fonder leur forge, en 1956, il donna alors le nom de Au Dragon Forgé à la nouvelle entreprise. ■



Les plus importantes PME du Québec / 1999

Renaud-Bray a recouvré la santé financière

Le libraire mise sur des points de vente situés en banlieue de Montréal

Pierre Théroux

Le 1er avril 1999 constituera une date importante dans l'histoire récente de la **Librairie Renaud-Bray** (59e rang) : l'entreprise versera alors les dernières sommes dues à ses créanciers.

« Il s'agit d'une étape symbolique, tant pour nos fournisseurs que pour nous, puisque le malade sera officiellement guéri », indique son président, **Pierre Renaud**, qui estime avoir tiré certaines leçons de ses déboires financiers.

L'une d'entre elles : ne plus jamais signer de bail en son nom personnel. De toute manière, la structure organisationnelle actuelle de l'entreprise ne le permettrait plus.

Aux prises avec des dettes de 7 M$ et une incursion torontoise qui a mal tourné, rappelons-le, Renaud-Bray était acculée au pied du mur au début de 1996. Après s'être mise sous la protection de la loi sur la faillite, en mars, elle entreprend alors un vaste programme de réorganisation et de redressement.

Quatre mois plus tard, après une fusion avortée avec le réseau de librairies **Champigny**, le **Fonds de solidarité des travailleurs de la FTQ** vient à sa rescousse en investissant 1,7 M$, en échange de 49 % du capital-actions. Pour les dirigeants du Fonds, Renaud-Bray avait simplement « connu un accident de parcours, c'est-à-dire une expansion trop rapide ».

Autre expansion

Aujourd'hui, l'entreprise semble avoir recouvré la santé financière et occupe une place importante dans l'industrie du livre.

Ainsi, Renaud-Bray devrait afficher des ventes de 25 M$ au cours de l'exercice financier qui se terminera le 31 mars 1999, comparativement à 20 M$ en 1998.

Elle emploie présentement quelque 230 personnes, après des hauts de 300 et des bas de 150, au plus fort de sa croissance... et de la tourmente !

Le printemps dernier, l'entreprise déménageait son bazar dans un local de 2 500 pieds carrés, adjacent à la succursale du chemin de la Côte-des-Neiges, afin de mettre davantage la lumière sur « les soldes de l'éditeur ».

Le libraire lorgne maintenant Laval, où il songe établir une succursale de plus de 15 000 pi² dès l'automne prochain.

Mais surtout, elle reprenait pignon sur rue dans le centre-ville, à l'angle des rues Sainte-Catherine et Crescent.

Elle se trouve à quelques pas des mégalibrairies anglophones **Chapters** et **Indigo**, cette dernière ayant récemment ouvert les portes d'une librairie de 30 000 pi², soit plus du triple de la superficie occupée par Renaud-Bray.

Cela ne semble toutefois pas bouleverser outre mesure M. Renaud.

« Il n'y aura pas d'impact majeur car nous ne sommes pas vraiment dans le même marché », dit-il, précisant du même souffle qu'une adresse sur cette artère montréalaise, bien que stratégique, « ne devrait toutefois pas entraîner de volume de ventes supérieur à 2 M$. »

En fait, Renaud-Bray mise davantage sur une présence grandissante en banlieue. « Montréal devient de plus en plus ethnique et bon nombre de francophones se sont installés de part et d'autre de l'île au cours des dernières années. »

Présent à Brossard depuis novembre 1995, le libraire lorgne maintenant la rive nord, plus précisément Laval, où il songe à établir une succursale de plus de 15 000 pi², vraisemblablement vers l'automne 1999.

Par ailleurs, l'entreprise envisage également cette année d'agrandir les succursales de Brossard et de la rue Saint-Denis.

Ne risque-t-elle pas à nouveau de connaître une expansion trop rapide ? M. Renaud s'en défend bien, invoquant encore là sa nouvelle structure.

« Nos projets doivent nécessairement recevoir l'assentiment du Fonds de solidarité et de la **Banque Nationale** qui, par exemple, ont approuvé l'ouverture de la librairie sur la rue Sainte-Catherine. »

Autre événement important dans l'histoire de Renaud-Bray : les 45 employés de la succursale Côte-des-Neiges ont obtenu leur accréditation syndicale à l'automne 1998 et sont ainsi représentés par le *Syndicat des employés professionnels et de bureaux*, affilié à la FTQ.

20 000 titres en disques compacts

Fondée en 1965, Renaud-Bray se présente aujourd'hui comme la librairie francophone la plus importante en Amérique du Nord. Soixante-dix pour cent des ventes sont réalisées dans le secteur du livre; l'entreprise compte aussi 20 000 titres en disques compacts et 5 000 titres en vidéocassettes. Sans oublier les sections jeunesse consacrées notamment aux jeux et aux jouets éducatifs.

Cela n'est pas sans déplaire aux puristes qui définissent Renaud-Bray, ou encore Champigny, comme les *Jean Coutu de la littérature*. Pierre Renaud, qui a déjà évacué disques, jouets et magazines de ses étagères, n'est pas prêt à recommencer cet exercice.

« Dans ce domaine, la recherche de la pureté est inversement proportionnelle au chiffre d'affaires. De toute façon, certains nous reprochent également de vendre des livres de cuisine. Mais lire n'est pas seulement synonyme de romans ou de poésie. » ■

imageX

Martin Potel
Communication Imagex
2207, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2K 1E2

Téléphone
(514) 598-9794
Télécopieur
(514) 598-8058

Gestion de travaux d'imprimerie

Le nerf de la guerre pour Renaud-Bray : l'informatique

Pierre Théroux

La **Librairie Renaud-Bray** attribue une large part de son succès au virage informatique effectué il y a 20 ans.

« Le nerf de la guerre, c'est ça, dit **Pierre Renaud**, président, en posant la main sur son ordinateur. Nous avons sans doute été l'une des premières librairies au monde à informatiser nos activités. »

Ainsi, en collaboration avec **Progisoft**, Renaud-Bray a procédé au fil des ans à l'automatisation des opérations qui, d'une part, donne accès à une banque de données de plusieurs dizaines de milliers de titres. Le système lui permet également de gérer efficacement les commandes, les stocks et la facturation.

La prochaine étape vise à informatiser la facturation des périodiques, afin notamment de réduire les risques d'erreur des employés à la caisse qui doivent actuellement chercher les prix sur les couvertures.

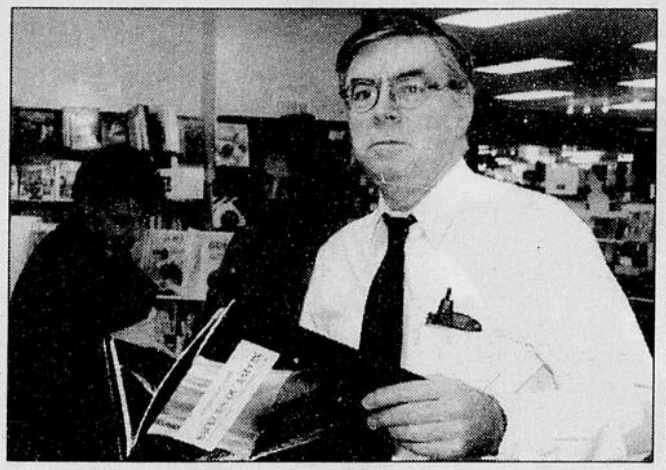


Photo: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Pour Pierre Renaud, l'informatisation des activités de la librairie est un précieux atout.

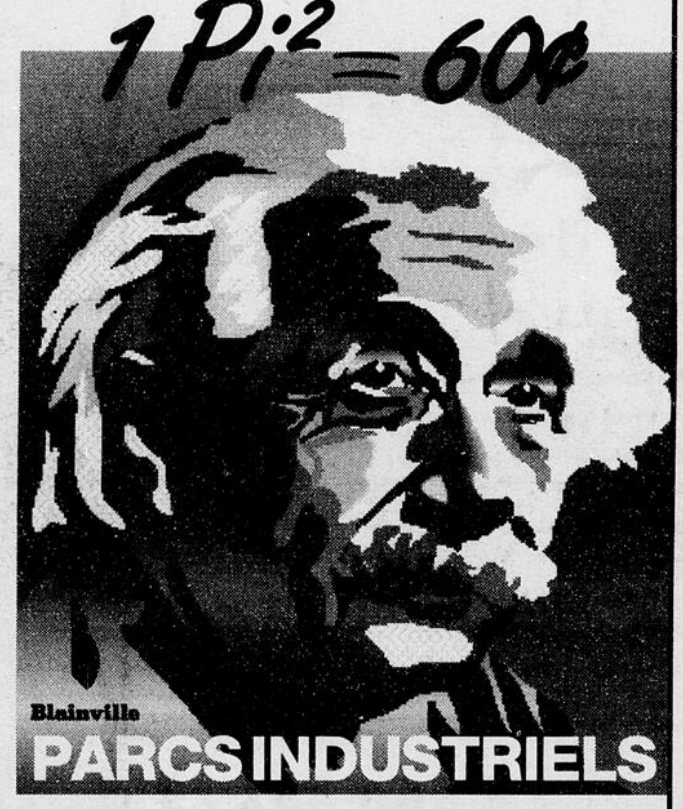
Puis, au cours de 1998, l'entreprise s'est lancée dans l'échange de documents informatisés (EDI), qui « nous a permis de réaliser d'importants gains en matière de productivité », dit M. Renaud.

Par ailleurs, le site Internet de l'entreprise apporte pour l'instant des revenus mensuels modestes d'environ 10 000 $. Ce site, qui présente des nouveautés, des idées-cadeaux et des coups de coeur, a toutefois été revu et corrigé à la mi-décembre avec l'objectif d'obtenir de meilleurs résultats.

Il représenterait également une solution intéressante à l'échec torontois de Renaud-Bray, qui écoule également une partie de ses produits aux États-Unis. ■

Blainville

Même Einstein n'aurait pas fait mieux !

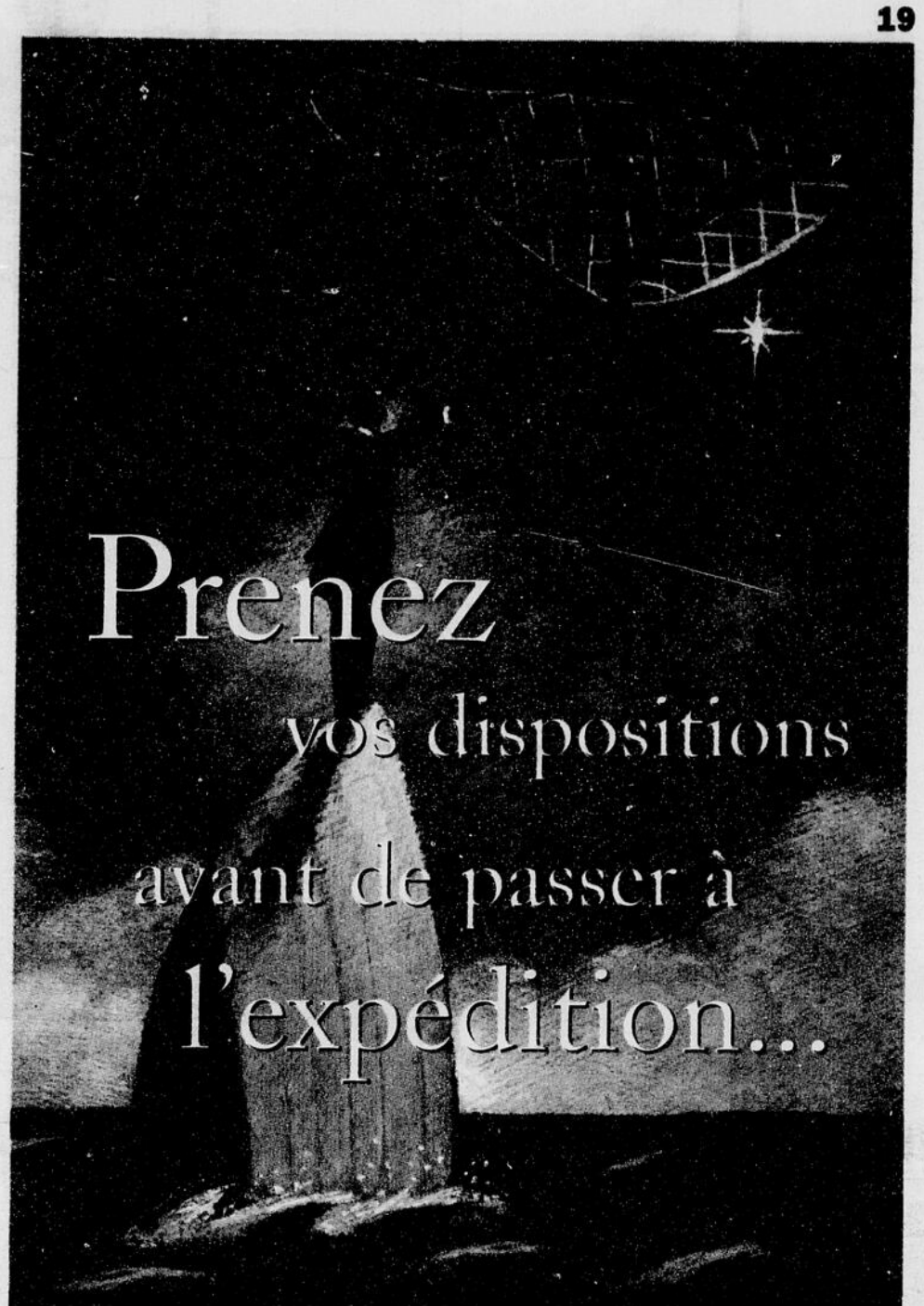


Blainville
PARCS INDUSTRIELS

Venez nous rencontrer pour analyser l'équation plus à fond.
À Blainville, vous n'avez pas que l'avantage du terrain !

DEMANDEZ NOTRE BROCHURE DÈS MAINTENANT
Ville de Blainville, 1001, chemin du Plan-Bouchard, Blainville (Québec) J7C 4N4
Téléphone: (514) **434-5209** • Télécopieur: (514) 434-5229

SODET Société de développement économique Thérèse-De Blainville
33, rue Blainville Ouest, bureau #200, Sainte-Thérèse (Québec) J7E 1X1
Téléphone: (514) **430-6666** • Télécopieur: (514) 430-9652



Qu'il s'agisse de vendre des logiciels en Arabie Saoudite ou d'acheter des composantes d'ordinateur du Japon, vous ne pouvez vous laisser submerger par les détails et les formalités. La variation du taux de change et des taux d'intérêt, une réglementation commerciale qui vous est inconnue et les aléas de la conjoncture sont autant de facteurs qui sont de nature à transformer toute transaction commerciale internationale en une opération risquée.

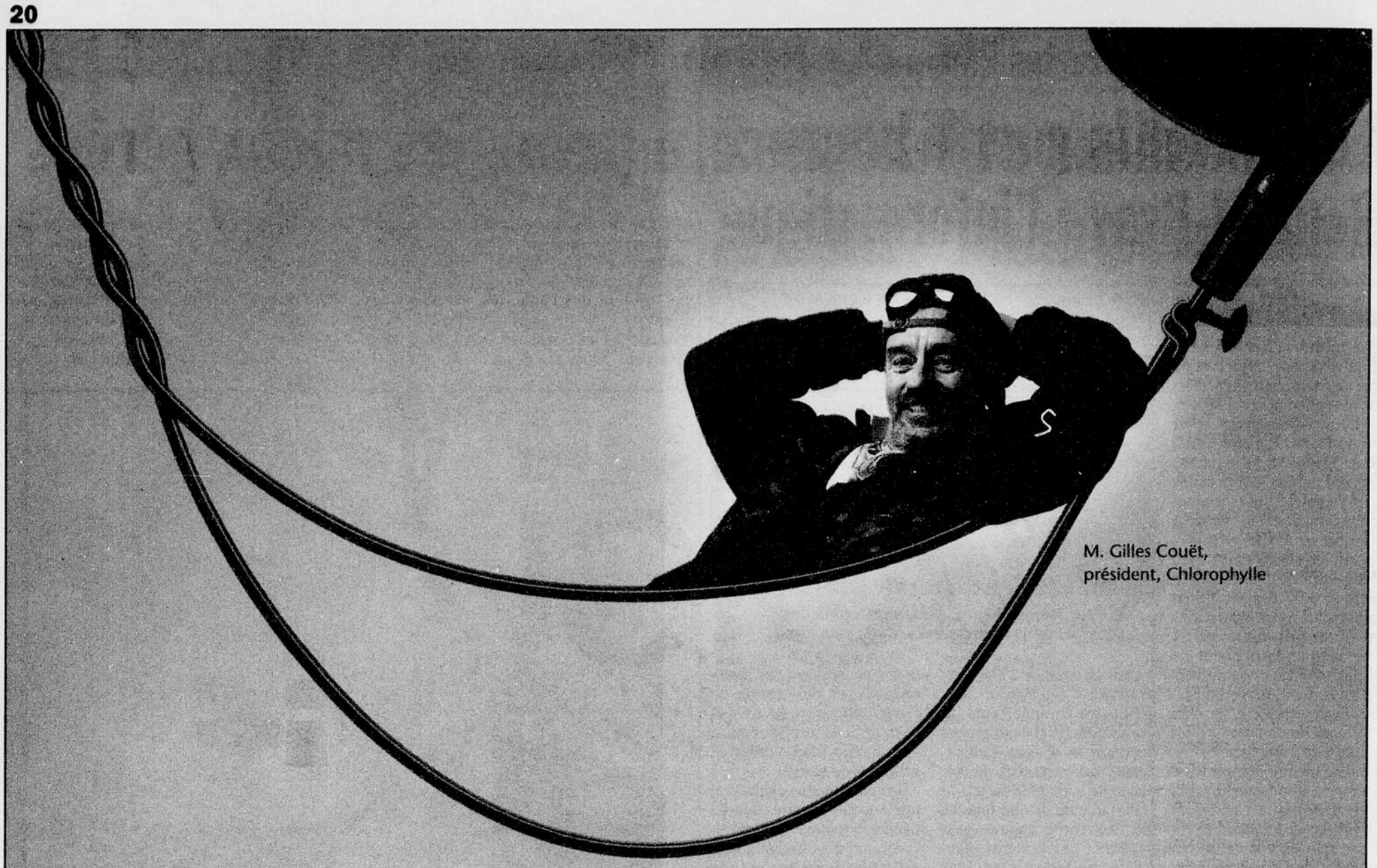
Avant de vous aventurer en terrain inconnu, faites appel aux experts en financement du commerce international de la Banque de Montréal afin de mettre toutes les chances de votre côté. Disposant d'un solide réseau en Amérique du Nord ainsi que de relations d'affaires bien établies dans plus d'une centaine de pays, nous sommes en mesure de faciliter les échanges par-delà les frontières. Nous pouvons vous aider à faire affaire avec d'autres pays.

Forts d'une longue expérience au plan du conseil en financement du commerce international, nous pouvons lever les obstacles et atténuer les risques liés au commerce avec l'étranger. Nous vous offrons une panoplie de services assortis de documents commerciaux en bonne et due forme, lesquels peuvent être expédiés rapidement à vos vis-à-vis au moyen de la technologie de communication la plus récente. Avec l'aide de notre personnel, les exportateurs peuvent se familiariser avec de nouveaux marchés. Par ailleurs, les importateurs s'assurent d'une crédibilité grâce à notre solide reputation.

Pour découvrir comment nous pouvons vous aider, téléphonez-nous à l'un des numéros suivants :

Montréal : (514) 877-2463
(514) 867-7841
(514) 877-8485

Banque de Montreal



M. Gilles Couët,
président, Chlorophylle

Gilles Couët au meilleur de son efficacité.

« Bell Mobilité a aidé à augmenter notre productivité de 50 %. »

« Chlorophylle se spécialise dans les vêtements de plein air pour l'amateur de randonnée jusqu'au grand aventurier. Notre marché s'étend du Québec au Japon. En plus de faire continuellement la navette entre Montréal et notre siège social de Chicoutimi, nous devons assister aux différentes foires commerciales tout en satisfaisant les besoins de nos détaillants dont la majorité se trouve à l'extérieur du Québec. En résumé, les 60 personnes clés de l'entreprise sont en mobilité perpétuelle ! C'est pour ça que, depuis ses débuts, Chlorophylle fait appel au leader de la téléphonie mobile : Bell Mobilité. On a l'assurance d'être vraiment efficaces, car on peut nous joindre facilement en tout temps. La fiabilité du réseau de Bell Mobilité nous permet de dormir sur nos deux oreilles... quand nous en avons le temps, évidemment. »

Parlons affaires

*Quelle que soit la taille de votre entreprise, quel que soit votre marché, nous avons des solutions sur mesure pour répondre à vos besoins et satisfaire vos ambitions. Comme **350*** minutes gratuites pour seulement **35 $** par mois, plus **500** appels entrants avec première minute gratuite. Pour en parler, composez le*

1 888 457-7312

*100 minutes en tout temps. 250 minutes soirs et week-ends.
MD Marque déposée de Bell Canada. Utilisée en vertu d'une licence.

Bell Mobilité
En affaires, il n'y a que des solutions.

Max Meilleur et Fils, encore parmi les mieux gérées

Silvia Galipeau

Léandre Meilleur, président-directeur général de **Max Meilleur et Fils** (387e rang), a de quoi se réjouir. Cette année encore, son entreprise s'est démarquée dans le cadre du prestigieux concours organisé par **Mallette Maheu**, **Arthur Andersen**, la **Banque CIBC**, les **Lignes aériennes Canadien** et le *Financial Post*.

Sur les cinq critères du concours des *50 entreprises privées les mieux gérées au Canada*, la scierie de bois résineux, située à Ferme-Neuve près de Mont-Laurier, excelle. Que ce soit la motivation du personnel, l'utilisation de la technologie, la qualité des produits, le service à la clientèle ou la stratégie d'affaires, rien ne laisse à désirer.

Pourtant, l'industrie du bois a souffert en 1998. Les prix n'ont cessé de chuter. En conséquence, le chiffre d'affaires de l'entreprise et des **Bois Cobodex**, sa filiale qui s'occupe de la mise en marché, n'a presque pas bougé. De 49 M$ en 1997, il est passé à environ 50 M$ en 1998. Il reste que la compagnie a fait preuve d'une gestion et d'un dynamisme exemplaires.

Personnel qualifié

En 1998, c'est surtout le personnel qui a fait la différence. « On a une équipe de direction jeune qui a acquis beaucoup d'expérience, note M. Meilleur. Les cadres sont dynamiques et scolarisés. Ils possèdent tous un diplôme universitaire de l'**Université McGill** ou de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC). »

Chez Max Meilleur et Fils, la formation des employés, au nombre de 90, est capitale. « Depuis 1990, on dépasse les normes de formation obligatoires et on donne des cours à tous les niveaux, à la production, au séchage et au rabotage. Même les gardiens suivent une formation. »

Pour motiver le personnel, l'entreprise offre depuis 1992 des congés sabbatiques. Les jeunes travailleurs peuvent prendre trois mois de congé sans perdre leur ancienneté. M. Meilleur n'a pas peur de perdre ses employés. Au contraire, il préfère leur laisser la chance d'aller voir ailleurs pour qu'ils puissent comparer et... revenir. « On n'a perdu que deux travailleurs sur dix ou douze partis en sabbatique. »

Mis à part le personnel, Max Meilleur se distingue par l'utilisation novatrice de la technologie. « Tout notre équipement est neuf; il n'y a rien qui remonte à plus loin que 1990 », affirme M. Meilleur.

Depuis 1990, l'entreprise a investi plus de 26 M$ pour se moderniser, devenant ainsi un complexe à la fine pointe de la technologie. En 1998, les investissements se chiffrent à 2,5 M$ et devraient atteindre 4,8 M$ en 1999.

Par ailleurs, l'entreprise n'hésite pas à faire appel à différents centres de recherche. Les résultats sont probants. « Les rendements sont supérieurs à ce que l'on espérait. On a poussé les machines au-delà des capacités théoriques. Par exemple, une machine qui, en théorie, se limite à sept billes à la minute, a été accélérée à douze billes-minute. »

Ces bons résultats se reflètent dans le taux de satisfaction des clients : 99,78 % sont satisfaits, soit seulement 0,22 % de réclamations au cours des dernières années. Max Meilleur n'a pas perdu un seul client en deux ans.

« On n'a toujours pas perdu de client. On a même dû refuser des clients américains, car on avait atteint nos quotas », déclare **Sonia Lessard**, adjointe à la direction. ■

Voici du capital actif

CAPITAL CDPQ
Petites entreprises, investissements de moins de un million de dollars
Téléphone : (514) 847-2611

SOFINOV SOCIÉTÉ FINANCIÈRE D'INNOVATION
Entreprises d'innovation technologique
Téléphone : (514) 847-2613

CAPITAL D'AMÉRIQUE CDPQ
Moyennes et grandes entreprises
Téléphone : (514) 847-2612

CAPITAL INTERNATIONAL CDPQ
Réseaux d'affaires, alliances stratégiques
Téléphone : (514) 847-2615

SERVICES FINANCIERS CDPQ
Services financiers et fonds communs de placement
Téléphone : (514) 847-5999

Hypothèques CDPQ inc.
Financements hypothécaires
Téléphone : (514) 842-3261

CAPITAL COMMUNICATIONS CDPQ
Communications et télécommunications
Téléphone : (514) 847-2614

CADIM INC.
Participations immobilières
Téléphone : (514) 841-0870

Accès Capital
réseau régional de la Caisse de dépôt et placement du Québec
Entreprises de toutes les régions du Québec
Téléphone : 1 888 PME-3456

Des questions concernant nos filiales ?
Composez le **(514) 847-2630**
ou consultez notre site Internet **www.lacaisse.com**

CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

Des acteurs clés de l'économie québécoise

Des magasins de détail qui ressemblent à des musées

Les Boiseries Plessis fignolent des présentoirs dignes des plus grands ébénistes

Céline Poissant

Installées dans la région du Centre-du-Québec depuis 1955, **Les Boiseries Plessis** (267e rang) ont tout d'abord oeuvré dans la menuiserie architecturale. Ses artisans, ses réalisations, son équipement ainsi que sa capacité de production ont permis à l'entreprise de se tailler une place enviable dans un marché qui était avant tout québécois.

À la suite du décès du fils du fondateur de l'entreprise en 1993, **John Mackay**, le président actuel, acquiert 51 % des actions et procède à un redressement important des activités. Il partage la propriété de son entreprise avec une coopérative d'employés qui détient 34 % des actions et trois employés clés qui en détiennent 15 %.

« Depuis cinq ans, nous sommes constamment en croissance. Quand j'ai acheté l'entreprise, nous étions 60 employés et nous sommes maintenant 140, indique M. Mackay.

« Depuis deux ans, 80 % de nos produits sont des meubles de magasins de détail, des présentoirs, des meubles périphériques et des éléments décoratifs et architecturaux sur les murs. Nous prévoyons agrandir nos installations au printemps prochain. »

Le président assure qu'il ne s'agit pas là d'une diversification de marché mais plutôt d'une concentration des activités dans un domaine. En se concentrant ainsi, il a fermé plusieurs autres marchés. Il est toutefois convaincu que cette décision fut la bonne, bien que son chiffre d'affaires ne soit pas monté en flèche.

« Il y a deux ans, on a terminé avec 10 M$, l'an dernier avec 12 M$, et cette année on compte atteindre 13,5 M$. On a connu une croissance certaine, mais elle fut accompagnée de la perte de clients traditionnels que nous avons délaissés. Ne dit-on pas que choisir, c'est quitter ? »

Donc, autrefois ébénisterie générale, l'entreprise Les Boiseries Plessis est devenue une ébénisterie de luxe servant magasins de détail, restaurants et hôtels. Ce qui ne signifie pas que l'entreprise refuse de travailler dans d'autres secteurs.

Les clients des Boiseries Plessis sont dans le domaine de la vente, surtout celle de vêtements.

« Nous complétons actuellement des travaux à l'ambassade des États-Unis à Ottawa, nous avons monté le *Casino de Hull* en deux mois et demi et nous venons de terminer l'aménagement du *New England Aquarium* de Boston. Nous considérons que, sur le plan architectural, les meubles et présentoirs que nous fabriquons s'apparentent beaucoup à ceux des musées. »

Des clients de marque

Les **Eaton**, **Holt Renfrew**, **La Baie**, **Polo** ont tous en commun quelque chose. Leur marchandise est étalée sur des meubles fabriqués par cette PME de Plessisville.

« Nous avons produit les éléments décoratifs pour les trois magasins *Les Ailes de la Mode*. Ce fut un défi intéressant à relever pour nous car le propriétaire voulait concevoir le magasin comme les différentes pièces d'une maison. Nous avons réussi. »

Les clients des Boiseries Plessis sont dans le domaine de la vente, surtout celle de vêtements. Ce ne sont pas des constructeurs. Leur plus grand stress est d'ouvrir une boutique ou un magasin à temps. « En nous confiant le travail d'aménagement, ils ont l'esprit tranquille. Ils peuvent nous joindre 24 heures par jour. Cela est extrêmement apprécié et sert à créer un lien d'intimité avec le client. Une fois la confiance gagnée, le client revient », poursuit M. Mackay.

Deuxième coup de barre

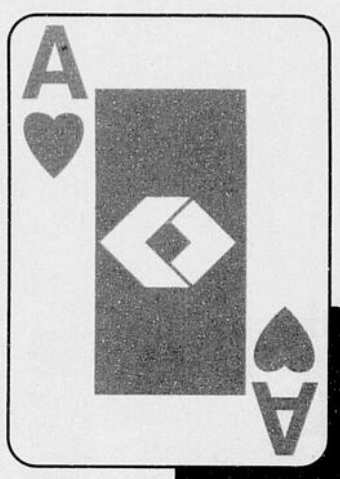
Ce qui a démarqué l'entreprise depuis l'arrivée du nouveau propriétaire est le saut qu'elle a fait dans l'automatisation. De nombreuses machines informatisées ou commandées par ordinateur font maintenant partie du décor de l'atelier.

« Aujourd'hui, nous travaillons essentiellement avec le dessin, la conception et la fabrication assistés par ordinateur. Nous transmettons nos dessins par Internet dans la mesure du possible. Ce qui était auparavant une entreprise d'artisans travaillant de leurs mains est devenue une entreprise de haute technologie. » C'est sur le marché américain que l'entreprise veut se déployer. Avec des bureaux à Boston, un agent à Miami et à Las Vegas, elle veut décrocher des contrats complexes et de large envergure. Vingt-cinq pour cent de son chiffre d'affaires provient déjà des États-Unis. Elle s'est qualifiée comme fournisseur de **Macy's** depuis un an. Mais la concurrence est forte et, pour le moment, le huard ne fait que combler l'écart entre les taux de salaire ici et là-bas. « Les fluctuations du dollar nous font peur. C'est pourquoi nous misons sur notre concept d'intimité avec le client pour gagner les marchés. Le point sur lequel nous insistons est le suivant : même si on est à Plessisville, on veut que les gens de Boston, de New York et de Toronto nous considèrent dans la ville voisine. Pour cela, on se déplace très vite. » ■

En affaires, on dit que le temps, c'est de l'argent! Pour gagner du temps, il faut maximiser ses ressources et concentrer ses énergies sur sa spécialité, son produit, son service. Pour y arriver, il faut s'associer à des partenaires de qualité. **Voilà pourquoi, côté matériel roulant, je fais appel aux «AS» de la location de camions à court et à long terme depuis 25 ans. Chez Brossard, j'ai le choix entre plus de 3 000 unités** (tracteurs avec ou sans couchette, semi-remorques 48' et 53', camions porteurs 22' à 26', fourgons 17', pick-ups, etc.) ; tout, vraiment tout pour répondre à mes besoins... et à ceux de mes clients! Et côté réparations et entretien, je n'ai aucun souci à me faire car **Brossard s'occupe de tout. Avec son concept d'entretien total «Roues libres»**, je pars gagnant, 24 heures par jour, 7 jours par semaine, partout en Amérique du Nord. Après 25 ans de service de qualité, je comprends pourquoi c'est le plus important locateur de camions au Québec.

Bonne fête, Brossard!

-Steve Sanssouci



Je loue l'«AS» de la location avec entretien depuis 25 ans.



Brossard
Location de camions

ISO 9001 CERTIFIÉ

025 ANS

[514] 367 • 1343
ou 1 800 361 • 9720
www.locationbrossard.qc.ca
info@locationbrossard.qc.ca



Toujours une question de service!

GROUPE cegitys INC.

LEADER DANS LE DOMAINE
DES SERVICES-CONSEILS
EN GESTION DE LA TECHNOLOGIE
ET DE L'INFORMATION

1450, City Councillors, bureau 500
Montréal (Québec) H3A 2E6
Téléphone: (514) 284-2821 • Télécopieur: (514) 284-2921
info@cegitys.com • www.cegitys.com

Orléans renverse la vapeur : le nombre de passagers est à la hausse

Nicolas Milette

Lorsqu'ils ont acheté le transporteur **Voyageur** en 1990, **Sylvain Langis** et **Jacques Gauthier** savaient qu'ils avaient du chemin à parcourir avant de rentabiliser l'entreprise.

« Voyageur était mal gérée et perdait de l'argent. La récession frappait de plein fouet et la concurrence de l'automobile et du rail grugeait de plus en plus les parts de marché du transport interurbain de passagers par autocars », rappelle M. Langis, copropriétaire du **Groupe Orléans Express** (97e rang).

La nouvelle direction a progressivement investi dans le renouvellement du parc de véhicules, qui compte aujourd'hui plus de 80 autocars. « L'âge moyen de nos véhicules se situe à moins de deux ans, ce qui nous classe parmi les premiers à ce chapitre dans notre industrie.

« On voulait chasser l'image négative des vieux autocars inconfortables, qui sentent mauvais et qui arrivent en retard à leur destination. On avait une bonne côte à remonter. »

Les autocars sont aujourd'hui plus spacieux et dotés d'installations qui permettent de travailler confortablement. Par ailleurs, les Autocars Orléans ont rénové le terminus de Montréal et viennent d'en inaugurer un tout nouveau à Sainte-Foy.

Après avoir chuté à 900 000 passagers au milieu des années 1990, le nombre de passagers transportés par l'entreprise a dépassé le million en 1998. Les **Autocars Orléans** ont enregistré des revenus de 33 M$, dont 25 M$ provenant uniquement de la filiale de transport interurbain de passagers du Groupe Orléans Express, soit 75 % des revenus totaux de l'entreprise.

Orléans Express se classe au deuxième rang au Canada - la société américaine **Greyhound** occupe le premier rang - pour ce qui est du transport interurbain de passagers.

La firme Autocars Orléans est active dans des secteurs complémentaires tels que le transport de colis à bord des autocars, la gestion des terminus, l'entretien des autocars de l'entreprise — en plus de l'entretien des véhicules d'autres compagnies transitant par le Québec — et, enfin, le transport nolisé et touristique.

Diversification

En 1998, les Autocars Orléans ont acquis **Dupont Transport**, fondée en 1936. Cette entreprise est active dans la région de Québec et se spécialise notamment dans le transport nolisé de passagers et les voyages touristiques.

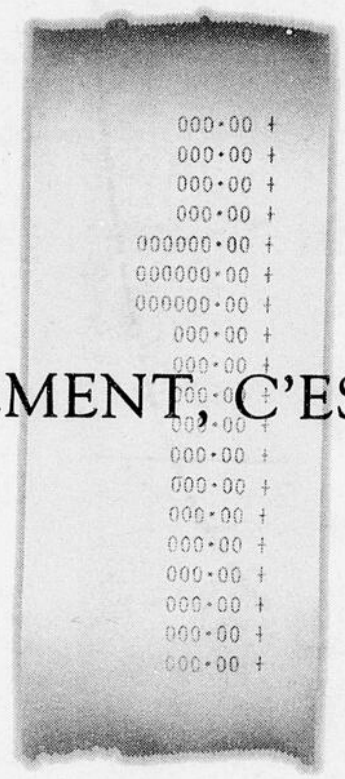
« Cette acquisition vient ajouter 2,5 M$ de revenus à notre chiffre d'affaires total de 33 M$ en 1998. Dupont Transport nous apporte surtout une solide expertise dans le secteur du transport récréotouristique, un domaine en pleine expansion », dit M. Langis.

Dupont est un spécialiste des visites guidées de la Vieille Capitale ou des excursions vers Charlevoix, Tadoussac et le casino de Pointe-au-Pic.

La firme Autocars Orléans suit de près le projet de privatisation de **Via Rail**. Prudent, M. Langis dit examiner avec son partenaire, M. Gauthier, la possibilité d'acquérir éventuellement des tronçons ferroviaires pour le transport de passagers et de colis.

« Pour l'instant, le projet de privatisation de Via Rail demeure aux phases exploratoires. Je peux simplement dire que nous sommes intéressés à toute acquisition qui pourrait créer de nouvelles synergies avec nos autres activités. Il faudra que les conditions et le prix d'achat soient intéressants. » ■

IL VOUS SERA DIFFICILE DE CALCULER LA RENTABILITÉ DE CE PROGRAMME DESTINÉ AUX EMPLOYÉS.



PREMIÈREMENT, C'EST GRATUIT.

Le Plan d'épargne collectif Vision d'Avenir®* est peut-être l'un des meilleurs avantages que vous pouvez offrir à vos employés. Et c'est certainement le moins cher. De plus, nous veillons à tout. Chacun y trouve son compte. Vision d'Avenir est un programme visant à aider vos employés à cotiser régulièrement à un régime d'épargne, enregistré ou non.



Un spécialiste des placements TD peut assister vos employés pour que le plan corresponde à leurs besoins et à leurs objectifs de placement. Nous nous chargerons de tout, des conseils à l'administration, sans qu'il ne vous en coûte un sou. Grâce à ce programme, les employés peuvent envisager l'avenir dans une perspective favorable.

Ce sont les employés que recherche tout employeur.

Pour en savoir plus, composez le
1 800 363-1167

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE® TD

Pour faire de vous un investisseur prospère®

*La Gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte et Vision d'Avenir sont offerts par Gestion de Placements TD Inc. (« GPTD »), filiale en propriété exclusive de la Banque TD. **Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par la Banque TD.** ® Marque de commerce de la Banque TD. GPTD est un usager inscrit.

Dumoulin Électronique compte doubler le nombre de ses magasins

La faillite d'Aventure Électronique ouvre la voie aux concurrents

Nicolas Milette

Le **Groupe Dumoulin Électronique** (137e rang) compte faire passer le nombre des magasins lui appartenant en propre de 10 à 20 au cours des prochains mois, affirme **Jean-Guy Dumoulin**, président.

« La faillite d'**Aventure Électronique** représente l'occasion de mettre la main sur des magasins dont la taille et la localisation commerciale complètent notre réseau actuel de boutiques. »

Pour l'instant, l'entreprise compte une dizaine de magasins lui appartenant en propre et près de 25 commerces franchisés. Tous ces établissements sont concentrés dans la grande région de Montréal. En 1998, les 10 magasins appartenant en propre à Dumoulin ont réalisé des revenus équivalant à ceux des 25 commerces franchisés, soit environ 45 M$. Les ventes totales de l'année ont dépassé 90 M$.

« Les magasins nous appartenant en propre sont plus grands et comptent plus d'employés. Ils se trouvent en périphérie du centre-ville de Montréal et dans les banlieues. Notre stratégie est d'attaquer progressivement le coeur de la ville. La faillite d'Aventure ainsi que l'acquisition d'autres boutiques va nous permettre de le faire. »

Croissance soutenue

L'entreprise a été fondée en 1952 par le père de Jean-Guy Dumoulin. « Au départ, c'était essentiellement un atelier de réparation de téléviseurs et de radios. En 1967, mon père s'est mis à vendre des télévisions en couleurs. »

Dumoulin a entrepris son envol en 1983. Jean-Guy Dumoulin ainsi que son frère **Gérald** et leur beau-frère **Richard** ont acheté l'entreprise familiale.

« J'ai passé 15 ans de ma vie à titre de représentant chez **Zenith**, de 1968 à 1983. Je connaissais le marché, je savais que nous pouvions faire mieux que la concurrence. Notre principal objectif était d'ouvrir de nouvelles boutiques.

« Pour ça, on devait faire croître nos ventes. On a massivement investi dans la publicité et ça a très bien fonctionné. La première année, en 1983, nos ventes ont atteint 1 M$; sept plus tard, nos revenus dépassaient 12 M$!

« Pendant que certains de nos concurrents faisaient faillite ou enregistraient des pertes importantes, les ventes des magasins nous appartenant en propre sont passées de 1 M$ à 45 M$, de 1983 à 1998. »

Bon positionnement

M. Dumoulin attribue cette croissance soutenue des ventes et la santé financière de son entreprise au positionnement commercial adopté, dès le départ, par l'équipe de direction.

« On a toujours misé sur la qualité du service et non sur la quantité de boîtes vendues. Dès 1983, Dumoulin a été l'une des premières boutiques a offrir des appareils informatiques, des téléviseurs et des radios sous le même toit.

« Au début des année 1990, on a pensé, nous aussi, à ouvrir des mégaboutiques comme celles de certains de nos concurrents. On a vite réalisé que ce n'était pas pour nous. »

Il rappelle que l'achat d'un caméscope, d'un ordinateur ou d'une chaîne stéréo haut de gamme nécessite les conseils d'un spécialiste. « Le prix ou la variété des appareils ne sont plus de puissants facteurs de différenciation. Le service l'est de plus en plus. » Le centre de service technique de Dumoulin compte d'ailleurs 25 employés, dont 15 techniciens à temps plein.

Au fil des ans, les marges bénéficiaires ont chuté alors que l'offre de produits n'a cessé d'augmenter. « La télévision que le consommateur payait 1 000 $ il y a 10 ans se vend aujourd'hui 400 $ », fait observer M. Dumoulin.

