

ZOOM

20 PORTRAITS DE LA NOUVELLE
GÉNÉRATION DE GENS D'AFFAIRES
PAGES D2 À D4



*Ces jeunes ont choisi Québec
pour établir leur entreprise*

Affaires de cœur

■ «L'ancienne ville de fonctionnaires a beaucoup changé depuis 1989.» Ce constat est celui du comptable Vincent Bélanger, qui a quitté Québec pendant 13 ans pour faire avancer sa carrière plus rapidement à Montréal. Il y est revenu l'an dernier et occupe depuis cet été un poste clé au sein de la jeune entreprise Medical Intelligence.



Louis
Tanguay

L.Tanguay@lesoleil.com

Il y applique deux principes qui lui tiennent à cœur: «Il faut voir grand et être dynamique» et «Il faut marcher avant de courir».

En 2003, Migüel Caron est venu à Québec pour «redresser» Lyrtech. Ce «dur en affaires» qui se décrit comme «un chasseur, pas un fermier» dit qu'il avait sous-estimé la culture d'affaires de la région. On y manque d'agressivité, à son avis, et on mise sur la qualité de vie et sur la participation du gouvernement à l'économie. Néanmoins, il estime qu'il restera probablement 10 ans dans sa nouvelle compagnie, alors qu'il s'était initialement donné un mandat de cinq ans. Il impose son style, mais il s'est lui-même adapté, travaillant maintenant de 50 à 60 heures par semaine au lieu de 90, comme quand il vivait à Montréal.

Une autre ex-Montréalaise, Nancy Savard, de Productions 10^e ave, se rend dans la métropole une journée par semaine, mais reprend le train de 16 h pour souper avec son conjoint et ses enfants.

«Jamais», répond Annie Bellavance, de Souris-Mini, quand on lui demande si elle peut envisager de déménager hors de la région le siège social de son entreprise en pleine expansion.

Sylvain Parent-Gagné, président de QuébecComm, une entreprise rendue fragile par sa

Marlène Dufour

«Les jeunes veulent non seulement un salaire, mais aussi des défis et un sentiment d'appartenance.»

□ **Âge:** 31 ans
□ **Formation:** designer
□ **Fonction:** coprésidente
□ **Société:** Elyss Cuir
□ **Ville:** Québec (Saint-Émile)

□ **Secteur d'activité:** cuir (objets et vêtements corporatifs)
□ **Réalisations:** a atteint 11 employés en trois ans
□ **Reconnaisances:** Bourse Desjardins Jeunes Entreprises 2005
□ **Projets et ambitions:** développer le marché nord-américain et élargir sa gamme de produits, articles de voyage et affaires.

NOTES

□ Puisqu'elle se spécialise dans le surmesure, la maison investit dans un logiciel original de mesures à distance.
□ Il faudra être original, travailler fort et ramener le plus possible de décideurs économiques.

croissance «exponentielle», affirme qu'il reçoit de ses fournisseurs une «collaboration exceptionnelle». «Sinon, on n'arriverait pas.» L'entreprise a connu des difficultés financières quand le principal commanditaire de son festival d'humour s'est retiré du projet. «Par chance, notre institution financière nous a soutenus au-delà des limites traditionnelles.»

Voir CŒUR en D 2 >



LE SOLEIL, JOCELYN BERNIER

Simon Côté

«Les scientifiques ont accès à de bonnes ressources, bibliothèques et main-d'œuvre étudiante adéquate.»

□ **Âge:** 32 ans □ **Société:** Matrix Innovation
□ **Formation:** chimiste (M.Sc) □ **Ville:** Québec
□ **Fonction:** v.p. et directeur de la R&D

□ **Secteur d'activité:** R&D-chimie
□ **Reconnaisances:** Prix d'entrepreneurship Université Laval
□ **Projets et ambitions:** avoir assez d'argent pour développer de nouveaux produits à partir des concepts scientifiques dont il a accumulé un plein classeur.