Contexte difficile

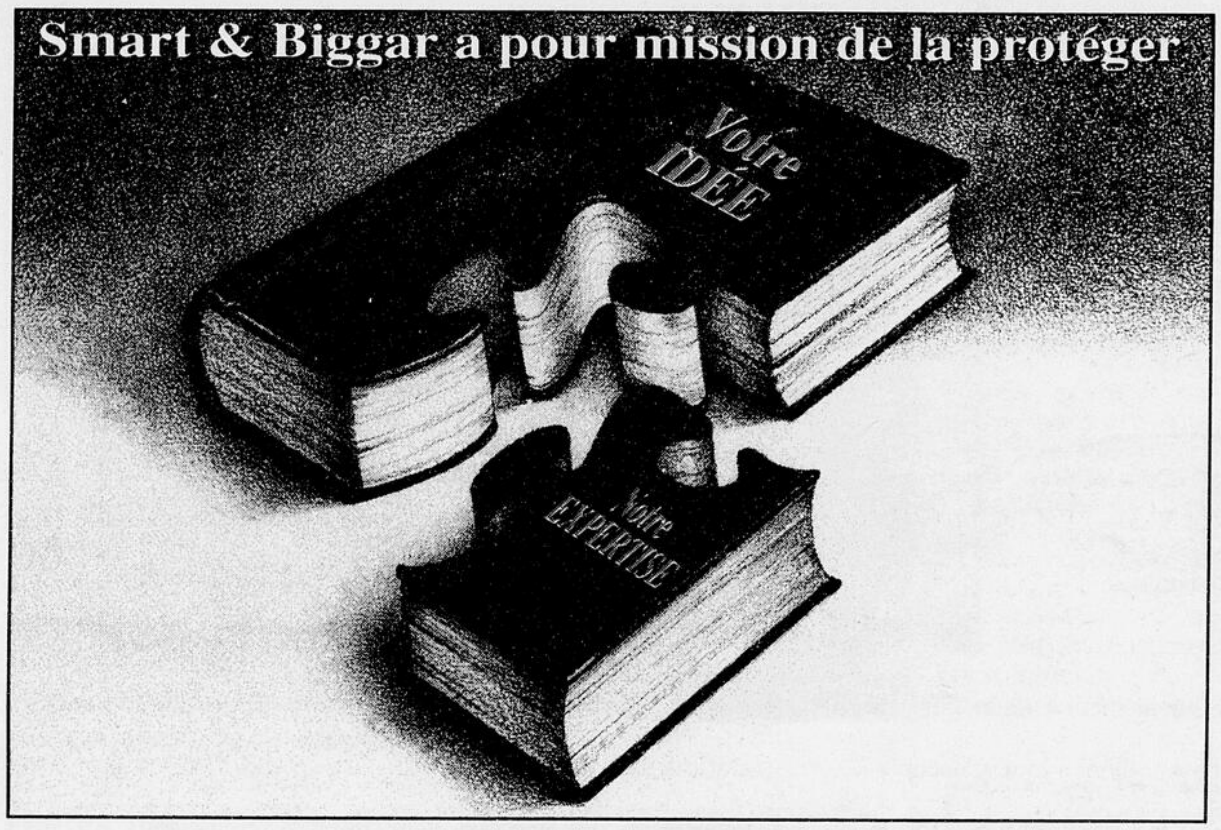
La situation est difficile pas seulement pour les détaillants mais aussi pour les fabricants. La multinationale **Sony** a fermé son entrepôt et son centre de service de Saint-Laurent.

« Bientôt, les grands fabricants auront complètement quitté le Québec et expédieront leur matériel à partir de mégacentres situés à Chicago ou en banlieue de New York », croit M. Dumoulin.

La venue du commerce électronique n'effraie pas M. Dumoulin. Au contraire, il s'agit plutôt d'une occasion de faire progresser les ventes de son entreprise.

« On a déjà notre site Internet et on suit l'évolution du commerce électronique de près. Internet se prête à la vente de produits moins sophistiqués ou de produits ayant des caractérises uniformes. « Les gens préfèrent toutefois prendre dans leurs mains et essayer un caméscope de 2 000 $ avant de l'acheter. » ■

Le point de départ, c'est **votre idée.**
Elle est **géniale.**
Sa **réalisation** est longue,
la **mise en marché** encore plus.



Vous avez maintenant l'assurance qu'elle restera unique.

Depuis une centaine d'années, **SMART & BIGGAR*** s'est donné comme mission de protéger et de défendre les idées originales de l'entreprise locale et étrangère.

Qu'il s'agisse de l'obtention d'un brevet d'invention, d'une marque de commerce, d'un dessin industriel, d'un droit d'auteur, de la protection d'un secret de fabrique, d'un litige ou des aspects contractuels reliés à l'une ou l'autre de ces matières, ses quelques 50 avocats et agents de brevets pratiquant dans l'un ou l'autre de ses bureaux de Montréal, Ottawa, Toronto et Vancouver, ont la formation et l'expérience requises pour vous conseiller, notamment dans les domaines suivants:

- le génie mécanique
- l'électricité et l'électronique
- l'informatique
- la chimie et la biochimie
- la biotechnologie
- la métallurgie

SMART & BIGGAR se veut votre partenaire dans la protection de vos idées.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec nous au (514) 954-1500.

SMART & BIGGAR
Nous protégeons vos idées originales...

* En partenariat avec Fetherstonhaugh & Cie

NYK LINE
NIPPON YUSEN KAISHA

SERVICES ULTRA-RAPIDES DE CONTENEURS

Reliant le Canada aux pays du Pacifique: le Japon, la Chine, la Corée, Taiwan, la Thailande, l'Asie du Sud et l'Australie ainsi qu'à l'Inde et l'Europe

☐ **AEX (Asia East Coast Express)** – de Halifax via le Canal de Suez à Jeddah (13 jours); Colombo (20 jours); Singapour (24 jours).
☐ **PAX Asia (Pacific Atlantic Express)** – de Halifax via le Canal du Panama vers Yokohama (30 jours); Kobe (31 jours); Kaohsiung (35 jours); Hong Kong (37 jours).
☐ **PAX Europe (Pacific Atlantic Express)** – de Halifax à Anvers (6 jours); Thamesport, Royaume-uni (8 jours); Bremerhaven (9 jours); Rotterdam (11 jours); et retour à Halifax.
☐ **FEX (Far East Express)** de Vancouver à Tokyo (11 jours); Nagoya (12 jours); Kobe (13 jours); Hong Kong (17 jours).
☐ **PNX (Pacific Northwest Express)** – de Vancouver à Kaohsiung (15 jours); Hong Kong (16 jours); Laem Chabang, Thailande (19 jours); Singapour (22 jours).

Chaque semaine: 3 départs de Halifax, 2 de Vancouver

Agent – Général pour l'est du Canada
NYK LINE (CANADA) INC.
Appelez sans frais au 1-800 NYK LINE
Site web www.na.nykline.com

TORONTO (S-s.) Tél. : (416) 366-6955 Fax : (416) 366-1709

MONTREAL	HALIFAX	VANCOUVER a/s de Greer
Tél.: (514) 874-0131	Tél. :(902) 453-3936	Tél. :(604) 891-7447
Fax : (514) 874-0127	Fax :(902) 453-5145	Fax :(604) 891-7466

Nos bureaux à Montréal sont au 800 ouest, boul. René-Lévesque (suite 2740) au coeur du quartier des affaires, avec accès direct à la gare centrale, au métro et au réseau souterrain.

Techmire : une compagnie où l'on travaille en équipe

Silvia Galipeau

Techmire (360e rang) revient de loin. Après avoir subi des pertes importantes en 1996 et 1997, la compagnie affiche pour 1998 les meilleurs résultats de son histoire : un chiffre d'affaires de 16,5 M$. Le secret de ce revirement : la participation du personnel.

En août 1996, la compagnie d'Anjou faisait face à un gros défi. Elle devait réduire ses coûts de 1 M$. « On n'avait pas un système de gestion de projets comme on en a maintenant un », dit **Steven Yaffe**, président du conseil et chef de la direction.

La compagnie doit alors faire preuve de créativité : elle fait appel à ses employés. Pour **Steven May**, président et chef de l'exploitation, « quand on a un problème, il faut rencontrer ses employés : c'est eux qui connaissent *la job* ».

Au total, les employés ont proposé 70 projets de réduction de coûts et d'amélioration de la production. Par exemple, ils ont suggéré de laver eux-mêmes leurs uniformes. La compagnie a fait des économies de 15 000 $ par année. Autre idée lancée : acheter des ordinateurs moins chers.

La compagnie a quand même dû couper sept postes. Elle compte aujourd'hui environ 90 employés, en incluant sa filiale **TCM Précision**.

Depuis, le travail d'équipe se poursuit. La collaboration se fait à tous les niveaux : aux achats, à la comptabilité, avec les clients. Les employés sont encouragés à s'exprimer et à proposer des idées. « C'est la même philosophie dans toute la compagnie, dit M. May. Dès qu'il y a un problème, on fait une réunion à laquelle participent les divers services. Un problème n'est pas vu comme un problème, mais comme une occasion. »

Sur le plancher, les plus jeunes employés sont jumelés avec les plus anciens. « On a marié les jeunes avec des personnes d'expérience. Les jeunes sont entourés de gens qui ont 20 ans de métier. Ils sont guidés », explique **Christian Lavoie**, directeur de la production.

Société novatrice

Pour M. Yaffe, la compagnie dans son ensemble est un exemple de créativité. Il se compare à **Apple** dans le marché de l'informatique. « On n'est pas comme notre concurrence. La concurrence, elle, est conventionnelle. »

Techmire, qui se spécialise dans la conception et la fabrication de petites machines de précision pour le moulage sous pression, n'est pas comme les autres compagnies du marché. Les moulages sous pression conventionnels n'ont qu'un segment de moule. Ici, il y en a quatre. Au lieu d'un seul mouvement, les machines en font quatre. Les moules sont plus petits, nécessitent moins de temps de construction, procurent une meilleure productivité.

« C'est plus efficace, plus rapide, plus précis, assure M. Yaffe. Avec les machines conventionnelles, chaque cycle de production prend de 20 à 30 secondes pour faire quatre morceaux. Nous, on prend huit secondes. »

Mais pour se vendre, la compagnie doit convaincre ses clients et gagner leur confiance. Comme Apple, Techmire doit se battre pour gagner des parts de marché.

Mais la compagnie est maintenant bien lancée. Après deux années difficiles, 1998 marque un tournant. Techmire connaît sept trimestres consécutifs de bonne rentabilité. La compagnie affiche les meilleurs chiffres depuis sa fondation en 1973.

En 1998, le point mort a baissé de 36 %. La marge bénéficiaire brute est passée de 19,6 % en 1997 à 25,6 % en 1998. Le bénéfice net s'établit à 820 954 $, comparativement à une perte nette de 1,15 M$ en 1997. ■



À la Banque de développement du Canada, nous le savons bien. Nous savons aussi comment aider votre PME à se développer, ici comme ailleurs. Nous offrons un service de consultation individuelle pour vous aider à gérer votre croissance. Nous offrons aussi du financement non conventionnel adapté à vos besoins particuliers. Alors, avant de partir à la conquête du monde, passez-nous un coup de fil ou venez nous voir. Nous comptons plus de 80 succursales au pays.

1 888 INFO-BDC / www.bdc.ca

Banque de développement du Canada

NOUS FAISONS BANQUE À PART^MC

BDC

Lise Watier tente une percée européenne avec *Neige*

Nicolas Milette

Lise Watier Cosmétiques (360e rang) s'est associée à la chaîne **Sephora** pour distribuer son parfum *Neige* en Europe.

Comptant 58 boutiques en France, Sephora est l'une des plus importantes chaînes de magasins spécialisés dans la vente de parfums, de maquillage et de produits de soins pour la peau.

« Sephora jouit d'une très grande crédibilité en Europe, notamment en raison de la localisation commerciale de ses boutiques et de la mise en marché dynamique des produits », dit **Daphné Mollot**, vice-présidente marketing-R & D de Lise Watier Cosmétiques.

Cette entente exclusive avec Sephora est le premier jalon d'une stratégie de commercialisation internationale. La firme montréalaise a choisi son produit vedette, le parfum *Neige* pour femmes, pour tenter cette percée européenne.

Depuis son lancement, en 1993, *Neige* occupe le titre de meilleur vendeur québécois de parfums pour femmes. « Il s'agit d'un succès assez inusité. Il est très rare qu'un parfum se maintienne aussi longtemps au sommet des ventes », précise Mme Mollot.

Ce n'est pas sans raison que Lise Watier mise sur *Neige* pour percer le marché européen. À cette occasion, la maison Watier compte rafraîchir l'allure du flacon et l'emballage du parfum. « Nos clientes québécoises auront droit à un tout nouveau flacon, le même qui sera distribué en France. »



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Daphné Mollot : « Lise Watier a toujours voulu offrir un produit de grande qualité à un prix inférieur aux autres grandes marques. »**

Essor exceptionnel

Le lancement du parfum *Neige* s'est avéré une véritable bénédiction pour l'entreprise. « Nous étions au début des années 1990, en pleine récession, et notre entrepôt de l'île des Soeurs venait de passer au feu », explique Mme Mollot.

Le succès fut instantané, tellement que l'entreprise, encore fragile, n'arrivait pas à répondre à la demande. Il a fallu quatre mois pour rétablir un niveau normal des stocks.

C'est **Lise Watier** elle-même qui a lancé l'idée de créer un parfum pour femmes appelé *Neige*. L'équipe de direction et de développement de produits a pris plus de trois ans à mettre ce parfum au point. Jusqu'à la dernière minute, le nom *Neige* ne faisait pas l'unanimité.

« Des membres de l'équipe ont émis certaines réserves quant à l'utilisation du nom et du concept *Neige*, craignant une association à l'hiver aride et à l'incontournable *slush*. Nous avons toutefois réussi à créer une image de douceur, de pureté et même de chaleur comparable au lendemain d'une tempête de neige. »

Le lancement du *Neige* a bouleversé la ventilation des ventes de Lise Watier. Avant *Neige*, les ventes de produits de maquillage représentaient 70 % des revenus de l'entreprise; les parfums, 15 %; et les produits de soins pour la peau, 15 % aussi. Aujourd'hui, les ventes de parfums représentent 50 % du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Lise Watier a ensuite mis au point un parfum *Neige* pour hommes. À l'automne 1998, elle lançait *Première Neige*, un parfum pour enfants.

Neige pour hommes connaît lui aussi un vif succès. Alors que la moyenne dans l'industrie pour une version *homme* d'un parfum de femmes est de 20 %, *Neige* pour hommes atteint 23 %. Mme Mollot explique toutefois que 70 % des parfums pour hommes sont achetés par des femmes, surtout lorsque les hommes ont plus de 40 ans.

Développement de produits

Lise Watier se concentre de plus en plus sur le développement et la mise en marché de nouveaux produits. L'entreprise a d'ailleurs vendu, sous forme de franchises, ses instituts de beauté de la rue Laurier, à Outremont, et de la Grande-Allée, à Québec, au **Groupe Saint-Laurent**, spécialisé dans la gestion de salons de coiffure et d'instituts de beauté.

L'entreprise emploie environ 80 personnes, toutes regroupées au siège social de Montréal.

« Les idées viennent de tous les membres de l'équipe. Généralement, ça peut nous prendre une bonne année avant de lancer un nouveau produit relativement simple. Dans le cas d'un parfum comme *Neige*, ça peut aller jusqu'à trois ans. »

Les articles sont principalement produits ou assemblés à Montréal. L'entreprise fait toutefois appel aux services de sous-traitants.■

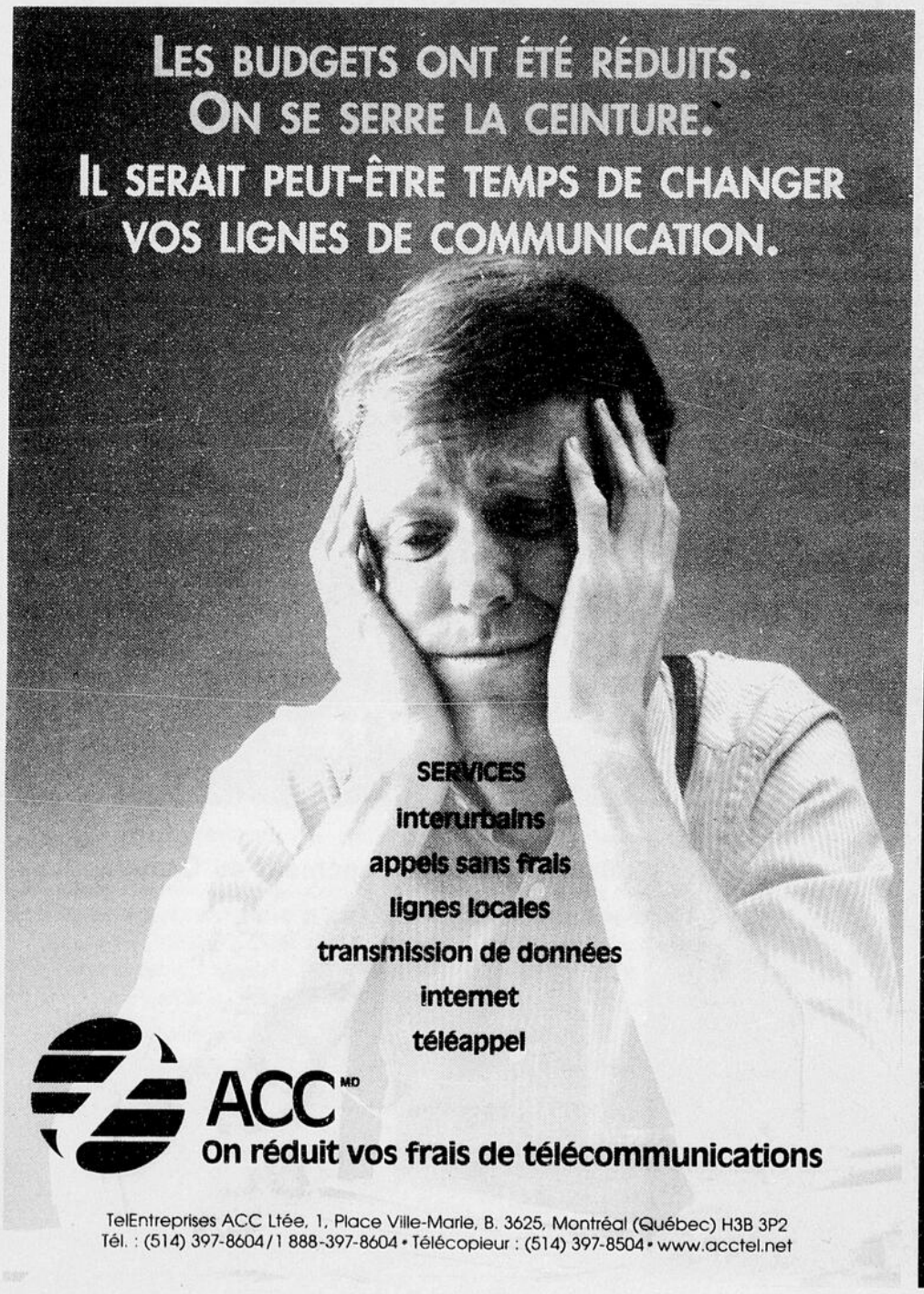
Jacques Davis Lefaivre
SENC, comptables agréés

Expertise comptable
Fiscalité
Planification fiscale et successorale
Conseils en gestion financière

correspondant international
Mazars & Guerard

1080, Côte du Beaver Hall, bureau 1900
Montréal (Québec) H2Z 1S8
affiliés : Joliette, Saint-Rémi

téléphone : (514) 878-2600
télécopieur : (514) 866-6860
jdlass@login.net



CLD VAUDREUIL-SOULANGES
Centre local de développement

Partenaire efficace au démarrage d'entreprises

VAUDREUIL-SOULANGES
L'ABOUTISSEMENT DE VOS RECHERCHES

- Située à l'ouest de Montréal - 30 minutes du centre-ville
- À la frontière des États-Unis et de l'Ontario
- Bâtisses et terrains industriels disponibles à prix compétitifs
- Taux de taxes parmi les plus bas dans la région de Montréal
- Soutien technique au démarrage d'entreprises créatrices d'emplois et aide au financement :
  - fonds de capital de risque (SOLIDE) prêt non garanti
  - fonds local d'investissement (FLI)

INFORMATION
CLD Vaudreuil-Soulanges
520-B, avenue Saint-Charles, bureau 210
Vaudreuil-Dorion (Québec) J7V 7N2
Téléphone: (450) 424-2262 Télécopieur: (450) 424-1901
Courriel : info@cldvs.com Site Web : www.cldvs.com

Guzzo et la Caisse de dépôt : une relation fructueuse

Nicolas Milette

Les **Cinémas Guzzo** (7e rang) misent sur le bras immobilier de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** pour accroître leur présence au Québec et développer les marchés extérieurs.

C'est ce qu'affirme **Vincenzo Guzzo**, vice-président des Cinémas Guzzo, la plus importante chaîne de cinémas indépendants au Québec.

Avec huit complexes et 80 salles, Guzzo occupe une place de choix dans l'univers cinématographique québécois. L'entreprise enregistre des revenus de plus de 15 M$ et emploie près de 300 personnes, principalement des travailleurs occasionnels.

« Au fil des ans, nous avons développé une très bonne relation d'affaires avec **Ivanhoé** et la **SITQ**, deux filiales immobilières de la Caisse de dépôt. »

Priorité aux centres commerciaux

Les cinémas de la famille Guzzo se trouvent principalement en banlieue de Montréal, notamment dans plusieurs centres commerciaux appartenant à Ivanhoé et à la SITQ. M. Guzzo ne tarit pas d'éloges à l'endroit des gestionnaires de la SITQ et d'Ivanhoé. « Ce sont des gestionnaires brillants, qui savent prendre des risques et qui n'étouffent pas indûment leurs locataires. » La Caisse n'est ni actionnaire, ni créancier des Cinémas Guzzo. « Pour l'instant, nous avons simplement une relation d'affaires et c'est parfait comme ça ! Il n'est toutefois pas exclu que l'on fasse appel à la Caisse, plus tard, pour financer notre croissance. »

Actuellement concentrés au Québec, les Cinémas Guzzo prévoient prendre racine ailleurs au Canada, notamment en Ontario et dans l'Ouest canadien.

Bataille de titans

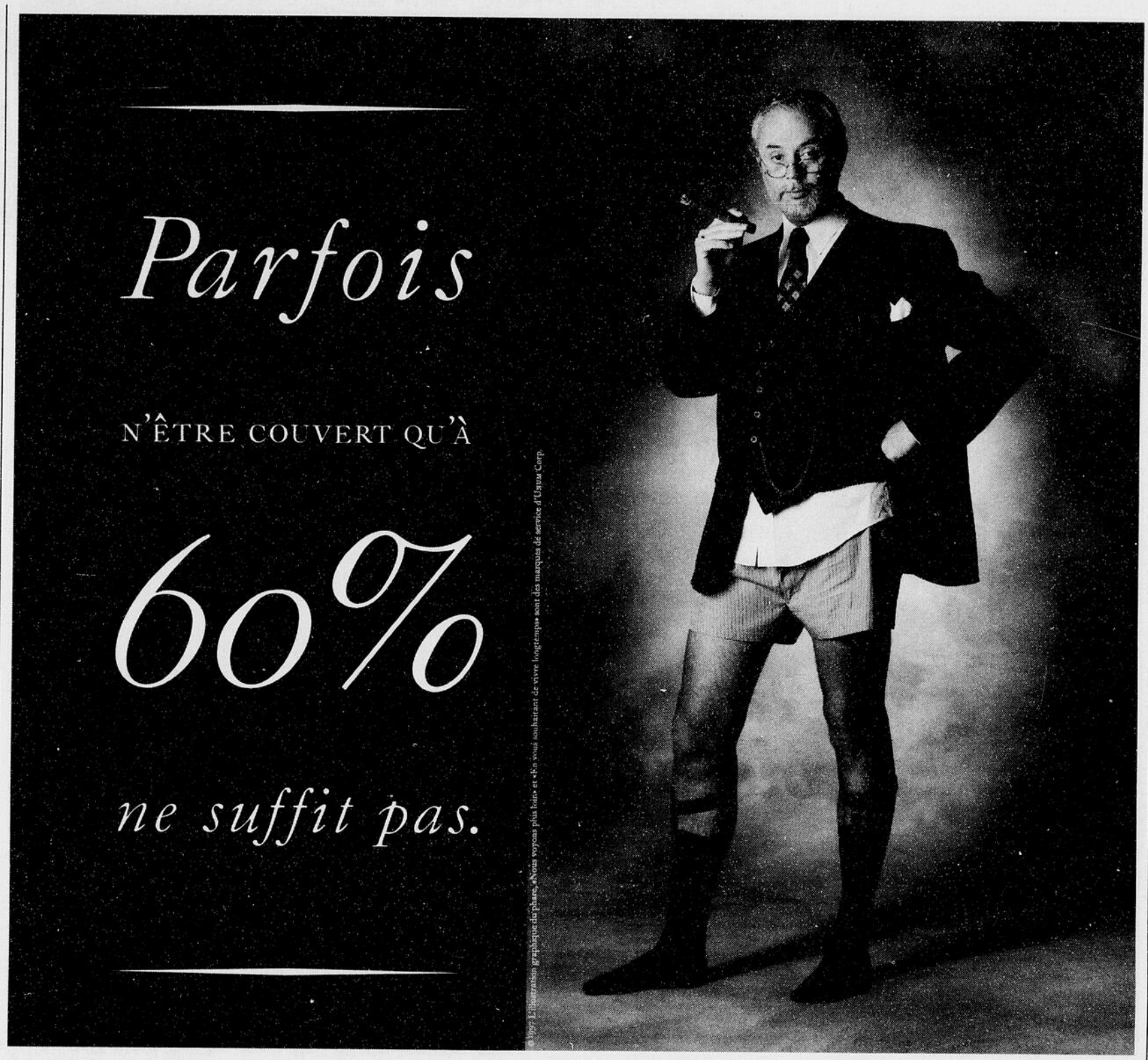
Les Cinémas Guzzo livrent une bataille sans merci aux géants **Cinéplex Odéon** et **Famous Players**. Une bataille pour obtenir le droit de diffuser les films américains populaires dans leurs salles.

« Cinéplex Odéon et Famous Players exercent un monopole dans la région métropolitaine en empêchant à leurs concurrents d'accéder aux films américains les plus populaires, les *blockbusters*. »

En juin 1998, les Cinémas Guzzo ont porté plainte contre Cinéplex Odéon et Famous Players devant le **Bureau de la concurrence** d'**Industrie Canada** pour concurrence déloyale. La famille Guzzo a également déposé une plainte contre les distributeurs **Dreamworks SKG** et **Motion Picture International**. Cinéplex Odéon n'a pas perdu de temps : elle poursuit pour libelle. Quant à Famous Players, elle n'a pas encore publiquement fait de commentaires. « Cinéplex Odéon et Famous Players tolèrent les indépendants à condition qu'ils ne mettent pas le pied dans leurs territoires. Elles acceptent que je diffuse les films à succès dans mes cinémas de Terrebonne ou de Sainte-Thérèse. J'aimerais avoir le droit de faire de même dans l'ouest de l'île de Montréal, à Laval ou sur la Rive-Sud. » Cette guerre contre les géants américains n'effraie pas la famille Guzzo.

Au contraire, l'entreprise prévoit l'ouverture de nouvelles salles. En 1999 seulement, l'entreprise compte inaugurer cinq nouveaux complexes. « À l'aube de l'an 2000, on devrait avoir plus de 120 salles, soit 12 complexes », prévoit M. Guzzo.

La stratégie est d'entourer le centre-ville de Montréal pour ensuite attaquer le coeur de Montréal. ■



C'est la raison pour laquelle UNUM CANADA® *a créé l'assurance Invalidité Plus,*MD *le seul contrat qui prévoit des prestations pour invalidité catastrophique. Conjuguée à l'assurance-invalidité de longue durée d'*UNUM CANADA*, l'assurance Invalidité Plus permet de remplacer jusqu'à la totalité du revenu mensuel au lieu du traditionnel 60% ou 66 2/3%. Un grand soupir de soulagement s'il vous faut des soins personnels, de l'équipement adapté ou transformer votre logement. Ce n'est là qu'un exemple parmi tant d'autres des solutions innovatrices offertes par* UNUM. *En vous souhaitant de vivre longtemps.*

UNUM CANADA
Nous voyons plus loin.

Pour de plus amples renseignements, appelez-nous au 1-800-567-1648. UNUM CANADA® *fait partie de L'*UNUM *d'Amérique, compagnie d'assurance-vie.*

Leader adopte une stratégie novatrice de mise en marché

L'entreprise de Boucherville exporte plus de 70 % de sa production aux États-Unis

Nicolas Milette

Pas facile de se tailler une place parmi les géants des équipements de sport tels que **Nike**, **Adidas** ou **Speedo**. C'est toutefois ce que tentent de réaliser les **Industries Leader** (79e rang) de Boucherville, le plus important fabricant canadien de lunettes et visières à usages sportif et industriel.

« Nous n'avons pas les budgets publicitaires et promotionnels des plus grands, nous ne visons pas les mêmes parts de marché non plus. Ce que l'on souhaite, c'est capter l'attention des clients une fois qu'ils sont en magasin. On bénéficie ainsi des efforts publicitaires de nos concurrents », explique **Pierre Habib**, président.

Leader dit se démarquer de la concurrence par une mise en marché novatrice de ses produits. « On a développé un concept unique de centre d'essai. Le consommateur peut toucher et essayer nos produits. »



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre Habib : « Nous venons d'enregistrer deux bonnes années de croissance. »**

Au printemps de 1998, Leader a lancé une gamme complète de produits de protection faciale pour le hockey. « En moins d'un an, les ventes ont largement dépassé nos attentes, soit 25 000 unités au lieu des 10 000 prévues. »

L'entreprise de Boucherville se spécialise également dans les lunettes de natation, de sports de raquette ainsi que pour les adeptes des jeux de guerre (*paintball*). Selon M. Habib, son entreprise détiendrait 60 % du marché nord-américain des lunettes de protection pour les jeux de *paintball*.

Lunettes industrielles

Les Industries Leader occupent un autre créneau, celui des lunettes de protection industrielles. Pour l'instant, les ventes de lunettes industrielles ne représentent que 10 % des revenus totaux de l'entreprise.

Une récente entente de distribution avec le grossiste **Arkon** pourrait toutefois permettre de percer significativement le marché nord-américain, évalué à 280 M$.

« De plus en plus d'entreprises telles que **Ford**, **Bombardier** ou **Hydro-Québec** exigent le port des lunettes de protection. Toutefois, certains employés ne portent pas les lunettes conventionnelles, les trouvant inconfortables ou tout simplement laides, explique M. Habib.

« Nous avons mis au point une lunette qui combine les plus hauts critères de protection et de confort avec un *look* attrayant issu du monde sportif. »

Ventes et profits en hausse

Selon M. Habib, les ventes de l'entreprise devraient atteindre 22 M$ pour l'exercice se terminant le 31 décembre 1998 comparativement à 15 M$ en 1997. Les bénéfices devraient doubler à 1,4 M$.

Après avoir connu des années de vaches maigres (l'entreprise a enregistré une perte nette de 1,3 M$ en 1996), le plan de redressement instauré par la direction de l'entreprise porte maintenant fruit. En deux ans, le nombre d'employés est passé de 80 à 240.

« On part de loin. On avait beaucoup à faire pour rétablir notre crédibilité, tant auprès des actionnaires que du marché financier en général. »

Fier de ce retournement, Pierre Habib entrevoit l'avenir avec optimisme et prudence. Leader vient d'ouvrir un bureau à Pau, à moins d'une heure de Toulouse, en France.

« Il est difficile de faire affaire en Europe sans avoir un bureau et un entrepôt sur place, sans quoi on est perçu comme des *fly-by-night*. »

La compagnie compte distribuer sa gamme de produits, tant les lunettes de squash que les lunettes de natation. « Le *timing* est bon. La pratique du squash est en progression en Europe. Les adeptes de sports de raquette sont de plus en plus conscients de l'importance de porter des lunettes de protection. »

Nouveaux produits

M. Habib estime que la croissance repose sur la mise au point de nouveaux produits complémentaires à l'offre actuelle de l'entreprise.

En janvier 1999, Leader compte lancer une gamme de casques à visière protectrice pour le motocross. « Nous désirons également explorer le marché des lunettes de protection pour la chasse et la pêche. ■

Développement économique

À l'ère de la mondialisation des marchés,
Développement économique Canada
entend contribuer davantage au développement
économique des régions du Québec,
tout en poursuivant sa mission auprès des PME.

de votre Partenaire croissance

• **13 bureaux à travers le Québec** pour mieux vous servir,
• **des programmes adaptés** aux PME et aux divers organismes pour aider chaque région à réaliser son potentiel économique,
• **un bureau virtuel** pour obtenir de l'information, accéder à des réseaux d'affaires et faire une demande d'aide financière en ligne.

CERTIFICATION IDÉE-PME ISO 9002

Visitez notre bureau virtuel
www.dec-ced.gc.ca

ou appelez-nous : (514) 496-4636 1 800 322-4636

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

Former ses employés pour en faire des champions

Céline Poissant

Gilles Lavoie, directeur général des **Batteries Électriques Gagnon** (174e rang), résume comment cette entreprise de Saint-Léonard est parvenue à grandir malgré une conjoncture pas toujours facile. « Si on retourne quelques années en arrière, au moment de la récession, on a cru en nos employés et on a énormément investi dans leur formation et dans l'équipe que nous avions. Nous en sommes sortis gagnants. »

Gagnants est le moins qu'on puisse dire. Avec un chiffre d'affaires qui vient pratiquement de doubler à 40 M$ à la suite de l'acquisition de trois sociétés en août dernier, l'entreprise a fait une poussée de croissance longtemps attendue. L'acquisition de **Magnéto Auto Électricité**, d'**Auto Électricité** et de **Distribution EIW** porte le nombre d'employés à 160.

L'entreprise Gagnon, copropriété des frères **André** et **Claude Gagnon** (ce dernier en est le président), a été fondée en 1953 par leur frère aîné, **Roland**. Elle s'est tout d'abord spécialisée dans la vente de batteries, d'alternateurs et de démarreurs.

Préparer le terrain

Au cours des dernières années, Gagnon a beaucoup investi dans la formation continue de sa main-d'oeuvre technique et de son personnel de service à la clientèle. L'entreprise a rénové ses installations, ouvert un centre de service comptant huit baies de réparation pour automobiles et camions légers en 1993 et mis sur pied un magasin de pièces qui fait l'envie de ses concurrents de la région de Montréal.

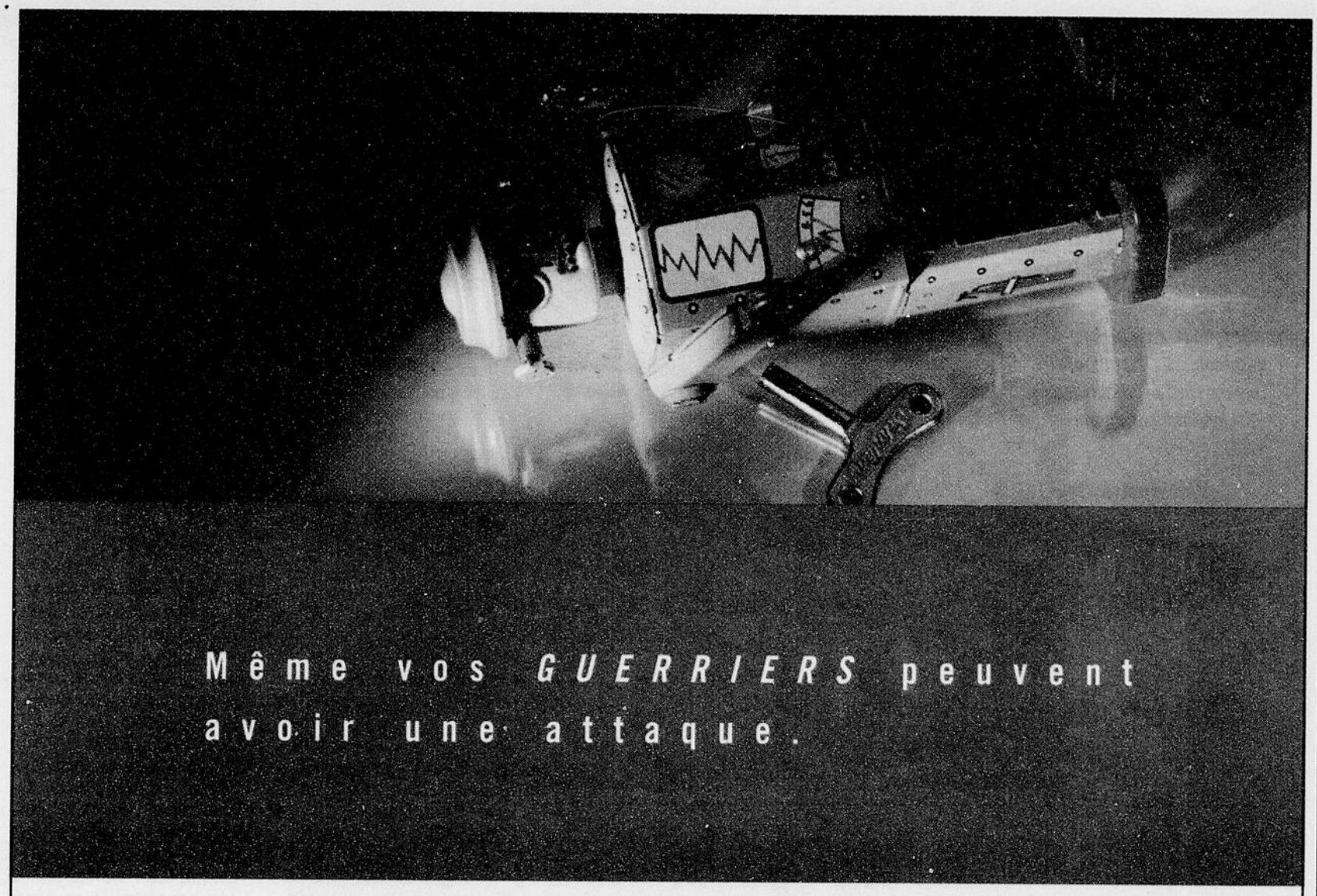
« On n'a pas eu peur d'investir et la preuve est que les trois dernières années ont été les meilleures années de l'histoire de Gagnon. On a pris des risques calculés et il s'est avéré que nous avons pris les bonnes décisions. On était prêt à prendre de l'expansion », poursuit M. Lavoie.

Grâce à ses nouvelles acquisitions, Gagnon vient de réussir une diversification importante de ses activités car elle distribue désormais des pièces pour camion, un domaine dans lequel elle n'était pas encore présente. Gagnon est également devenue le plus important distributeur des produits **AC Delco** de l'est du Canada.

Membre *Auto Parts Plus* du réseau **Uni-Sélect**, Gagnon profite des divers avantages que lui procure ce regroupement. « Nous avons accès à toutes les gammes de produits de marques nationales connues. En étant regroupés (il y a environ 700 membres au Canada), nous bénéficions d'économies d'échelle au chapitre des achats. Nous avons également accès aux sessions de formation continue organisées par le groupe. » Gagnon sert à la fois le grand public et l'entreprise. Son nom est depuis longtemps associé à des batteries électriques. On insiste maintenant davantage sur Gagnon pour que les gens ne les identifient plus simplement aux batteries.

« On vend toutes les pièces et accessoires pour automobiles, camions et équipement lourd. Nous possédons un garage de réparation générale d'automobiles et de camions. »

Parmi les clients de Gagnon, on retrouve des municipalités, les gouvernements provincial et fédéral, **Bell Canada**, **Hydro-Québec**, des bases militaires et de nombreuses sociétés privées qui ont à gérer un parc automobile. Environ 10 % du chiffre d'affaires provient du passant. « On est ouvert au public, mais ce service est méconnu », dit le directeur général. ■





NMF poursuit sa croissance au rythme de son client Bombardier

Pierre Théroux

Venue s'installer au Canada à la demande de **Bombardier** en 1992, **National Metal Finishing** (NMF — 186e rang) a depuis grandement profité de la croissance fulgurante de l'avionneur québécois qui, en retour, a ainsi trouvé un fournisseur de premier plan pour la fabrication des panneaux de voilure de sa flotte aérienne.

« Le développement de notre technologie, au milieu des années 1980, a suscité un grand enthousiasme de la part de l'industrie aérospatiale, relate **David F. Cook**, président de **NMF Canada**.

« Bombardier s'est montrée particulièrement intéressée et nous a alors offert de l'intégrer à son programme de construction du *Regional Jet* de 50 places. »

« NMF est un précurseur sur la scène internationale et comble un besoin important pour l'industrie aéronautique au Québec », soulignait d'ailleurs **Robert Brown**, alors président de la division aéronautique de Bombardier, lors de l'implantation de la firme en sol québécois, en avril 1992.

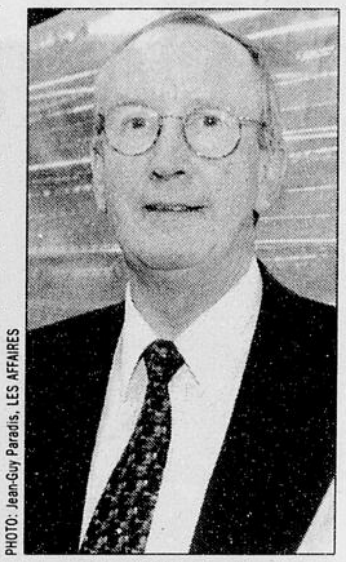


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **David F. Cook : « Nous avons investi 9 M$ cette année pour augmenter notre capacité de production. »**

Ce procédé de formage par grenaillage consiste à mitrailler une aile d'avion de petites billes d'acier, jusqu'à 3 000 kilos à la minute, de façon à former sa courbure, à renforcer sa surface et à la rendre moins vulnérable aux fissures. Les ailes ainsi traitées ont une plus longue durée de vie et permettent aussi aux avions de voler à plus grande vitesse et plus haut.

L'équipe technologique de NMF qui travaille au développement de ce système appelé *Formax* compte six spécialistes. Ensemble, ils conçoivent les techniques et procédures d'utilisation dont se servent par la suite les quelque 150 employés de l'usine de Mirabel, située à proximité des firmes aérospatiales **Messier-Dowty** et **Bell Helicopter**.

Ventes de 15 M$

C'est en vue de réaliser des économies en frais de transport et d'améliorer les délais de livraison que NMF, alors installée au Texas, est venue prendre pied non loin de son client principal. Aujourd'hui, l'entreprise modèle les ailes d'avion de la plupart des appareils de Bombardier : *RJ-700*, *Challenger*, la famille des *LearJet* et le tout récent *Global Express*.

De même, à l'automne 1997, NMF décrochait un contrat à long terme de quelque 10 M$ auprès de **Israel Aircraft Industries** pour les avions *Galaxy* et *Astra*.

Voilà qui explique pourquoi l'usine de NMF, construite sur un terrain de 10 acres, est passée d'une superficie de 20 000 à 100 000 pi². Le nombre d'employés a aussi considérablement augmenté, passant de 85 à environ 150 au cours de la dernière année.

Mais surtout, ses revenus sont passés de 4,8M$ à 9,4 M$ pour les exercices financiers terminés en février 1997 et 1998. Le chiffre d'affaires pourrait atteindre 15 M$ cette année. NMF réalise 20 % de ses ventes au Québec, Israël en accapare 20 % et le Japon, 40 %.

Précisons que les ventes nippones s'expliquent par l'intégration du programme *Global Express* de Bombardier à la division aéronautique de la société **Mitsubishi**. D'ailleurs, à cet égard, **Mitsubishi Heavy Industries** décernait en 1997 le titre de fournisseur de l'année à NMF.

« Un honneur d'autant plus grand que les Japonais se fondent sur des critères de qualité et d'efficacité très élevés et accordent rarement cette distinction à des entreprises étrangères », commente M. Cook.

Soulignons du même souffle que NMF figure également dans la récente cuvée des 50 sociétés privées les mieux gérées au Canada, un concours organisé par le **Groupe Mallette Maheu**, **Arthur Andersen** et la **Banque CIBC**.

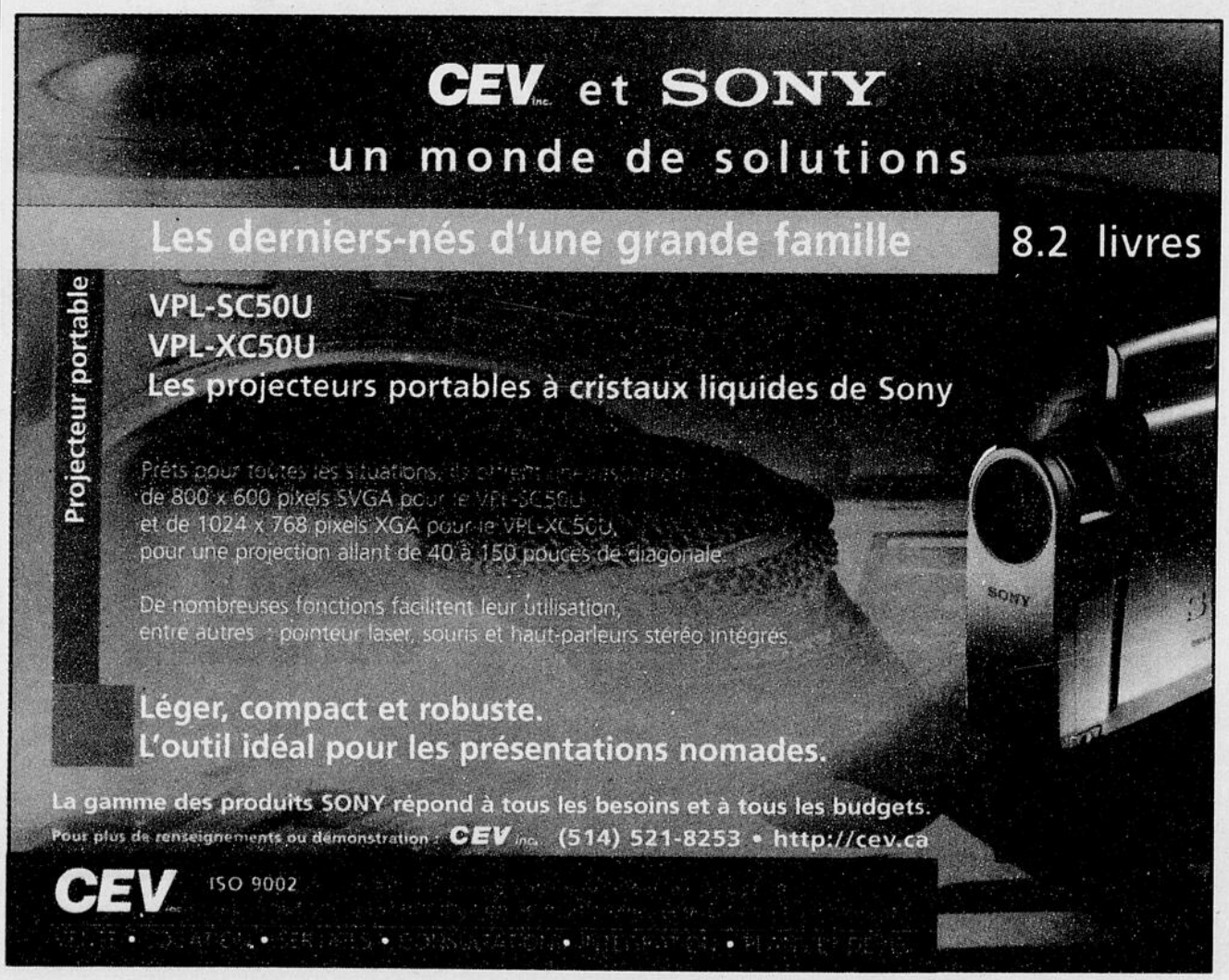
État de l'industrie

Au rythme où la division aéronautique de Bombardier accumule les contrats ces derniers temps, la croissance de NMF n'est pas à la veille de s'atténuer. Elle pourrait suivre la même tangente.

« Le marché des avions d'affaires et régionaux est en pleine croissance, en particulier grâce à l'avènement de plusieurs types d'avions nouveaux », constate M. Cook.

L'entreprise, qui devrait par ailleurs embaucher une cinquantaine d'autres personnes au cours des prochains mois, soutient ne pas être touchée par la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée qui frappe certains secteurs de l'industrie aérospatiale canadienne.

Enfin, la petite entreprise de Mirabel n'aurait nullement l'intention de succomber aux offres d'achat de son principal concurrent, **Curtis Wright**. ■





Des solutions pour la vente au détail, comme la gestion des marchandises, peuvent vous aider à améliorer le contrôle de vos stocks et à établir des prix promotionnels à partir des comportements d'achat de vos clients.



Des solutions pour la distribution en gros, comme les systèmes de gestion commerciale, peuvent contribuer à réduire vos stocks et vos coûts, et à offrir un choix plus vaste à vos fournisseurs et clients.



Des solutions pour la fabrication, comme l'ordonnancement et la planification évolués, peuvent vous aider à réduire les temps de cycle, à livrer vos produits à temps et à accélérer la mise sur le marché de vos produits.

Beaucoup plus qu'un système de messagerie électronique et qu'un site Web, les affaires électroniques vous permettent d'exploiter la puissance d'Internet tout en vous reliant à vos clients, à vos fournisseurs, à vos distributeurs et à vos employés.



«Le bon produit au bon endroit au bon moment.» Une théorie? Pas si vous gérez électroniquement votre chaîne d'approvisionnement.

Vous pouvez maintenant passer de la théorie à la pratique avec les solutions d'affaires électroniques d'IBM, concrètes et abordables, destinées aux entreprises en expansion. Des solutions personnalisées qui peuvent contribuer à renforcer votre position dans la chaîne d'approvisionnement. Ainsi, vous passez moins de temps à deviner, et plus à vous brancher sur le monde.

Que vous soyez prêt à envoyer votre premier courriel ou à gérer électroniquement votre chaîne d'approvisionnement (qui relie vos fournisseurs et vos clients à vos processus de stocks, de facturation et d'expédition), la bonne nouvelle est que ces solutions fonctionneront avec le matériel dont vous disposez et pourront suivre l'évolution de votre entreprise.

Résultat? De meilleures prévisions, un meilleur contrôle de vos stocks et un meilleur service à la clientèle. C'est ça, les affaires électroniques.

Visitez notre site Web à l'adresse www.ibm.com/businesscenter ou composez le 1 800 IBM-2255*, poste 41U, pour obtenir sans frais un dossier d'information et un CD-ROM d'évaluation, conçu pour vous aider à voir comment votre entreprise peut intégrer sa chaîne d'approvisionnement. Nous vous mettrons également en relation avec le partenaire commercial IBM qui pourra concevoir une solution sur mesure pour votre entreprise.

IBM[MD]

Des solutions pour une petite planète[MD]

*1 800 426-2255. IBM, le logo Les affaires électroniques et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. © IBM Corp., 1998. © IBM Canada Ltée, 1998. Tous droits réservés

Au Québec

les décideurs, les gestionnaires avec influence d'achat, les chefs d'entreprises et les gens aisés...



Le journal *LES AFFAIRES* est la référence économique et financière des décideurs québécois.

Chaque semaine, il s'adresse aux propriétaires et cadres d'entreprises, aux professionnels, aux spécialistes de la finance, aux investisseurs et aux épargnants.

Le magazine AFFAIRES PLUS traite de finances personnelles, de gestion de carrière et des façon d'améliorer sa qualité de vie.

Il s'adresse directement aux gens d'affaires, aux professionnels et aux travailleurs autonomes.

La revue COMMERCE jette un regard approfondi sur l'actualité économique québécoise, les stratégies des grandes entreprises et de ses dirigeants.

Les lecteurs-cible: les décideurs les plus influents au Québec, les dirigeants et propriétaires d'entreprises, les cadres et les professionnels.

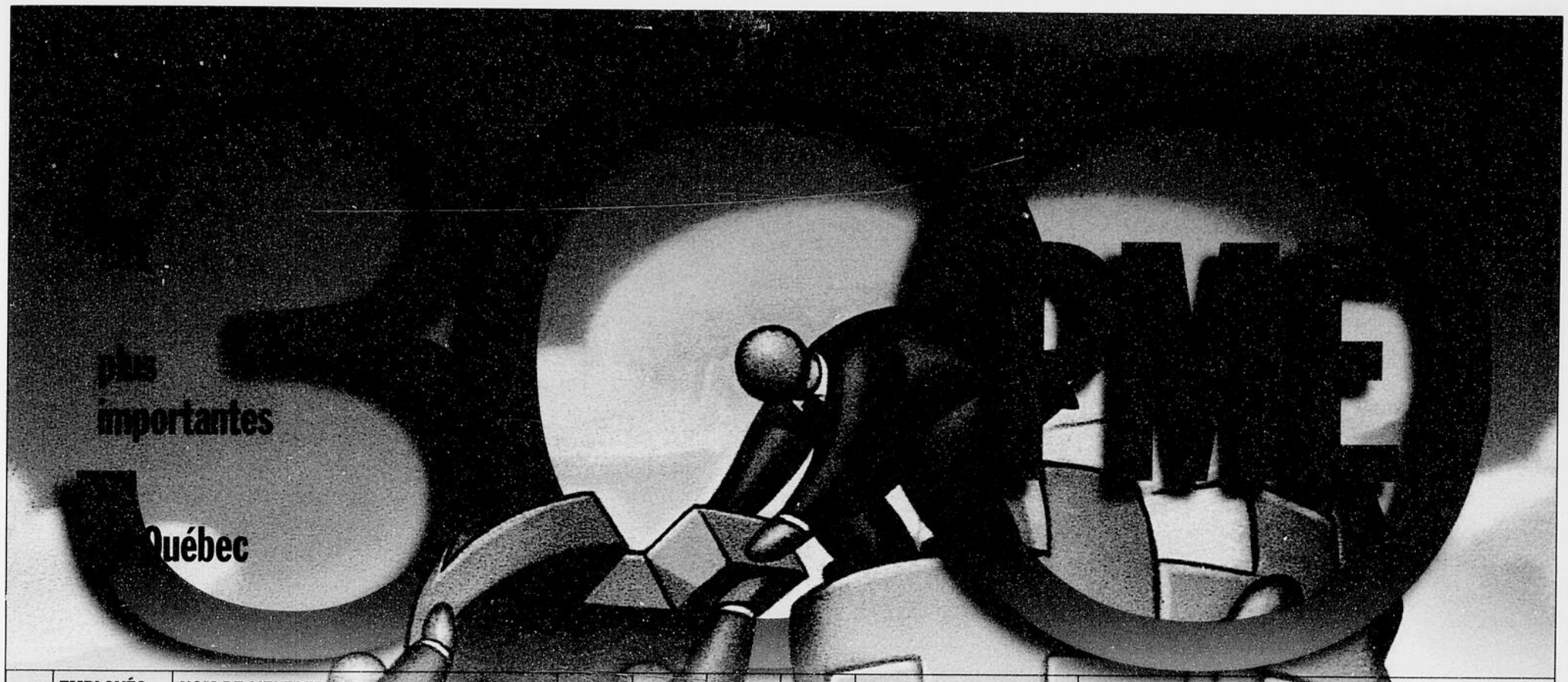
Le magazine PME aide les propriétaires et dirigeants de PME québécoises à mieux gérer leur entreprise en publiant, chaque mois, des articles de fond touchant le financement, la formation, les technologies, la production, le marketing et le commerce international.

Lectorat certifié par le PMB 98



...lisent nos publications. Soyez-y!

Transcontinental
ÉDITION



Rang/employés	EMPLOYÉS Actuels / *Année précédente* — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / *Année précédente* — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / *Fin d'exercice* / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / *Var. en %*	Revenus au Québec M$ / *Var. en %*	Bénéfice (exercice) M$ / *Dernier ex. précédent*	Actif total M$ / *Var. en %*	Actif au Québec M$ / *Var. en %*	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
1 *8*	260 *260*	225 *220*	**Compagnie américaine de Fer & Métaux** *31/12/97* International	2	207,0 *9,4*	n.d. *s.o.*	3,0 *4,8*	73,0 *19,7*	n.d. *s.o.*	Fabricant de soudures pour industrie (plomberie, automobile, électronique)	Amer. Iron & Metal (USA), AIM Product (USA), AIM Primary Metals, Solda Dura de Mexico	Herbert Black (75%), Ronald Black (25%)
1 *32*	260 *235*	260 *185*	**Au Dragon Forgé** *31/01/98* Amér./N/centrale, Antilles	12	88,0 *83,3*	58,0 *87,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de structures d'acier complexes et de métaux ouvrés	Aucune	Groupe ADF
3 *184*	255 *150*	255 *150*	**Gilbert & Fils (H.P.)** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de vêtements sport et uniformes	Aucune	Donald Gilbert (100%)
3 *41*	255 *228*	229 *208*	**Groupe Walsh** *31/12/97* Amér./N/S, Eur., Asie, M–Orient, Afrique	64	27,0 *20,0*	10,0 *5,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Modernisation d'usines, instrumentation, contrôle, intégration, optimisation, etc.	Forensic Technology, Techn. de validation, Ecosystems, WAI USA, WAEL	Propriété des employés
5 *102*	254 *190*	254 *190*	**Constructions Proco** *31/03/98* Province de Québec	78	24,0 *– 8,4*	24,0 *– 8,4*	0,4 *0,3*	8,6 *–15,6*	8,6 *–15,6*	Construction générale et spécialisée, fabrication de structure métallique	Produits Forestiers Munger	Michel Toupin, Ronald Martin, Jean–Pierre Gagnon, Camil Bouchard
5 *49*	254 *220*	254 *220*	**Groupe Intercar** *30/06/98* Québec, Saguenay, Côte–Nord	95	20,0 *14,3*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport interurbain, nolisé, scolaire et adapté	Intercar Côte–Nord, Intercar Saguenay, Autocars Jasmin, Intercar Atlantique, etc.	Jasmin Gilbert (100%)
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Achille de la Chevrotière** *31/03/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	47,7 *3,5*	47,7 *3,5*	Grossiste en alimentation	Delicana Nord Ouest (40%)	Santo Montemurro (51%), Robert Cloutier (20%), GBAM (12%), Métro–Richelieu (10,5%)
7 *26*	250 *240*	215 *190*	**Cie J. Ford** *30/04/98* Canada, USA	46	36,0 *– 5,3*	33,0 *– 2,9*	–0,1 *2,1*	28,4 *62,3*	27,0 *68,8*	Papiers spéciaux pour usage domestique et industriel	Renssell Paper Products [Toronto]	Gestion Gilles Bérubé (90%), employés (10%)
7 *128*	250 *175*	250 *175*	**Coop de travail de Guyenne** *31/03/98* Québec, Ontario	214	6,5 *–20,9*	6,5 *–20,9*	0,1 *0,0*	1,2 *–23,9*	1,2 *–23,9*	Travaux sylvicoles, coupe et aménagement forestier	Aucune	90 membres
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Coop de travail Rivière–Davy (ACTRD)** *30/04/98* Québec, Ontario, USA	39	39,4 *15,7*	39,4 *15,7*	0,1 *2,6*	25,7 *– 4,6*	25,7 *– 4,6*	Coupe forestière, travaux mécanisés en forêt, sciage	Scierie Amos, Scierie Gallichan	250 membres de la coopérative
7 *12*	250 *250*	75 *75*	**Compagnie Canadian Technical Tape** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de ruban–cache, rubans adhésifs en papier, en tissu et isolants	Aucune	Leonard Cohen
7 *43*	250 *225*	250 *225*	**Sixpro** *31/01/98* [Rés. 31.1.98 = 6 mois] Canada	206	7,9 *23,4*	7,9 *23,4*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Revêtement et plastification des métaux en sous–traitance	Métapro	Marcel Bergeron (58%), employés
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Constructions du Saint–Laurent** *31/01/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Construction de routes, excavation et bétonnage	Aucune	Famille Welch (100%)
7 *2*	250 *335*	250 *335*	**Groupe modulaire Novax** *31/12/97* Canada, USA	56	30,0 *5,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	20,2 *– 9,3*	n.d. *s.o.*	Fabrication d'armoires (cuisines et salles de bain)	Divisions: Cuisine Expert, C E Cabinets, Cuisine Instant	Novacap, Investissement Jean–Guy Bélair, cadres de l'entreprise
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**LAR Machinerie (1983)** *30/09/98* Canada	72	25,0 *13,6*	19,0 *– 7,8*	n.d. *n.d.*	13,4 *3,1*	13,4 *3,1*	Transformation de l'acier, soudure, usinage et mécanique	LAR Machinerie Matagami, Consultants Procad	Marc Gravel, Yvon Lévesque, Jacques Villeneuve
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Morigeau–Lépine** *31/12/98* Canada, USA, Mexique, Brésil	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de meubles de chambres d'enfant	Aucune	Famille Jean (100%)
7 *43*	250 *225*	250 *225*	**Rousseau Métal** *30/09/98* Canada, USA	72	25,0 *12,6*	4,5 *7,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Tiroirs et cabinets modulaires, rayonnage, boîtes postales, postes de travail	Aucune	Famille Rousseau et employés
7 *48*	250 *222*	248 *220*	**Meubles Jaymar** *30/12/97* Québec, Canada, USA	69	26,0 *26,2*	12,0 *20,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de meubles de salon rembourrés	Aucune	George Reinitz (100%)
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Groupe Villageois** *31/12/97* Amér./N, Japon, Arabie, Émirats arabes	55	31,1 *1,5*	18,7 *– 1,6*	n.d. *n.d.*	16,9 *1,1*	16,9 *1,1*	Meubles résidentiels vernis, laqués, stratifiés, rembourrés et en métal	Meubles Victorama, Mobico International, VLS Design	Charles Roy (100%)
7 *32*	250 *235*	250 *235*	**Meubles D & F** *31/12/97* Canada, USA	81	23,9 *27,8*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	10,4 *28,4*	n.d. *s.o.*	Fabrication de meubles de chambre d'enfant	Aucune	Armondo Dinucci (60%), Pietro Fazioli (40%)
7 *70*	250 *200*	250 *200*	**Artitalia** *30/06/98* USA, Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de meubles en fer forgé, aluminium et bois, présentoirs	Aucune	Salvatore Vardaro, Antonio Vardaro, Joe Vardaro, Domenico Vardaro
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Productions Ranger** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Accessoires de soutien–gorge et vêtements d'enfant, cosmétiques pour bébé	L. Davis Textiles	Philippe Ranger, Yvon Ranger, Daniel Ranger, Roger Ranger (25% chacun)

Le Fonds Desjardins Europe

Vous désirez maximiser vos rendements ? Rien ne vaut la diversification géographique de vos placements. Admissible en partie au REER, le Fonds Desjardins Europe vous fait profiter pleinement de la croissance économique internationale. Et avec l'instauration d'une monnaie unique en Europe le 1er janvier 1999, voilà une occasion historique à ne pas manquer. Vous visez loin ? Parfait. Vos placements n'ont plus de frontières.



Avec l'Europe, mes placements n'ont plus de frontières !

Desjardins va de l'avant
pour 5 millions de membres en mouvement.

www.desjardins.com
1 800 CAISSES

Desjardins

Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen d'un prospectus simplifié disponible dans les succursales de la Fiducie Desjardins et dans les caisses Desjardins seulement là où l'autorité compétente a accordé son visa. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur liquidative par part et le rendement du capital investi fluctuent.

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels Totaux	EMPLOYÉS Actuels Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ Dernier ex. / précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
7 *184*	250 *150*	250 *150*	**Cinémas Guzzo** *31/12/97* Région du Grand Montréal	138	15,0 *25,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Salles de cinéma	Aucune	Angelo, Vincent et Rosetta Guzzo (100%)
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Groupe Alfid** *31/12/97* Province de Québec	181	11,0 *15,8*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Immobilier, courtage, construction, sécurité, hypothèques, entretien, développement	Alfid, Promanac, Socofim, Constr. Alfid, Serv. entretien A, A Promotion & Dév. imm.	Jean–Jacques Laurans
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Trustar** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Édition	Trustmédia, Publistar, Trustar International	Claude J. Charron (100%)
7 *165*	250 *160*	250 *160*	**Groupe Océan** *31/12/98* Québec, Maritimes	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport par barges, remorquage, travaux sous–marins, construction et réparation navale	Océan Construction, Quebec Tugs, Ind. Océan (90%), Remorquage et sauvetage McAllister, etc.	Gordon Bain (85%), Richard Bernier (15%)
7 *12*	250 *250*	250 *250*	**Groupe C.T.M.A. (coopérative)** *31/01/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport de marchandises et de passagers, industrie de la pêche	Navigation Madeleine, CTMA Traversier, CTMA Express, IM Transport, Pêcheries CTMA	70 membres
7 *49*	250 *220*	250 *220*	**Canac–Marquis Grenier** *31/12/98* Région de Québec	16	75,0 *15,2*	75,0 *15,2*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Chaîne de neuf quincailleries	Aucune	Familles Laurent, Maurice et Paul Laberge
7 *12*	250 *250*	200 *200*	**Omer DeSerres** *31/12/98* Québec, Ontario, N.–B., N.–É.	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Matériel d'art graphique, produits pour lettrage	Division: Loomis & Toles [Ontario, N.–B. et N.–É.]	Marc DeSerres (100%)
7 *60*	250 *208*	250 *208*	**Groupe Uniconseil** *30/09/98* Montréal, Québec, Brésil, France	90	22,0 *46,7*	22,0 *46,7*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conseils en informatique, commerce électronique, sécurité, centres d'appels, etc.	U Solutions Ctres d'appels, U SolutioNet, U Informatique, U Gestion, U Réseautique	Luigi Biondi, Ron Droghini, Pat Mucci, Serge Pagé et autres
31 *6*	246 *292*	200 *250*	**Entreprises Dominion Blueline** *30/04/98* Canada, USA, Mexique	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agendas, enveloppes, formulaires, fournitures, produits de comptabilité	Aucune	Harolde M. Savoy et famille (100%)
32 *25*	245 *245*	245 *245*	**Industries manufacturières Mégantic** *30/06/98* USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *3,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Manufacturier de contreplaqué pour portes, meubles et autres dérivés	Aucune	G. Pansera, L: Huard, C. Paradis, J.P. Fontaine, P. Tardif (ens. 100%)
32 *144*	245 *170*	235 *160*	**Rotobec** *31/08/98* Cda, USA, Chili, N.–Zélande, Indonésie	72	25,0 *26,7*	8,8 *26,7*	n.d. *n.d.*	28,8 *37,9*	25,1 *24,3*	Fabrication d'équipements forestiers et industriels	Rotobec USA, Rotobec Canada West	Famille Marcel Cayouette (majoritaire) et employés–cadres
32 *149*	245 *168*	242 *165*	**Jérôme Houle et Fils** *31/12/97* Canada, USA, Japon	63	27,8 *26,1*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Charpentes de bâtiments et équipement de ferme, épandeur, écureur, stalles, etc.	Aucune	Famille Houle (91%) et employés (9%)
32 *70*	245 *200*	200 *150*	**Cheminées Sécurité International** *31/12/97* Canada, USA, Europe, Mexique	64	27,0 *125,0*	22,0 *144,4*	n.d. *n.d.*	19,0 *5,6*	18,0 *5,9*	Conception et fabrication de cheminées isolées et de foyers préfabriqués	Cheminées Sécurité [France], Security Chimneys International USA	Pierre Archambault (75%), Ionel Taranu (25%)
32 *218*	245 *140*	198 *118*	**Tecsys** *30/04/98* Amérique du Nord	110	18,2 *37,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	21,0 *44,7*	n.d. *s.o.*	Conception/implantation de logiciels (gestion des stocks et distribution)	Concepts Dynamic [Illinois]	Famille Brereton (57%) et actionnaires multiples
37 *62*	243 *205*	240 *205*	**Entreprises Michel Corbeil** *31/10/98* Canada, USA	14	78,0 *47,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Manufacturier d'autobus d'écoliers, d'autobus commerciaux et pour handicapés	Corbeil International	Michel Corbeil, employés et autres
38 *26*	240 *240*	240 *240*	**Groupe Dynaco, coop. agroalimentaire** *31/10/97* Est du Canada	9	102,5 *4,5*	102,5 *4,5*	1,0 *0,9*	44,2 *12,3*	44,2 *12,3*	Approvisionnement/ferme, quincaillerie, matériaux/construction, transport	Pascoporc Sté en commandite, Équipements agricoles K.R.T.B.	668 producteurs agricoles
38 *3*	240 *330*	240 *330*	**Gastier** *31/10/98* Province de Québec	50	33,5 *1,5*	33,5 *1,5*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Électricité, instrumentation, mécanique de procédé, tuyauterie, contrôle, etc.	Aucune	Berthier Pelletier, Gaston Leduc
38 *37*	240 *230*	170 *160*	**Codet** *31/12/97* Canada, USA	87	22,6 *15,9*	15,6 *11,4*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Vêtements de sport et de travail pour hommes	Aucune	Famille Audet (100%)
38 *26*	240 *240*	240 *240*	**Groupe Lespérance** *30/11/97* Laval, couronne nord de Montréal	29	45,0 *7,1*	45,0 *7,1*	n.d. *n.d.*	15,0 *7,1*	15,0 *7,1*	Vente au détail de matériaux et de quincaillerie	Matériaux Paré	Claude Lespérance, Louis Lespérance, André Lespérance (33 1/3%)
38 *26*	240 *240*	240 *240*	**Cohoes** *31/01/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Boutiques de vêtements	Aucune	Famille Kaminski (100%)
38 *218*	240 *140*	240 *140*	**Groupe M.I.R.** *31/07/98* Québec, Ontario, Maritimes	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Intégration réseaux/systèmes, prod. de télécommunication, réseautique, câblage, solutions Java	Intégration réseaux MIR, Syst. d'information, Installations réseaux MIR, Recr./form. DMP	André Malo, Raymond Prévost
44 *36*	239 *232*	239 *232*	**Société GRICS** *28/02/98* Province de Québec, international	111	18,0 *–14,3*	18,0 *–14,3*	n.d. *n.d.*	10,0 *s.o.*	10,0 *s.o.*	Logiciels, télécommunication, consultation, développement personnalisé	Membres: Commissions scolaires du Québec	Société sans but lucratif
45 *1*	238 *390*	238 *390*	**Groupe alimentaire St–Hubert** *30/09/97* [excl. franchises] – Qué., Ont. Maritimes	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Restauration, fabrication/dist. de prod. alimentaires pour supermarchés	Proserv, Berthelet et Léger, Rôtisseries St–Hubert	Hélène, René, Claire et Jean–Pierre Léger
46 *10*	236 *254*	236 *252*	**Laval Fortin** *31/12/97* Québec, Nouveau–Québec, T.–N.–O.	103	19,2 *–10,9*	19,2 *–10,5*	n.d. *n.d.*	8,8 *– 7,9*	8,8 *– 7,9*	Construction	Aucune	Placement L.F.L. (88%), Placement B. Fradet (12%)
47 *57*	235 *210*	235 *210*	**Preico** *30/09/98* Canada, USA	64	27,0 *22,7*	27,0 *22,7*	n.d. *n.d.*	19,0 *35,7*	19,0 *35,7*	Verre trempé/laminé, unités scellées, verre peint, courbé, trempé courbé	Aucune	Roger Lavoie (75%), Nicole Goulet, Yvan Thibault, J–G Boucher, Richard Langlais
47 *93*	235 *198*	235 *198*	**Sabex** *31/03/98* Canada	46	36,0 *20,0*	17,0 *70,0*	n.d. *n.d.*	38,2 *21,4*	38,2 *21,4*	Fabricant et distributeur de produits pharmaceutiques génériques injectables	Aucune	Michel Saucier (75%), Caisse de dépôt (25%)
47 *32*	235 *235*	151 *151*	**MBS Service de Roulements** *30/09/97* Québec, Ontario, N.B., N.–É.	18	64,0 *7,8*	41,0 *1,7*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Roulements et produits de transmission de puissance et pièces connexes	Power Transmission [Plattsburgh]; RO Control Systems	Erinsue (89%), 3098931 Canada (10%)
47 *52*	235 *215*	235 *215*	**Groupe Park Avenue** *31/12/97* Montréal et Rive–Sud	4	190,0 *18,8*	190,0 *18,8*	n.d. *n.d.*	63,0 *14,5*	63,0 *14,5*	Concessionnaires d'automobiles	P A Chev/Olds/Cadillac, P A Location, P A BMW, Brossard Nissan/Honda/Toyota, etc.	Norman D. Hébert, Norman E. Hébert Jr.
51 *35*	233 *234*	233 *234*	**Vêtements Victoriaville** *31/03/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection à façon de vêtements pour dames et hommes	Aucune	Yvon Lefebvre, Jean–Marc Lavoie et employés
52 *37*	230 *230*	90 *87*	**Kimpex International** *31/05/98* Canada, USA, Europe	17	72,3 *0,3*	n.d. *s.o.*	– 3,3 *–0,9*	60,4 *14,1*	n.d. *s.o.*	Distributeur d'accessoires et pièces de rechange pour sports motorisés	Kimpex Action, Kimpex USA, Seer Canada	FSFTQ (38%), Rosecliff (26%), Heller Financial (11%)
52 *127*	230 *177*	230 *177*	**Industries A.P.** *31/10/98* Canada, USA	83	23,3 *45,6*	2,2 *4,8*	n.d. *n.d.*	10,6 *s.o.*	10,6 *s.o.*	Fabrication de meubles de chambre à coucher	Aucune	Famille Houde (95%), Daniel Benjamin (2,5%), Ghislain Dubé (2,5%)

LES AFFAIRES

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
52 *37*	230 *230*	230 *230*	**Matco–Ravary** *31/10/98* Montréal métropolitain	27	49,9 *11,7*	49,9 *11,7*	n.d. *1,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de matériaux de construction, vente au détail	Aucune	Gr. Ro–Na Dismat (26,54%), Carmel Chaput, J. Gilles Nolet (19,16% chacun)
52 *94*	230 *195*	230 *195*	**Roy, Bourassa & Associés** *31/05/98* Montréal, Québec, Ottawa, Toronto	128	16,0 *35,6*	15,0 *27,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Planification stratégique, réingénierie, développement et réseaux informatiques	Gestion SCTI	Gérald Bourassa, Luc Roy, Yvan Girard, Marc Robert (ens. 94%) (19,16% chacun)
52 *55*	230 *214*	230 *214*	**Coop techn. ambulanciers Montérégie** *31/03/98* Région de la Montégérie	156	13,0 *8,3*	13,0 *8,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport ambulancier/adapté, location d'équipement, formation, soins à domicile	Advitam, Première Ligne, Mieux–Etre, Trans–Aide	230 membres de la coopérative
57 *37*	229 *230*	219 *223*	**Fromage Côté** *30/06/98* Amériques, Lybie, Océanie, Corée	20	59,1 *6,9*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	15,1 *1,3*	Fabrication et distribution de fromages	Fromages Kingsey [Boucherville], Kingsey Cheese [Vermont]	Georges Côté (100%)
58 *51*	227 *216*	84 *90*	**HLB/Schwartz, Levitsky, Feldman** *31/01/98* Mtl, Tor., Ott., Calgary, Vancouver	89	22,3 *2,3*	8,1 *8,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Cabinet–comptable (vérification, fiscalité, administration, informatique, etc.)	Aucune	Trente associés
59 *153*	226 *167*	226 *167*	**Librairie Renaud–Bray** *31/03/98* Province de Québec	99	20,0 *17,5*	20,0 *17,5*	0,0 *–0,3*	5,9 *2,6*	5,9 *2,6*	Librairies	Aucune	Groupe Renaud Bray (51%), FSFTQ (49%)
60 *5*	225 *300*	225 *300*	**Bois Daaquam** *31/10/98* Amér./N, Europe, Moyen–Orient, Asie	22	57,0 *–13,2*	57,0 *–13,2*	n.d. *n.d.*	31,0 *5,8*	31,0 *5,8*	Bois de sciage, côpeaux à pâte, rippes, résidus d'usine de rabotage et de sciage	Aucune	Placements Bélanger et Pouliot (100%)
60 *52*	225 *215*	225 *215*	**Plasti–Drain** *31/12/97* Canada, international	62	28,0 *48,9*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de tuyauterie et de contenants en polyéthylène	Aucune	Michel Leduc (100%)
60 *107*	225 *185*	225 *185*	**Textiles Du–Re** *31/10/98* Canada, USA	35	40,0 *21,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fils de coton, fils synthétiques, laine et autres	Aucune	Henri Duval (50%), Groupe Duval (50%)
60 *57*	225 *210*	225 *210*	**Groupe Huot** *30/04/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Équipement mécanique/hydraulique, sciage/pâtes et papiers, transport d'énergie, etc.	Engrenage provincial, Sigama usinage & fabrication	Michel et Jean–Marc Huot (100%)
60 *43*	225 *225*	225 *225*	**Manufacturier de bas Siebruck** *31/12/97* Canada, USA	128	16,0 *6,7*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de bas–culotte, bas et collants	Aucune	Michel Fortin (60%), FSFTQ (35%), SDI (5%)
60 *128*	225 *175*	225 *175*	**Vêtements Océan Canada** *30/09/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distributeur–détaillant (vêtements en denim, accessoires vestimentaires)	Aucune	Raymond Boisvert (100%)
60 *7*	225 *275*	225 *275*	**Plastiques Gagnon** *31/10/98* Canada, USA	162	12,8 *–32,6*	12,8 *–32,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Injection de pièces de précision en plastique, sous–traitance industrielle	Aucune	François Gagnon, Jean Gagnon, Monika Gagnon (ens. 100%)
60 *128*	225 *175*	225 *175*	**Pneus Robert Bernard** *31/12/98* Québec, Ontario, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de pneus et chambres à air, ateliers de rechapage, dépanneurs	Saint–Paul Bandag, Rechapestrie, Pneus Robert Bernard [Granby]	Gérard Bernard (50%), Jocelyn Bernard (50%)
60 *43*	225 *225*	225 *225*	**Potvin & Bouchard** *31/12/98* Région du Saguenay/Lac St–Jean	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distributeur–détaillant (matériaux, quincaillerie et fournitures, etc.)	4 centres de rénovation, 1 centre de distribution	Bousix (100%)
60 *94*	225 *195*	225 *195*	**Pintendre Autos** *31/10/98* Québec, Maritimes	68	26,2 *5,4*	26,2 *5,4*	n.d. *n.d.*	8,7 *s.o.*	8,7 *s.o.*	Distribution de pièces et accessoires d'automobiles et de camions, usagés	Aucune	Francis Carrier, Bruno Carrier, Émil Couture
60 *70*	225 *200*	225 *200*	**Groupe EBI** *31/05/98* Québec, Costa Rica	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Gestion intégrée des déchets	Entreprises Berthier (entrepreneur général), Services sanitaires R.S.	Famille Sylvestre (100%)
71 *55*	224 *214*	224 *214*	**Unicoop, coopérative agricole** *31/10/97* Province de Québec	13	87,4 *7,0*	87,4 *7,0*	0,9 *0,8*	38,4 *15,5*	38,4 *15,5*	Moulée pour animaux, machinerie agricole, quincaillerie	24159238 Québec (production porcine)	805 membres
72 *128*	222 *175*	222 *175*	**Terminal & Câble TC** *31/05/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Câblage de faisceaux (pour équipements de transport, militaire, industriel)	Aucune	G. Pat M. April (100%)
73 *218*	220 *140*	220 *140*	**Vêtements S & F (Canada)** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection à façon de vêtements pour hommes	Aucune	Benjamin Cohen (100%)
73 *113*	220 *180*	220 *180*	**Gestion Hubbard** *31/10/98* Québec, Ontario, N/E USA	106	18,5 *12,1*	18,5 *12,1*	1,1 *1,5*	17,5 *53,4*	17,5 *53,4*	Fabrication et commercialisation de tissés et tricots, teinture et apprêts	Teinturiers Hubbard (1991), Tissus Hubbard	Claude Lemire (23,14%), Robert Lemire (22,82%), Louis–Robert Lemire (12,63%)
73 *218*	220 *140*	220 *140*	**Nivel** *30/04/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fournisseur pour étalagistes	Aucune	Rennat (100%)
73 *106*	220 *189*	216 *189*	**Équipement Fédéral Québec** *31/12/98* Québec, Amérique du Sud	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de machinerie lourde pour les industries minière et forestière	Aucune	Harvey Laberge (100%)
77 *70*	218 *200*	180 *170*	**Industries Mailhot** *30/09/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de vérins hydrauliques, fabrication/distribution de composantes hydrauliques	Mailhot Hydrautec, Mailhot (Alberta), Mailhot (Ontario), Mailhot (USA)	Yvan Morin (100%)
78 *107*	216 *185*	212 *183*	**Outils Gladu** *31/03/98* Amérique du Nord	101	19,3 *21,6*	6,8 *13,5*	n.d. *n.d.*	12,4 *30,7*	12,4 *30,7*	Fabrication d'outils de coupe, service d'aiguisage d'outils; sur mesure	Outils Gladu Beauce	Jean Jr Gladu, Isabelle Gladu, Yvon Gauthier, Louise Guertin
79 *355*	215 *95*	213 *94*	**Industries Leader** *31/12/97* Canada, USA, Amérique du Sud	141	14,8 *30,0*	n.d. *s.o.*	0,7 *– 1,3*	10,5 *7,4*	n.d. *s.o.*	Lunettes et visières de protection des yeux pour sport et industrie	L.S.P. Leader Sport Products [Plattsburgh]	Pierre Habib (24%), Gesconav (Louis Rochette) (10%)
79 *52*	215 *215*	215 *215*	**Autocar Connaisseur** *31/12/97* Québec, Ontario, USA	86	22,9 *23,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	18,1 *11,7*	n.d. *s.o.*	Autobus nolisés/d'excursion, navette aéroportuaire	Sabrevois, Grayline de Montréal, Gray Line de Québec	3329003 Canada [dirigeants] (100%)
79 *70*	215 *200*	160 *160*	**Promotions Atlantiques** *31/01/98* Canada, USA, Europe, Inde	11	97,8 *– 7,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *1,7*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication/distribution, marketing, promotion télévisuelle, etc.	Prod. Arsenault, Atlantel, F.P. Feature Prod., Atlantech, T–Fal Cda, Quad Comm., etc.	Jacques Gatien (69,99%), Pierre Turcotte (12,01%)
82 *67*	210 *204*	210 *204*	**Coop des inséminateurs du Québec** *31/05/98* Province de Québec	88	22,4 *0,7*	22,4 *0,7*	–0,2 *0,1*	5,5 *– 5,8*	5,5 *– 5,8*	Insémination artificielle	Aucune	204 membres
82 *60*	210 *208*	204 *205*	**Guay Service de Grues** *31/08/98* Qué., Ont., Mar., N/E américain	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Service de grues, transport et manutention	Guay Maritimes, Guay Newfoundland and Labrador	Gestion Jean–Marc Baronet (100%)
82 *107*	210 *185*	210 *185*	**Rodrigue Métal** *31/12/97* Québec, Ontario, Maritimes	119	17,1 *16,8*	17,1 *16,8*	n.d. *n.d.*	5,0 *– 7,3*	5,0 *– 7,3*	Métaux ouvrés, charpentes d'acier, filtration d'air industriel, atelier d'usinage	Aucune	Gestion R.M.L. Rodrigue (100%)

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
82 *113*	210 *180*	151 *140*	**Protech Chimie** *31/12/98* Amér./Nord/Sud/latine, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Revêtements en poudre pour la pulvérisation électrostatique	Protech Powder Coatings [USA]	Famille Ades (100%)
82 *276*	210 *120*	210 *120*	**MEP Technologies** *31/12/97* Prov. de Québec, USA, Mexique	111	18,0 *50,0*	18,0 *50,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Tôlerie de haute précision	Aucune	Armand Afilalo (65%), Ezio Brignoli (35%)
82 *62*	210 *205*	205 *201*	**Réseau Admission** *31/08/98* Amérique du Nord, Europe	147	14,0 *33,3*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Service de vente de billets de spectacles, service de billeterie informatisée	Admission Network USA [Californie], Concept électronique Microflex	J.-François Brousseau, Daniel Gauthier, Guy Laliberté, Constance Raymond
82 *57*	210 *210*	200 *200*	**Groupe HBA Experts-conseils** *31/12/97* Amérique, Afrique, Asie, Eur. de l'Est	120	17,0 *s.o.*	11,4 *-18,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services d'ingénierie	P. Larocque, Génam, Experco, HBA Gestion de bâtiment, LN, Liboiron Roy Caron, HBA Informatique	Y.Bernier, N.Bourbeau, N.Brousseau, M.Yvon, B.Cusson, J.P.Roy, R.Hamel, M.N.Houle
89 *149*	207 *168*	135 *127*	**Whalen, Béliveau & associés** *31/10/97* Québec, Ontario, Alberta, C.B.	61	28,9 *28,4*	16,0 *32,2*	1,4 *1,4*	114,3 *60,2*	63,4 *65,2*	Courtier de plein exercice, financement des sociétés, contrats à terme	Corporation financière Whalen	William Whalen (42%), Sté d'inv. Sq. Victoria [J. Béliveau] (36%)
90 *62*	205 *205*	200 *200*	**Robert & Robert** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de fenêtres et portes, en bois et en PVC, alliage bois et PVC	Aucune	Y.Gagnon, R.Duhamel, FSFTQ, G.Robert, R.Craig, G.Morissette, N.Landry
90 *62*	205 *205*	205 *205*	**Modes Contempra Canada** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de manteaux, tailleurs et vêtements sports	Aucune	Martin Bergman (50%), Norman Kaufman (50%)
90 *62*	205 *205*	205 *205*	**Manufacturier Conveco** *31/10/98* Canada, USA	189	10,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de vêtements pour dames	Aucune	Denis Buisson (100%)
90 *102*	205 *190*	205 *190*	**Distributions Paul-Émile Dubé** *30/09/97* Québec, Maritimes	6	143,5 *19,8*	136,3 *20,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de produits alimentaires	Distr. Paul-Émile Dubé, Distr. BTL, Tr. P.-É. Dubé, Distr. J.P. Imbeault	Nelson Dubé, Gaston Rioux, Félix Jean (33 1/3% ch.)
94 *177*	204 *155*	204 *155*	**Coop d'amén. for. Baie des Chaleurs** *31/12/97* Région de la Baie des Chaleurs	221	3,4 *55,7*	3,4 *55,7*	0,2 *0,0*	0,8 *21,1*	0,8 *21,1*	Aménagement et inventaires forestiers, plantation d'arbres, coupe éclaircie	Aucune	120 membres
94 *70*	204 *200*	204 *200*	**Groupe Malo** *31/07/98* Canada, USA, Arabie Saoudite	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Construction, fabrication de produits en fil métallique, traitement de surface	Bernard Malo, Filochrome, Peinture électrostatique APM	Paul Malo (50%), André Malo (50%)
96 *41*	203 *228*	192 *224*	**Constructions Louisbourg** *30/09/97* Province de Québec	21	58,7 *-0,3*	58,7 *-0,3*	n.d. *n.d.*	57,3 *5,4*	57,3 *5,4*	Travaux (égouts/aqueduc), grands travaux, fabrication tuyaux aqueduc, pluvial, etc.	Miceli Frères, Hyprescon	Antonio Accurso (100%)
97 *70*	200 *200*	192 *192*	**Aliments Lester** *30/09/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transformation de la viande, viande fumée, charcuterie, saucisses fumées, etc.	Aucune	Moe Lester, Joseph Lester
97 *70*	200 *200*	150 *150*	**Cie d'appareils électriques Peerless** *31/12/97* Canada, USA	41	38,0 *2,7*	11,4 *2,7*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de luminaires fluorescents, incandescents	Lite Tech [Toronto]	Famille Samuel (100%)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Corporation Sherwood-Drolet** *31/12/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de bâtons, équipement de hockey de protection	Sherwood, Inglasco	Denis Drolet et famille (75%)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Compagnie Meloche** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Pavage, béton, construction, carrière, poteaux de béton	Aucune	Famille Meloche (100%)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Supermétal Structures** *25/10/97* Canada, Nouvelle-Angleterre	33	43,2 *30,4*	43,2 *30,4*	n.d. *n.d.*	20,8 *17,5*	20,8 *17,5*	Fabrication et installation de charpentes métalliques	SuperMétal-Mojan	A. Bouchard, P.A. Fecteau, J. Blouin, M. Marcotte (25% ch.)
97 *184*	200 *150*	195 *146*	**Équipement Labrie** *30/09/98* Canada, USA, Europe	35	40,0 *33,3*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de camions et bennes pour la collecte des ordures	Aucune	Gestion Claude Boivin (100%)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Tricot Mondial** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de vêtements sports	Aucune	Nadeem Zakem, Naif Zakem, Waleed Zakem
97 *43*	200 *225*	200 *225*	**Lingerie Gentle Fit** *30/04/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de lingerie	Aucune	Elis Bedros (50%), Sam Bedros (50%)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Groupe Attraction** *30/11/97* Canada, USA	162	12,8 *37,6*	5,0 *-46,2*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Design/confection de vêtements-souvenirs et avec identification commerciale	Aucune	Jean-Marc, Gaétan et Simon Gagnon (100%)
97 *70*	200 *200*	180 *180*	**Groupe Hauts-Monts** *31/08/97* Canada, Amér./S/centrale, Afrique	138	15,0 *56,3*	5,0 *66,7*	n.d. *n.d.*	13,0 *44,0*	11,3 *25,1*	Photographie aérienne, cartographie, GIS, logiciel d'imagerie	Géomatique GPL, Prisma, Hauts-Monts Recherche, Aéro Photo (1961)	Cadres de l'entreprise (100%)
97 *69*	200 *201*	200 *201*	**Micro-Boutique Éducative** *28/02/98* Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Consultation, intégration, vente, réparation d'équipements informatiques, formation	Micro 2200, Micro-Boutique Universitaire, Micro-Boutique Business Center	Phrixo Tsakpinoglou, Dimo Tsakpinoglou, Claude Asselin
97 *238*	200 *130*	165 *108*	**Elyps Communications** *31/12/98* Québec, Ontario, Alberta, C.-B.	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Réseau de communications sans fil pour services de répartition (bande 900 MHz)	Elyps Solutions de répartition	Robert Bourgault, Caisse/dépôt, SGF, FSFTQ, Com 2i, Régimes de retraite de la STCUM
97 *70*	200 *200*	130 *130*	**Behaviour Communications** *30/09/97* Canada, USA, international	15	77,7 *60,9*	n.d. *s.o.*	-45,4 *2,3*	93,0 *17,1*	n.d. *s.o.*	Production de vidéocassettes, films, longs métrages et émissions pour enfants	FilmLine Int., Behaviour Interactive, Desclez, MMI, ReadySoft, Image Organization	BHVR Communications et actionnaires multiples
97 *113*	200 *180*	200 *180*	**Hebdos montérégiens** *31/12/98* Rive-Sud et Montérégie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Journaux hebdomadaires, nouvelles locales, vente de services publicitaires	15 publications	Michel Auclair (100%)
97 *184*	200 *150*	200 *150*	**Imprimerie Solisco** *31/12/97* Québec, USA	53	32,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Imprimerie commerciale, photogravure, reliure	Aucune	Jean Grégoire, Alain Jacques
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Transport Asselin** *31/12/97* Québec, Ontario, USA	78	24,0 *9,1*	24,0 *9,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport de copeaux, billots; commerçant en copeaux	Location Asselin	Gestion Gérald Asselin, Gestion Germain Asselin, Gestion Nicole Grimard (33 1/3% ch.)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**Autobus Laval** *31/08/98* Région de Québec	203	8,2 *1,9*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport d'écoliers, transport nolisé	Aucune	Placements Giroux (100%)
97 *94*	200 *195*	200 *195*	**Groupe Orléans Express** *30/09/98* Province de Québec	52	32,5 *13,6*	32,5 *13,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport interurbain de passagers, de messageries et nolisé, centres d'entretien	Autocars Orléans Express, Gare d'autobus de la Vieille Capitale, CESAM, Autocar Dupont	Jacques Gauthier, Sylvain Langis (50% ch.)
97 *70*	200 *200*	200 *200*	**C.J. Grenier** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Lingerie, costumes de bain et sous-vêtements pour dames	Aucune	Camille Jérôme Grenier (100%)