NOTES

□ Matrix développe un outil plus commode que les polymères actuels pour servir d'appui à la construction de molécules comme des protéines artificielles (peptides) sous des conditions extrêmes dans l'industrie pharmaceutique et les laboratoires de recherche.
□ Les prochains mois sont l'étape du *go ou no-go* pour l'organisation qui maîtrise la production de son réactif à l'échelle du kilogramme et doit passer à 25-100 kg, voire à la tonne pour une opération rentable.

659-7786

C'est bon la vie!

Superbe choix de cafés en grains ou moulés (Jamaican Blue Mountain, Kona Royal Hawai...), cafés équitables (Sumatra, Costa Rica, Pérou, Colombie...), cafés décaféinés (Kenya, Guatemala, espresso...), thés en feuilles (verts ou noirs).
Au comptoir: cafés à la tasse ou au bol (allongé, latte, mocha...), petits déjeuners, soupes, sandwiches variés...

LES HALLES
DE SAINTE-FOY
Angle du Millon et Quatre-Bourgeois

LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE GENS D'AFFAIRES



LE SOLEIL, JOCELYN BERNIER

► Steve Grenier

«L'industrie québécoise du meuble (sa principale clientèle) peut survivre à la crise issue de la concurrence asiatique et au taux de change en s'ajustant par la diversification et la personnalisation de ses produits et en améliorant ses délais de livraison.»

□ **Âge :** 32 ans
 □ **Formation :** administration et informatique industrielle
 □ **Fonction :** président
 □ **Société :** Bois Cintré MSGB
 □ **Ville :** Sainte-Marie

□ **Secteur d'activité :** manufacturier (pliage du bois)
 □ **Réalisations :** investissement majeur dans la nouvelle usine
 □ **Projets et ambitions :** devenir la meilleure entreprise au Québec dans le pliage du bois

NOTES

□ L'entreprise est la plus jeune du secteur et l'une des seules au Canada à offrir à la fois le moulage du bois massif et du contreplaqué.
 □ « Pour nous, il y a de la place pour l'expansion en développant des mélanges composite-bois pour des secteurs autres que le meuble. Contrairement aux concurrents, on a développé nos propres façons de faire. »
 □ Pour passer à travers cinq ou six années difficiles (après la Chine, il y aura l'Inde), la petite compagnie vient de fusionner sur le plan administratif avec l'entité qui est au cœur de l'entreprise familiale, Escaliers Gilles Grenier, de Saint-Elzéar.



LE SOLEIL, STEVE DESCHÊNES

► Sébastien Vachon

«Le gouvernement discarde le potentiel des PME dont il a pourtant financé le développement des technologies de pointe.»

□ **Nom :** Sébastien Vachon
 □ **Âge :** 35 ans
 □ **Formation :** géographe
 □ **Fonction :** président fondateur
 □ **Société :** KOREM
 □ **Ville :** Québec

□ **Secteur d'activité :** géomatique
 □ **Réalisations :** mandat pour la police de New York
 □ **Reconnaisances :** meilleur partenaire d'affaires du leader mondial MapInfo
 □ **Projets et ambitions :** tripler le chiffre d'affaires en cinq ans

NOTES

□ KOREM se spécialise dans la représentation cartographique en temps réel de phénomènes qui exigent des prises de décision rapides (infrastructures, réseaux de télécommunications, géomarketing).
 □ Elle a atteint l'étape de la commercialisation des technologies développées de 2000 à 2003.
 □ « On est toujours en train de redémarrer. Ça a amené une perte d'intérêt des chefs d'entreprise qui sont difficiles à rassembler. Ils réussissent individuellement mais pas au plan régional. »



LE SOLEIL, JEAN-MARIE VILLENEUVE

► Marie-Claude Guillemette

«Seule l'innovation peut nous faire grandir.»