LES AFFAIRES

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. / précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
97 *70*	200 *200*	125 *125*	**Entreprises P. Bonhomme** *31/12/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distributeur (quincaillerie, bois et matériaux de construction)	Bytown Lumber [Rockland, Nepean, Gloucester, Carleton Place], Matériaux Bonhomme	Famille Bonhomme (100%)
97 *184*	200 *150*	200 *150*	**Cadres Columbia** *31/01/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Accessoires de salle de bains, cadres pour tableaux, miroirs, photographies	Aucune	Neil Mintz (100%)
97 *4*	200 *310*	200 *310*	**Groupe T.S.** *31/12/97* Québec, N.B., Liban, Mexique	172	12,0 *-17,2*	12,0 *-17,2*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Laboratoire/matériaux, géotechnique, environnement, transport d'énergie, qualité, etc	Technisol, Groupe Conseil TS, Groupe TS Int., Sogequa, Setra, Sodat, Cefed, CTC	C. Hallé, C. Poulin, P. Lefrançois, M. Montplaisir, G. Lemieux, N. Huard, etc.
119 *156*	199 *165*	199 *165*	**Produits de Plastique Age** *31/03/98* Canada, USA	146	14,0 *- 5,7*	11,8 *-11,6*	n.d. *n.d.*	12,7 *1,1*	12,7 *1,1*	Moulage par injection de matière plastique	Aucune	Mark Smolka, Adam Murawski
120 *113*	195 *180*	195 *180*	**Outillage de précision Drummond** *31/10/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Usinage de précision, emboutissage, découpage et matriçage du métal en feuille	Inter Design	Famille Beaudoin (100%)
120 *94*	195 *195*	195 *195*	**Industries Troie** *31/08/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Broderie, confection et délavage de vêtements jeans	Aucune	Famille Troie (100%)
120 *113*	195 *180*	164 *150*	**Milgram & Cie** *31/12/98* Canada, USA, Mexique	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Dédouanement de marchandises, transitaire international, camionnage	Aucune	Joel Milgram, Jay M. Goldman, Laurence Gross, Nathan Goldman
123 *100*	192 *192*	190 *190*	**Groupe Lavergne** *30/06/98* Amér./N/centrale, Europe, Chine	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Recyclage du plastique, composés de plastiques pour transformateurs, feuilles en PET	Masplas Int'l, Plastiques Novaplas, Plastiques Petco	Jean-Luc Lavergne (85%), Thuy Pham (10%), Jean Peck (5%)
124 *101*	191 *191*	191 *191*	**Lingerie Hanna** *31/10/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Lingerie et sous-vêtements pour dames	Sterling Trading	Elliot Berzan (100%)
125 *113*	190 *180*	170 *150*	**Produits industriels FOR-MIN** *30/09/98* Québec, Ontario, Maritimes, États-Unis	25	52,1 *26,6*	44,8 *29,2*	n.d. *n.d.*	23,7 *27,0*	22,8 *27,8*	Distributeur de produits/équipements (sciage, pâtes/papiers, mines, aluminerie)	Carbotech, Canvic, Technologie Enduride	Pierre Gaudreault (60%), neuf actionnaires minoritaires (40%)
125 *276*	190 *120*	160 *110*	**Lockweld** *30/09/98* Canada, USA, Europe, Amér. du Sud	95	20,0 *33,3*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Charpentes métalliques pour le transport de l'énergie, ponts	Lockweld [Cornwall]	Maurice J. Cyr, Ernest W. Rahn
125 *113*	190 *180*	190 *180*	**LAB Gestion International** *31/12/97* USA, Allemagne, Québec, Ontario	128	16,0 *45,5*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s,o.*	n.d. *s.o.*	Recherche contractuelle, études cliniques (pharmaceutique et biotechnologie)	LAB Rech. pharmaceutique Int., LAB Rech. pharmacologique Int., LAB Biosyn, etc.	Dr Halvor Jaeger (100%)
125 *294*	190 *115*	190 *115*	**Reber** *31/12/98* Canada, États-Unis	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de comptoirs et meubles pour établissements commerciaux, hôtels	Aucune	Eginardo De Angelis
129 *10*	189 *254*	166 *249*	**Systèmes M3i** *31/03/98* USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Système de gestion de pannes, répartition assistée par ordinateur, etc.	Aucune	Hydro-Québec, Midlands Electric plc, investisseurs privés, cadres, employés
130 *112*	188 *181*	186 *181*	**Gestion Informatique Oka** *31/07/98* Montréal, Toronto, Atlanta	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Prestation de services, projets clés en main, services-conseils, recrutement	Aucune	Randy Silkey, Claude Schlegel, André Bibeau, Tina Marcotte
131 *128*	185 *175*	185 *175*	**Powerbloc IBC Canada** *31/12/98* Canada, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception et fabrication de transmissions à variation continue	IBC Europe [France]	André Laramée et autres
131 *149*	185 *168*	185 *168*	**Confection Sport A.N.S.** *31/12/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection à façon de jeans	Aucune	André Simard (100%)
131 *113*	185 *180*	155 *150*	**Franklin Empire** *31/12/97* Québec, Ontario	26	51,1 *8,3*	41,9 *14,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de matériel et fournitures électriques	Aucune	Robert et Michael Shapiro, Bernard Backman, Clifford Backman
131 *107*	185 *185*	185 *185*	**CROP** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Études de marché, sondages, conseil stratégique, études quantitatives et qualitatives	Aucune	Ctre Inf. Statistica [Alain Giguère] (51%), National Holding Trends (49%)
135 *111*	183 *183*	183 *183*	**Industries de plastique Transco** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Emballages, pellicules, sacs pour commerces de détail, en polyéthylène	Transco U.S.A. [Charlotte, N.C.]	Stephen Lash, cadres de l'entreprise
136	181 *n.d.*	173 *n.d.*	**Groupe TEI** *31/10/98* Amériques/N/S, Europe, Australie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Équipements pour radiologie, imagerie médicale, électronique, transformateurs	Electromed International, Triton Électronique, Transfotec International	Groupe Vital Dumais (75%)
137 *113*	180 *180*	180 *180*	**Coop forestière de Ferland-Boileau** *31/03/98* Saguenay-Lac-St-Jean, Côte Nord	135	15,4 *25,8*	15,4 *25,8*	0,4 *0,1*	5,5 *18,9*	5,5 *18,9*	Exploitation forestière, coupe, aménagement et transport, plants d'arbre	Aucune	150 membres de la coopérative
137 *113*	180 *180*	180 *180*	**Boutons du Canada** *31/12/98* Cda, USA, Angl., Allemagne, Japon	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Boutons, plastiques: moulage par compression et injection, sous-traitance	Plastiques Canadiens	Joseph Zalter, Seth Leznoff, Allan Taveroff
137 *165*	180 *160*	177 *160*	**Enseignes Trans-Canada** *31/12/97* Canada, USA, Amérique centrale	128	16,0 *s.o.*	6,0 *50,0*	n.d. *n.d.*	11,0 *4,8*	11,0 *4,8*	Enseignes lumineuses, électroniques et au néon, auvents publicitaires	Aucune	Placements Patrick Teasdale (85%), Placements Jacques Durand (15%)
137 *113*	180 *180*	180 *180*	**Emballage Saint-Jean** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Emballages souples en polyéthylène	Aucune	Jacques Leclair (100%)
137 *225*	180 *137*	180 *137*	**SPS Management** *30/06/98* Canada, USA	204	8,0 *45,5*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication d'accessoires (autos et camions); design de jouets; immobilier	KanCorp Ind., Just 4 U, RubberPlast Technologies, SPS Management (immobilier)	Paul Kanwal (50%), Mohindera S. Kanwal (50%)
137 *184*	180 *150*	180 *150*	**J.P. Lessard Canada** *31/05/98* Québec, N.-Écosse, USA, Mexique	153	13,4 *7,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Sous-traitant dans traitement de l'air, fabrication pièces d'acier sur mesure	Aucune	Mario, Robert, Richard, André Lessard (22,08% ch.), J-Paul Lessard (11,04%)
137 *144*	180 *170*	125 *120*	**Mométal** *31/05/98* USA, Québec, Ontario	34	40,4 *54,3*	8,0 *s.o.*	1,5 *0,5*	16,7 *30,0*	16,7 *30,0*	Fabrication/installation de métaux ouvrés, charpentes métalliques spéciales	Aucune	Arrigo Ciccarelli (100%)
137 *102*	180 *190*	150 *155*	**MPB Technologies** *31/12/98* Amér./N, Europe, Asie-Pacifique	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Systèmes de communication à fibre optique et de radar/télédétection; lasers	Aucune	Morrell P. Bachynski
137 *113*	180 *180*	180 *180*	**Meuble Idéal** *31/08/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de mobiliers de chambre à coucher	Affiliée: Mobilier M.E.Q.	Jean-Claude Bélanger (50%), Jean Bélanger (50%)
137 *102*	180 *190*	180 *190*	**Teinturiers Élite** *31/03/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Finition des textiles, teinture de tricots	Aucune	Famille Morissette (100%)

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. / précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
137 *128*	180 *175*	180 *175*	**Groupe Coscient** *31/07/98* Canada, USA, Europe	8	117,7 *17,6*	117,7 *17,6*	– 1,2 *2,9*	141,8 *29,8*	141,8 *29,8*	Production et distribution de longs métrages, téléfilms, séries d'animations, produits multimédia	Prod. Coscient, Films Allegro, SDA, Cactus Animation, Owl/SDA, Legend Entertainment, etc.	Richard Laferrière et Laurent Gaudreau (28,75%/vote), Yves Moquin (21,76%/vote)
137 *389*	180 *72*	60 *37*	**Spectra Telecom** *31/12/98* Amériques/N/S, Europe, Roumanie	35	40,0 *48,1*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Intégrateur de systèmes dans le déploiement de réseaux de télécommunications sans fil	Horizon Connexions	SNC–Lavalin (50%), Télésystème (50%)
137 *113*	180 *180*	180 *180*	**Groupe hôtelier Confortel** *31/08/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Hôtellerie et centre de congrès	Hôtels Confortel	Normand Cliche, Yvon Gareau
137 *184*	180 *150*	180 *150*	**Groupe Dumoulin Électronique** *31/05/98* [excluant les franchises] Province de Québec	32	44,1 *19,7*	44,1 *19,7*	n.d. *1,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Vente et service d'appareils électroniques, informatiques et	Technologie Mistral, Assemblage d'ordinateurs photographiques	Jean–Guy Dumoulin, Gérald Dumoulin, Richard Désautels (33 1/3 % ch.)
137 *177*	180 *155*	180 *150*	**Gespro Technologies** *31/10/97* Canada, USA	179	11,7 *–10,0*	11,3 *7,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services–conseils, intégration, produits–logiciels (transport, foresterie, internet)	Gespro Innovation	Mario Girard et Bernard Verreault (52%), coop d'employés (26%), FSTQ (22%)
152 *176*	177 *158*	177 *158*	**Coop techn. ambulanciers Québec métro** *31/03/98* Québec métropolitain, Saguenay	188	10,1 *–0,6*	10,1 *–0,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Service ambulancier	2973–3144 Québec, 9003–8050 Québec	177 membres de la coopérative
153 *328*	175 *101*	175 *100*	**Papier Rouville** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de sacs à parois multiples, en papier	Poly–Plus	Paul Gélinas (100%)
153 *128*	175 *175*	165 *165*	**Groupe Gesco Star** *31/07/98* Canada, USA, Europe, M–Orient	3	199,5 *–12,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	55,8 *18,6*	49,4 *7,8*	Bois de charpente	Prod. for. Portbec, Prod. for. D.G., Eagle Lumber Terminal, Eagle Forest Group, Sykma Express Way	Maurice Grondin (100%)
153 *128*	175 *175*	175 *175*	**Atelier La Flèche de Fer (AFFI)** *31/03/98* Québec, Ontario, USA	215	6,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Remise à neuf et réparation d'appareils de câblodistribution	Aucune	Corporation sans but lucratif
153 *70*	175 *200*	175 *200*	**Entreprises P.E.B.** *31/10/97* Québec métropolitain	111	18,0 *–21,3*	18,0 *–21,3*	n.d. *n.d.*	22,0 *– 5,7*	22,0 *– 5,7*	Construction de routes, aqueducs et égouts	Aucune	Laurier Beaulieu (100%)
153 *128*	175 *175*	85 *85*	**Groupe Solmax** *31/01/98* Amériques/N/S, France	44	37,2 *41,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Installation de géomembranes de polyéthylène	Solmax France, Solmax USA, S Construction, S International, S Texel	Investissements Flydzo [Jacques Côté], FSFTQ
153 *156*	175 *165*	175 *165*	**Corp. pharmaceutique professionnelle** *30/06/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Produits cosmétiques	Publicité Rovidon	Investissements MBVH (89,9%), Investissements Rovidon (10,1%)
153 *128*	175 *175*	171 *171*	**Montel** *31/05/98* Canada, USA, Mexique	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Systèmes de rangement métalliques, mobiles, étagères de bibliothèque, syst. de classement, etc.	Montel Aetnastack [Floride]	Michel Doucet (78%), Jean Marier (22%)
153 *128*	175 *175*	170 *170*	**Gant Paris du Canada** *31/12/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Gants, vêtements et accessoires de sport, vêtements de protection	Ganterie Auclair, Gants Laurentide, Paris Sports, Maniago Sports, Auclair Sports USA	Peter Monk (100%)
153 *68*	175 *203*	175 *200*	**Studio Thomas Wallace** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de bottes et souliers haut de gamme, en cuir	Aucune	Thomas Wallace (100%)
153 *378*	175 *80*	175 *80*	**Édicible** *31/12/97* Québec, Ontario	211	7,0 *40,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Imprimerie et reliure	Aucune	Max Dahan (60%), Roben Dahan (40%)
153 *128*	175 *175*	172 *172*	**Marchands Unis** *30/11/97* Canada	7	132,8 *– 2,4*	108,0 *– 3,1*	0,7 *1,0*	35,4 *– 3,0*	31,7 *– 2,5*	Détaillants (quincaillerie, rénovation, matériaux, articles de sport, etc.)	Aucune	Marchands membres et employés
153 *128*	175 *175*	175 *175*	**Groupe Teknika** *31/12/97* Québec, Ontario, USA	185	10,5 *– 4,5*	10,2 *2,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.* #	n.d. *s.o.*	Ingénierie bâtiment/industriel, infrastructures municipales, génie routier, urbanisme	Affiliées: ADN, CESIR, Teknidustrie	D. Dumas, W. Morin, Y. Dault, R. Castonguay, M. Tremblay, M. Codère, D. Nappert
165 *211*	174 *145*	168 *141*	**Jalon Simplex** *30/04/98* Province de Québec, Ottawa	94	20,1 *14,9*	20,1 *14,9*	n.d. *n.d.*	29,6 *15,6*	29,6 *15,6*	Location d'équipements et d'outils	Aucune	Placements Jalon (100%)
166 *128*	170 *175*	160 *150*	**Forano International** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Équipements de sciage, chariots élévateurs industriels	Industries Essor, Chimo Industries, Forano Eastern	Ronald Brousseau (44%), Gérald Beaudoin (44%), Réal Larochelle (12%)
166 *128*	170 *175*	170 *175*	**Multiver** *31/01/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Unités de verre scellé, grossiste dans le verre	Aucune	Plac. Ecocan (80%), J.P. Caron, Denis Cormier, Gilles Monnier, Michel Harvey (5% ch.)
166 *70*	170 *200*	152 *185*	**Teknor ordinateurs industriels** *30/11/97* Europe, USA, Asie	48	35,1 *5,2*	35,1 *5,2*	1,4 *2,7*	27,4 *0,2*	27,4 *0,2*	Ordinateurs industriels, systèmes intégrés (médical, communications, industriel)	SACO Smartvision	175603 Canada [Michel Gareau] (34,54%), SACO Controls (28,36%), actionnaires multiples
166 *144*	170 *170*	170 *170*	**Lingerie Hamilton (1978)** *31/03/98* Canada, USA	156	13,0 *4,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de lingerie et vêtements d'intérieur	Aucune	Joe Messina (100%)
166 *165*	170 *160*	170 *160*	**Confection Roger Jacques** *31/07/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection à façon de jeans	Aucune	Roger Jacques (100%)
166 *94*	170 *195*	170 *195*	**Groupe Goyette** *31/05/98* Québec, Ontario, N.B., N/E américain	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *1,1*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport général de marchandises et entreposage	Goyette Transport; div.: Garage Maskoutain, Goyterm, Entreposage Maska	Alain Caron (77,5%), Capital CDPQ (22,5%)
172 *9*	168 *256*	168 *256*	**Lefebvre Frères** *30/09/98* Canada, USA, Asie, Afrique	104	19,1 *16,5*	19,1 *16,5*	n.d. *n.d.*	13,8 *15,0*	13,8 *15,0*	Atelier de mécanique	Foresteel	Gestion Lefebvre (85%), J.M. Perreault (10%)
172 *254*	168 *125*	168 *125*	**Claudel Lingerie** *31/12/98* Canada. USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Vêtements d'intérieur, de nuit, de plage et de sport pour dames	Aucune	Claude Lapierre (66 2/3%), Roger Sauvé (33 1/3%)
174 *365*	165 *94*	165 *94*	**Batteries Électriques Gagnon** *30/04/98* Province de Québec	109	18,4 *10,2*	18,4 *10,2*	n.d. *n.d.*	6,6 *24,3*	6,6 *24,3*	Centres de services et vente de pièces automobiles et camions	Chariots élévateurs G, Ctre/service Gagnon, Techno CVC, Magnéto électricité d'auto	Claude et André Gagnon (100%)
174 *153*	165 *167*	165 *167*	**Groupe Technimeca** *31/07/98* Canada, USA	147	14,0 *2,2*	14,0 *2,2*	n.d. *n.d.*	7,6 *s.o.*	7,6 *s.o.*	Usinage de placage de métaux, pièces haute précision, instrumentation médicale	Technimeca Intern., Centre de placage technique (C.P. Tech), Technimeca Medic	Armand Carola, Gabriel Isabey
174 *156*	165 *165*	165 *165*	**Landes Canada** *30/06/98* Canada, USA, Europe, Asie	95	20,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication d'articles de cuir, matériaux synthétiques	Affiliée: Accessoires By–Par Re	Udo Scherff, Dagmar Scherff
174 *156*	165 *165*	155 *155*	**P.H. Tech** *31/12/98* Canada, USA, Europe, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Composantes et profilés pour fenêtres ou portes–fenêtres, en PVC ou bois PVC	P.H.–Tech Euro S.A. [France], P.H. Tech Corp. [USA]	Raymond Dallaire, Dominique Dallaire

LES AFFAIRES

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. / précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
174 *163*	165 *163*	155 *155*	**G.A. Boulet** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication/distribution (bottes de travail, équitation, marche et western)	Boulet [USA]	Pierre Boulet, Guy Boulet, Louis Boulet, Jean Boulet
174 *164*	165 *162*	165 *162*	**Groupe Delstar–Oméga** *31/01/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Service d'entretien et de réparation d'équipements électromécaniques	Entreprise d'électromécanique Delstar, Ateliers d'usinage Oméga	Famille Sarazin (88%), cadres (12%)
174 *156*	165 *165*	165 *165*	**Richard Veilleux Imprimeur** *31/12/97* Québec, USA	106	18,5 *– 2,6*	18,5 *– 2,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Impression commerciale, papier en feuilles, pré–impression	Aucune	Richard Veilleux (100%)
174 *184*	165 *150*	165 *150*	**Groupe V.A.** *31/12/97* Québec, Ontario, Maritimes, USA	137	15,0 *11,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transport spécialisé de meubles, services logistiques connexes, services dédiés	Lapointe & Fils, Transport V.A., Location V.A.	Viateur Audet et famille (100%)
174 *165*	165 *160*	165 *160*	**Matériaux Coupal** *31/10/98* Région de Montréal	29	45,0 *7,1*	45,0 *7,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de matériaux de construction et de produits de quincaillerie	Aucune	Famille Doucet, Pierre Bertrand, Yves Dion, cadres de l'entreprise
174 *218*	165 *140*	160 *135*	**Groupe Option Retraite** *30/09/98* Province de Québec	136	15,2 *30,2*	15,0 *28,9*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Courtage en valeurs mobilières, planification financière	Assurances Option Retraite	Conférences Option Retraite [Richard Dorval] (68%), Raymond Désormeaux (20%)
174 *156*	165 *165*	165 *165*	**Gestion Proben** *30/04/98* Montréal, Québec	189	10,0 *7,5*	9,3 *13,4*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Développement de systèmes, informatique, bureautique, services –conseils	Aucune	Albert Benattar, Normand Tremblay
174 *184*	165 *150*	165 *150*	**Groupe Physimed** *30/06/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services en santé au travail, médecine industrielle (bilans de santé pour cadres)	Aucune	Gilles Racine, Albert Benhaim
186 *165*	160 *160*	160 *160*	**Spexel** *30/04/98* Amér./N/S, Europe, Asie	120	17,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de papiers spécialisés, papiers de sécurité	Aucune	Inv. Desjardins, Placements Banque Laurentienne, employés, directeurs
186 *165*	160 *160*	160 *160*	**Coop forestière de St–Elzéar** *31/01/98* Québec, Ont., M–Orient, Eur., USA	143	14,4 *3,6*	14,4 *3,6*	n.d. *n.d.*	15,1 *39,8*	15,1 *39,8*	Bois de sciage, usine de transformation	Scierie St–Elzéar	150 membres
186 *165*	160 *160*	150 *150*	**Wenger** *30/04/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication et distribution de montres, bracelets, horloges et bijoux	Aucune	Myer Wenger, Irving Wenger
186 *165*	160 *160*	160 *160*	**Industries John Lewis** *31/08/98* Canada + 30 pays dans le monde	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bâtonnets à crème glacée/à café, abaisse–langue, cuillères à crème glacée, etc.	Aucune	Gestion Remadec (65%), Banque Royale (17,5%), Capital d'Amérique CDPQ (17,5%)
186 *238*	160 *130*	160 *130*	**Entreprises Reflet D.B.M.** *31/12/98* Amériques/N/S, Europe, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception et fabrication de moules pour feux de véhicules et signalisation	Aucune	Italo, Michelle et Francesca Caroli
186 *165*	160 *160*	160 *160*	**P. Baillargeon** *31/12/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication/vente de pierre concassée et béton, travaux d'infrastructures	Immeubles P. Baillargeon, PMB Entreprises, Gestion Eaux–Richelieu (50%)	Pierre Baillargeon (100%)
186 *165*	160 *160*	160 *160*	**Polar (Fenêtres Montmagny)** *28/02/98* Québec, Ontario, Maritimes, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de fenêtres, composantes et moulures, en bois	Industries Silica, Patio R.G.	Raymond Gourgues, Vital Lévesque, Gaudiose Falardeau, Érié Beaulieu, André Claveau
186 *30*	160 *237*	160 *237*	**SLP Automotive Canada** *31/10/98* Canada, USA	200	8,5 *–20,6*	8,5 *–19,8*	n.d. *n.d.*	3,0 *7,7*	3,0 *7,7*	Transformation et modification de voitures sport	Aucune	Zeke's Automotive Performance (51%), SLP Engineeering (49%)
186 *355*	160 *95*	160 *95*	**NMF Canada** *28/02/98* International	197	9,0 *87,5*	9,0 *87,5*	n.d. *n.d.*	8,9 *49,6*	8,9 *49,6*	Usinage d'ailes d'avion selon le procédé du grenaillage, assemblage	Aucune	David Francis Cook (100%)
186 *292*	160 *116*	130 *110*	**CML Technologies** *31/01/98* Canada, USA, Europe, Asie	145	14,1 *35,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	10,5 *16,5*	10,5 *16,5*	Systèmes numériques de télécom: trafic aérien, radio mobile, réseaux 911, etc.	CML ATC Technologies	Franz Plangger (51%), Caisse de dépôt (20%), SID (15%), Siparex (5%)
186 *165*	160 *160*	160 *160*	**Sous–vêtements U.M.** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de chandails, pulls, pyjamas, sous–vêtements, vêtements sport	Aucune	Carl Grekin (100%)
186 *182*	160 *153*	157 *150*	**Groupe Covitec** *31/08/98* Québec, Ontario	102	19,2 *45,8*	n.d. *s.o.*	0,4 *0,8*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services techniques (production télévisuelle, publicitaire, cinématographique)	Covimage, Studios–LaSalle	Claude Gagnon, Caisse de dépôt, actionnaires multiples
186 *184*	160 *150*	160 *150*	**Transports RPR** *31/12/97* Cantons de l'Est	172	12,0 *9,1*	12,0 *9,1*	n.d. *n.d.*	6,5 *– 5,1*	6,5 *– 5,1*	Transport général, fonderie, plaques commémoratives	Créations Le Bronzier, Transport Magog Express, Immeubles Miner	Rosaire Raymond (100%)
186 *207*	160 *149*	134 *124*	**MKS Informatique** *31/10/98* Canada, USA, Europe	120	17,0 *13,3*	13,5 *8,0*	n.d. *n.d.*	12,0 *14,3*	10,0 *11,1*	Services informatiques, conception de logiciels, intégration de systèmes, formation	20–20 Europe, 20–20 U.K.	Jean Mignault, Investissement Desjardins, Investissements 3L
200 *182*	155 *153*	152 *150*	**Parquets Dubeau** *30/04/98* Canada, USA, Allem., France, Russie	91	21,0 *23,6*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	22,0 *48,1*	22,0 *48,1*	Lattes de planchers, parquets mosaïques, vernis en usine	Techtrabois (66%)	Georges, Éric et Pierre Dubeau (100%)
200 *177*	155 *155*	155 *155*	**Entreprises David Lauzon** *30/11/97* Canada, USA, Asie, Europe	41	38,0 *52,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de lames de plancher de bois franc prévernies ou conventionnelles, bois de sciage	Makibois [Maniwaki]	David Lauzon (100%)
200 *372*	155 *85*	120 *80*	**ACT Alliance Comm. Technologique** *31/10/98* Amér/N, France, Japon, Corée, Allem., Belg.	172	12,0 *100,0*	1,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	CFAO, développement de logiciels, gestionnaire de données techniques (PDM)	ACT Data Solutions	Abdellah Hoummady (100%)
203 *180*	154 *154*	154 *154*	**Artel** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Mets préparés pour établissements commerciaux ou institutionnels	Aliments del Maestro, Pablo & Pepe	Gr. fin. Casavant, Capital d'Amérique CDPQ, John Geminari, Sagal Int. B.V.
203 *211*	154 *145*	154 *145*	**Wilfrid Paquet & Fils** *30/09/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bois de sciage, copeaux de bois	Industries Paquet [Armstrong, Qué.]	Roger Paquet (68%)
205 *209*	152 *146*	152 *146*	**Verrier Paquin Hébert** *31/12/97* Huit villes au Québec	194	9,7 *9,2*	9,7 *9,2*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Comptabilité (vérification, contrôle interne et système comptable, fiscalité)	Aucune	14 associés
206 *12*	150 *250*	150 *250*	**Madelipêche** *31/12/98* USA, Europe, Canada, Japon	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Poissons et crustacés	Crustacés des Iles, Madelimer, Madelipêche International	Groupe P.F. Delaney [7 actionnaires] (100%)
206 *238*	150 *130*	150 *130*	**Industries Harnois** *31/12/97* Canada, USA, Mexique, Chine, Maroc, Chili	82	23,5 *74,1*	n.d. *s.o.*	0,4 *0,3*	3,9 *8,3*	3,9 *8,3*	Serres agricoles/volets thermostatiques, stations d'irrigation, abris d'autos	Piscines et abris Tempo	Rolland Harnois (35%), Yves Harnois (35%), Patrice Harnois (30%)
206 *184*	150 *150*	150 *150*	**Groupe Christie** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Blanchets, plaques et pellicules photographiques pour l'imprimerie	Innomed	Robert L. Vachon (100%)

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. / précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
206 *218*	150 *140*	70 *67*	**Entreprises Sommex** *31/12/97* Canada, Nord-est américain	56	30,0 *36,4*	10,0 *5,3*	n.d. *n.d.*	10,0 *11,1*	4,5 *18,4*	Fabricant de matelas	Spring Air Canada [Toronto, Vancouver]	Normand Ricard (100%)
206 *304*	150 *110*	150 *110*	**Industries Melco Canada** *31/12/97* Québec, Ontario, Europe de l'Est	56	30,0 *25,0*	30,0 *25,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabicant de portes et fenêtres	Division: Plastimont	René Beaupré (50%), Jean-Yves Beaupré (50%)
206 *238*	150 *130*	150 *130*	**Soniplastics** *31/12/97* Canada, USA	91	21,0 *40,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Profilés en PVC pour portes et fenêtres et stores verticaux	Associée: Systèmes Digigraph	André Teasdale (100%)
206 *144*	150 *170*	100 *166*	**Groupe Delta** *30/06/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de transformateurs de type sec	Transformateur Delta, Transf. Transfab, Transf. Polygon, VA Protection Tech	Roland Pelletier, André Pelletier
206 *184*	150 *150*	150 *150*	**Groupe Fortune 1000** *30/09/98* Canada, USA	156	13,0 *30,0*	13,0 *30,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception de logiciels et progiciels	Makisoft, Acomba	Denis Ratté, François Taschereau, Alain Dubois
206 *304*	150 *110*	150 *110*	**Dettson** *31/05/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Équipements de chauffage, climatisation et ventilation	Clare Bros.	Dirigeants, FSFTQ
206 *211*	150 *145*	150 *145*	**A & D Prévost** *31/05/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Aluminium architectural, traitement anodique, portes, entrées, fenêtres, murs rideaux	Aucune	Robert M. Harvey (85%), Jonathan Cowen et Réal Néron (15%)
206 *70*	150 *200*	150 *200*	**Arcon Canada** *31/12/97* Canada	72	25,0 *-24,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fenêtres en aluminium et en fibre de verre	Aucune	Fonds d'investissement Focus (100%)
206 *254*	150 *125*	150 *125*	**Bétons préfabriqués du Lac** *31/10/98* Canada, USA, Brésil, Bermudes	100	19,8 *20,7*	8,3 *-38,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Pièces de béton préfabriqué, précontraint et renforcé de fibre de verre	Bétons Préfabriqués Trans-Canada, Béton GFRC, Versi-Moules	Famille André Bouchard et associés
206 *184*	150 *150*	150 *150*	**Tricots Coronation** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection à façon de vêtements pour hommes, en tricot	Aucune	Aaron Leiberman
206 *149*	150 *168*	150 *168*	**Entreprises Unitcast (Canada)** *30/09/98* Québec, Ontario, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de pièces coulées en acier	Aucune	Ashton R. Herring (50%), Denis Béliveau (50%)
206 *94*	150 *195*	150 *195*	**Rivalair (1993)** *31/07/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Métal en feuilles (estampage, matriçage), usinage, transformation de tubes	Aucune	Serge Morin (100%)
206 *184*	150 *150*	150 *150*	**Industries graphiques Caméo** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Estampage ou gaufrage, impression commerciale, sérigraphie	Aucune	Cankem (100%)
206 *184*	150 *150*	150 *150*	**Magnus Poirier** *30/09/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services funéraires	Cimetière Mount Pleasant, Cimetière Laval	Roger Poirier (42,5%), Gilles Poirier (42,5%), Caisse de dépôt (15%)
206 *184*	150 *150*	69 *70*	**MRRM** *28/02/98* Canada	31	44,2 *- 2,9*	18,3 *3,5*	2,0 *2,0*	25,1 *8,9*	n.d. *s.o.*	Mouture et transformation du riz, courtier en alimentation, agence maritime	MRRM Canada; div.: Al. Dainty, DeVaudreuil & Turcotte, Bidcor Sales & Mktg, Robert Reford	3495213 Canada (53,7%)
206 *184*	150 *150*	150 *150*	**Ferlac** *31/12/97* Province de Québec	91	21,0 *s.o.*	21,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	11,0 *s.o.*	11,0 *s.o.*	Distribution et vente au détail (articles de sport, matériaux, quincaillerie)	Aucune	Placements B. Fradet (100%)
206 *276*	150 *120*	150 *120*	**Sisca** *30/09/98* Province de Québec	189	10,0 *17,6*	10,0 *17,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Concepteur de logiciels, environnement, développement, personnalisation, intégration	Aucune	Denis Robert Élias, Bernard Savage
206 *372*	150 *85*	150 *85*	**CS&T** *31/12/97* USA, Europe, Asie, Canada	181	11,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception de logiciels (agendas électroniques) adaptés en 11 langues	Aucune	André Courtemanche et famille (100%)
206 *254*	150 *125*	150 *125*	**Larochelle Gratton** *28/02/98* Province de Québec	195	9,5 *15,9*	9,5 *15,9*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services d'intégration technologiques (sol. en technologies Internet et commerce)	Aucune	É. Larochelle (32%), Sté d'inf. BNC (25%), P. Miron et S. De Baene (13% ch.), etc.
228 *208*	148 *148*	148 *148*	**Tri-Tex Co.** *31/12/98* Canada, USA, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Adoucissants et agents de blanchiment pour textile, teinture industrielle	Aucune	Naïm Laham (50%), Doug Robinson (50%)
229 *180*	147 *154*	142 *149*	**Tassé & Associés** *31/08/98* 15 villes au Québec, Toronto	134	15,7 *- 9,7*	15,5 *- 9,0*	0,6 *1,2*	53,9 *-33,8*	n.d. *s.o.*	Courtier en valeurs mobilières, financement corporatif, gouvernemental, recherche	Aucune	Valeurs mobilières Tassé [famille Jean-Louis Tassé] (93%)
230 *143*	146 *174*	62 *107*	**Anachemia Canada** *31/03/98* Amériques/N/S, Europe	54	31,1 *-14,7*	8,0 *- 7,0*	n.d. *n.d.*	13,6 *- 4,7*	6,9 *- 8,0*	Produits chimiques et matériel pour laboratoires	Aucune	Korab Marine (100%)
231 *294*	145 *115*	145 *115*	**Coop des consommateurs de Rimouski** *25/01/98* Région de Rimouski	115	17,3 *1,6*	17,3 *1,6*	n.d. *n.d.*	8,2 *106,4*	8,2 *106,4*	Produits d'alimentation, vente d'essence	2 marchés d'alimentation, 2 dépanneurs	8000 membres
231 *238*	145 *130*	145 *130*	**Termaco** *31/12/97* Est du Canada, USA	171	12,0 *53,4*	1,8 *-36,2*	n.d. *n.d.*	5,5 *53,0*	5,5 *53,0*	Transformation de métal en feuille	Aucune	Roger Breton (100%)
231 *237*	145 *131*	139 *126*	**Teckn-O-Laser** *30/04/98* Amérique du Nord	156	13,0 *30,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Réusinage de cartouches laser pour copieurs et télécopieurs	Aucune	Jacques Bourduas, Alain Lachambre, Yvon Léveillé, Céline Plourde
231 *211*	145 *145*	75 *75*	**Industries Midway** *30/11/98* Canada, Chine	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de chapeaux, gants, parapluies, sacs à main, foulards, maillots	Aucune	Gary Bromberg, Rhonda Wolfe Bromberg
231 *211*	145 *145*	145 *145*	**Bow Plastiques** *30/11/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Soufflage et moulage de plastique par injection et extrusion	Aucune	Industries Ceva [Sam Bern] (100%)
231 *211*	145 *145*	145 *145*	**J.L. Freeman** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de produits alimentaires et non alimentaires, entrepôt public	Sté commerciale Clément Internationale, Servmark, Sélections Cep D'Or	Carole St-Charles (100%)
231 *385*	145 *75*	85 *61*	**Kéops Technologies** *31/12/97* Canada, N/E américain, Afrique du Sud	217	5,5 *22,8*	4,6 *60,0*	0,1 *0,0*	3,2 *6,0*	n.d. *s.o.*	Solution pour optimiser la production des secteurs industriels et de télédiffusion	Kéops ISIS Industrial Information Systems (49,7%) [Afrique du Sud]	François Provost (50%), Dominique Sainte-Marie (50%)
238 *184*	143 *150*	142 *145*	**Tilco International** *31/01/98* International	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de ballons en latex	Tilco USA, Party Time Products	FSFTQ (49,9%), Jean-Pierre Landry (33,3%), Fonds régional Montérégie (16,7%)
239 *376*	142 *82*	142 *82*	**Coop rég. des consommateurs de Tilly** *27/01/98* Québec, Sainte-Foy	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Produits alimentaires et non alimentaires	Aucune	4750 membres

LES AFFAIRES

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
240 *229*	141 *135*	141 *135*	**Groupe informatique DTM** *31/07/98* Province de Québec	19	61,1 *-2,0*	61,1 *-2,0*	0,8 *0,8*	17,3 *-4,6*	17,3 *-4,6*	Intégrateur de micro-informatique, réseautique/bureautique, réseaux de télécoms	Aucune	Karol Brassard (30%) et actionnaires multiples
241 *184*	140 *150*	140 *150*	**Groupe Huard** *31/05/98* Canada, USA, Europe, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Sciage de bois et fabrication de charbon de bois	Félix Huard, Bois-Francs La Vallée, Charbon Bois-Franc Basque, Transp. Félix Huard	Famille Huard (100%)
241 *254*	140 *125*	105 *100*	**Proceco** *30/06/98* Amér.N/S, Europe, bassin/Pacifique	78	24,0 *s.o.*	16,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception/fabrication de laveuses industrielles de pièces métalliques	Proceco [Jacksonville, Floride]	Helmut Schauer (50%), Bero Burghard (50%)
241 *218*	140 *140*	140 *140*	**Plastique Micron** *30/04/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Moules pour moulage/soufflage des plastiques, bouteilles (pharmaceutique & cosmétique)	Aucune	Victor Fortier (50%), Jean-Guy Roy (50%)
241 *229*	140 *135*	122 *112*	**Van de Water-Raymond** *31/12/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Courtier (produits alimentaires et non alimentaires), distribution	Aucune	Frank Raymond (100%)
241 *254*	140 *125*	140 *125*	**Pépinière Cramer** *28/02/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	20,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	Plantes ornementales, matériel et fournitures pour le jardinage, centres de jardin	Placements Cramerstetter	Famille Cramerstetter (100%)
241 *229*	140 *135*	125 *120*	**Biogénie** *31/03/98* Canada, Europe de l'Ouest, USA	156	13,0 *s.o.*	11,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services intégrés de décontamination des sites industriels	Solution Eau Air Sol, Biogénie Corporation, Biogénie Europe SARL	Benoît Cyr, Jean-Luc Sansregret, Capital d'Amérique CDPQ
247 *225*	137 *137*	137 *137*	**Groupe Vegco** *31/12/97* Amér./N/S, Europe de l'Ouest	69	26,0 *44,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Producteur, emballeur et distributeur de légumes	Aucune	Onipro, Sapec, Consu-Pak (ens. 95%), Roger Fournier (5%)
247 *225*	137 *137*	137 *137*	**PNMD Communication** *31/10/98* Province de Québec	155	13,2 *21,1*	13,2 *21,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agence de publicité	Lacroix-PNMD, Profusion, Gr. Media McKim, Nolin Larosée	Dirigeants (51%), Omnicom Canada (49%)
249 *228*	136 *136*	133 *133*	**Silonex** *30/11/98* Amér/N/latine, Europe, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Semi-conducteurs optoélectroniques, assemblage et composants	Aucune	Capimont, SOFINOV, Innovatech du Grand Mtl, National Semiconductors
250 *304*	135 *110*	135 *110*	**Bagel Tradition'l** *31/10/98* Province de Québec	220	4,0 *100,0*	4,0 *100,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de bagels	OLÉ Tortillas (50%)	François Joyet (50%), Agrinove (50%)
250 *331*	135 *100*	135 *100*	**Coop forestière Saint-Dominique** *31/03/98* Province de Québec	133	16,0 *53,7*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Opérations forestières, aménagement, coupe	Aucune	135 membres de la coopérative
250 *276*	135 *120*	135 *120*	**Richard** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de couteaux à joints, à mastiquer, grattoirs et sableurs manuels	Aucune	Richard Gervais, Roy Grégoire, François, Jacques et Jean-Pierre Panfili
250 *229*	135 *135*	135 *135*	**Emballages Duopac** *31/03/98* Québec, Ontario, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de bouteilles en plastique, bouteilles en polyéthylène téréphtalate	Aucune	Richard Dubé, Rodrigue Desmarais
250 *254*	135 *125*	135 *125*	**Camoguid** *31/01/98* Province de Québec	222	3,3 *-54,4*	3,3 *-54,4*	0,0 *0,4*	6,8 *21,2*	6,8 *21,2*	Transformateur d'acier, sous-traitant industriel, R&D, atelier d'usinage	Securimark International	Claude Mayer (82%), Yvon Langelier (18%)
250 *276*	135 *120*	135 *120*	**Fabspec** *31/05/98* Amér./N/S, Caraïbes, golfe Persique	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de machinerie lourde en métal	Aucune	Rodier Michaud (100%)
250 *238*	135 *130*	135 *130*	**Woodcraft National Canada** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bases de futons, bibliothèques, éléments muraux, mobiliers salon/chambre	Aucune	Ted et Jerry Goldman (50% chacun)
250 *331*	135 *100*	135 *100*	**Summum Design** *31/12/98* Québec, Ontario, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Meubles rembourrés en tissu ou en cuir	Aucune	Bruno Rodi (100%)
250 *229*	135 *135*	125 *125*	**Vêtements Adorable Junior** *30/11/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection d'imperméables, blousons, manteaux; importation et production locale	Bernardo USA (50%)	Ian Karper (52%), Gerry Phillips, Brahm Rosenberg et Elaine Leiter (ens. 48%)
250 *254*	135 *125*	135 *125*	**SOM** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Sondages, recherche marketing, études de satisfaction, groupes de discussion	Aucune	Gilles Therrien, Line Royer, Hélène Bernier, Jean Bayard, Sylvain Masse, Michel Fluet
250 *229*	135 *135*	40 *40*	**CRC Sogema** *31/07/98* Qué. Afr., Caraïbes, M.-Orient, Amér. latine	142	14,5 *9,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o*	Conseil en gestion, formation et systématisation, environnement	CRC Sima	Pierre Cholette (30,5%), Michel Côté (30,5%), D. Voyer (16%), G. Boyer, M. Ferland
250 *217*	135 *143*	135 *143*	**Sani-Gestion** *31/12/97* Québec, Saguenay, Beauce	118	17,2 *1,2*	17,2 *1,2*	1,7 *0,3*	24,8 *2,4*	24,8 *2,4*	Gestion de déchets: collecte, récupération, recyclage et enfouissement	Groupe Sani-Gestion	Carol Coulombe (84,83%) et actionnaires multiples
262 *235*	134 *134*	134 *134*	**Alfred Cloutier** *28/01/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bottes et souliers en cuir, mocassins et mukduks, pantoufles	Aucune	Serge Brie
262 *235*	134 *134*	130 *130*	**Corporation financière Deschamps** *31/12/97* Canada, USA	147	14,0 *s.o.*	14,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	10,0 *s.o.*	10,0 *s.o.*	Formulaires, impression commerciale et de documents monétaires, infographie, numérisation	J.B. Deschamps, Maison Deschamps, J.B.D. Printing Corporation	Jules, Jean, Christian et Francis Deschamps
262 *294*	134 *115*	132 *114*	**H. Chalut** *31/10/98* Québec, Est/Ontario, Nord du N.-B.	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distributeur (produits, équipement et accessoires pour salons de coiffure)	Aucune	Gestion Gaëtanise
265 *304*	133 *110*	133 *110*	**Compagnie Meilleures Marques** *31/05/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distributeur (aliments, confiseries, produits d'épicerie sèche)	Lelarge, Produits Coq Hardi, Confiseurs Paramount	Marc Bernard, Jacques Martin, Rôtisseries St-Hubert
266 *254*	131 *125*	131 *125*	**Sani-Marc** *31/08/98* Canada, France, Maroc	117	17,2 *s.o.*	n.d. *s.o.*	0,8 *0,4*	11,3 *29,9*	11,3 *29,9*	Produits chimiques industriels de nettoyage de piscines et domestiques	Sani-Marc [Ste-Julie, Ste-Foy, Cap-de-la-Madeleine], Oakville [Ontario]	Gestion Chimisol
267 *292*	130 *116*	125 *110*	**Produits de piscines Vogue** *31/08/98* Amér./N/S/centrale, Eur., M-Orient, Océanie	84	23,0 *-11,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception et fabrication de piscines hors-sol	Société canadienne de piscines [Lyon]	Guy Lebuis (70%), Gilles Lebuis (15%), Paul Guay (15%)
267 *238*	130 *130*	130 *130*	**Boiseries Plessis** *31/12/97* Québec, Ontario, USA	172	12,0 *20,0*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Menuiserie architecturale	Aucune	John Mackay (51%), coop. des travailleurs (34%), 3 autres employés (15%)
267 *238*	130 *130*	120 *120*	**Produits Alba** *31/12/98* Cda, USA, Israël, Chine, Russie, Japon	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de blocs de pierre, briques, briques de calcite, brique sans mortier	Calcite du Nord, Briques Gosselin	Victor, Lorenzo et Jean-Marie Grenon (80%), SOCCRENT (20%)
267 *238*	130 *130*	130 *130*	**Meubles Laurier** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de mobiliers de chambre à coucher, unités murales, tables de salon	Aucune	Placements Jean-Luc Mercier, Famille Mercier

Les 300 plus importantes PME au Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels — Totaux	EMPLOYÉS Actuels — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE *Fin d'exercice* Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ *Var. en %*	Revenus au Québec M$ *Var. en %*	Bénéfice (exercice) M$ Dernier ex. *précédent*	Actif total M$ *Var. en %*	Actif au Québec M$ *Var. en %*	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
267 *254*	130 *125*	105 *110*	**Supports Spencer Canada** *31/12/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de lingerie pour dames	Canadian Bra Company [Angleterre], Spencer Supports Portugal [Portugal]	Peter Barry, Jurgen P. Bauer
267 *252*	130 *128*	130 *128*	**Bertrand & Fils** *31/12/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de produits alimentaires et non alimentaires	Aucune	Famille Bertrand (100%)
267 *238*	130 *130*	121 *128*	**Produits de qualité I.M.D.** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Grossiste/détaillant (souvenirs, bibelots), vêtements d'extérieur	Aucune	Harold Rosen (80%), Veronica Rosen (20%)
267 *290*	130 *118*	120 *100*	**Cogem International** *31/12/98* Canada, Europe/O., Amérique/Sud	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Plans marketing, études de marché, telemarketing, planification d'entrepôts et magasins	Cogem Recherche, Vice Versa Communications	Gérard Virthe (100%)
267 *378*	130 *80*	130 *80*	**Saine Marketing** *31/10/98* Montréal	212	6,7 *17,5*	6,7 *17,5*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Plan stratégique, marketing, étude potentiel, sondage, groupe de discussion	Aucune	Jean Saine, Yves Masson, Maurice Guertin, Xavier Ceccaldi
267 *254*	130 *125*	123 *123*	**AGTI Services conseils** *31/12/97* Montréal, Québec	172	12,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Technologies de l'information, conseil en management, technologies de pointe	Aucune	Jacques Martineau, Serge Meilleur, Sylvain Grenier, Yves Thibodeau, Jacques Angers
267 *376*	130 *82*	110 *82*	**Groupaction / JWT** *30/09/98* Canada, USA	10	101,0 *105,3*	101,0 *105,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agence de communication intégrée (publicité, nouveaux médias, promotion, commandite, etc.)	Splash Impact, GroupaXion, Solutions Ventes & Marketing, Gosselin Communications	Jean Brault, Joane Archambault
267 *399*	130 *50*	130 *50*	**Zenon–MEI** *31/05/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Informatique, applications sur mesure (internet–intranet), commerce électronique	Aucune	Systèmes Zenon (50%), MEI Division conseil (50%)
279 *389*	126 *72*	126 *72*	**Groupe MSI** *31/12/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conseil en gestion des systèmes d'information, technologies de l'information	Aucune	Jacques Boivin, Gaston Thibault, Alain Maurais
280 *331*	125 *100*	125 *100*	**Coop des cons. de Loretteville** *31/08/98* Région de Québec	77	24,8 *2,1*	24,8 *2,1*	n.d. *n.d.*	4,7 *0,9*	4,7 *0,9*	Marché d'alimentation	Produits d'alimentation	5700 membres
280 *254*	125 *125*	125 *125*	**Moulage sous–pression A.M.T.** *31/07/98* Canada, USA	168	12,5 *0,8*	12,5 *0,8*	n.d. *n.d.*	9,0 *8,4*	9,0 *8,4*	Pièces moulées sous pression, usinage	Aucune	Famille Tremblay, Jean Morin & Ass., Réal McNicoll
280 *254*	125 *125*	125 *125*	**Med–I–Pant** *31/12/98* Amériques/N/S, Europe, Austr./N–Zélande	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de vêtements et literie pour institutions, matelas, chariots, etc.	Aucune	Jerry Friedman, David Arditi, David Schreiner
280 *328*	125 *101*	125 *101*	**Groupe Somavrac** *31/12/98* Canada	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agents de blanchiment pour pâte à papier, ensachage de matériaux en vrac, transport	Somavrac, Servitank, Servichem, Fonbrai	Gestion Promel (100%)
280 *70*	125 *200*	125 *200*	**Neilson Excavation** *31/01/98* Province de Québec	127	16,5 *–26,3*	16,5 *–26,3*	n.d. *n.d.*	23,0 *6,6*	23,0 *6,6*	Entreprise de construction	Aucune	Placements FAVA (100%)
280 *378*	125 *80*	125 *80*	**Quali Métal** *30/04/98* Canada, USA	138	15,0 *7,1*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de tours de télécom, pylônes; distribution de ponts, etc.	Aucune	Fernand, Guy, Richard et Yvon Poulin (25%)
280 *254*	125 *125*	125 *125*	**Ralfor Plus** *31/08/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de pièces d'acier de poids moyen et lourd	Aucune	Gestion Forau [Rénald Forest] (100%)
280 *254*	125 *125*	125 *125*	**Pharmetics (1997)** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication/vente de vitamines, minéraux, médicaments à base d'extraits naturels	Aucune	Reesa Busgang et Ephriam Kandelshein (100%)
280 *254*	125 *125*	63 *63*	**Roctest** *31/12/97* Amér./N/S, Eur., Afr., Asie/M–Orient	116	17,3 *18,7*	7,5 *61,6*	1,3 *1,1*	15,1 *13,3*	6,2 *– 3,7*	Fabrication d'instruments haute technologie pour auscultation grands ouvrages	Geocim S.A., Roctest Inc [USA], Telemac S.A., Enomfra S.A., Nortech GSI, Fiso Technologies	FSFTQ (48,89%), Capimont, actionnaires multiples
280 *331*	125 *100*	125 *100*	**Meubles Concordia** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de meubles, bibliothèques, éléments muraux, mobiliers chambre à coucher	Aucune	James et Joseph Florio
280 *254*	125 *125*	123 *123*	**Xception International** *31/08/98* Canada, USA, Porto Rico	181	11,0 *22,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de mobiliers, cloisons, accessoires et systèmes intégrés de bureau	Xception, Standard Desk	Michel Beaulieu, Danielle Beaulieu, Jacques Filion et autres
280 *156*	125 *165*	125 *165*	**Grenico** *31/12/98* Canada, USA, Japon, Russie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de bottes, en cuir à l'épreuve de l'eau	Aucune	Pierre Gadoury (50%), Pierre Grenier (50%)
280 *184*	125 *150*	125 *150*	**Plastique D.C.N.** *31/12/97* Canada, USA, Antilles	128	16,0 *–15,8*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fioles pharmaceutiques, pots à fleurs, jardinières, moulage en sous–traitance	Aucune	Adrien Letarte (100%)
280 *254*	125 *125*	108 *108*	**Groupe Master** *31/12/97* Québec, Maritimes, Est/Ontario	22	57,0 *1,2*	n.d. *s.o.*	0,8 *1,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de matériel de ventilation, réfrigération et climatisation	Aucune	Jean–Guy Lahaie (70%), Michel Ringuet (15%), Louis Saint–Laurent (15%)
280 *304*	125 *110*	125 *110*	**Location Brossard** *31/12/97* Région de Montréal	56	30,0 *42,9*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Location de camions	Aucune	Guy Brossard (90%), Yves Carmel (10%)
280 *254*	125 *125*	125 *125*	**Produits alimentaires Galaxie** *31/03/98* Province de Québec	43	37,4 *7,5*	37,4 *7,5*	n.d. *n.d.*	6,7 *4,5*	6,7 *4,5*	Fabrication/distribution de produits alimentaires et non alimentaires	Viandes Dunpac, Volailles Volpac	Gustave Paquin (66,67%), Gilles Paquin (10%), J. Gervais, A. Roy, Sylvie Paquin
280 *304*	125 *110*	52 *47*	**Moore Stephens Hyde Houghton** *31/12/97* Québec, Ontario	184	10,8 *16,5*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Consultation d'entreprise (juricomptabilité, vérification, fiscalité, etc.)	Aucune	18 associés
297 *398*	124 *57*	124 *57*	**Avant–Garde Engineering (1994)** *31/08/98* International	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Échafaudages plates–formes hydrauliques pour la construction et l'entretien d'édifices	Aucune	Jean G. Robillard (51%), Diane Sarrazin (25%), Vincent Dequoy (24%)
298 *331*	123 *100*	123 *100*	**Produits forestiers T.L.B.** *31/01/98* Canada, USA, Europe	152	13,5 *–0,7*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bois meuble et plancher, bois pour palettes de manutention, caisses, cageots, etc.	Scierie Thomas–Louis Tremblay, Bois industriel T.L.B.	Gaétan Bouchard (51%), Jean–Paul Tremblay (49%)
299 *274*	122 *121*	119 *119*	**Ouellet Canada** *31/12/97* Cda, USA, Angl., Pologne, Slovaquie, Chine	105	19,0 *8,0*	12,3 *–30,1*	n.d. *n.d.*	11,5 *4,5*	11,5 *4,5*	Fabrication d'appareils de chauffage électrique	Aucune	Raymond & Robert Beaulieu, Réjean Lizotte, Gérald St–Pierre, L.P. Lemieux
300 *155*	121 *166*	8 *12*	**CSII–Câble Satisfaction International** *31/12/97* Québec, Guadeloupe, Portugal	218	4,7 *75,7*	n.d. *s.o.*	– 4,1 *–0,6*	47,2 *85,6*	n.d. *s.o.*	Câblodistribution	Cabovisao, DigiTVcom (51%), World Satellite Guadeloupe (55%), Câble Évasion (37,5%)	Guy Laflamme (42%/vote), actionnaires multiples
300 *393*	121 *71*	121 *71*	**3–SOFT** *28/02/98* Province de Québec	67	26,5 *82,8*	26,5 *82,8*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Revente de logiciels, micro–informatique, formation, recrutement, soutien en ligne	Aucune	Serge Beauchemin (50%), André Morissette (50%)

Des ventes de 20 M$ pour Summum Design

L'entreprise de Longueuil se tourne vers le cuir... et les États-Unis

Pierre Théroux

« Pour aspirer à devenir une entreprise d'ampleur nord-américaine, il fallait sortir des sentiers battus et se tourner davantage vers d'autres types de produits », clame **Serge Auclair**, directeur des ressources humaines de **Summum Design** (250e rang).

Le fabricant de meubles de Longueuil, qui s'est rapidement hissé au premier rang des fabricants de sofas-lits au pays, fait aussi concurrence à **Elran** et à **Jaymar** dans le secteur des meubles rembourrés en tissu depuis sa fondation en 1992. La PME s'est ainsi tournée davantage vers la production de meubles en cuir depuis plus d'un an et ce, afin principalement de satisfaire les besoins du marché américain.

« Nous avons été étonnés de constater que la clientèle américaine était prête à attendre de six à neuf mois avant de se faire livrer un divan en cuir produit par le principal fabricant américain, **Natuzzi**. »

Le signal ainsi donné, Summum Design entame en 1996 un important cycle de développement de produits qui débouche, au printemps de 1997, sur des premières ventes en territoire américain, particulièrement en Californie.

Ententes majeures

Rapidement, elle signe des ententes avec des chaînes américaines d'importance comme **Jerome's Furniture**, **Fedco**, **Marlo's**, mais surtout **Seaman's** et **R.C. Wiley**, afin de s'assurer d'une vitrine dans plusieurs États américains.

Afin d'augmenter la visibilité de l'entreprise et de ses produits, Summum Design participait en octobre dernier à l'importante foire semestrielle du meuble qui se tient à High Point en Caroline du Nord. Elle entend y être de retour au printemps, et même jusqu'en l'an 2001 puisqu'elle a signé un bail de trois ans et a également mis sur pied une salle de montre permanente.

La direction de l'entreprise estime par ailleurs que la faiblesse du dollar canadien ne constitue pas le principal incitatif à sa présence chez nos voisins du Sud. « Cela ne nuit pas, bien sûr, mais il faut savoir que nous devons aussi payer le cuir et plusieurs autres fournisseurs en dollars américains. »



PHOTO: Jean-Guy Parads, LES AFFAIRES

■ **Serge Auclair : « Le service de recherche et développement fait désormais partie intégrante de nos processus de fabrication. »**

L'incursion en sol américain permettrait également à l'entreprise d'atténuer les effets cycliques de l'industrie. En effet, les ventes de meubles au pays sont relativement faibles au cours du trimestre novembre- décembre-janvier, alors que le *Thanksgiving* chez les Américains, en novembre, donne généralement le coup d'envoi à une période propice aux achats, qui se prolonge d'ailleurs jusqu'après le nouvel an.

Ventes de 20 M$

Si la croissance future de l'entreprise passe nécessairement par la mise au point d'une gamme de produits en cuir et par le marché américain, Summum Design n'entend pas pour autant délaisser sa production de meubles en tissu.

Ainsi, dès le début de 1999, elle profitera du *Salon du meuble* de Toronto pour lancer une nouvelle famille de produits, soit des bergères et des chaises sur billes. Ce qui permettrait ainsi à l'entreprise de poursuivre son importante croissance des dernières années.

Pour l'exercice financier de 1998, Summum Design devrait enregistrer des ventes de 20 M$, en hausse de 30 % par rapport à l'année précédente. Elle s'attend à une pareille augmentation pour 1999. Au cours des années 1996 et 1997, l'entreprise soutient avoir affiché un taux de croissance d'environ 50 %.

N'eût été d'une pénurie de main-d'oeuvre spécialisée, l'entreprise aurait, semble-t-il, réalisé des revenus supérieurs. En effet, la difficulté d'embaucher des rembourreurs de formation industrielle plutôt qu'artisanale, de même que la nécessité de former *sur le tas* des couturières provenant de l'industrie textile, aurait ainsi ralenti ses capacités de production. Elle s'est même vue dans l'obligation d'expédier des patrons de meubles en Amérique du Sud afin d'y faire coudre le cuir.

Par conséquent, la firme a développé ses propres programmes de formation et entend, dès le début de l'année, embaucher un spécialiste qui se consacrera à temps plein à la formation. Summum Design emploie actuellement quelque 130 personnes et prévoit en recruter une cinquantaine d'autres d'ici un an. « Il faut augmenter notre capacité de production en embauchant du personnel, mais aussi en simplifiant et en améliorant nos processus de fabrication », explique M. Auclair.

Summum Design, qui produit environ 1 000 unités par semaine dans l'ancienne usine de **Weston** qui s'étend sur 425 000 pi², devrait donc procéder à d'importants investissements au cours des prochains mois, notamment pour l'achat d'équipements.

Précisons, par ailleurs, que l'entreprise a également amorcé un virage technologique en mettant au point ses nouvelles gammes de produits au moyen de la conception assistée par ordinateur. Elle prévoit que certaines étapes de fabrication, particulièrement pour les meubles en cuir, seront également informatisées au cours des prochaines années. ■

Nous ne sommes pas des comptables...



Nous sommes vos conseillers d'affaires.

Au-delà d'une déclaration fiscale annuelle et de conseils en matière comptable et fiscale, nos experts s'engagent à vous conseiller dans une perspective plus large. Nous travaillerons en étroite collaboration avec vous afin de bien cerner les difficultés éventuelles et les occasions d'affaires de votre marché. Puis, nous vous fournirons l'expertise nécessaire à l'atteinte de vos objectifs personnels et de ceux de votre entreprise.

Plus de 90 % de notre clientèle est constituée de petites et moyennes entreprises de toutes dimensions. C'est pourquoi les dirigeants d'entreprise comme vous font, plus que jamais, appel à notre expertise.

Samson Bélair Deloitte & Touche

Comptables agréés et conseillers en management

Une équipe de 1300 personnes; 26 bureaux au Québec

Innover ou disparaître : telle est la question !

Pierre Théroux

Innover ou disparaître : telle est la question qui, à l'aube du XXIe siècle, trotte de plus en plus dans l'esprit des dirigeants d'entreprise.

« Dans le contexte de la mondialisation des marchés, l'avenir appartient aux organisations qui voudront et sauront mettre à contribution leur potentiel créatif », indiquait l'automne dernier **François Legault**, alors ministre québécois de l'**Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie** (MICST)

« Les organisations qui veulent demeurer concurrentielles, qui veulent durer, qui veulent maintenir un excellent rendement et qui veulent réaliser des profits sont condamnées à créer et à innover », constate pour sa part **Jean-François Duchaine**, président du **Groupe Innovation**.

Voilà pourquoi ces deux organisations ont voulu, au cours des derniers mois, sensibiliser les dirigeants d'entreprise, leur personnel et les divers intervenants socio-économiques à l'importance de se montrer créatif et innovateur. Par l'entremise d'une session de formation multimédia et interactive, suivie d'un forum d'échanges, des centaines d'entreprises et d'organisations étaient ainsi invitées non seulement à mettre en oeuvre des nouvelles technologies, mais aussi à faire preuve d'un plus grand esprit inventif en vue d'améliorer leur productivité, développer leur marché ou encore assurer le développement et l'enthousiasme de leur main-d'oeuvre.

La créativité et l'innovation ne doivent pas être la chasse gardée des ingénieurs et des personnes travaillant en recherche et développement. Elles se présentent davantage comme une production de nouvelles idées, plutôt qu'une seule affaire de spécialistes. Par exemple, les nouvelles tendances de gestion passeraient notamment par des relations de travail réinventées.

« Le *manager* doit offrir un contexte de travail attractif non seulement pour attirer les meilleures ressources humaines, mais aussi pour ne pas se les faire débaucher par des concurrents. Il doit donc ruser et rivaliser de créativité », soulignait-on aux personnes présentes à ces sessions de formation.

Par ailleurs, même les stratégies de croissance par le rachat, les processus de réingénierie ou encore de dégraissage d'effectifs pourraient être *out* au tournant de l'an 2000.

« Aujourd'hui, le défi n'est pas d'être plus petit ou plus gros, mais d'être différent. L'entreprise doit créer des avantages concurrentiels nets. » Or, l'innovation et la créativité seraient les seuls moyens de se différencier de ses concurrents. Voilà pourquoi les produits changent aussi rapidement et que tout ce qui se trouve sur le marché sera bientôt dépassé.

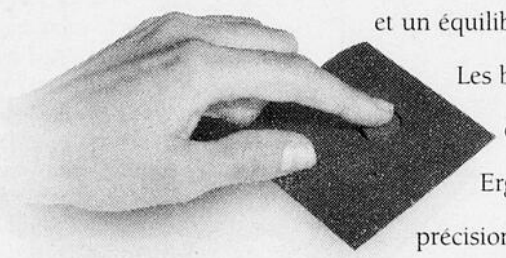
Enfin, précisent le Groupe Innovation et le MICST, l'innovation et la créativité dans une organisation doivent être de nature participative. « Le désir d'être créateur est potentiellement présent dans la plupart des personnes : les organisations doivent seulement entretenir ce désir. »

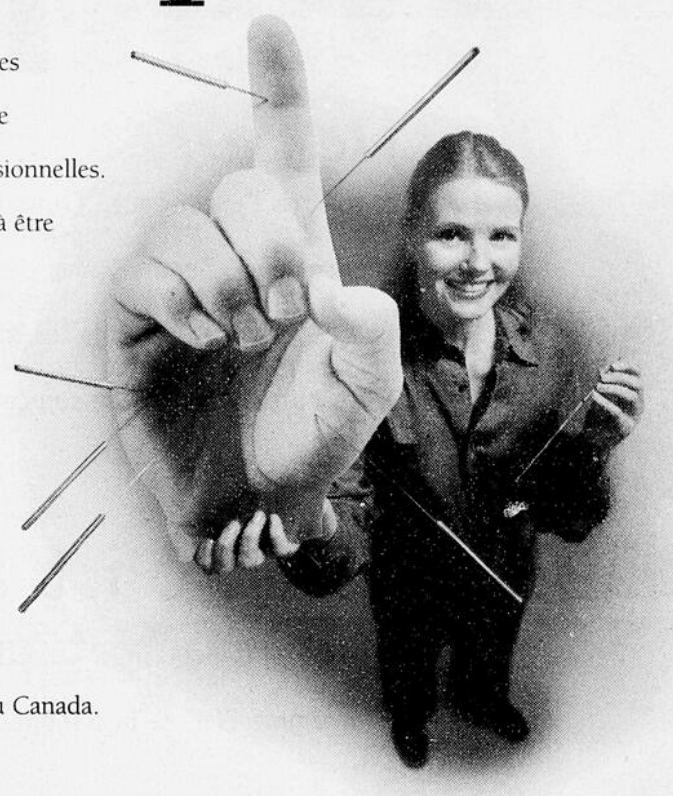
Ainsi, certaines entreprises qui reconnaissent l'importance des activités créatrices ont établi des politiques qui encouragent les employés à s'y consacrer. Par exemple, **Hewlett Packard** a depuis longtemps instauré une politique de libre service de ses laboratoires, comme des matériaux, pour toutes les activités officieuses de ses employés.

« Les organisations doivent se mobiliser pour éveiller et faire fructifier la créativité dont sont potentiellement capables leurs employés. » ■

Comment dénicher le bloc-notes parfait

Tout comme l'acuponcture vise à balancer le yin et le yang, les blocs-notes LifeBook[MD] de Fujitsu sont conçus pour vous aider à maintenir l'harmonie et un équilibre parfait dans vos activités professionnelles. Les blocs-notes LifeBook sont les seuls à être dotés du dispositif de pointage ErgoTrac[MD] qui assure confort et précision. Vous serez conquis par le bloc-notes LifeBook de Fujitsu, grâce à ses baies d'extension multifonctions, son affichage lumineux, son clavier pleine taille et son large appuie-paume. Que vous soyez un acuponcteur pressé ou un utilisateur désireux de mettre la main sur l'outil de travail parfait, vous ne regretterez pas d'avoir choisi le bloc-notes LifeBook de la Série E. Pour de plus amples renseignements, communiquez dès maintenant avec Fujitsu Canada.





LIFEBOOK

Built *for* Humans.℠
Conçu pour les Humains.



LifeBook Série E

- Choix d'un processeur Intel® Pentium II® cadencé à 300, 266 ou 233 MHz
- Écran 13,3 pouces XGA TFT ou 12,1 pouces SVGA TFT
- 32 Mo de mémoire vive SDRAM, extensible jusqu'à 160 Mo
- Disque dur de 3,2, 4 ou 5 Go
- Modem intégré 56K v.90
- **Garantie internationale limitée de 3 ans**

FUJITSU

FUJITSU CANADA, INC.

(514) 685-6262, 1-800-663-0756 **www.fujitsu.ca**

Fujitsu et le logo Fujitsu sont des marques de commerce déposées de Fujitsu ltée. LifeBook est une marque de commerce de Fujitsu ltée. ErgoTrac est une marque de commerce de Fujitsu PC Corporation. Intel, le logo Intel à l'intérieur et Pentium sont des marques de commerce déposées de Intel Corporation.

Un retour aux sources bien réussi pour Purdel

L'entreprise revient à sa mission première : l'approvisionnement de la ferme

Pierre Théroux

En 1990, **Purdel** entreprenait un important virage en regroupant ses activités de lait de consommation au sein de **Natrel**, en compagnie de la société **Agropur**, et celles du lait de transformation avec le **Groupe Lactel**.

Toutefois, après une association houleuse de sept ans dans Natrel, qui s'est terminée par un divorce à l'amiable, l'entreprise agroalimentaire décidait en 1997 de revenir à sa mission de base axée principalement sur l'approvisionnement de la ferme.

Un exercice qui, cependant, a entraîné la perte de quelque 500 membres (environ 40 %) et ainsi décapitalisé l'entreprise. Mais la survie de Purdel n'a en aucun temps été menacée, assure son président **Nil Voyer**.

« Le remboursement s'échelonne sur une période de cinq ans, ce qui nous permet d'avoir une marge de manoeuvre et de ne pas mettre en danger le développement de l'entreprise. Par ailleurs, nous conservons un noyau de membres qui appuient la nouvelle mission de la coopérative. »

Réseau de filiales

La nouvelle planification stratégique a ainsi amené Purdel à mettre de l'avant sa filiale **Purporc**, une maternité-pouponnière pour la production porcine. Cela permettrait à l'entreprise de réaliser un volume d'affaires consolidé d'environ 35 M$ en 1998, comparativement à quelque 31 M$ l'année précédente.

En effet, outre ses divisions qui devraient enregistrer des ventes de plus de 16 M$ en 1998, Purdel compte également sur les revenus de ses filiales. En plus de Purporc, elle détient en effet le **Groupe Lévesque**, spécialisé dans la vente et la réparation de tracteurs et de machinerie agricoles. Cette entreprise, qui exploite des points de vente à Pointe-au-Père et à Matane, en a d'ailleurs implanté un autre à Rivière-du-Loup en 1998.

Il y a également **Aquaterre** qui, spécialisée dans la fabrication de compost et d'engrais biologiques, effectue notamment des travaux de recherche et développement avec le **Centre de recherche industrielle du Québec**, **Agriculture Canada** et plusieurs universités québécoises. Puis, le **Centre de rénovation de la Mitis**, à Mont-Joli, se présente à la fois comme une quincaillerie, un centre de matériaux de construction et un centre de jardin.

Enfin, Purdel détient une participation de 13,9 % dans la société en commandite **Groupe Lactel** qui, en 1997, a enregistré des ventes de 307,7 M$, en hausse de 3 % par rapport à l'exercice précédent.

Ainsi, Purdel se dit prête à affronter les défis du XXIe siècle. « L'enjeu de notre développement repose sur la capacité de développer des productions en harmonie avec le milieu et l'environnement, mais aussi de réduire les frais d'exploitation et de transport », affirme **Jean-Paul Thériault**, directeur général.

M. Voyer note pour sa part qu'il faut cesser de voir l'ouverture des marchés comme une menace. « Depuis 50 ans, la population mondiale a doublé et il est à prévoir qu'elle doublera de nouveau d'ici les 25 prochaines années. Il faut voir cela comme une occasion. » ■

PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

Distinction 1998


André Bérard
Président du conseil et chef de la direction de la Banque Nationale

Reconnaître l'excellence. Contribuer au rayonnement des entreprises d'ici. Depuis 5 ans, c'est une question de priorité. Parce que nous croyons que les succès des uns, peuvent être pour les autres une grande source d'inspiration.

Félicitations

aux **grands lauréats provinciaux 1998**

du programme PME de la Banque Nationale.


PME Or | PME Argent | PME Bronze | PME Agricole

Réfrigération S. Dubé inc.
Serge Dubé, *Président*
Normand Bruneau, *Directeur des ventes*

ATC Chimiques inc.
Raymond Conway, *Vice-président production, recherche et développement*
Nicole Biron, *Vice-présidente finances et administration*

Média Express
David Knafo, *Président*
Jonathan Bouchard, *Gestionnaire en développement des affaires*

Ferme Eliro
Rodrigue Tremblay, *Propriétaire*

BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement

Purdel fait fi de la crise dans l'industrie porcine

Les ventes de l'entreprise agroalimentaire dépasseraient 16 M$ en 1998

Pierre Théroux

Pour la coopérative **Purdel** (360e rang), de Bic, dans la région de Rimouski, 1998 marquait non seulement son 70e anniversaire de fondation, mais surtout la première année complète d'exploitation de sa filiale **Purporc**.

Or, dans un contexte de crise mondiale qui s'est alors aggravée dans l'industrie porcine, l'entreprise agroalimentaire en dresse néanmoins un bilan positif.

« Ce fut tout un baptême, avouons-le, commente son directeur général **Jean-Paul Thériault**. Tout de même, nous avons réussi à minimiser les effets de la crise par l'atteinte de très bonnes performances techniques. »

À la demande de membres producteurs laitiers qui désiraient diversifier leurs activités, Purdel décidait en 1997 de s'engager dans la production porcine par l'établissement d'une maternité-pouponnière leur fournissant des porcelets pour l'engraissement.

« Il y a des ressources humaines disponibles, des enfants qui veulent prendre la relève et poursuivre les activités de la ferme. Les producteurs laitiers doivent alors évaluer ce qui est le plus profitable : croître en achetant des quotas de lait ou en se diversifiant dans la production porcine », explique **Nil Voyer**, président de Purdel.

Une aventure trop risquée ?

Mais la chute des prix du porc ne rend-elle pas l'aventure trop risquée ? Sans doute, à l'heure actuelle, mais la question ne se posait pas lorsque Purdel a pris ce virage il y a près de deux ans, rétorque M. Thériault, en rappelant du même souffle qu'il s'agit d'une industrie cyclique qui doit miser sur la performance.

« Compte tenu de l'état actuel du marché, il importe donc de contrôler efficacement les dépenses d'exploitation et les prix de revient, mais aussi de maintenir des résultats techniques optimums. »

Or, soutient Purdel, le statut génétique utilisé et la pratique de l'insémination artificielle lui auraient permis d'obtenir un ratio de 24 porcelets par truie, alors que la moyenne provinciale tournerait autour de 18.

L'activité de Purporc s'est d'abord concentrée sur le peuplement d'une maternité de 1 200 truies et l'aménagement d'une pouponnière de 3 500 places situées à Saint-Valérien. Puis, en novembre 1997, la dizaine de producteurs de porc de la région faisaient leurs premières livraisons à l'abattoir.

Par ailleurs, Purporc s'est dotée d'un système environnemental avant-gardiste de traitement du lisier de porc, le *Biosor*, qui en fait actuellement une vitrine technologique commerciale.

Le projet est réalisé en collaboration avec le **Centre de recherche industrielle du Québec** et **Aquaterre**, une filiale de Purdel qui oeuvre dans le domaine environnemental en produisant notamment divers types de compost.

Revenus en hausse

Purdel devrait enregistrer une légère hausse de 1 M$ de ses ventes en 1998, par rapport aux ventes totales de 15,4 M$ de l'exercice financier 1997.

Cette augmentation serait principalement attribuable à la production de moulée pour la filiale Purporc.

Si la coopérative agroalimentaire s'est lancée récemment dans la production porcine, c'est en effet dans le but de soutenir également les activités de sa meunerie qui représentait environ 40,5 % du chiffre d'affaires de ses divisions en 1997.

Viennent ensuite les ventes de pétrole (23,9 %), d'engrais minéraux et de semences (19,7 %) et celles des quincailleries de Bic et de Matane (15,9 %). Ces ratios devraient rester sensiblement les mêmes pour 1998, estiment les dirigeants de Purdel.

Au cours des cinq dernières années, la coopérative agroalimentaire a vu le nombre de ses employés passer de 60 à environ 100. ■

Vous êtes désireux de suivre le marché de l'emploi au Québec ?

DÉCOUVREZ

la nouvelle section

« Management »

et les pages Carrières

www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES



DES RÉGIMES DE RETRAITE COLLECTIFS QUI SE PLIENT À VOS BESOINS.

En matière de planification de la retraite, les salariés sont de plus en plus exigeants. Ils ont besoin d'un régime performant, de services efficaces et de conseillers auxquels ils peuvent se fier. Tout cela, et une grande souplesse de surcroît.

La Standard Life établit la norme en termes de régimes de retraite collectifs souples. À partir de vos exigences particulières, nous pouvons concevoir des régimes de retraite sur mesure, parfaitement adaptés aux besoins de vos salariés. Brendan Wood International nous a reconnus comme l'entreprise offrant le meilleur service aux salariés. Votre personnel profite donc d'un service qui a fait ses preuves, d'un large éventail d'options de placements, de rendements supérieurs et d'une technologie de pointe. Pour vous, cela signifie une satisfaction accrue et une plus grande tranquillité d'esprit.

Nous sommes peut-être reconnus comme étant l'une des institutions financières les plus solides au monde, mais nous sommes aussi l'une des plus souples. Alors, allez-y ! Formez-nous, modelez-nous… à votre façon ! Consultez notre cédérom et voyez comment nous nous plions à vos besoins.

STANDARD LIFE

SOLUTIONS DE RÉGIMES DE RETRAITE COLLECTIFS

www.standardlife.ca

L'avenir de Roctest passe par la fibre optique

Nicolas Milette

La tour *Eiffel*, la pyramide du *Louvre* à Paris, le *Stade olympique* et le *Biodôme*, de Montréal, sont tous munis d'instruments de mesure mis au point par la compagnie montréalaise **Roctest** (280e rang).

Roctest conçoit, met au point et distribue des instruments de mesure installés dans de grandes structures — ponts, barrages, mines, tunnels, édifices et bâtiments divers — permettant la cueillette d'informations sur la résistance des matériaux, notamment.

« Nos instruments sont des systèmes de contrôle. Ils permettent la cueillette de données mais n'en font pas l'analyse. Nous nous gardons bien d'en faire l'analyse car ce travail revient aux ingénieurs responsables de ces bâtiments », explique **Pierre Carrier**, président de Roctest.

Près de 40 % des revenus de l'entreprise proviennent du secteur énergétique (principalement les barrages hydroélectriques), 40 % du génie civil, 15 % des projets environnementaux et 5 % du secteur minier.

Roctest possède des bureaux au Canada, aux États-Unis, en Europe et s'apprête à inaugurer une place d'affaires en Chine.

La crise asiatique n'effraie pas M. Carrier. « La crise a ralenti certains projets. Les besoins restent toutefois très élevés, notamment au niveau des barrages hydroélectriques. »

Roctest réalise environ 30 % de son chiffre d'affaires en Asie. Cette proportion pourrait toutefois croître rapidement au cours des prochaines années.

Investissements dans deux entreprises

Aux commandes de l'entreprise depuis 1995, M. Carrier désire lui insuffler une nouvelle orientation. Il veut lui faire prendre le virage de la fibre optique, une technologie légèrement plus coûteuse mais offrant d'innombrables possibilités.

Roctest vient d'ailleurs d'acquérir **Fiso Technologies**, de Sainte-Foy, et de prendre une participation de 43,9 % au capital-actions de **Kromafibre**. Ces deux entreprises, en pleine croissance, sont spécialisées dans la fibre optique. Ces investissements portent le nombre d'employés de Roctest à plus de 120 personnes et gonfle son chiffre d'affaires à près de 20 M$.

L'investissement dans Kromafibre permet une diversification dans un secteur à très fort potentiel de croissance, celui des composantes en fibre optique.

Plus de 85 % des revenus de Kromafibre provient de la vente de composantes alors que seulement 15 % provient des capteurs. Grâce à cet investissement, Roctest accède à la technologie des capteurs à fibre optique et s'inscrit dans le très prometteur secteur des composantes à fibre optique pour les télécommunications.

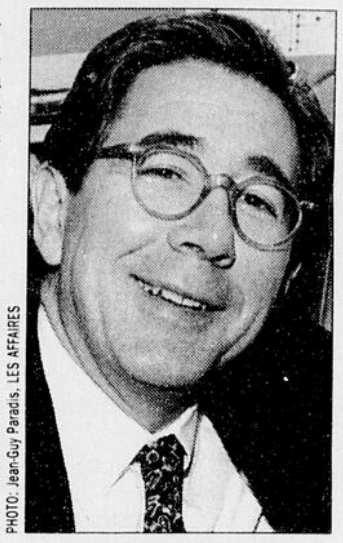


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre Carrier : « La crise asiatique a ralenti certains projets, mais les besoins restent toutefois très élevés. »**

Technologies supérieures

La technologie de capteur par fibre optique est supérieure à la technologie classique employée jusqu'ici par Roctest.

« La technologie par fibre optique coûte en moyenne 15 % de plus que les systèmes conventionnels. Elle est toutefois techniquement plus avancée, notamment au niveau de la résistance aux variations de température, à la foudre et aux champs électromagnétiques. »

La fibre optique permet un enregistrement plus stable des données et résiste aux conditions extrêmes, telles que celles prévalant dans les installations nucléaires. Contrairement aux capteurs conventionnels installés de façon autonome, la technologie par fibre optique permet, sur une seule fibre, une lecture en plusieurs points.

Efforts d'intégration

« La venue de l'équipe de recherche de Fiso et notre association avec Kromafibre vont nécessiter des efforts d'intégration. Nous visons à combiner toutes ces technologies convergentes afin de développer de nouveaux marchés, dont celui des capteurs à fibre optique pour des applications environnementales. »

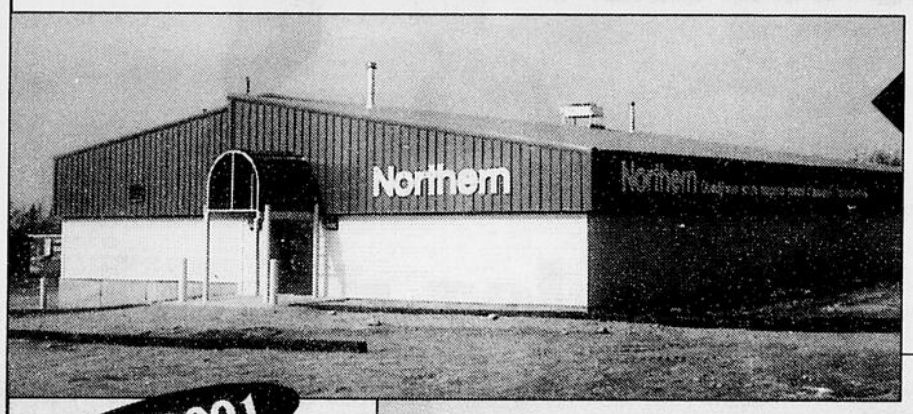
M. Carrier entrevoit 1999 comme une année de consolidation, ce qui n'empêche pas la compagnie de surveiller les occasions d'acquisition. « Depuis mon arrivée, en 1995, on ne cesse de dire que l'entreprise est en consolidation. Cela ne nous a pas empêchés de faire des acquisitions stratégiques très rentables. »

Roctest est une société inscrite à la **Bourse de Montréal**. Au cours de 1998, le prix de l'action est demeuré relativement stable, variant entre 4 $ et 6 $.