□ **Âge :** 38 ans
 □ **Formation :** économiste
 □ **Fonction :** présidente
 □ **Société :** Plastiques Moore
 □ **Ville :** Saint-Damien de Buckland

□ **Secteur d'activité :** plasturgie
 □ **Réalisations :** avoir encore le goût de travailler avec l'équipe qu'elle a montée
 □ **Reconnaisances :** témoignages des clients
 □ **Projets et ambitions :** que la culture d'innovation inculquée jusqu'aux opérateurs soit encore mieux implantée

NOTES

□ Aussi présidente du comité du projet Accord composite et plastique Chaudière-Appalaches, elle considère que la plasturgie a un avenir au Québec pour peu qu'on soit innovateur. La croissance du secteur est estimée à 5% par année. Les entreprises qui ont une niche vont progresser.
 □ Beaucoup de centres de recherche travaillent sur les matières premières biodégradables.
 □ Plastiques Moore se spécialise dans le moulage par injection.
 □ La relation client-fournisseur est devenue un partenariat de développement commun des pièces.
 □ Le processus conception-livraison qui prenait 16 à 20 semaines a été raccourci à 5 à 6 semaines.

thèse de déménager. L'avenir de sa propre compagnie passe par des bureaux satellites qui risquent de croître plus vite que le siège social, si rien ne change.

Le gouvernement, plus gros donneur d'ordres dans la région pour les technologies de l'information, devrait revoir ses manières de faire dans l'attribution de mandats et dans ses appels d'offres. Actuellement, déplore le spécialiste en géomatique, on favorise les gros intégrateurs de services informatiques.

Il est grand temps de se poser des questions, surtout avant qu'achève la période des subventions qui ont amené plusieurs jeunes entreprises à élire domicile dans le quartier Saint-Roch.

Guy Boucher, de Sarbakan, craint lui aussi que des entreprises étrangères délaissent le quartier avec la fin des mesures d'aide.

Selon Simon Côté, de Matrix Innova-

tion, en R&D, on manque de synergie et de masse critique. On se parle peu et on pourrait au moins partager des informations sur les marchés.

Active dans un domaine totalement différent, Marie-Josée Garneau, copropriétaire de l'entreprise Le Canard Goulu, ajoute que les lois ne sont pas adaptées aux petites entreprises, notamment au chapitre des contrôles environnementaux. « Si on n'est pas comme les autres, on est un problème. »

À son avis, les programmes d'aide sont tellement pointus que ça ne convient à personne. Il faut diminuer la paperasse et aider les entrepreneurs à concilier travail et famille, dit-elle, avant de raconter qu'au lendemain de son dernier accouchement, elle devait déjà ouvrir son ordinateur sur son lit d'hôpital.

« Si elle avait été un homme de

► Clément Laberge

«Dans le milieu du logiciel et du jeu, les gens sont plus optimistes qu'il y a un an. Certains se montrent impatients, mais on trouve le goût de développer ici.»

□ **Âge :** 32 ans
 □ **Formation :** maîtrise en psychopédagogie
 □ **Fonction :** directeur, veille et stratégie
 □ **Société :** Opossum
 □ **Ville :** Québec

□ **Secteur d'activité :** formation à distance
 □ **Réalisations :** allier qualité de vie et mandats internationaux
 □ **Reconnaisances :** Association québécoise des utilisateurs de l'ordinateur au primaire et au secondaire
 □ **Projets et ambitions :** élargir le réseau de collaborateurs de l'équipe (trois personnes) à pas plus de 20



LE SOLEIL, JEAN-MARIE VILLENEUVE

NOTES

□ Aussi initiateur de Québec Cité-éducative, une ville où l'apprentissage ferait partie de l'activité urbaine.
 □ Membre du comité exécutif de l'Institut Canadien de Québec. « Il faut développer non seulement son entreprise, mais aussi le milieu d'affaires. » Opossum conseille les gestionnaires en éducation dans la recherche de solutions informatiques.



LE SOLEIL, JEAN-MARIE VILLENEUVE

► Annie Bellavance

«Il est maintenant plus facile de communiquer avec les contracteurs asiatiques par Internet que quand il fallait aller soi-même dans les ateliers en Beauce.»