La direction de l'entreprise et quelques investisseurs institutionnels contrôlent 3,2 M d'actions alors que le reste, soit environ 1 M, est dans le public. ■

INDUSTRIES BEHLEN

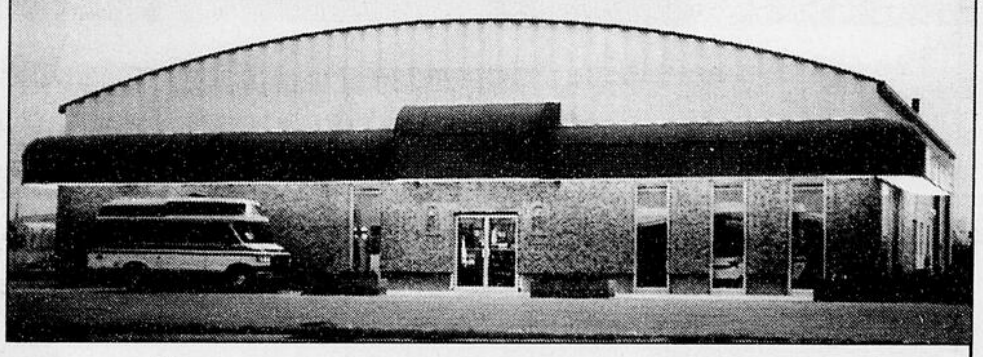
BÂTIMENT INDUSTRIEL COMMERCIAL RÉCRÉATIF



Bâtiment à cadres rigides.

Bâtiment monocoque jusqu'à 200 pieds de large sans colonnes.

ISO 9001



BEHLEN, le choix du constructeur, 27 ans de présence au Québec

POURQUOI CHOISIR UN BÂTIMENT MONOCOQUE BEHLEN?

- Bâtiment avec entretoit ventilé
- Érection rapide
- Peinture «Série 10 000» disponible
- Fondation 15% plus économique
- Isolation supérieure «R-40» et plus
- Facilité d'agrandissement futur
- Toit en galvalume garanti 20 ans
- Expertise d'ingénierie locale sans frais

Appelez sans frais pour connaître le constructeur de votre région
Sans frais: 1-800-995-9119 • Téléc.: (450) 922-2265
Courrier élect.: behlen@techplus.com • Site Internet: www.westmangroup.com

Chambly

À 20 minutes du Centre-ville

8,5 MILLIONS PI CA. DE TERRAINS INDUSTRIELS À DÉVELOPPER
en bordure de l'autoroute 10

VILLE DE CHAMBLY : Michel Merleau - chambly.merleau@sympatico.ca
Téléphone : (450) 658-8788 -Télécopie : (450) 447-4525 - http://www.ville.chambly.qc.ca

Vogue veut moderniser sa production

Céline Poissant

La petite histoire de l'industrie de la piscine connaît depuis toujours des hauts et des bas. Les **Produits de piscines Vogue** (267e rang) n'échappent pas à cette règle même s'ils ont tenté à quelques reprises de s'y soustraire en élargissant et diversifiant la gamme de leurs produits.

« Notre industrie est saisonnière. On doit constamment trouver des façons d'être occupés pendant 12 mois, explique **Gilles Lebuis**, vice-président du marketing.

« Pour l'instant, on tente d'accroître nos marchés en lorgnant l'Australie, par exemple. Cela nous permettrait de continuer la production quand elle est normalement arrêtée en juin. »

Fondée en 1957 par l'actuel président, **Guy Lebuis**, qui détient 70 % des actions, cette PME est passée de 60 à 120 employés depuis 1997. Son fils Gilles ainsi que **Paul Guay**, vice-président des finances, se partagent moitié-moitié l'autre 30 % des actions.

Avec les années, Vogue a pris beaucoup d'expansion et se retrouve aujourd'hui avec des activités décentralisées. « Toutes nos installations sont situées à LaSalle, mais chacune a une vocation particulière, poursuit Gilles Lebuis. Nous comptons une usine de fabrication, une usine d'expédition et de redistribution et un centre de formation et de service à la clientèle, d'échantillonnage et de recherche et développement. »

Les clients ont changé et leurs besoins avec eux. La nouvelle génération est plus exigeante et plus près de son argent. Elle a donc poussé Vogue à développer différents types de produits. Cette industrie, où les Américains dominent et imposent leur diktat en matière de production, a traditionnellement forcé le client à vivre avec ce qu'on lui offrait.

Vogue a modifié cette pratique. Sachant très bien que le client n'était plus disposé à simplement acheter ce que les fabricants offraient, l'entreprise a navigué à contre-courant et s'est mise à écouter ce que le client désirait.

« Nous avons toujours été près de notre client. Cette écoute nous a fait constater que le consommateur cherche un produit simple à installer. Nous en avons donc développé un qui est phénoménal : une piscine hors terre sans vis ni boulons que le client peut monter en un tournemain. Nous avons innové avec ce produit et cela a contribué à notre succès récent », dit M. Lebuis.

Selon ses dires, les vrais concurrents de Vogue, hormis les fabricants des mêmes produits, sont les voyages, le camping et tous les produits de divertissement familiaux que l'on associe aux vacances. « Ce qui nous aide beaucoup plus actuellement est la faiblesse du dollar. Nous exportons davantage aux États-Unis, 55 % de notre marché actuel, et le piètre état de notre devise incite les Québécois à demeurer chez eux. En ce moment, nous gagnons sur les deux plans. »

Outre cette conjoncture favorable, Vogue a été la première entreprise du genre à explorer des nouveaux marchés en Europe. Les exportations constituent la pierre angulaire de sa remarquable croissance. À preuve, l'entreprise a obtenu un prestigieux *Prix d'excellence à l'exportation canadienne* en octobre dernier décerné par le ministre fédéral du **Commerce international**. Sa stratégie semble avoir bien fonctionné.

« Nous venons de dépasser un seuil de croissance qui exige que l'on fonctionne différemment d'avant », soutient M. Lebuis.

« C'est une étape très difficile à franchir dans la vie d'une PME dont le chiffre d'affaires est passé de 12 M$ à 27 M$ en si peu de temps. C'est un saut immense. »

Maintenant que les investissements au chapitre de l'exploration et de la diversification des nouveaux marchés sont faits pour les années à venir, l'heure est à la restructuration interne chez Vogue.

« Nous voulons maximiser nos ressources et rentabiliser nos investissements d'exportation. Nous désirons atteindre un objectif organisationnel interne tout en récoltant ce que nous venons de semer. » ■

Vous désirez changer d'emploi?

Consultez

les offres d'emploi publiées dans les pages

Carrières

et à l'adresse

www.lesaffaires.com

cette semaine.

LES AFFAIRES

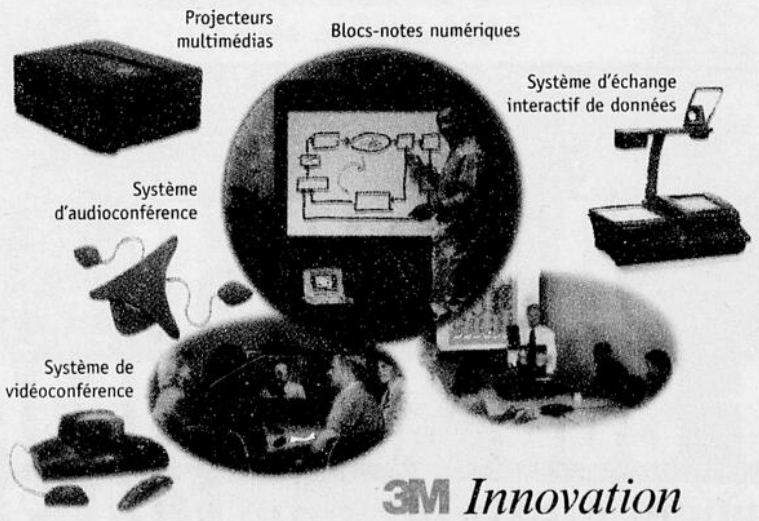


Vos présentations et réunions d'affaires deviennent un jeu d'enfant!

Noémie est curieuse et aimerait beaucoup en savoir plus long sur notre nouvelle gamme de produits de haute technologie AMS de 3M ainsi que sur le puissant projecteur multimédia MP8625 (compact et léger).

Noémie sait qu'elle pourra, lorsqu'elle sera grande, encore avoir confiance en Concept Audio-Visuel, son personnel des plus compétents, son service après-vente et son Entente d'Entretien d'Équipement : elle se sent donc rassurée et prête à affronter l'avenir.

Renseignez-vous sur tous les produits de haute technologie 3M AMS, au service de vos réunions d'affaires.



3M Innovation

Service complet d'intégration d'équipements multimédias

CONCEPT AUDIO-VISUEL

Pour des présentations brillantes

Concept Audio-Visuel
10, rue King, Montréal (Québec)
Au coeur de la Cité du Multimédia
(514) 954-0000 • 1-800-567-7076
Courriel : info@conceptav.ca
Site internet : www.conceptav.ca
Montréal / Ottawa / Québec

VENTE • LOCATION • CRÉDIT-BAIL • SERVICE 24 H • FORMATION • EEE • ESSAI

Les Aliments Fontaine Santé misent sur l'exotisme

Pierre Théroux

Humus, tzatziki, baba gannouj, ça vous dit quelque chose ? Voilà autant de produits aux saveurs méditerranéennes qui, ces dernières années, ont fait leur apparition au comptoir des chaînes d'alimentation par l'entremise notamment de la société **Aliments Fontaine Santé**. (Puisque Fontaine Santé ne compte que 84 employés, elle ne se retrouve pas dans nos tableaux. En fait, elle se classe au 409e rang.)

« Bon nombre de consommateurs disent aimer nos produits parce qu'ils y retrouvent une touche d'exotisme », fait observer **Faiçal Farhat**, vice-président exécutif de l'entreprise de Saint-Laurent. M. Farhat est arrivé au Québec en provenance du Liban au début des années 1970, muni d'un diplôme de... libraire !

Mais il y a plus encore. Le succès, de même que le défi des Aliments Fontaine Santé, repose surtout sur la capacité d'offrir aux consommateurs des aliments sains et naturels sans agent de conservation, estime M. Farhat.

« Les gens sont maintenant mieux informés et de plus en plus conscients de l'importance de manger sainement. Voilà pourquoi nous misons sur la fraîcheur des ingrédients et leur valeur nutritionnelle. »

Du prêt-à-manger

L'origine de l'entreprise remonte au début des années 1980 alors que M. Farhat et son cousin, **Michel Mourani**, aujourd'hui président de la société, ont lancé le concept des comptoirs de jus fraîchement pressés sous l'appellation de **Fontaine Santé**.

Vint ensuite l'ouverture de comptoirs-restaurants, dont une vingtaine sont exploités aujourd'hui par des franchisés dans des immeubles de bureaux et des centres commerciaux de Montréal, de Laval et de Hull.

Puis, afin de pouvoir approvisionner efficacement ces points de vente, l'entité administrative Aliments Fontaine Santé voyait le jour en 1990 avec l'ouverture d'un entrepôt-cuisine de 7 000 pi². Il y a trois ans, l'entreprise décidait d'augmenter sa capacité de production et, par conséquent, de déménager dans une bâtisse lui permettant de quadrupler sa superficie.

Car, entre-temps, les produits confectionnés s'étaient également trouvés un créneau auprès de plusieurs magasins d'aliments naturels et de fruiteries, d'abord, pour ensuite se retrouver sur les comptoirs du **Club Price** et des principales chaînes d'alimentation.

Aujourd'hui, la société manufacture et distribue une trentaine de produits prêts-à-manger, dont les plus populaires sont les tartinades et trempettes à base de tofu, de pois chiches ou encore d'aubergine, de même que des variétés de salades.

L'été dernier, la firme ajoutait deux nouveaux types de pesto à sa gamme actuelle, ainsi que trois nouvelles tartinades de humus, « en réponse aux goûts et aux commentaires exprimés par nos clients », souligne M. Farhat.

Assurance qualité

Par ailleurs, afin de s'assurer que les étapes de fabrication et les aliments produits répondent aux critères de qualité de l'entreprise, les Aliments Fontaine Santé sont en voie d'implanter le système *HACCP*. Acronyme anglais signifiant *Analyse des risques et de la maîtrise des points critiques*, ce système de contrôle de la qualité est appelé à prendre la place des normes *ISO* dans l'industrie agroalimentaire.

Marchés extérieurs

Cette démarche devrait également aider l'entreprise dans ses efforts visant à s'implanter à l'extérieur du Québec. Ainsi, les produits de **Fountain of Health** viennent de faire leur apparition dans la région de Boston et pourraient s'étendre ultérieurement dans le Nord-Est américain.

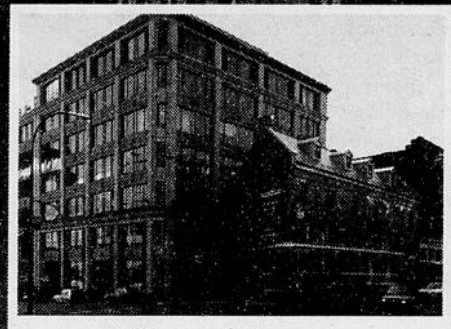
Déjà présente en Ontario, l'entreprise s'attaque maintenant aux provinces de l'Atlantique, par l'entremise des magasins **Sobey's**, de même qu'à la Colombie-Britannique. Tout en accentuant sa présence en sol québécois.

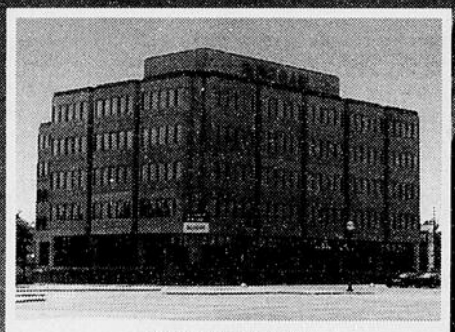
« Même si nos produits se retrouvent dans l'ensemble du territoire, il y a encore une grande clientèle à conquérir. Par ailleurs, nous sommes très bien positionnés car un nombre grandissant de personnes recherchent des produits santé. »

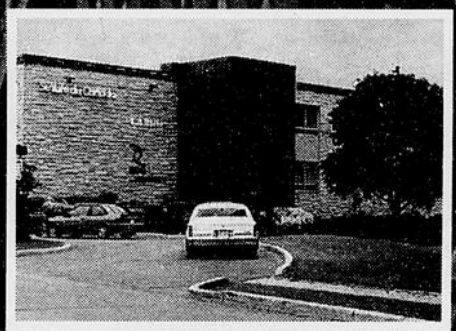
Les Aliments Fontaine Santé devraient enregistrer des ventes de 7 M$ en 1998, comparativement à 6 M$ l'année précédente. En 1997, l'entreprise figurait dans la liste des 100 entreprises canadiennes affichant le taux de croissance le plus rapide du magazine *Profit 100*. ■

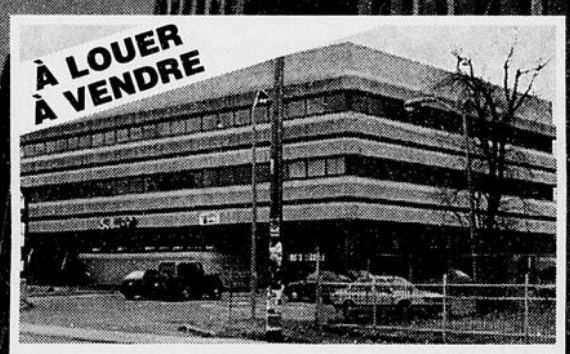
SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE
MÉTIVIER
& ASSOCIÉS INC.
courtier immobilier agréé


415, rue St-Antoine Ouest, Montréal


480, boul. St-Laurent, Montréal


1700, boul. Laval, Laval


871, chemin St-Louis, Québec



1535, chemin Ste-Foy, Québec

À LOUER
1 888 320-SIMA
www.metivier.com (7462)

TKS
VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?
514-353-1020 WWW.TKSNET.COM
Télécopieur: 514-353-8709

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logiciel complètes opérant sur de multiples plateformes, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

SOLUTIONS LOGICIELS COMPLÈTES

Prise de commandes facturation
Achats
Gestion d'inventaire
Transferts d'entrepôts
Analyse de ventes
E.D.I. intégré
Gestion des centres de profits
Grand Livre
Comptes recevables
Comptes payables
Consolidations
Prévisions de production
Nomenclature à paliers multiples
Gestion des travaux en cours
Vision usine (graphique)
Planification visuelle (graphique)

Multi compagnies
Multi divisions
Multi devises
Multi entrepôts
Multi locations par entrepôt
Gestion de routes
Facturation au poids
Unités de mesure multiples
Produits substituts
Produits compagnons
Ensembles de produits (kits)
Retour de marchandises
Gestion des commissions
Coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre

POWERED BY PROGRESS
HEWLETT PACKARD Channel Partner
COMPAQ
SCO
Microsoft Windows 95

Index des entreprises

Les chiffres en italique indiquent le rang de l'entreprise; les chiffres en gras, le numéro de la page où l'on retrouve les données de l'entreprise.

3-SOFT (*300* - **43**)
6400, boul. Taschereau, bur. 200
Brossard (Québec) J4W 3J2
(450) 926-2259

A

A & D Prévost (*206* - **41**)
305, 12e Avenue
Richelieu (Québec) J3L 3T2
(450) 658-8771

Achille de la Chevrotière (*7* - **33**)
333, av. de Montemurro
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 5E1
(819) 797-1900

ACT Alliance Comm. Technologique (*200* - **40**)
215, rue Saint-Jacques, bur. 600
Montréal (Québec) H2Y 1M6
(514) 940-2228

AGTI Services conseils (*267* - **43**)
2, compl. Desjardins, bur. 3218
C.P. 536, succ. Desjardins
Montréal (Québec) H5B 1B6
(514) 843-2484

Alfid (Groupe) (*7* - **35**)
500, Place D'Armes, bur. 2600
Montréal (Québec) H2Y 2W2
(514) 282-7654

Alfred Cloutier (*262* - **42**)
1737, rue Paquet, C.P. 1099
Saint-Émile (Québec) G3E 1S9
(418) 842-4390

Alfred Dallaire (*360* - **61**)
1110, rue Jean-Talon Est, bur. 200
Montréal (Québec) H2R 1V9
(514) 270-3111

Aliments Lester (*97* - **37**)
2105, boulevard Industriel
Laval (Québec) H7S 1P7
(450) 629-1109

Alis Technologies (*357* - **61**)
100, boul. Alexis-Nihon, bur. 600
Saint-Laurent (Québec) H4M 2P2
(514) 747-2547

Anachemia Canada (*230* - **41**)
255, rue Norman
Saint-Pierre (Québec) H8R 1A3
(514) 489-5711

Arcon Canada (*206* - **41**)
12345, boul. Métropolitain Est
Montréal (Québec) H1B 5R3
(514) 645-4444

Artel (*203* - **40**)
570, boul. Curé-Boivin
Boisbriand (Québec) J7G 2A7
(450) 433-1322

Artitalia (*7* - **33**)
11820, avenue Adolphe-Caron
Montréal (Québec) H1E 7J3
(514) 643-0114

Astroflex (*318* - **59**)
1164, Route 220
Saint-Élie-d'Orford (Québec) J0B 2S0
(819) 566-0280

Atelier d'usinage Marmen (*323* - **59**)
845, rue Berlinguet, C.P. 356
Cap-de-la-Madeleine (Québec)
G8T 7W5
(819) 379-0453

Atelier d'usinage Meloche (*349* - **60**)
491, boul. des Érables
Valleyfield (Québec) J6T 6G3
(450) 371-4646

Atelier La Flèche de Fer (*153* - **39**)
3800, rue Richelieu
Saint-Hubert (Québec) J3Y 7B1
(450) 656-9150

Attraction (Groupe) (*97* - **37**)
672, rue du Parc
Lac-Drolet (Québec) G0Y 1C0
(819) 549-2477

Au Dragon Forgé (*1* - **33**)
300, rue Henry-Bessemer
Terrebonne (Québec) J6Y 1T3
(450) 965-1911

Autobus Laval (*97* - **37**)
445, rue des Alleghanys, bur. 201
Beauport (Québec) G1C 4N4
(418) 667-3265

Autocar Connaisseur (*79* - **36**)
1140, rue Wellington
Montréal (Québec) H3C 1V8
(514) 934-1222

Avant-Garde Engineering (*297* - **43**)
125, rue de l'Industrie
L'Assomption (Québec) J5W 2T9
(450) 589-8100

Aviation Lemex (*335* - **60**)
4861, chemin de la Savanne
Saint-Hubert (Québec) J3Y 9G1
(450) 443-6333

B

Bagel Tradition'l (*250* - **42**)
460, rue Marconi
Sainte-Foy (Québec) G1N 4A8
(418) 687-3704

Batteries Électriques Gagnon (*174* - **39**)
5825, boul. Métropolitain Est
St-Léonard (Québec) H1P 1X3
(514) 325-1370

Beaulé & Fils (*351* - **60**)
653, 8e Avenue, C.P. 219
Saint-Zacharie (Québec) G0M 2C0
(418) 593-5551

Bedco, div. de Gérodon (*335* - **60**)
2305, av. Francis-Hughes
Laval (Québec) H7S 1N5
(514) 384-2820

Behaviour Communications (*97* - **37**)
777, rue de la Commune ouest
Montréal (Québec) H3C 1Y1
(514) 879-3339

Belbois (*334* - **60**)
2300, av. Francis-Hughes
Laval (Québec) H7S 2C1
(514) 975-2000

Beltron, Technologie de l'information (*396* - **62**)
6525, rue Abrams
Saint-Laurent (Québec) H4S 1X9
(514) 339-2757

Ben Deshaies (*302* - **59**)
431, 6e Rue Ouest
Amos (Québec) J9T 2V5
(819) 732-6466

Bertrand & Fils (*267* - **43**)
5193, av. des Générations
Charny (Québec) G6X 2G4
(418) 832-6171

Bétons préfabriqués du Lac (*206* - **41**)
840, rue Bombardier, C.P. 695
Alma (Québec) G8B 5W1
(418) 668-6161

Biogénie (*241* - **42**)
350, rue Franquet
Sainte-Foy (Québec) G1P 4P3
(418) 653-4422

Bleuets Mistassini (*302* - **59**)
555, rue De Quen
Mistassini (Québec) G8M 1M3
(418) 276-8611

Bois Daaquam (*60* - **36**)
370, rue Principale, C.P. 100
St-Just-de-Bretenières (Québec)
G0R 3H0
(418) 244-3601

Boiseries Plessis (*267* - **42**)
2233, av. des Érables
Plessisville (Québec) G6L 2E9
(819) 362-7316

Bouchons Mac (*302* - **59**)
33, rue Taylor, C.P. 670
Waterloo (Québec) J0E 2N0
(450) 539-2772

Boutons du Canada (*137* - **38**)
7020, rue Allard
LaSalle (Québec) H8N 1Y8
(514) 363-0210

Bow Plastiques (*231* - **41**)
5700, Côte de Liesse
Montréal (Québec) H4T 1B1
(514) 735-5671

Brault & Bouthillier (*357* - **61**)
700, av. Beaumont
Montréal (Québec) H3N 1V5
(514) 273-9186

Breton Banville & Associés (*335* - **60**)
325, boul. Raymond-Dupuis
Mont-Saint-Hilaire (Québec) J3H 5H6
(514) 464-2111

C

C.J. Grenier (*97* - **37**)
4835, avenue Coloniale
Montréal (Québec) H2T 1W4
(514) 844-3333

C.T.M.A. (Groupe) (*7* - **35**)
C.P. 245
Cap-aux-Meules (Québec) G0B 1B0
(418) 986-6600

Cadres Columbia (*97* - **38**)
6251, rue Notre-Dame Est
Montréal (Québec) H1N 2E9
(514) 253-2999

Camoguid (*250* - **42**)
239, route 139
Saint-Théodore-d'Acton (Québec)
J0H 1Z0
(450) 546-3281

Canac-Marquis Grenier (*7* - **35**)
947, avenue Royale
Beauport (Québec) G1E 6B9
(418) 667-1313

Canadian Technical Tape (*7* - **33**)
455, boul. Côte-Vertu
Saint-Laurent (Québec) H4N 1E8
(514) 334-1510

Cheminées Sécurité International (*32* - **35**)
2125, rue Montercy
Laval (Québec) H7L 3T6
(450) 973-9999

Chemise Empire (*302* - **59**)
451, av. Saint-Laurent Ouest
Louiseville (Québec) J5V 2L8
(819) 228-2821

Christie (Groupe) (*206* - **40**)
516, rue du Parc
Saint-Eustache (Québec) J7R 5B2
(450) 472-9120

CIA (*360* - **61**)
2875, boul. Laurier, bur. 1250
Sainte-Foy (Québec) G1V 2M2
(418) 650-2866

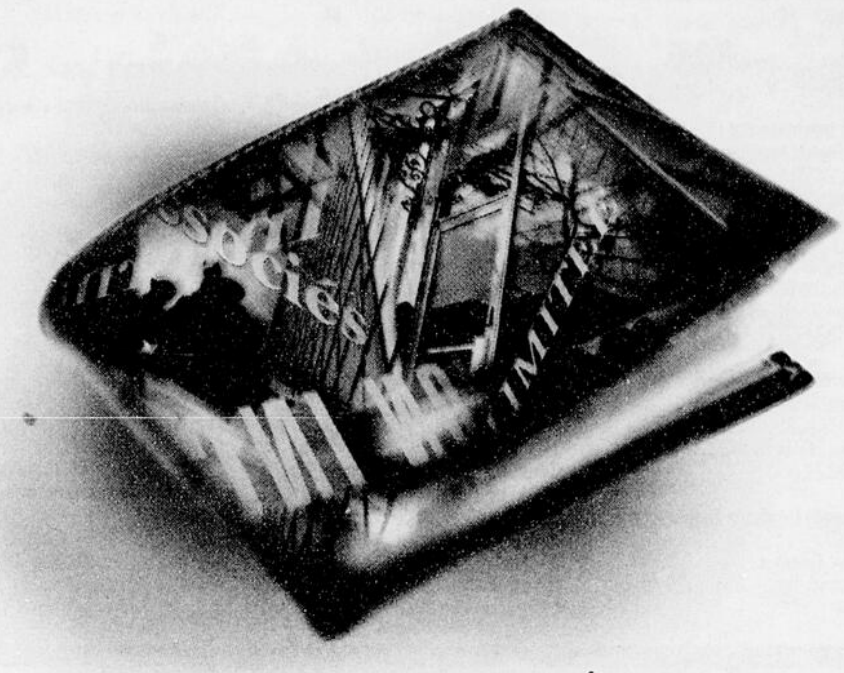
Cie américaine de Fer & Métaux (*1* - **33**)
9100, boul. Henri-Bourassa Est
Montréal (Québec) H1E 2S4
(514) 494-2000

Cie J. Ford (*7* - **33**)
200, rue du Moulin
Portneuf (Québec) G0A 2Y0
(418) 286-3361

Cinémas Guzzo (*7* - **35**)
1055, Chemin du Coteau
Terrebonne (Québec) J6W 5Y8
(450) 961-2945

Claudel Lingerie (*172* - **39**)
260, rue Faillon Ouest
Montréal (Québec) H2R 2V7
(514) 277-3169

CML Technologies (*186* - **40**)
75, boul. de la Technologie
Hull (Québec) J8Z 3G4
(819) 778-2053



TOUTE ENTREPRISE MÉRITE UN REER COLLECTIF DESJARDINS. RIEN DE MOINS.

Dans le domaine des régimes collectifs de retraite pour les employés, le prêt-à-porter ne convient véritablement à personne.

PLUS DE 2000 SOCIÉTÉS CLIENTES. TOUTES UNIQUES.

Votre entreprise a ses propres objectifs, une situation particulière et des besoins spécifiques. Avant de vous proposer quoi que ce soit, nous voulons les connaître. La formule souple et simple qui vous ira parfaitement sera créée de toutes pièces, avec autant d'imagination que de savoir-faire.

Avec un REER collectif Desjardins, pas de casse-tête : vous n'avez pas à assumer la gestion des placements, ni même à informer et à conseiller le personnel. C'est bien simple : on s'occupe de tout.

UN RÉGIME SANS FRAIS

Quelle que soit la forme personnalisée que prendra votre REER collectif Desjardins, il sera entièrement exempt de frais d'administration pour l'employeur et le personnel.

ON EN PARLE ?

Pour savoir ce qui a amené plus de 2000 entreprises à choisir un REER collectif Desjardins, communiquez dès aujourd'hui avec une caisse Desjardins participante ou avec les Services aux entreprises de la Fiducie Desjardins, au (514) 286-5825 ou au 1 800 361-6840, poste 5825.

REER COLLECTIF DESJARDINS

Desjardins pour s'aider soi-même

LES AFFAIRES 300

Les plus importantes PME du Québec / 1999

Codet (*38* - **35**)
43, rue Maple
Coaticook (Québec) J1A 2S8
(819) 849-4819

Cogem International (*267* - **43**)
1155, René-Lévesque Ouest
Bureau 2420
Montréal (Québec) H3B 3X7
(514) 954-0033

Cohoes (*38* - **35**)
8455, Saint-Dominique, bur. 101
Montréal (Québec) H2P 2L4
(514) 383-6607

Collège Mont-Saint-Louis, ass. coop. (*321* - **59**)
1700, Henri-Bourassa Est
Montréal (Québec) H2C 1J3
(514) 382-1560

Compagnie Générale Manufacturière (*360* - **61**)
835, rue Cherrier
Drummondville (Québec) J2B 5A8
(819) 472-1161

Confection Courcel (*323* - **60**)
750, rue Hertel
Trois-Rivières (Québec) G9A 1G8
(819) 375-1370

Confection Roger Jacques (*166* - **39**)
465, rue Principale, C.P. 10
St-Évariste-de-Forsyth (Qué.) G0M 1S0
(418) 459-6411

Confection Sport A.N.S. (*131* - **38**)
326, rue de Bigarre
Victoriaville (Québec) G6P 4Z2
(819) 752-9389

Confortel (Gr. hôtelier) (*137* - **39**)
1001, 3e Avenue, C.P. 967
Val d'Or (Québec) J9P 4P8
(819) 825-5660

Constructions du St-Laurent (*7* - **33**)
1101, boul. des Chutes, C.P. 5010
Beauport (Québec) G1E 6B4
(418) 661-9261

Constructions Louisbourg (*96* - **37**)
699, boul. Industriel
Saint-Eustache (Québec)
J7R 6C3
(450) 491-3134

Constructions Proco (*5* - **33**)
516, Route 172
St-Nazaire-Lac-St-Jean (Québec)
G0W 2V0
(418) 668-3371

Consultants Mesar (*302* - **59**)
695, av. de la Station,
C.P. 4018
Shawinigan (Québec) G9N 7Y5
(819) 537-5771

Consultem (*351* - **60**)
759, square Victoria, bur. 520
Montréal (Québec) H2Y 2J7
(514) 849-9412

Coop d'aménagement forestier Baie des Chaleurs (*94* - **37**)
184, boul. Perron Ouest, C.P. 536
New-Richmond (Québec) G0C 2B0
(418) 392-6310

Coop de gestion forestière Appalaches (*302* - **59**)
519, rue Principale
Ste-Appoline-de-Patton (Qué.) G0R 2P0
(418) 469-3033

Coop de travail de Guyenne (*7* - **33**)
1253, Rang 4, C.P. 9
Guyenne (Québec) J0Y 1L0
(819) 732-0100

Coop de travail Rivière-Davy (*7* - **33**)
793, rue Chicobi
Launay (Québec) J0Y 1W0
(819) 732-3938

Coop des consommateurs d'Alma (*383* - **61**)
75, boul. Saint-Luc, C.P. 280
Alma (Québec) G8B 5V8
(418) 668-6672

Coop des consommateurs de Loretteville (*280* - **43**)
250, rue Saint-Louis
Loretteville (Québec) G2B 1L4
(418) 842-2341

Coop des consommateurs de Rimouski (*231* - **41**)
411, avenue Sirois
Rimouski (Québec) G5L 8B2
(418) 723-1982

Coop des inséminateurs du Québec (*82* - **36**)
3450, rue Sicotte, C.P. 248
Saint-Hyacinthe (Québec)
J2S 7B6
(450) 771-2287

Coop forestière de Ferland-Boileau (*137* - **38**)
445, route 381, C.P. 69
Ferland-et-Boileau (Québec)
G0V 1H0
(418) 676-2626

Coop forestière St-Elzéar (*186* - **40**)
C.P. 69
Saint-Elzéar (Québec) G0C 2W0
(418) 534-2596

Coop forestière Manicouagan-Outardes (*323* - **59**)
905, rue de Puyjalon, 2e étage
Baie-Comeau (Québec) G5C 1N3
(418) 589-3242

Coop forestière Saint-Dominique (*250* - **42**)
289, rue Principale
St-Dominique-du-Rosaire (Québec)
J0Y 2K0
(819) 732-5723

Coop rég. des consommateurs de Tilly (*239* - **41**)
999, rue de Bourgogne
Sainte-Foy (Québec) G1W 4S6
(418) 658-6472

Coop techn. ambulanciers Montérégie (*52* - **36**)
310, rue Lawrence
Greenfield Park (Québec) J4V 2Z4
(450) 465-5000

Coop techn. ambulanciers Québec métro (*152* - **39**)
6000, rue des Tournelles
Québec (Québec) G2J 1E4
(418) 624-2766

Corp. pharmaceutique professionnelle (*153* - **39**)
9200, chemin Côte de Liesse
Lachine (Québec) H8T 1A1
(514) 631-7710

Coscient (Groupe) (*137* - **39**)
465, rue McGill, bur. 900
Montréal (Québec) H2Y 4A6
(514) 284-2525

Courchesne, Larose (*360* - **61**)
1455, rue Bercy
Montréal (Québec) H2K 2V1
(514) 525-6381

Covitec (Groupe) (*186* - **40**)
3401, rue Saint-Antoine Ouest
Westmount (Québec) H3Z 1X1
(514) 933-2200

CRC Sogema (*250* - **42**)
1111, Saint-Charles Ouest
Tour Est, bureau 454
Longueuil (Québec) J4K 5G4
(450) 651-2800

CROP (*131* - **38**)
500, Place d'Armes, bur. 1935
Montréal (Québec) H2Y 2W2
(514) 849-8086

CS&T (*206* - **41**)
3333, boul. Graham
Montréal (Québec) H3R 3L5
(514) 733-8500

CSII-Câble Satisfaction International (*300* - **43**)
1555, Jean-Paul Vincent, bur. 245
Longueuil (Québec) J4N 1L6
(450) 468-4485

D

DAP Technologies (*349* - **60**)
955, Place Dufour
Vanier (Québec) G1M 3B2
(418) 681-7833

DBM (Montréal) (*335* - **60**)
999, de Maisonneuve Ouest
Bureau 600
Montréal (Québec) H3A 3L4
(514) 843-6886

Delstar-Oméga (Groupe) (*174* - **40**)
13065, rue Jean Grou
Montréal (Québec) H1A 3N6
(514) 642-8220

Delta (Groupe) (*206* - **41**)
795, boulevard Industriel
Granby (Québec) J2G 9A1
(450) 378-3613

Demers Beaulne associés (*302* - **59**)
1100, René-Lévesque Ouest
Bureau 2010
Montréal (Québec) H3B 4N4
(514) 878-9631

Deschamps (Corp. financière) (*262* - **42**)
755, boul. des Chutes, C.P. 5067
Beauport (Québec) G1E 6B3
(418) 667-3322

VENDRE | LOUER | ACHETER

FAIRE DES AFFAIRES

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE

lesaffaires.com

occasions d'affaires

Franchises
Occasions d'affaires
Immobilier commercial
Immobilier résidentiel
Carrefour de l'auto

et consultez les différentes rubriques du

Carrefour Les Affaires
le service de diffusion des occasions d'affaires

Carrefour LES AFFAIRES

Groupe Télé Ressources

Vous avez besoin de personnel?
Les postes doivent être comblés rapidement?

Votre solution:

Notre spécialité

Une sélection parmi plus de
25 000 candidats / employés
qui sauront répondre à vos attentes.

Centre d'appels *Soutien administratif*
Service clientèle *Finance / Administration*
Assurance *Ingénierie / Informatique*
Multimédia *Cols bleus*

Et l'impartition, vous y avez pensé?

Tél: (514) 842-0066 Fax: (514) 842-8797
E-Mail: info@teleressources.com

Qualité Totale PME — ISO 9002 — Qualité Totale PME

Les plus importantes PME du Québec / 1999

Dettson (*206* - **41**)
3400, boul. Industriel
Sherbrooke (Québec) J1L 1V8
(819) 346-8493

Distributions Paul-Émile Dubé (*90* - **37**)
489, rue Notre-Dame Est
Trois-Pistoles (Québec) G0L 4K0
(418) 851-1862

Dominion Blueline (*31* - **35**)
230, rue Foch
St-Jean-Richelieu (Québec) J3B 6Z3
(450) 346-6827

Dorfin Distribution (*360* - **61**)
5757, boul. Thimens
Saint-Laurent (Québec) H4R 2H6
(514) 335-0333

DTM (Gr. informatique) (*240* - **42**)
9900, ch. Côte de Liesse
Lachine (Québec) H8T 1A1
(514) 828-4428

Dubord & Rainville (*351* - **60**)
105, Montée-de-Liesse
Saint-Laurent (Québec) H4T 1S6
(514) 735-6111

Dumoulin Électronique (Groupe) (*137* - **39**)
1605, Aut. 440 Ouest, bur. 214
Laval (Québec) H7L 3W3
(450) 682-2876

Dynaco (Groupe) (*38* - **35**)
87, route 132 Ouest, C.P. 1000
La Pocatière (Québec) G0R 1Z0
(418) 856-3807

E

EBI (Groupe) (*60* - **36**)
61, rue Montcalm, C.P. 1409
Berthierville (Québec) J0K 1A0
(800) 486-0225

Édicible (*153* - **39**)
390, rue Deslauriers
Saint-Laurent (Québec) H4N 1V8
(514) 336-0710

Elyps Communications (*97* - **37**)
1010, de La Gauchetière Ouest
bureau 550
Montréal (Québec) H3B 2N2
(514) 879-1919

Emballage Saint-Jean (*137* - **38**)
80, rue Moreau
St-Luc-sur-Richelieu (Québec)
J2W 2M4
(450) 349-5871

Emballages Biltwell (*360* - **61**)
5020, rue Courval
St-Laurent (Quebec) H4T 1L1
(514) 738-0916

Emballages Duopac (*250* - **42**)
3300, Route Transcanadienne
Pointe-Claire (Québec) H9R 1B1
(514) 428-0002

Enseignes Trans-Canada (*137* - **38**)
9310, boul. Parkway
Anjou (Québec) H1J 1N7
(514) 352-8030

Entreprises David Lauzon (*200* - **40**)
2101, Côte des Cascades
Papineauville (Québec) J0V 1R0
(819) 427-5144

Entreprises Giro (*302* - **59**)
75, rue Port-Royal Est, bur. 500
Montréal (Québec) H3L 3T1
(514) 383-0404

Entreprises Michel Corbeil (*37* - **35**)
304, 12e Avenue
Laurentides (Québec) G0R 1C0
(450) 439-3577

Entreprises P. Bonhomme (*97* - **38**)
225, Montée Paiement
Gatineau (Québec) J8P 6M7
(819) 561-5577

Entreprises P.E.B. (*153* - **39**)
1190, 1re Avenue, C.P. 100
Lac Saint-Charles (Québec)
G0A 2H0
(418) 849-2841

Entreprises Reflet D.B.M. (*186* - **40**)
1620, boul. Dagenais Ouest
Laval (Québec) H7L 5C7
(450) 622-3100

Entreprises Sommex (*206* - **41**)
1190, rue Thibeau
Cap-de-la-Madeleine (Québec)
G8T 7B4
(819) 375-7787

Entreprises Unitcast (*206* - **41**)
455, rue Belvédère Sud
Sherbrooke (Québec) J1H 4B7
(819) 564-1597

Équipement Boni (*323* - **60**)
1299, rue Marie-Victorin
Saint-Bruno (Québec) J3V 6B7
(450) 653-1299

Équipement Fédéral Québec (*73* - **36**)
1945, 55e Avenue
Dorval (Québec) H9P 1G9
(514) 636-4950

Équipement Labrie (*97* - **37**)
175, route du Pont
Saint-Nicolas (Québec) G7A 2T3
(418) 831-8250

Everest (Groupe) (*347* - **60**)
600, de Maisonneuve Ouest, 27e
Montréal (Québec) H3A 3J2
(514) 842-1433

Ezeflow (*323* - **60**)
985, rue André-Liné
Granby (Québec) J2J 1J6
(450) 375-3575

F

Fabspec (*250* - **42**)
160, rue du Roi, C.P. 130
Sorel (Québec) J3P 5N6
(450) 742-0451

Ferlac (*206* - **41**)
1039, rue Carillon
Saint-Félicien (Québec) G8K 2R4
(418) 679-1676

Filtex (*383* - **61**)
550, av. Beaumont, bur. 401
Montréal (Québec) H3N 1V3
(514) 274-8284

Flocage Fortissimo (*302* - **59**)
125, rue Chabanel Ouest, bur. 520
Montréal (Québec) H2N 1E4
(514) 858-6166

Fonderies Shellcast (*302* - **59**)
10645, avenue Lamoureux
Montréal (Québec) H1G 5L4
(514) 322-3760

Forano International (*166* - **39**)
5390, rue de Castille
Montréal-Nord (Québec) H1G 3E4
(514) 327-7115

Fortune 1000 (Groupe) (*206* - **41**)
7710, Wilfrid-Hamel Ouest
Sainte-Foy (Québec) G2G 2J5
(800) 862-5922

Fourgons Transit (*335* - **60**)
3600, boul. Industriel
Laval (Québec) H7L 4R9
(514) 382-0104

Franklin Empire (*131* - **38**)
8421, chemin Darnley
Mont-Royal (Québec) H4T 2B2
(514) 341-3720

Fromage Côté (*57* - **36**)
80, rue Hôtel-de-Ville
Warwick (Québec) J0A 1M0
(819) 358-3300

G

G.A. Boulet (*174* - **40**)
501, rue Saint-Gabriel
Saint-Tite (Québec) G0X 3H0
(418) 365-5174

G.H.Z. Technologies (*360* - **61**)
6602, rue Vanden-Abeele
Saint-Laurent (Québec) H4S 1Y3
(514) 335-6090

Gant Paris du Canada (*153* - **39**)
255, Montée de Liesse
Saint-Laurent (Québec) H4T 1P5
(514) 345-0135

Gastier (*38* - **35**)
8455, boul. Langelier
Saint-Léonard (Québec) H1P 2C5
(514) 325-4220

Georges Courey (*360* - **61**)
5550, rue Ferrier
Montréal (Québec) H4P 1M2
(514) 342-6315

Gesco Star (Groupe) (*153* - **39**)
2600, boul. Laurier, bur. 960
Tour de la Cité
Sainte-Foy (Québec) G1V 4W2
(418) 657-6505

Gespro Technologies (*137* - **39**)
1245, ch. Sainte-Foy, bur. 300
Parc Samuel-Holland, Éd. 1
Québec (Québec) G1S 4P2
(418) 681-0555

Gestion Courvie (*302* - **59**)
1260, rue Lebourgneuf, bur. 400
Québec (Québec) G2K 2G2
(800) 263-4330

Gestion Hubbard (*73* - **36**)
425, avenue Marien
Montréal-Est (Québec)
H1B 4V7
(514) 645-8833

Gestion informatique Oka (*130* - **38**)
2075, rue University, bur. 750
Montréal (Québec) H3A 2L1
(514) 282-9334

Gestion Proben (*174* - **40**)
2075, rue University, bur. 1610
Montréal (Québec) H3A 2L1
(514) 288-7161

Goyette (Groupe) (*166* - **39**)
2825, boul. Casavant Ouest
Saint-Hyacinthe (Québec)
J2S 7Y4
(450) 773-9615

Grenico (*280* - **43**)
324, 3e Rue
Limoilou (Québec) G1L 4T8
(418) 648-1056

GRICS (Société) (*44* - **35**)
5100, Sherbrooke Est, 4e étage
Montréal (Québec)
H1V 3R9
(514) 251-3720

Groupaction / JWT (*267* - **43**)
75, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H2X 1X2
(514) 982-9822

GSI Environnement (*395* - **62**)
855, rue Pépin, bur. 200
Sherbrooke (Québec)
J1L 2P8
(819) 829-0101

Guay Service de Grues (*82* - **36**)
1160, rue Bouvier
Québec (Québec) G2K 1L9
(418) 628-8460

H

H. Chalut (*262* - **42**)
2172, boul. Labelle
Saint-Jérôme (Québec) J7Y 1T3
(450) 438-4153

H.P. Gilbert & Fils (*3* - **33**)
124, rue des Écoliers, C.P. 239
Saint-Victor (Québec) G0M 2B0
(418) 588-3913

Harel Drouin & Associés (*360* - **61**)
507, Place d'Armes, bur. 800
Montréal (Québec) H2Y 2W8
(514) 845-9253



Les plus importantes PME du Québec / 1999

Hauts-Monts (Groupe) (*97* - **37**)
3645, boul. Ste-Anne
Beauport (Québec) G1E 3L1
(418) 661-0612

HBA Experts-conseils (*82* - **37**)
150, rue Marchand, bur. 600
Drummondville (Québec)
J2C 4N1
(819) 478-8191

Hebdos montérégiens (*97* - **37**)
184, rue de Normandie
Boucherville (Québec) J4B 5S7
(450) 655-5556

HLB/Schwartz Levitsky Feldman (*58* - **36**)
1980, rue Sherbrooke Ouest, 10e
Montréal (Québec) H3H 1E8
(514) 937-6392

Honco (*323* - **60**)
1190, Chemin Industriel,
C.P. 610
Saint-Nicolas (Québec) G7A 1A6
(418) 831-2245

Huard (Groupe) (*241* - **42**)
121, rue Saint-Alphonse
Luceville (Québec) G0K 1E0
(418) 739-4894

Huot (Groupe) (*60* - **36**)
1000, rue Ste-Thérèse
Québec (Québec) G1N 4N3
(418) 681-0291

I

Imprimerie Solisco (*97* - **37**)
32, 10e Rue
Scott (Québec) G0S 3G0
(418) 387-8908

Industries A.P. (*52* - **35**)
346, boul. Saint-Joseph
Laurier-Station (Québec) G0S 1N0
(418) 728-2145

Industries d'Acier Inoxydable (*347* - **60**)
1440, rue Graham-Bell
Boucherville (Québec)
J4B 6H5
(450) 449-4000

Industries de plastique Transco (*135* - **38**)
150, rue Mérizzi
Saint-Laurent (Québec) H4T 1S4
(514) 733-9951

Industries Drummond (*357* - **61**)
700, rue Talon
Longueuil (Québec) J4G 1P7
(514) 526-4411

Industries graph. Caméo (*206* - **41**)
666, Montée-de-Liesse
Saint-Laurent (Québec)
H4T 1P2
(514) 341-4850

Industries Harnois (*206* - **40**)
1044, rue Principale
C.P. 150
Saint-Thomas (Québec) J0K 3L0
(450) 756-1041

Industries John Lewis (*186* - **40**)
1101, boul. Ducharme, C.P. 336
La Tuque (Québec) G9X 3P3
(819) 523-7636

Industries Leader (*79* - **36**)
1280, rue Nobel
Boucherville (Québec) J4B 5H1
(450) 641-4480

Industries Mailhot (*77* - **36**)
2721, route 341 Nord
Saint-Jacques (Québec) J0K 2R0
(514) 839-3663

Industries manufacturières Mégantic (*32* - **35**)
6184, rue Notre-Dame
Lac-Mégantic (Québec) G6B 3B5
(819) 583-1550

Industries Melco Canada (*206* - **41**)
935, chemin du Côteau
Terrebonne (Québec) J6W 3T8
(450) 492-0404

Industries Midway (*231* - **41**)
8270, boul. Pie-IX
Montréal (Québec) H1Z 3T6
(514) 722-1122

Industries Troie (*120* - **38**)
60, rue du Foyer Nord, C.P. 520
Saint-Pamphile-L'Islet (Québec)
G0R 3X0
(418) 356-3387

Industries UDT (*335* - **60**)
2125, rue Sainte-Catherine Est
Montréal (Québec) H2K 2H9
(514) 526-9454

Intercar (Groupe) (*5* - **33**)
5675, rue des Tournelles
Québec (Québec) G2J 1P7
(418) 627-9108

J

J.E. Bergeron (Groupe) (*396* - **62**)
3000, rue Jules-Vachon
Trois-Rivières (Québec) G9A 5E1
(800) 567-7880

J.E. Fortin (*356* - **60**)
116, boul. Fortin
St-Bernard-de-Lacolle (Québec)
J0J 1V0
(450) 246-3867

J.L. Freeman (*231* - **41**)
1225, rue Volta
Boucherville (Québec) J4B 7M7
(450) 522-2355

J.P. Lessard Canada (*137* - **38**)
9455, rue J.J. Gagnier
Montréal (Québec) H1Z 3C8
(514) 384-0660

Jalon Simplex (*165* - **39**)
9740, boul. de l'Acadie
Montréal (Québec) H4N 1L8
(514) 331-7777

Jérôme Houle et Fils (*32* - **35**)
C.P. 370
Drummondville (Québec) J2B 6W3
(819) 477-7444

K

Kéops Technologies (*231* - **41**)
1155, rue University, bur. 1100
Montréal (Québec) H3B 3A7
(514) 876-2855

Kimpex International (*52* - **35**)
5355, rue St-Roch
Drummondville (Québec) J2B 6V4
(819) 472-3326

L

LAB Gestion International (*125* - **38**)
1000, rue Saint-Charles
Vaudreuil (Québec) J7V 8P5
(450) 455-4522

Laboratoire médical Biron (*360* - **61**)
299, boul. Wilfrid-Laurier, bur. 201
Saint-Lambert (Québec) J4R 2L1
(450) 923-3777

Landes Canada (*174* - **39**)
400, rue Saint-Vallier
Granby (Québec) J2G 7Y4
(514) 378-9853

LAR Machinerie (1983) (*7* - **33**)
63, Route 169
Métabetchouan (Québec) G0W 2A0
(418) 349-2875

Larochelle Gratton (*206* - **41**)
1010, de La Gauchetière Ouest
Pl. du Canada, bur. 2280
Montréal (Québec) H3B 2N2
(514) 393-8558

Laval Fortin (*46* - **35**)
130, Notre-Dame Ouest, C.P. 160
Alma (Québec) G8B 5V6
(418) 668-3321

Lavergne (Groupe) (*123* - **38**)
8800, rue Crescent, bur. 1
Anjou (Québec) H1J 1C8
(514) 354-5757

Lefebvre Frères (*172* - **39**)
3900, boul. du Tricentenaire
Montréal (Québec) H1B 5L6
(514) 645-9251

Lespérance (Groupe) (*38* - **35**)
531, boul. Arthur-Sauvé
Saint-Eustache (Québec) J7P 4X4
(450) 473-5080

Lingerie Gentle Fit (*97* - **37**)
8980, boulevard Pie-IX
Montreal (Québec) H1Z 4H9
(514) 322-0390

Lingerie Hamilton (*166* - **39**)
3565, rue Jarry Est, bur. 600
Montréal (Québec) H1Z 2G1
(514) 721-2151

Lingerie Hanna (*124* - **38**)
9320, boul. Saint-Laurent, bur. 601
Montréal (Québec) H2N 1N7
(514) 385-0500



MAIS QU'EST-CE QUI VOUS RETIENT D'ACCÉDER AU MARCHÉ MONDIAL?

UNE ENTREPRISE EN PLEIN ESSOR AVAIT LA POSSIBILITÉ DE PERCER UN TOUT NOUVEAU MARCHÉ. ELLE AVAIT EN MAIN LE BON PRODUIT, AINSI QUE LA STRATÉGIE DE MARKETING ET DE DISTRIBUTION APPROPRIÉE, MAIS LA RÉGLEMENTATION COMMERCIALE ET FISCALE DU PAYS (EN LANGUE ÉTRANGÈRE !) LUI BARRAIT LA ROUTE. GRÂCE À NOTRE VASTE RÉSEAU MONDIAL, IL NOUS A ÉTÉ POSSIBLE D'AIDER L'ENTREPRISE À FAIRE DE SON PRODUIT UN SUCCÈS INTERNATIONAL.

Le Groupe Mallette Maheu

ARTHUR ANDERSEN

Pour vous aider à améliorer la performance de votre entreprise

VÉRIFICATION ET EXPERTISE COMPTABLE • FISCALITÉ •
CONSEILS EN ÉCONOMIE ET FINANCE • CONSEILS EN GESTION ET TECHNOLOGIE

http://www.arthurandersen.com/quebec



Chez PRIMONICS, nous sommes fiers d'être mandatés par SAP au titre de fournisseur exclusif des systèmes de gestion intégrée SAP R/3 auprès des firmes québécoises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250M$.

Le système de gestion client-serveur R/3 de SAP englobe tous les processus d'affaires de l'entreprise dans un même logiciel centralisé : • comptabilités financière et analytique • gestions de projet et du personnel • planification de la production • approvisionnements • gestion des magasins • ventes et plusieurs autres fonctions spécifiques à votre industrie.

Avec cet outil de gestion, les PME du Québec pourront désormais être aussi concurrentielles que les grandes entreprises. Vous souhaitez mettre en place une gestion dynamique et rationnelle des informations cruciales pour le développement de vos affaires, communiquez avec nous dès maintenant au (514) 684-9250.

SAP Certified Business Solutions

PRIMONICS inc.
1375, Route Transcanadienne, bureau 500, Dorval (Québec) H9P 2W8
Téléphone : **(514) 684-9250** Télécopieur : (514) 684-7969
Courrier électronique : info.cbs@primonics.ca
Rendez-nous visite à : http://www.primonics.ca/

PRIMONICS INC.

Lise Watier (Cosmétiques) (*360* - **61**)
5800, ch. Côte-de-Liesse
Mont-Royal (Québec) H4T 1B4
(514) 735-2309

Location Brossard (*280* - **43**)
2190, boul. Hymus
Dorval (Québec) H9P 1J7
(514) 367-1343

Lockweld (*125* - **38**)
50, avenue Iberville
Candiac (Québec) J5R 1J5
(514) 659-9661

Lulumco (*387* - **61**)
79, rue St-Alphonse, C.P. 370
Luceville (Québec) G0K 1E0
(418) 739-4881

M

M.I.R. (Groupe) (*38* - **35**)
250, boul. Industriel
Boucherville (Québec) J4B 2X4
(450) 641-9811

Machinerie Idéale (Gr.) (*396* - **62**)
1100, rue Leclair
Saint-Césaire (Québec) J0L 1T0
(450) 469-3133

Macyro (Groupe) (*360* - **61**)
6140, boul. Sainte-Anne
L'Ange-Gardien (Québec)
G0A 2K0
(418) 822-0283

Madelipêche (*206* - **40**)
Cap-aux-Meules, C.P. 877
Îles-de-la-Madeleine (Québec)
G0B 1B0
(418) 986-3535

Magnus Poirier (*206* - **41**)
7388, boul. Viau
Saint-Léonard (Québec) H1S 2N9
(514) 727-2847

Malo (Groupe) (*94* - **37**)
1355, rue Lépine
Joliette (Québec) J6E 4B7
(450) 759-1100

Manufacturier Conveco (*90* - **37**)
333, Chabanel Ouest, bur. 615
Montréal (Québec) H2N 2E7
(514) 387-8585

Manuf. de bas Siebruck (*60* - **36**)
8275, 19e Avenue
Montréal (Québec) H1Z 4K2
(514) 725-9121

Marchands Unis (*153* - **39**)
915, rue Paradis, C.P. 1377
Terminus Québec
Québec (Québec) G1K 7G7
(418) 687-3050

Marimac (*387* - **62**)
8275, boul. St-Michel
Montréal (Québec) H1Z 3E4
(514) 725-7600

Marketel (*318* - **59**)
1250, René-Lévesque Ouest,
15e étage
Montréal (Québec) H3B 5G5
(514) 935-9445

Master (Groupe) (*280* - **43**)
2555, Place Chassé
Montréal (Québec) H1Y 2C3
(514) 527-2301

Matador Convertisseurs (*323* - **60**)
270, rue de Louvain Ouest
Montréal (Québec) H2N 1B6
(514) 389-8221

Matco-Ravary (*52* - **36**)
355, boul. Sir Wilfrid-Laurier
Saint-Basile-le-Grand (Québec)
J3N 1M9
(450) 653-7861

Matériaux Coupal (*174* - **40**)
870, boul. d'Iberville
Iberville (Québec) J2X 4A6
(450) 347-2391

Matériel Industriel (*396* - **62**)
325, rue Grande-Caroline
Rougemont (Québec) J0L 1M0
(450) 469-4934

Max Meilleur et Fils (*387* - **62**)
496, 12e Avenue, C.P. 430
Ferme-Neuve (Québec) J0W 1C0
(819) 587-3163

MBS Service de Roulements (*47* - **35**)
1520, 55e Avenue
Lachine (Québec) H8T 3J5
(514) 636-9336

Med-I-Pant (*280* - **43**)
9100, boul. Ray-Lawson
Anjou (Québec) H1J 1K8
(514) 356-1224

MEI (Groupe) (*351* - **60**)
9001, boul. de l'Acadie, 7e étage
Montréal (Québec) H4N 3H5
(514) 384-6411

Meilleures Marques (Cie) (*265* - **42**)
11430, boul. Albert-Hudon
Montréal-Nord (Québec) H1G 3J8
(514) 324-5400

Meloche (Compagnie) (*97* - **37**)
3125, boul. Saint-Charles
Kirkland (Québec) H9H 3B9
(514) 695-3395

MEP Technologies (*82* - **37**)
3100, rue Peugeot
Laval (Québec) H7L 5C6
(450) 682-0804

Métacor International (*396* - **62**)
120, boul. Industriel
Repentigny (Québec) J6A 4X7
(450) 582-1810

Meuble Idéal (*137* - **38**)
6, rue Saint-Thomas, C.P. 220
St-Charles-Bellechasse (Qué.) G0R 2T0
(418) 887-3331

Meubles Concordia (*280* - **43**)
11001, rue Secant
Anjou (Québec) H1J 1S6
(514) 355-5100

Meubles D & F (*7* - **33**)
8965, rue Pascal-Gagnon
Saint-Leonard (Québec) H1P 1Z4
(514) 324-7886

Meubles Jaymar (*7* - **33**)
75, rue Jaymar
Terrebonne (Québec) J6W 1M5
(450) 471-4172

Meubles Laurier (*267* - **42**)
153, boulevard Laurier
Laurier-Station (Québec) G0S 1N0
(418) 728-2024

Micro-Boutique Éducative (*97* - **37**)
6615, avenue du Parc
Montréal (Québec) H2V 4J1
(514) 270-4477

Milgram & Cie (*120* - **38**)
407, rue McGill, bur. 500
Montreal (Quebec) H2Y 2G7
(514) 288-2161

Minicut International (*360* - **61**)
11000, Louis-H. Lafontaine
Anjou (Québec) H1J 2Y5
(514) 352-5464

Miranda Technologies (*360* - **61**)
2323, rue Halpern
Saint-Laurent (Québec) H4S 1S3
(514) 333-1772

MKS Informatique (*186* - **40**)
1867, rue Berlier
Laval (Québec) H7L 3S4
(514) 332-4110

Modes Contempra (*90* - **37**)
6446, des Grandes-Prairies
Saint-Léonard (Québec) H1P 1A2
(514) 327-4477

Monétal (*137* - **38**)
766, rue Bériault
Longueuil (Québec) J4G 1R8
(450) 651-5802

Mondor (*335* - **60**)
785, rue Mercier
Iberville (Québec) J2X 3S2
(450) 347-5321

Montel (*153* - **39**)
225, 4e Avenue, C.P. 130
Montmagny (Québec) G5V 3S5
(418) 248-0235

Moore Stephens Hyde Houghton (*280* - **43**)
4150, Sainte-Catherine Ouest
Bureau 600
Montréal (Québec) H3Z 2Y5
(514) 931-0841

Morigeau-Lépine (*7* - **33**)
25, rue de l'Étang
St-François-Montmagny (Québec)
G0R 2G0
(418) 259-7721

Moulage A.M.T. (*280* - **43**)
106, rue Côté, C.P. 160
Saint-Cyprien (Québec)
G0L 2P0
(418) 963-3227

MPB Technologies (*137* - **38**)
151 Hymus Boulevard
Pointe-Claire (Quebec)
H9R 1E9
(514) 694-8751

MRRM (*206* - **41**)
1600, Trans-Canada, bur. 100
Dorval (Québec) H9P 1H7
(514) 683-5583

MSI (Groupe) (*279* - **43**)
555, René-Lévesque ouest
Bureau 1460
Montréal (Québec) H2Z 1B1
(514) 874-1818

Multiver (*166* - **39**)
436, rue Bérubé
Vanier (Québec) G1M 1C8
(418) 687-0770

N

Neilson Excavation (*280* - **43**)
578, chemin Olivier
Bernières (Québec)
G7A 1A6
(418) 831-2141

NHC Communications (*323* - **60**)
5450, ch. Côte-de-Liesse
Mont-Royal (Québec) H4P 1A5
(514) 735-2741

Nivel (*73* - **36**)
4850, rue Bourg
Saint-Laurent (Québec)
H4T 1J2
(514) 735-4251

NMF Canada (*186* - **40**)
13075, rue Brault
Saint-Janvier, Mirabel (Québec)
J7J 1P3
(450) 434-6114

Novax (Gr. modulaire) (*7* - **33**)
3555, boul. des Rossignols
Laval (Québec) H7L 5S7
(450) 625-4244

O

Océan (Groupe) (*7* - **35**)
105, Abraham-Martin, bur. 500
C.P. 1963, Terminus Québec
Québec (Québec) G1K 7M1
(418) 694-1414

Océan Canada (*60* - **36**)
183, rue Boisvert
Saint-Ludger (Québec) G0M 1W0
(819) 548-5391

Olco (Groupe pétrolier) (*383* - **61**)
2775, av. George-V
Montréal (Québec) H1L 6J7
(514) 645-6526

Omer DeSerres (*7* - **35**)
254, rue Sainte-Catherine Est
Montréal (Québec) H2X 1L4
(514) 842-6637

Option Retraite (Groupe) (*174* - **40**)
455, Saint-Antoine O., bur. 201
Montréal (Québec) H2Z 1J1
(514) 861-0777

Orléans Express (Groupe) (*97* - **37**)
420, rue McGill, 2e étage
Montréal (Québec) H2Y 2G1
(514) 395-4000



Ouellet Canada (*299* - **43**)
180, 3e Avenue, C.P. 188
L'Islet (Québec) G0R 2C0
(418) 247-3947

Outillage précision Drummond (*120* - **38**)
5250, rue Saint-Roch
Drummondville (Québec) J2B 6V4
(819) 474-2622

Outils Gladu (*78* - **36**)
2115, rue Saint-Césaire
Marieville (Québec) J3M 1E5
(450) 460-4481

P

P. Baillargeon (*186* - **40**)
Chemin des Carrières, C.P. 220
St-Jean-sur-Richelieu (Qué.) J3B 6Z4
(450) 346-4441

P.H. Tech (*174* - **39**)
8650, de la Rive-Sud, C.P. 220
Lévis (Québec) G6V 6N8
(418) 833-3231

Papier Rouville (*153* - **39**)
400, rue Henri-Bourassa
Marieville (Québec) J3M 1R9
(450) 460-4466

Park Avenue (Groupe) (*47* - **35**)
5000, rue Jean-Talon Est
Saint-Léonard (Québec) H1S 1K6
(514) 725-9811

Parquets Dubeau (*200* - **40**)
1680, rue Principale
Saint-Norbert-Berthier (Qué.)
J0K 3C0
(450) 836-4405

Peerless (Cie d'app. électriques) (*97* - **37**)
9145, rue Boivin
LaSalle (Québec) H8R 2E5
(514) 595-1671

Pélican international (*360* - **61**)
2190, rue Francis-Hughes
Laval (Québec) H7S 1N7
(450) 669-6960

Pépinière Cramer (*241* - **42**)
1002, chemin St-Dominique
Les Cèdres (Québec)
J7T 3A1
(450) 452-2121

Pharmetics (1997) (*280* - **43**)
3695, aut. des Laurentides
Laval (Québec) H7L 3H7
(450) 682-8580

Physimed (Groupe) (*174* - **40**)
6363, Transcanadienne,
Bureau 121
Saint-Laurent (Québec) H4T 1Z9
(514) 747-8888

Pintendre Autos (*60* - **36**)
914, route Kennedy
Pintendre (Québec) G6C 1A5
(418) 833-8650

Plasti-Drain (*60* - **36**)
291, Route 201
Saint-Clet (Québec) J0P 1S0
(800) 363-5142

Plastique D.C.N. (*280* - **43**)
200, rue Saint-Louis
Warwick (Québec) J0A 1M0
(819) 358-3700

Plastique Micron (*241* - **42**)
Route 277, C.P. 337
Ste-Claire-Bellechasse (Qué.) G0R 2V0
(418) 883-3333

Plastiques Anchor (*360* - **61**)
730, rue Saint-Étienne
L'Assomption (Québec) J5W 1Z1
(450) 589-5627

Plastiques Gagnon (*60* - **36**)
117, av. de Gaspé Ouest
Saint-Jean-Port-Joli (Qué.) G0R 3G0
(418) 598-3361

Pneus Robert Bernard (*60* - **36**)
765, rue Principale
St-Paul-d'Abbotsford (Qué.) J0E 1A0
(450) 379-5757

PNMD Communication (*247* - **42**)
1610, Sainte-Catherine Ouest
Bureau 500
Montréal (Québec) H3H 2S2
(514) 939-4100

Polar (Fenêtres Montmagny) (*186* - **40**)
40, ch. Saint-François
Montmagny (Québec) G0R 3A0
(418) 259-7763

Posi-Plus Technologies (*360* - **61**)
10, boul. de l'Artisan
Victoriaville (Québec) G6P 7E4
(819) 758-5717

Post-Fax (*302* - **59**)
11150, avenue Forget
Anjou (Québec) H1J 2K9
(514) 353-6838

Potvin & Bouchard (*60* - **36**)
3900, rue St-Jean
C.P. 550, succ. A
Jonquière (Québec) G7X 7W4
(418) 547-4751

Powerbloc IBC Canada (*131* - **38**)
300, rue Labonté
Drummondville (Québec) J2C 6X9
(819) 477-3232

Prelco (*47* - **35**)
94, boul. Cartier
Rivière-du-Loup (Québec) G5R 2M9
(418) 862-2274

Proceco (*241* - **42**)
7300, rue Tellier
Montréal (Québec) H1N 3T7
(514) 254-8494

Productions Ranger (*7* - **33**)
231, St-Charles Sud, C.P. 546
Granby (Québec) J2G 9M6
(450) 375-1665

Produits Alba (*267* - **42**)
331, 7e Avenue
Dolbeau (Québec) G8L 1Y8
(418) 276-4124

Produits alimentaires Galaxie (*280* - **43**)
850, boul. de l'Industrie
Saint-Jérôme (Québec) J7Y 4B8
(450) 432-4353

Produits de métal Vulcain (*323* - **60**)
31, rue J.-F. Kennedy
Saint-Jérôme (Québec) J7Y 4B4
(450) 436-5355

Produits piscines Vogue (*267* - **42**)
9031, rue Salley
LaSalle (Québec) H8R 2C8
(514) 363-3232

Produits de Plastique Age (*119* - **38**)
7295, rue Tellier
Montréal (Québec) H1N 3S9
(514) 251-9550

Produits de qualité I.M.D. (*267* - **43**)
235, rue Migneron
Saint-Laurent (Québec) H4T 1W8
(514) 733-8285

Produits forestiers T.L.B. (*298* - **43**)
1336, chemin des Anglais
Lachenaie (Québec) J6X 4G3
(450) 492-5130

Produits ind. FOR-MIN (*125* - **38**)
230, boul. Rideau, C.P. 2220
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 1P1
(819) 762-7751

Produits Manhattan (*323* - **60**)
7800, rue Vauban
Anjou (Québec) H1J 2N1
(514) 354-3221

Profilages Cresswell (*360* - **61**)
553, rue Léon-Harmel, C.P. 160
Granby (Québec) J2G 8E4
(800) 363-8330

Promotions Atlantiques (*79* - **36**)
770, boul. Guimond
Longueuil (Québec) J4G 1V6
(450) 871-1671

Protech Chimie (*82* - **37**)
7600, Henri-Bourassa Ouest
Saint-Laurent (Québec) H4S 1W3
(514) 745-0200

Public Techn. Multimédia (*302* - **59**)
1001, rue Sherbrooke E., bur. 700
Montréal (Québec) H2L 1L3
(514) 523-9966

Purdel (*360* - **61**)
155, Saint-Jean-Baptiste, C.P. 68
Bic (Québec) G0L 1B0
(418) 736-4363

Q

Quali Métal (*280* - **43**)
1635, boul. Jean-Talon Ouest
Québec (Québec) G2K 2J5
(418) 626-0007

R

R.P.M. Tech (*386* - **61**)
184, route 138
Cap-Santé (Québec) G0A 1L0
(418) 285-1811

Ralfor Plus (*280* - **43**)
750, boulevard Lebeau
Saint-Laurent (Québec) H4N 1S4
(514) 336-3460

Reber (*125* - **38**)
9150, boul. Maurice-Duplessis
Montréal (Québec) H1E 7C2
(514) 494-1222

Renaud-Bray (Librairie) (*59* - **36**)
306, rue Saint-Zotique Est
Montréal (Québec) H2S 1L6
(514) 272-4049

Réseau Admission (*82* - **37**)
980, rue Cherrier
Montréal (Québec) H2L 1H7
(514) 528-2828

Richard Veilleux Imprimeur (*174* - **40**)
7960, rue Jarry Est
Anjou (Québec) H1J 1H5
(514) 354-1270

Richard (*250* - **42**)
120, rue Jacques Cartier, C.P. 90
Berthierville (Québec) J0K 1A0
(450) 836-3766

Rivalair (1993) (*206* - **41**)
650, rue Rocheleau
Drummondville (Québec) J2C 6Y5
(819) 474-2908

Robert & Robert (*90* - **37**)
59, chemin Labrie
St-François-Xavier-Brompton
(Québec) J0B 2V0
(819) 845-2731

Roctest (*280* - **43**)
665, rue Pine
Saint-Lambert (Québec) J4P 2P4
(450) 465-1113

Rodrigue Métal (*82* - **36**)
1890, 1re Rue, Centre industriel
Saint-Romuald (Québec) G6W 5M6
(418) 839-0671

Rotobec (*32* - **35**)
200, rue Industrielle
Ste-Justine-Bellechasse
(Québec) G0R 1Y0
(418) 383-3002

Rousseau Métal (*7* - **33**)
105, av. de Gaspé Ouest
Saint-Jean-Port-Joli (Québec)
G0R 3G0
(418) 598-3381

Roy Bourassa & Associés (*52* - **36**)
500, Place d'Armes,
Bureau 2900
Montréal (Québec) H2Y 2W2
(514) 842-4874

S

Sabex (*47* - **35**)
145, rue Jules-Léger
Boucherville (Québec) J4B 7K8
(450) 641-4903

Saine Marketing (*267* - **43**)
1600, René-Lévesque Ouest
Bureau 1600
Montréal (Québec) H3H 1P9
(514) 931-8236

Sani-Gestion (*250* - **42**)
3383, boulevard Chaudière
Sainte-Foy (Québec) G1X 4B8
(514) 871-7089

Sani-Marc (*266* - **42**)
42, rue de l'Artisan
Victoriaville (Québec) G6P 7E3
(819) 758-1541

Scabrini (Groupe) (*387* - **62**)
6116, boul. Bertrand-Fabi
Rock Forest (Québec) J1N 2P3
(819) 864-1303

Scierie Jules Laflamme (*351* - **60**)
51, Rang 7
Saint-Benoit-Lâbre (Qué.) G0M 1P0
(418) 228-9666

Serv. de communications MCS-Multinet (*335* - **60**)
7955 Trans-Canada
Saint-Laurent (Quebec) H4S 1L3
(514) 745-0000

AGTI
une approche qui fait siens vos propres intérêts
accompagnement en gestion des technologies de l'information

NOUVELLES TECHNOLOGIES
- Inforoute, Internet, Extranet, Intranet
- Travail de groupe: collecticiel
- Intégration et évolution

CONDUITE DE PROJETS
- Planification de projets stratégiques
- Gestion des risques et des bénéfices
- Gestion multi-clients et multi-fournisseurs

MISE EN OEUVRE
- Applications basées sur les nouvelles technologies
- Déploiement de progiciels intégrés

GESTION DES CHANGEMENTS
- Transformation des processus d'affaires
- Transition technologique
- Déploiement de nouvelles façons de faire

AGTI SERVICES CONSEILS INC.

Montréal : (514) 843-2484
Québec : (418) 650-4955
Toronto : (416) 366-5898
Courrier électronique: info@agti.ca
Site Internet: www.agti.ca

CERTIFIÉE ISO 9001

"PROPOSITIONS D'AFFAIRES"
Peter Macleod
Michel Barrette
Steeve Diamond
Octant
Le bon mot au bon moment !
Lise Dion
Jean-Michel Anctil
François Léveillée
Lors d'un congrès, d'un festival ou d'un événement spécial...
Productions Octant (450) 656-4245 Fax : (450) 656-9196

Sherwood-Drolet (Corp.) (*97* - **37**)
2745, rue Sherwood
Sherbrooke (Québec) J1K 1E1
(819) 563-2202

Silonex (*249* - **42**)
2150, rue Ward
Saint-Laurent (Québec) H4M 1T7
(514) 744-5507

Sisca (*206* - **41**)
2144, rue King Ouest, bur. 240
Sherbrooke (Québec) J2J 2E8
(819) 564-4003

Sixpro (*7* - **33**)
1576, rang Simpson, R.R. 10
N-D.-du-Bon-Conseil (Qué.) J0C 1A0
(819) 336-2117

SLP Automotive Canada (*186* - **40**)
23, boul. Saint-Joseph
Lachine (Québec) H8S 2K9
(514) 364-5603

Solmax (Groupe) (*153* - **39**)
2801, Marie-Victorin
Varennes (Québec) J3X 1P7
(450) 929-1234

Solotech (*360* - **61**)
9343, rue Lajeunesse
Montréal (Québec) H2M 1S5
(514) 526-7721

SOM (*250* - **42**)
969, route de L'Église, bur. 300
Sainte-Foy (Québec) G1V 3V4
(418) 653-8225

Somavrac (Groupe) (*280* - **43**)
3450, boul. Royal, C.P. 294
Trois-Rivières (Québec) G9A 5G1
(819) 379-3311

Soniplastics (*206* - **41**)
1610, rue Eiffel
Boucherville (Québec) J4B 5Y1
(450) 449-6000

Sous-vêtements U.M. (*186* - **40**)
9200, boul. Saint-Laurent
Montréal (Québec) H2N 1M9
(514) 387-3791

Spectra Telecom (*137* - **39**)
1155, René-Lévesque O. bur. 200
Montréal (Québec) H3B 4P8
(514) 393-3993

Spexel (*186* - **40**)
19, rue Mill
Beauharnois (Québec) J6N 3B5
(450) 225-7200

SPS Management (*137* - **38**)
7880, boul. Industriel
Chambly (Québec) J3L 4X3
(450) 658-2208

St-Hubert (Gr. alimentaire) (*45* - **35**)
1515, boul. Chomedey, bur. 250
Laval (Québec) H7V 3Y7
(450) 688-6500

Studio Thomas Wallace (*153* - **39**)
9855, avenue de l'Esplanade
Montréal (Québec) H3L 2X3
(514) 389-1345

Summum Design (*250* - **42**)
1100, boul. Marie-Victorin
Longueuil (Québec) J4G 2H9
(450) 679-7755

Supermétal Structures (*97* - **37**)
1955, 5e Rue, Centre Industriel
Saint-Romuald (Québec) G6W 5M6
(418) 834-1955

Supports Spencer Canada (*267* - **43**)
175, av. Passenger
Rock Island (Québec) J0B 2K0
(819) 876-2708

Sylvio Brunet & Fils (*387* - **62**)
131, rue Principale
Fassett (Québec) J0V 1H0
(819) 423-6336

Systèmes M3i (*129* - **38**)
1111, rue Saint-Charles Ouest
Tour Est, 11e étage
Longueuil (Québec) J4K 3G4
(450) 928-4600

T

T.S. (Groupe) (*97* - **38**)
325, rue de l'Espinay
Québec (Québec) G1L 2J2
(418) 647-1402

Tapis Venture (*318* - **59**)
1600, rue Janelle, C.P. 95
Drummondville (Québec) J2B 6V6
(819) 477-4117

Tassé & Associés (*229* - **41**)
630, René-Lévesque Ouest,
Bur. 1200
Montréal (Québec) H3B 1S6
(514) 879-2100

Techmire (*360* - **61**)
7535, rue M.B. Jodoin
Anjou (Québec) H1J 2H9
(514) 354-6110

Technimeca (Groupe) (*174* - **39**)
380, Montée de Liesse
Saint-Laurent (Québec)
H4T 1N8
(514) 739-3193

Teckn-O-Laser (*231* - **41**)
2101-N, rue Nobel
Sainte-Julie (Québec) J3E 1Z8
(450) 922-0555

Tecsys (*32* - **35**)
1840, Trans-Canada
Dorval (Québec) H9P 1H7
(514) 333-0000

Tecton Industries (*387* - **62**)
2109, rue de la Province
Longueuil (Québec) J4G 1S6
(450) 651-1510

TEI (Groupe) (*136* - **38**)
559, boul. Industriel
Saint-Eustache (Québec)
J7R 6C3
(450) 491-0540

Teinturerie Mont-Royal (*302* - **59**)
5524, rue St-Patrick
Montréal (Québec) H4E 1A8
(514) 766-4492

Teinturiers Concorde (*360* - **61**)
7851, rue Grenache
Anjou (Québec) H1J 1C4
(514) 493-6447

Teinturiers Élite (*137* - **38**)
2300, boul. Lemire, C.P.127
Drummondville (Québec) J2B 6V6
(819) 477-2722

Teknika (Groupe) (*153* - **39**)
150, rue de Vimy
Sherbrooke (Québec) J1J 3M7
(819) 562-3871

Teknor ordinateurs industriels
(*166* - **39**)
616, boul. Curé-Boivin
Boisbriand (Québec) J7G 2A7
(450) 437-5682

Termaco (*231* - **41**)
325, boul. Industriel
St-Jean-sur-Richelieu (Qué.) J3B 7M3
(450) 346-6871

Terminal & Câble TC (*72* - **36**)
1930, chemin Bellerive
Carignan (Québec)
J3L 4Z4
(450) 658-1741

Textiles Du-Re (*60* - **36**)
10, boul. Ste-Famille, C.P. 190
St-Éphrem-de-Beauce (Qué.)
G0M 1R0
(418) 484-2927

Tilco International (*238* - **41**)
260, rue Saint-Michel
St-Jean-sur-Richelieu (Qué.)
J3B 1T4
(450) 348-3895



Tolgaco (Groupe) (*335* - **60**)
9495, boul. Pascal-Gagnon
Saint-Léonard (Québec) H1P 1Z4
(514) 327-7175

Transformation B.Y. (*335* - **60**)
3820, boul. Industriel
Sherbrooke (Québec)
J1L 2V1
(819) 820-8365

Transport Asselin (*97* - **37**)
271, 104e Rue
St-Georges-de-Champlain
(Québec) G9T 7A1
(819) 538-1751

Transport Jacques Auger (*360* - **61**)
860, rue Archimède
Lévis (Québec) G6V 7M5
(800) 387-3835

Transports RPR (*186* - **40**)
131, rue Maple Dale,
C.P. 230
Cowansville (Québec) J2K 3H6
(450) 263-2631

Tri-Tex Co. (*228* - **41**)
1001, boul. Industriel
Saint-Eustache (Québec)
J7R 6C3
(450) 974-1001

Tricot Mondial (*97* - **37**)
7101, Av. du Parc,
Bueau 507
Montréal (Québec) H3N 1X9
(514) 279-4581

Tricots Coronation (*206* - **41**)
8710, av. du Parc
Montréal (Québec)
H2N 1S2
(514) 381-4285

Tripar (*335* - **60**)
9750, boul. Maurice-Duplessis
Montréal (Québec) H1C 1G1
(514) 648-7471

Trustar (*7* - **35**)
2020, rue University, bur. 2000
Montréal (Québec) H3A 2A5
(514) 848-7000

U

Unibroue (*335* - **60**)
80, rue Des Carrières
Chambly (Québec) J3L 2H6
(450) 658-7658

Uniconseil (Groupe) (*7* - **35**)
1801, McGill College, bur. 1010
Montréal (Québec) H3A 2N4
(514) 840-1155

Unicoop, coop. agricole (*71* - **36**)
108, rue Principale
Sainte-Hénédine (Québec)
G0S 2R0
(418) 935-3651

Uniflex Technologies (*387* - **62**)
3425, boul. Industriel
Sherbrooke (Québec)
J1L 2W1
(819) 566-8696

Usines Giant (*302* - **59**)
40, avenue Lesage
Montréal-Est (Québec) H1B 5H3
(514) 645-8893

V

V.A. (Groupe) (*174* - **40**)
156, boul. Laurier
Laurier-Station (Québec) G0S 1N0
(418) 728-2140

Val-d'Or Sagax (*321* - **59**)
50, boul. Lamaque
Val-d'Or (Québec) J9P 2H6
(819) 874-2001

Van de Water-Raymond (*241* - **42**)
2300, rue Monterey
Laval (Québec) H7L 3H9
(450) 688-7580

Vegco (Groupe) (*247* - **42**)
291, rue Coopérative, C.P. 60
St-Patrice-Sherrington (Qué.) J0L 2N0
(514) 454-7515

Vergers Leahy (*323* - **59**)
1772, Route 209
Franklin Centre, Québec (Québec)
J0S 1E0
(450) 827-2544

Verrier Paquin Hébert (*205* - **40**)
212, rue Hériot
Drummondville (Québec) J2C 1J8
(819) 477-6311

Vestshell (*302* - **59**)
10378, avenue Pelletier
Montréal-Nord (Québec) H1H 3R3
(514) 326-1280

Vêtements Adorable Junior (*250* - **42**)
5290, rue Thimens
Saint-Laurent (Québec) H4R 2B2
(514) 336-9171

Vêtements S & F Canada (*73* - **36**)
20, rue Hogue
Sainte-Thérèse (Québec) J7E 3C6
(450) 435-0313

Vêtements Victoriaville (*51* - **35**)
5, rue Milot, C.P. 588
Victoriaville (Québec) G6P 6V7
(819) 758-3113

Villageois (Groupe) (*7* - **33**)
24, rue Saint-Thomas, C.P. 147
St-Benoît-Labre (Québec) G0M 1P0
(418) 228-9133

Virtual Prototypes (*394* - **62**)
4700, rue de la Savane, bur. 300
Montréal (Québec) H4P 1T7
(514) 341-3874

W

Walsh (Groupe) (*3* - **33**)
3300, boul. Cavendish, bur. 670
Montréal (Québec) H4B 2M8
(514) 485-6611

Wenger (*186* - **40**)
1777, rue Bégin
Saint-Laurent (Québec) H4R 2B5
(514) 337-4455

Whalen Béliveau & associés (*89* - **37**)
1010, Sherbrooke Ouest, bur. 600
Montréal (Québec) H3A 2R7
(514) 844-5443

Wilfrid Paquet & Fils (*203* - **40**)
403, route 173
Armstrong (Québec) G0M 1J0
(418) 597-3343

Woodcraft National Canada (*250* - **42**)
8305, boul. Langelier
Saint-Léonard (Québec) H1P 2B8
(514) 321-7573

Wulftec International (*396* - **62**)
209, rue Wulftec, C.P. 300
Ayer's Cliff (Québec) J0B 1C0
(819) 838-4232

X

Xception International (*280* - **43**)
1000, boul. Saint-Martin Ouest
Chomedey (Québec) H7S 1M7
(450) 663-3030

Z

Zenon-MEI (*267* - **43**)
1155, rue University, Bureau 200
Montréal (Québec) H3B 3A7
(514) 392-0373

Le bon choix de carrière se trouve dans le journal

LES AFFAIRES

Depuis le 31 octobre 1998, la section «Management» du journal *LES AFFAIRES*, offre une occasion inestimable de recruter des professionnels senior en gestion au Québec francophone grâce aux pages «Carrières» qui y sont insérées.

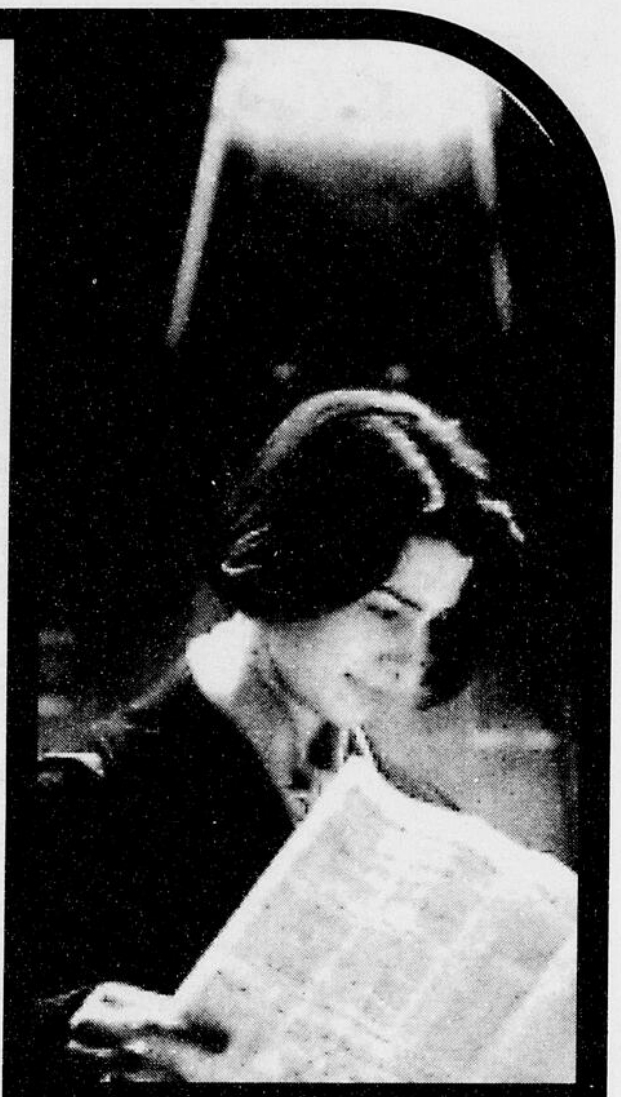
LES AFFAIRES offre une étendue de portée inégalée qui a fait ses preuves. En effet, les lecteurs du journal *LES AFFAIRES* ont fait des études supérieures et sont axés sur leur carrière. Les études montrent que 60 % des lecteurs sont des diplômés universitaires et 44 % sont des gestionnaires, propriétaires, professionnels et dirigeants (MOPE)*.

L'insertion de votre annonce dans *LES AFFAIRES* lui assure une visibilité dans le journal et dans Internet. Notre nouveau site Web www.lesaffaires.com est l'environnement idéal où les dirigeants d'entreprise, les cadres supérieurs et les candidats diplômés peuvent vérifier les plus récentes ouvertures de postes.

Quand il s'agit de rejoindre les dirigeants d'entreprises et les décideurs influents, le journal *LES AFFAIRES* constitue le choix idéal pour les offres d'emploi au Québec francophone.

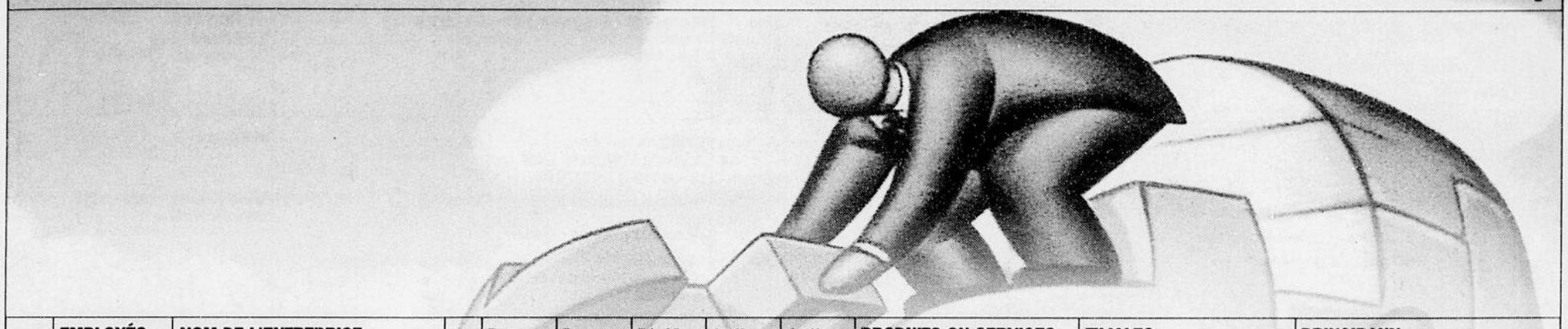
Source: *PMB 1998, Québec francophone, 18+

LES AFFAIRES
Le journal des décideurs.
www.lesaffaires.com



Pour placer une annonce dans la nouvelle section «Carrières» du journal *LES AFFAIRES*, veuillez appeler au (514) 392-9000, ou au (800) 361-5479.

L'antichambre des 300 PME du Québec / 1999



Rang/employés	EMPLOYÉS Actuels (Année précédente) Totaux	EMPLOYÉS Actuels (Année précédente) Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE (Fin d'exercice) Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ Var. en %	Revenus au Québec M$ Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ Dernier ex. précédent	Actif total M$ Var. en %	Actif au Québec M$ Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
302 *274*	120 *121*	120 *121*	**Ben Deshaies** *31/01/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de produits alimentaires, non alimentaires (restaurants, commerces)	Aucune	Réjean et Jocelyne Deshaies (ens. 66 2/3%), enfants (33 1/3%)
302 *276*	120 *120*	120 *120*	**Bleuets Mistassini** *31/12/98* Canada, Europe, Japon, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bleuets congelés	Aucune	Jean-Marie, Réjean, Daniel, Claude et Daniel Fortin
302 *254*	120 *125*	120 *125*	**Coop de gestion forestière Appalaches** *31/03/98* Province de Québec, Nord/USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Travaux forestiers, production de bois de sciage	Moulibois [St-Jean-Port-Joly]	100 membres de la coopérative
302 *276*	120 *120*	120 *120*	**Usines Giant** *31/12/97* Canada	35	40,0 *11,1*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de chauffe-eau au gaz et électriques	Aucune	Claude Lesage (100%)
302 *238*	120 *130*	120 *130*	**Vestshell** *31/08/98* USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Pièces en alliages et acier inoxydable pour aérospatiale, médical, nucléaire	Vestshell [Vermont]	Joseph Valenta (100%)
302 *276*	120 *120*	120 *120*	**Post-Fax** *31/07/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Blocs-éphémérides, chemises/classement, mémocubes, onglets, indexes, etc.	Postfax [USA]	Famille Schwartz (100%)
302 *304*	120 *110*	120 *110*	**Bouchons Mac** *31/12/97* Canada, USA	95	20,0 *33,1*	7,0 *7,7*	1,0 *0,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bouchons de sécurité, bouchons en plastique, bouchage général	Aucune	Novacap (85%)
302 *304*	120 *110*	120 *110*	**Teinturerie Mont-Royal** *31/07/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Teinture sur fils	Aucune	Adam Zulficar (100%)
302 *304*	120 *110*	120 *110*	**Chemise Empire** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de chemises d'uniformes, chemises pour hommes et pour enfants	Aucune	Marc Béland et famille (100%)
302 *184*	120 *150*	120 *150*	**Flocage Fortissimo** *31/12/98* Canada, USA, Europe, Moyen-Orient	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Impression pour tissus d'ameublement (flocage)	Aucune	Guy Théroux (100%)
302 *276*	120 *120*	120 *120*	**Fonderies Shellcast** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fonderie (métaux non ferreux moulés à la cire perdue); R&D fabrication de prototypes	Aucune	Bodo B. Morgenstern (100%)
302 *366*	120 *90*	120 *90*	**Gestion Courvie** *31/10/98* Québec, Nouveau-Brunswick	56	30,0 *22,4*	30,0 *22,5*	0,2 *0,5*	6,4 *51,9*	6,4 *51,9*	Services de placement, intermédiaire pour courtiers d'assurance	Fin. Courvie N.B., C Laval, Groupe C, Serv. fin. C, Investissement C, Val. mob. C, etc.	Placements Réal Parent, Placements Rodrigue Julien, Serv. fin. CDPQ
302 *366*	120 *90*	120 *90*	**Consultants Mesar** *31/01/98* Province de Québec	204	8,0 *14,3*	8,0 *14,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Études et expertise, ingénierie, gestion de projets et de construction	Consultants Mesar [Bécancour]	Bertrand Proulx (50%), Gilles LeBrun (50%)
302 *276*	120 *120*	120 *120*	**Entreprises Giro** *30/06/98* Amér./N/latine, Eur., Austr., Japon, Afr.	151	13,7 *9,6*	1,1 *21,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Informatique/recherche opérationnelle; horaires/routes de véhicules; logiciel de transport	Aucune	Cadres de l'entreprise
302 *378*	120 *80*	120 *80*	**Demers, Beaulne et associés** *30/06/98* Montréal	199	8,9 *43,6*	8,9 *43,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Cabinet-comptable, syndic de faillite, tenue de livres, marchés internationaux	Aucune	Jacques Demers, Paul Beaulne et 15 autres associés
302 *396*	120 *60*	120 *60*	**Public Technologies Multimédia** *31/10/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agence de comm. interactive/de commerce électronique, consultant et producteur	Aucune	Louise Guay, J-Fr. St-Arnaud, Télésystèmes, Cap. Comm. CDPQ, Gr. San Francisco
318 *291*	117 *117*	115 *115*	**Tapis Venture** *30/09/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de tapis	Rugtech [Québec]	Yvon Hébert, Barry Husk, Bertrand Desautels, FSFTQ
318 *302*	117 *112*	117 *112*	**Astroflex** *30/04/98* Canada, USA	168	12,5 *4,2*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication d'accessoires électroniques pour automobile (démarreur à distance)	Astroflex Electronic [New Hampshire]	Jean Desmarais, FSFTQ
318 *294*	117 *115*	117 *115*	**Marketel** *31/10/97* Montréal	164	12,7 *14,2*	12,7 *14,2*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agence de publicité	Aucune	Cadres de l'entreprise, McCann Erickson
321 *238*	116 *130*	116 *130*	**Collège Mont Saint-Louis, ass. coop.** *30/06/98* Montréal, Laval	207	7,7 *-1,8*	7,7 *-1,8*	n.d. *n.d.*	18,8 *10,6*	18,8 *10,6*	Enseignement secondaire général	Aucune	1500 membres
321 *209*	116 *146*	44 *81*	**Val-d'Or Sagax** *31/12/97* Canada, Afrique, Amérique latine	193	9,9 *23,2*	4,7 *4,9*	0,6 *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Géophysique d'exploration minière et hydrogéologique	Sagax Maghreb, Val-d'Or Geofisica [Pérou/Bolivie], Sagax Afrique, Scott Geophysics	Gestion V.D.G. (50%), Gestion Sagax (50%)
323 *304*	115 *110*	115 *110*	**Vergers Leahy** *31/12/98* Canada, USA, Europe, Israël	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabricant de garnitures à tarte, purée de pommes	Aucune	Famille Leahy (100%)
323 *294*	115 *115*	115 *115*	**Coop forestière Manicouagan-Outardes** *30/04/98* Côte-Nord du Québec	144	14,2 *22,7*	14,2 *22,7*	1,3 *1,8*	6,3 *-2,2*	6,3 *-2,2*	Exploitation forestière, construction de routes, transport de bois	Aucune	100 membres
323 *276*	115 *120*	115 *120*	**Atelier d'usinage Marmen** *30/11/98* Canada, Europe, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Usinage de pièces de grand gabarit	Aucune	Gestion Marmen [Famille Marmen] (100%)
323 *355*	115 *95*	115 *95*	**Équipement Boni** *31/12/97* Québec, Maritimes	120	17,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de systèmes d'entreposage lourd et de mobiliers commerciaux	Aucune	Jacinthe Majeau (100%)
323 *331*	115 *100*	115 *100*	**Produits Manhattan (Canada)** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Armoires à pharmacie ou de toilette, luminaires, portes (baignoires, douches)	Aucune	Famille Hyman (100%)

LES AFFAIRES

L'antichambre des 300 PME du Québec / 1999

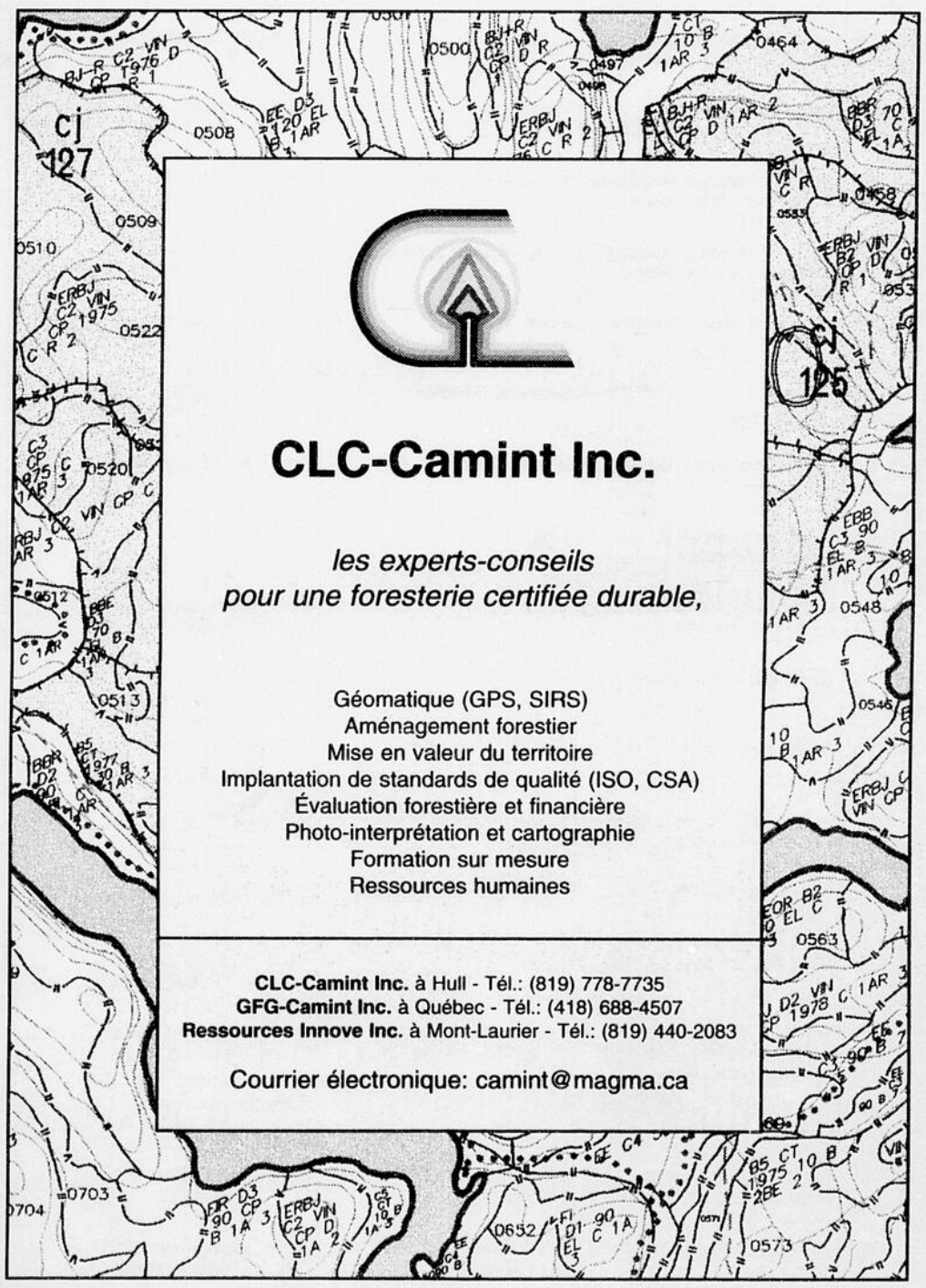
Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
323 *372*	115 *85*	115 *85*	**Honco** *31/12/98* Quatre continents	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception, fabrication, installation de bâtiments d'acier monocoques et cadres rigides	Aucune	Paul Lacasse
323 *331*	115 *100*	115 *100*	**Ezeflow** *31/01/98* Amér.N/S, Europe, Asie-Pacifique	165	12,7 *9,5*	0,3 *s.o.*	1,1 *1,2*	9,9 *36,6*	9,9 *36,6*	Fabrication de raccords de tuyauterie, raffinerie pétrochimique, réacteur atomique	Aucune	Jean-Maurice Latendresse (51%), Estrie Capital (49%)
323 *144*	115 *170*	100 *135*	**NHC Communications** *31/07/98* Canada, États-Unis, Europe	167	12,5 *– 6,8*	n.d. *s.o.*	0,0 *–15,1*	12,8 *–0,6*	n.d. *s.o.*	Fabrication de dispositifs de commutation pour réseaux de câblage informatique	NHC Europe SARL [Paris]	Actionnaires multiples
323 *322*	115 *106*	115 *106*	**Matador Convertisseurs Cie** *31/12/98* Canada, États-Unis	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de géotextiles, produits non tissés	Aucune	Stuart Zuckerman (100%)
323 *294*	115 *115*	115 *115*	**Confection Courcel** *31/12/98* Canada	224	2,5 *s.o.*	2,5 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection de vêtements pour hommes	Aucune	Leonard Assaly in trust
323 *276*	115 *120*	115 *120*	**Produits de métal Vulcain** *31/12/98* Canada, USA, Australie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Découpage au laser, métal en feuille, estampage et matriçage	Aucune	Famille Desjardins (100%)
334 *301*	114 *114*	114 *114*	**Belbois** *30/04/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de meubles pour équipements audio/vidéo, supports pour téléviseurs	Aucune	Mark Galler
335 *304*	110 *110*	110 *110*	**Unibroue** *31/12/97* Amér./N, France, Belgique, Australie, Suisse	124	16,8 *6,8*	16,8 *6,8*	2,0 *1,9*	25,2 *50,4*	25,2 *50,4*	Bières artisanales de haut de gamme	Unibroue S.A.R.L., Unibrew USA	André Dion (62%), Robert Charlebois (14%), Serge Racine (9%)
335 *253*	110 *126*	110 *126*	**Tripar** *31/03/98* Canada, USA	208	7,5 *s.o.*	3,8 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Composantes de lampes/luminaires en métal, de lits en laiton	Aucune	Ben Sevack (50%), David Sevack (50%)
335 *304*	110 *110*	110 *110*	**Transformation B.Y.** *31/12/97* Canada	225	2,0 *11,1*	2,0 *11,1*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de caoutchouc; moulage par compression en sous-traitance	Aucune	Yvon Ball (100%)
335 *321*	110 *108*	110 *108*	**Aviation Lemex** *31/12/97* Canada, USA	172	12,0 *s.o.*	12,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication pièces structurales d'aéronefs, acier sur mesure	NorArc	François Leblanc, Michel Leblanc
335 *31*	110 *236*	105 *231*	**Groupe Tolgeco** *30/11/97* Québec, Ontario	49	35,0 *–40,5*	n.d. *s.o.*	0,4 *0,1*	19,2 *–30,2*	n.d. *s.o.*	Matériaux et équipements pour secteurs de la construction et de l'industrie	Entreprises Givesco, Goodco [Ind. Lighsteel et Ind. Tolbec vendues]	Serge Vézina (32%), Yvon Dion (31%), actionnaires multiples
335 *319*	110 *109*	110 *109*	**Industries UDT** *31/12/98* Canada, USA, Europe, Japon	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de pièces d'avions usinées de haute précision	Aucune	Succession André Le Brun (100%)
335 *353*	110 *96*	110 *96*	**Fourgons Transit** *30/06/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de boîtes de fourgonnettes, fourgons et plates-formes de camions	Aucune	Suzanne Leclair (100%)
335 *304*	110 *110*	110 *110*	**Mondor** *31/12/97* Canada, USA	187	10,4 *– 3,1*	10,4 *– 3,1*	n.d. *n.d.*	7,5 *14,1*	7,5 *14,1*	Maillots de danse et ballet, collants, vêtements pour le sport	Aucune	Aimé Deslauriers (55%), Denis Beaudoin (45%)
335 *294*	110 *115*	110 *115*	**Bedco, div. de Gérodon** *31/12/98* Amériques N/S, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Acier inoxydable, mobilier/labo, armoires, hottes, bungalows, cabinets électroniques	Compagnies soeurs: Bedcolab, Romacon Construction	Gérald, Donald et Roland Bédard (86%)
335 *355*	110 *95*	90 *70*	**Serv. de communications MCS-Multinet** *31/10/98* Québec, Ont., C.B., Alberta, Maritimes	200	8,5 *4,7*	5,0 *s.o.*	0,4 *0,4*	3,5 *16,7*	2,0 *s.o.*	Distributeur d'équipements pour télécommunications et réseaux téléphoniques	Novatek Communications	Leslie et Nelson Greenberg (33% cn.), Jeffrey Flegg (22%), Richard Martel (12%)
335 *372*	110 *85*	110 *85*	**Breton Banville & Associés** *31/01/98* Amér./N/S/centrale, Afrique, Inde	202	8,3 *22,1*	7,5 *21,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Ingénierie, réseau d'énergie, électrotechnologie, automatisme, etc.	Aucune	Réjean M. Breton, Jean-Louis Banville, Maurice Brisson, employés
335 *304*	110 *110*	30 *30*	**DBM (Montréal)** *31/12/98* Prov. de Québec, Canada, international	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transition de carrière, gestion du changement, gest. des compétences	Aucune	Denis St-Amour, Joseph Anstett, John Withenshaw
347 *319*	109 *109*	109 *109*	**Industries d'Acier Inoxydable** *30/10/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception, fabrication et installation d'équipements en acier inoxydable	Inox Distribution	Réal, Guy et Alain Bourret
347 *378*	109 *80*	102 *80*	**Groupe Everest** *31/08/98* Montréal, Sherbrooke, Ottawa, Laval	198	9,0 *26,3*	8,8 *23,7*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Agence de publicité, relations publiques, recherche-marketing, partenariat, promotion	Médiavision WWP, Sensas	C. Lacroix, J.P. Toupin, Claude Boulay (ens. 100%)
349 *385*	108 *75*	108 *75*	**Atelier d'usinage Meloche** *31/12/97* Québec, Ontario	208	7,5 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception, fabrication, usinage et réparation de pièces	Aucune	Réjean Meloche (100%)
349 *326*	108 *103*	88 *90*	**DAP Technologies** *31/01/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Micro-ordinateurs de main pour la saisie de données	DAP Technologies [Floride], DAP Technologies [France]	Michel Lapointe et autres, Schlumberger Canada
351 *324*	105 *105*	105 *105*	**Scierie Jules Laflamme** *31/10/98* USA, Canada, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bois de construction	Aucune	Jules Laflamme, Michel Busque
351 *331*	105 *100*	105 *100*	**Beaulé & Fils** *30/06/98* Canada	223	2,7 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de jeans en sous-traitance	Aucune	Andrée Busque (100%)
351 *355*	105 *95*	105 *95*	**Dubord & Rainville** *31/07/98* Québec, Ontario	24	56,9 *13,8*	52,0 *15,6*	n.d. *n.d.*	9,8 *10,0*	9,8 *10,0*	Distribution de produits alimentaires et non alimentaires	Aucune	Famille Pekeles (100%)
351 *113*	105 *180*	98 *170*	**Groupe MEI** *31/08/98* Qué., Ont., USA, Mexique, Japon, Europe	—	n.d. *s.o.*	n,d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception de logiciels pour l'informatisation des forces de vente	Zenon MEI Division Conseil (50%)	Anthony Gentilcore, Robert Donais
351 *385*	105 *75*	42 *30*	**Consultem** *31/12/98* Québec, France, New York	196	9,4 *74,1*	2,8 *33,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Technologies de l'information (bases de données/ réseautique/entrepôt de données)	Aucune	Roland Teman, Diane Patenaude, Dany Vachon
356 *303*	104 *111*	104 *111*	**J.E. Fortin** *31/10/98* Montréal, USA	165	12,7 *–0,8*	12,7 *–0,8*	n.d. *n.d.*	5,7 *– 5,1*	5,7 *– 5,1*	Transport de marchandises générales et fruits et légumes	Fortin Express, Fortin [USA]	J.Eugène Fortin, J.-Claude Fortin
357 *366*	102 *90*	102 *85*	**Industries Drummond** *31/12/97* Québec, Ontario, USA	125	16,8 *25,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	6,8 *31,0*	n.d. *s.o.*	Réservoirs, fabrication et érection en chantier, aciers carbone et spécialisés	Drummond Weldsteel Works [USA]	9054-4065 Québec (60%), Fonds régional de solidarité Montérégie
357 *327*	102 *102*	97 *97*	**Brault & Bouthillier** *31/12/98* Québec, Ontario	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution (jeux éducatifs et matériel artistique scolaire), édition	Div.: B & B School Supply [Toronto], Jocus	Famille Brault (Jean, Louis, Linda, Yves et Pierre)

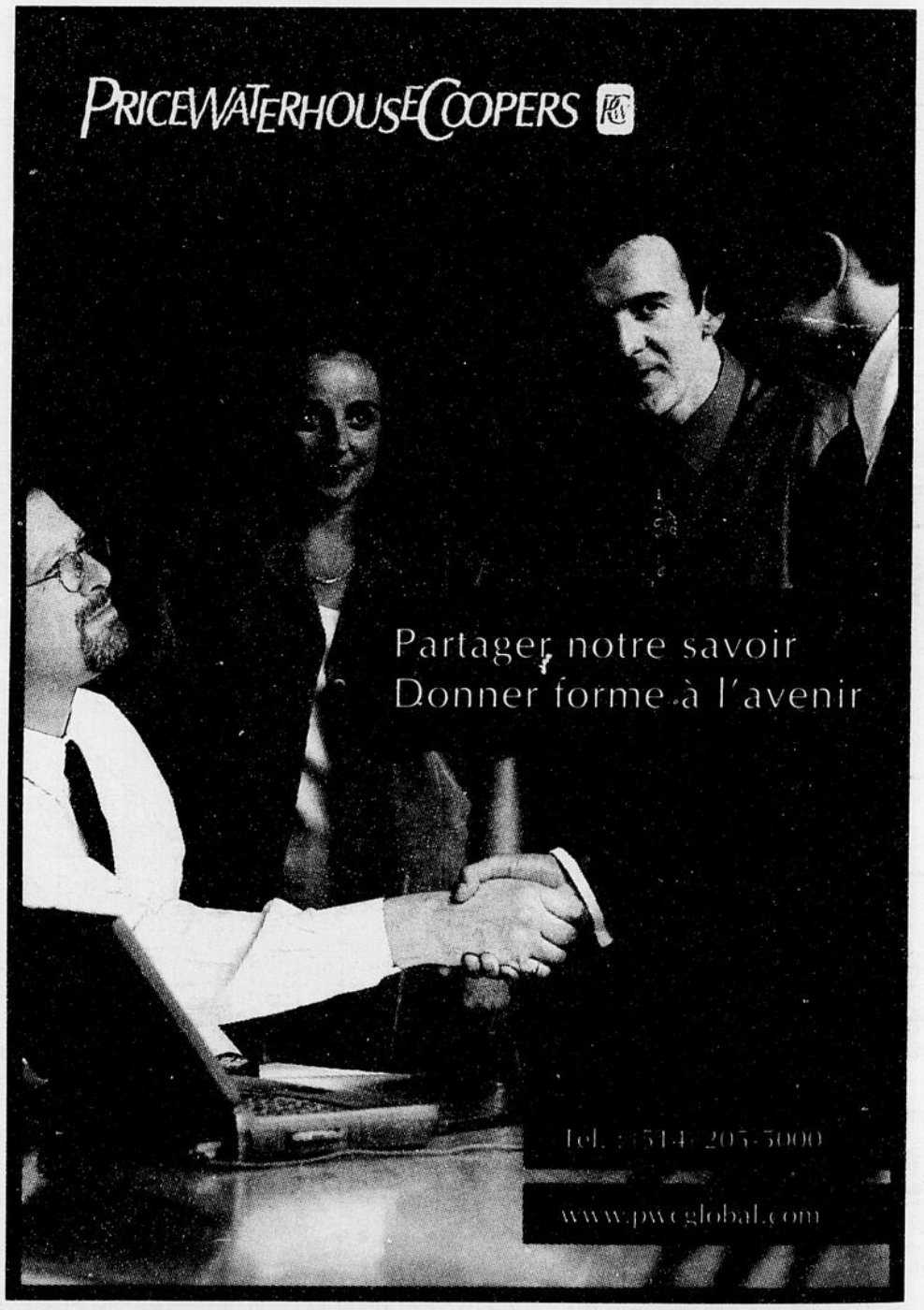
L'antichambre des 300 PME du Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels Totaux	EMPLOYÉS Actuels Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE *Fin d'exercice* Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ *Var. en %*	Revenus au Québec M$ *Var. en %*	Bénéfice (exercice) M$ *Dernier ex. précédent*	Actif total M$ *Var. en %*	Actif au Québec M$ *Var. en %*	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
357 *238*	102 *130*	73 *80*	**Alis Technologies** *31/12/98* Amér./N, Eur./O., M-Orient, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Concepteur de solutions multilingues pour internet et intranet	Aucune	Claude Lemay et dirigeants, Wood Side Fund [Californie], SGF, BNP
360 *384*	100 *77*	100 *77*	**Purdel, coop. agro-alimentaire** *30/11/97* Est du Québec	5	151,7 *3,1*	151,7 *3,1*	3,0 *1,1*	48,6 *-10,7*	48,6 *-10,7*	Moulées, machinerie agricole, fertilisants, pétrole, semences, quincaillerie	Aquaterre, Gar. Lévesque (88%), Équip. Lévesque (87%), Natrel (39%), Lactel (18%), Purporc	640 producteurs agricoles
360 *331*	100 *100*	60 *60*	**George Courey** *31/12/97* Canada, USA, France	72	25,0 *13,6*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Vêtements pour blocs opératoires, produits incontinents, literie (hôpitaux/hotels)	Aucune	Michael, Ronald et Gerry Courey
360 *400*	100 *40*	100 *40*	**Compagnie Générale Manufacturière** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Dégauchisseuses, goujonneuses, mortaiseuses, outils de coupe, pour métal, etc.	Aucune	Gilbert Guérette (100%)
360 *331*	100 *100*	70 *70*	**Emballages Biltwell** *31/12/98* Qué., Ont., État de N.Y., Vermont	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Emballages, boîtes et présentoirs en carton ondulé	Biltwell Packaging Corp. [Plattsburgh], MontCorr Packaging	Marvyn Kussner, Richard Fontaine
360 *331*	100 *100*	99 *99*	**Minicut International** *31/12/97* Canada, USA, Europe, Asie	154	13,2 *65,4*	0,9 *-5,9*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de fraises en bout, outils spéciaux en H.S.S. et carbure monobloc	Aucune	Alfonso Minicozzi (50%), 167876 Canada (50%)
360 *366*	100 *90*	100 *87*	**Plastiques Anchor** *30/09/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de produits et contenants en plastique, moulage, sous-traitance	Aucune	Angy Potvin, Stéphane Bonin
360 *184*	100 *150*	100 *150*	**Lise Watier Cosmétiques** *31/12/98* Canada, France, Suisse, Moyen-Orient	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Cosmétiques, instituts de soins de beauté, parfums, accessoires, collège Inter-dec	Les deux Instituts de beauté maintenant franchisés	Lise Watier
360 *331*	100 *100*	88 *65*	**Techmire** *31/07/98* Canada, USA, Asie, Europe, Amérique du Sud	126	16,5 *14,2*	n.d. *s.o.*	0,8 *-1,2*	9,0 *-25,6*	n.d. *s.o.*	Conception/fabrication de machines de précision pour moulage sous pression et injection de plastique	Techmire USA, TCM Precision	Eli Yaffe (43,3%), Stephen Yaffe (17,3%), public
360 *331*	100 *100*	100 *100*	**Teinturiers Concorde** *31/12/98* Québec, Ontario, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Finition des textiles, teinture industrielle	Aucune	Mohamed Aïdik (100%)
360 *331*	100 *100*	100 *100*	**Profilages Cresswell** *30/11/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Transformation métallique et profilage à froid	Aucune	Bryan Jones (100%)
360 *331*	100 *100*	100 *100*	**Groupe Macyro** *30/04/98* Canada	40	39,1 *-25,7*	39,1 *-25,7*	1,0 *-1,9*	44,9 *-8,3*	44,9 *-8,3*	Bâtiment, menuiserie, vitrerie, vente et distribution	Rocois Construction, Gamma Ind., Le 1005, Carrefour Limoilou, Terrasses du Vieux-Port, Const. MYO, etc.	Marc (24,84%), Yves (24,23%) et Roland (22,07%) LeFrançois
360 *331*	100 *100*	100 *100*	**Laboratoire médical Biron** *31/12/98* Province de Québec	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Laboratoire d'analyses médicales	120 centres de prélèvements, Biron Diagnostic	Eve-Lyne Biron, Caroline Biron, Geneviève Biron (33 1/3% chacune)
360 *394*	100 *70*	100 *70*	**Posi-Plus Technologies** *31/10/98* Canada, USA, Brésil, Afrique	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication d'unités de puissance hydraulique; usinage de précision	Aucune	Famille Bertrand Poudrier (100%)
360 *351*	100 *97*	100 *97*	**G.H.Z. Technologies** *30/06/98* Canada, USA, international	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication d'équipement et composants pour communications par micro-ondes	Aucune	David Geller (100%)
360 *385*	100 *75*	100 *75*	**Miranda Technologies** *31/12/98* Amériques, Europe, Asie	106	18,5 *42,3*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Conception/fabrication de systèmes de conversion à la technologie numérique (TV)	Miranda-AAVS [France]	Dirigeants (75,5%), Inv. Desjardins (10%), BDC (10%), employés (4,5%)
360 *331*	100 *100*	100 *100*	**Pélican international** *31/12/98* Amérique/N, Europe, Asie	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de pédalos, chaloupes, moulage de thermo-plastiques, piscines, luges	Pélican Récréation (50%)	Christian Élie, Antoine Élie, FSFTQ, Innovatech du Grand-Montréal
360 *276*	100 *120*	100 *120*	**Alfred Dallaire** *30/06/98* Montréal, Laval, Rive-sud	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Services funéraires et crémations	Aucune	Yves Légaré, Jocelyne Légaré (ens. 100%)
360 *355*	100 *95*	100 *95*	**Transport Jacques Auger** *31/08/98* Province de Québec	180	11,5 *25,0*	10,7 *16,3*	n.d. *n.d.*	7,4 *32,1*	6,3 *12,5*	Transport	Queensway Tank Lines	Jacques Auger (100%)
360 *331*	100 *100*	100 *100*	**Courchesne, Larose** *28/02/98* Québec, Maritimes, Ouest canadien	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distributeur de fruits et légumes frais	Aucune	Michal [Famille Routhier] (100%)
360 *351*	100 *97*	100 *87*	**Dorfin Distribution** *1/12/97* Canada, USA	51	33,0 *s.o.*	22,0 *10,0*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Distribution de produits et fournitures d'emballage	Aucune	Famille Tryansky (100%)
360 *394*	100 *70*	100 *70*	**Solotech** *31/12/97* Canada, USA, Amér. du Sud	84	23,0 *27,8*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Location/vente d'équipements de son et d'éclairage pour spectacles	Aucune	André Riendeau, Denis Lefrançois, employés
360 *389*	100 *72*	100 *72*	**CIA** *30/09/98* Province de Québec	215	6,0 *114,3*	6,0 *114,3*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Consultation en informatique	Aucune	Ghyslain Rivard (53,6%), Groupe CGI (33,3%), Richard Lapointe (6,6%)
360 *328*	100 *101*	100 *101*	**Harel Drouin & Associés** *31/12/97* Montréal, Iles-de-la-Madeleine	213	6,5 *s.o.*	6,5 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Cabinet-comptable	Aucune	Gilles Drouin, G. André Harel
383 *276*	98 *120*	98 *120*	**Coop des consommateurs d'Alma** *30/08/98* Région du Lac Saint-Jean	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Produits d'alimentation complets, eau osmose inversée	Aucune	5500 membres
383 *324*	98 *105*	90 *95*	**Filtex** *28/02/98* Amér./N/S, Mexique, Australie	210	7,1 *-0,5*	6,2 *1,7*	0,2 *0,2*	5,0 *-5,8*	4,2 *-7,7*	Fibres synthétiques, fils synthétiques texturés, fils à broder	Filtex USA [Richford, Vermont]	Famille Sears (51%)
383 *322*	98 *106*	79 *89*	**Groupe pétrolier Olco** *30/04/98* Québec, Ontario	1	227,4 *-32,9*	n.d. *s.o.*	-0,4 *-2,8*	71,7 *-20,0*	n.d. *s.o.*	Distribution de produits pétroliers	Aucune	Fiberez of Canada [Famille Kaneb] (70.5%), Wilfred Kaneb (7,2%)
386 *355*	97 *95*	75 *75*	**R.P.M. Tech** *31/05/98* Amér.N/S, Eur., Asie, M-Orient, Russie, Aust.	45	36,1 *6,8*	20,0 *5,3*	0,9 *0,0*	24,4 *-2,8*	19,0 *-5,3*	Fabrication de camions, d'équipements de déneigement de routes/aéroports, chemins de fer	Équipements Blanchet, Équip. Nenuk, Tor Truck [Ont.], Trudel & Piché (50%)	FSFTQ (20,3%), Marcel Papillon (17,2%), Daniel Piché (17,2%)
387 *254*	95 *125*	95 *125*	**Lulumco** *31/10/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Bois de sciage, clôtures/barrières en bois, composantes de meubles, copeaux	Aucune	Charles Turcotte, Yves St-Laurent, Jean St-Laurent, Roger Moisan
387 *331*	95 *100*	95 *100*	**Sylvio Brunet & Fils** *31/05/98* Europe, Canada, USA, Asie	114	17,6 *29,8*	17,6 *29,8*	0,7 *0,7*	10,7 *-18,3*	10,7 *-18,3*	Bois de sciage, d'oeuvre, de construction et industriel à pâte, copeaux	Cobodex Export, Produits forestiers Coulonge	Gustave Brunet (100%)
387 *304*	95 *110*	95 *110*	**Max Meilleur et Fils** *31/10/98* Canada, USA, Angleterre, Japon	28	47,1 *-4,3*	47,1 *-4,3*	n.d. *n.d.*	35,3 *9,7*	35,3 *9,7*	Bois d'oeuvre, copeaux, planures et sciures	Bois Cobodex (1995), Bois feuillus de La Lièvre (30%)	Famille Léandre Meilleur (70%), Coop. for. Hautes-Laurentides (30%)

LES AFFAIRES — L'antichambre des 300 PME du Québec / 1999

Rang/employés au Québec	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Totaux	EMPLOYÉS Actuels / Année précédente — Au Québec	NOM DE L'ENTREPRISE / Fin d'exercice / Principaux marchés	Rang/revenus totaux	Revenus totaux M$ / Var. en %	Revenus au Québec M$ / Var. en %	Bénéfice (exercice) M$ / Dernier ex. / précédent	Actif total M$ / Var. en %	Actif au Québec M$ / Var. en %	PRODUITS OU SERVICES	FILIALES	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES
387 *184*	95 *150*	95 *150*	**Tecton Industries** *30/11/98* Québec, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Confection d'échantillons de tapis, présentoirs à tapis	Aucune	Frank J. Motter (100%)
387 *238*	95 *130*	10 *20*	**Marimac** *31/12/98* Canada, USA	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de linge de maison, literie	Marinac [USA]	Paul Nassar (100%)
387 *355*	95 *95*	95 *95*	**Uniflex Technologies** *31/08/98* Canada, USA, Amérique du Sud	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	8,5 *41,7*	8,5 *41,7*	Produits mécaniques de transmission de puissance, produits usinés et mécano-soudés	Aucune	Yves Gervais, Mario Bolduc, Roger Noël et José Desrosiers (80%), employés (20%)
387 *331*	95 *100*	95 *100*	**Groupe Scabrini** *31/12/97* Québec, Ontario, Maritimes	172	12,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Impression numérique et impression de livres à court tirage	AGMV-Marquis, Ateliers Graphiscon (Sherbrooke), Scabrini Imprimeur	Pierre A. Goulet, Marc Delisle
394 *389*	93 *72*	76 *64*	**Virtual Prototypes** *30/11/98* USA, CEE, Asie, Austr., Europe	156	13,0 *69,6*	12,9 *6 558,0*	1,9 *1,5*	9,0 *53,6*	7,8 *44,7*	Logiciels, interfaces personne-machine, intégration de systèmes	Virtual Prototypes USA, V Prototypes France, V Prorotypes Deutschland	Caisse/dépôt, AéroCapital, Innovatech Gr. Mtl, Thomson [France], Summit Partners, FSFTQ
395 *355*	92 *95*	92 *95*	**GSI Environnement** *30/04/98* Canada, USA, Colombie, France	168	12,5 *25,0*	9,0 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Gestion intégrée des déchets solides et liquides; décontamination des sols	Envirosite, Lupien Rosenberg (International)	Jean Shoiry, employés, Envirocapital, Biocapital, Innovatech Grand-Mtl/Sud du Qc
396 *378*	90 *80*	90 *80*	**Groupe J.E. Bergeron** *30/09/98* Amér. centrale, USA, Canada	71	25,8 *106,4*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication et commercialisation de margarine	2 usines: Margarine Thibault [Tr.-Riv.], J.E. Bergeron [Bromptonville]	Philippe Bergeron
396 *353*	90 *96*	90 *96*	**Wulftec International** *31/12/97* Amér. N/S, Europe/Est, Asie	150	13,9 *53,9*	1,9 *58,7*	n.d. *n.d.*	5,1 *18,1*	5,1 *18,1*	Conception/fabrication de machines d'emballage (film plastique extensible)	Aucune	Wolfgang Geisinger (96%), Alec van Zuiden, Stéphane Côté (2% ch.)
396 *366*	90 *90*	90 *90*	**Matériel Industriel** *30/04/98* Canada, USA, Europe	—	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de matériaux de construction en métal en feuille	Aucune	Bernard Somin (100%)
396 *355*	90 *95*	90 *95*	**Groupe Machinerie Idéale** *31/12/97* Canada, USA	185	10,5 *s.o.*	6,5 *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de machinerie agricole, produits de soins et d'alimentation d'animaux	Machinerie Idéale, Wic [Wickham]	Jacques Nadeau, P-Abel Larose, J-Guy Gagné, Daniel Coderre (25% chacun)
396 *366*	90 *90*	90 *90*	**Métacor International** *31/08/98* Canada, USA	189	10,0 *s.o.*	n.d. *s.o.*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Fabrication de métal en plaques (équipement industriel)	Aucune	Albert Jean, Gérald Calixte, Jean Lortie
396 *396*	90 *60*	90 *60*	**Beltron, Technologie de l'information** *31/12/97* Québec, rég. d'Ottawa, USA, Europe	219	4,0 *75,6*	4,0 *75,6*	n.d. *n.d.*	n.d. *s.o.*	n.d. *s.o.*	Génie-conseil informatique	Aucune	Michael Cegelski (100%)





L'offre



La demande



Se tailler une place sur de nouveaux marchés est bien plus qu'une bonne idée.
C'est une question de croissance. Votre entreprise est déjà présente sur les marchés étrangers?
Vous envisagez de vous lancer dans le commerce international?
Le réseau de fournisseurs de services à l'exportation d'Équipe Canada inc est votre principale,
et même votre meilleure source d'information.
Nos experts-conseils vous aideront à élaborer des stratégies gagnantes pour faire votre entrée
ou prendre de l'expansion sur la scène internationale.
Au pays et dans le monde entier, Équipe Canada inc est votre partenaire en affaires.
Vos affaires vont bien. Elles pourraient aller encore mieux.
Communiquez avec nous.

http://exportsource.gc.ca

1 888 811-1119

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

Gagnez du terrain

Canada

Avantage Tarif à l'appel[MC]

L'interurbain réinventé pour les PME



Pour obtenir le tarif à l'appel, il suffit d'appeler.

1 877 PME-BELL

Avec le plan d'économie *Avantage Tarif à l'appel,* vos interurbains sont désormais facturables à l'appel* plutôt qu'à la minute et ce, 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, sur vos lignes d'affaires, y compris les lignes sans frais 800, 888 et 877. Des tarifs avantageux pour votre PME et une innovation de taille dans le monde des interurbains d'affaires. Seulement 35¢ l'appel au Canada et 50¢ aux États-Unis.

Bell

En affaires, il n'y a que des solutions.[MC]

www.bell.ca/avantage

* Facturé par tranche de 10 minutes. Certaines conditions s'appliquent.