□ **Âge :** 40 ans
 □ **Formation :** arts plastiques
 □ **Fonction :** copropriétaire (création et production)
 □ **Société :** Souris-Mini
 □ **Ville :** Québec (Cap-Rouge)

□ **Secteur d'activité :** vêtements pour enfants
 □ **Réalisations :** a transformé sa passion en réalité et notoriété
 □ **Reconnaisances :** médaille Raymond-Blais (réalisation personnelle) de l'Association des diplômés de l'Université Laval
 □ **Projets et ambitions :** conquérir le monde avec ses collections

NOTES

□ Crée 750 modèles différents pour trois nouvelles collections par année. Une 24^e boutique ouvrira en novembre à Halifax, la première hors du Québec. En 2006, boutiques dans les Émirats arabes et production de chaussures avant d'attaquer le marché du meuble pour enfants.

50 ans, elle aurait eu beaucoup moins de difficulté. Un qui s'y connaît en obstacles, c'est Simon Côté. Ces dernières années, il a passé plus de temps à chercher du financement qu'à diriger de la R&D.

Le financement est « nul et renul » depuis 2002. Tous les robinets étaient déjà fermés avant même le changement de gouvernement. « Se lancer est plus difficile que jamais, si on n'a pas déjà un produit prêt à être commercialisé. »

Éric Bergeron, d'OptoSecurity, constate lui aussi que les investisseurs privés n'ont pas encore pris la relève du financement public dans le capital de démarrage. Il dit qu'en 2004-2005, il a été le seul à lever plus que 1 million \$ pour le lancement de son entreprise, dans lequel il a néanmoins mis tout ce qu'il avait pu épargner pendant une douzaine d'années de travail, surtout en Europe puis chez Innovatech-Québec.

Pour le comptable Mario Ferland, copropriétaire de Métal Ferland, c'est la bonne santé financière de la compagnie qu'il achetait avec Louis Veilleux l'an dernier qui a facilité le financement de la transaction.

BASSIN DE RESSOURCES

L'autre préoccupation majeure des leaders de demain porte sur la qualification de la main-d'œuvre.

Pour Yves Lacasse, la prospérité de Québec passe par l'immigration. Si on ne fait pas des efforts d'accueil, dit-il, on va avoir des problèmes.

En général, on estime très approprié le bassin de ressources humaines sur les plans technique et scientifique, mais on déplore le faible taux de bilinguisme et le peu d'ouverture à l'international quand vient le temps de recruter pour la commercialisation des produits de haute technologie.

Dans les secteurs plus traditionnels, chez Elyss Cuir, Marlène Dufour s'inquiète d'une pénurie de main-d'œuvre, par exemple dans le cuir et le tourisme.

Yves Lacasse soutient que ses clients, essentiellement des PME et des PME d'importance, sont capables de conserver facilement leurs ressources humaines. Selon lui, les dirigeants d'entreprises recherchent davantage l'équilibre travail-famille pour eux-mêmes et pour leurs employés. Ils ne considèrent plus les journées de 12 heures au bureau comme un synonyme de productivité.

Hugo Gilbert, d'Interac, abonde dans le même sens et trouve dans la région une main-d'œuvre diversifiée et qualifiée.

En Beauce, dit Steve Grenier, de Bois Cintré MSGB, la bonne main-d'œuvre n'est pas facile à trouver. À Saint-Apollinaire, Marie-Josée Garneau fait le même constat.

Dans la même veine, Marie-Claude Guillemette, de Plastiques Moore, déplore que la plasturgie ait une image défavorable d'ateliers vieux et pleins de chaleur et d'odeurs. C'est difficile de recruter et de retenir de jeunes travailleurs. C'est une des priorités du comité Accord qu'elle dirige pour son secteur.

Si la qualité de vie à Québec est louagée, la lourdeur de l'aide gouvernementale et le faible taux de bilinguisme sont vus comme des freins au développement

Dans l'univers culturel, Nancy Savard souligne que l'arrivée d'Ubisoft démontre la richesse de la région en talent créatif. Chez elle, on fait une large place à la formation continue et le télétravail et les horaires flexibles font partie de la recherche d'équilibre travail-famille. Pour Guy Boucher, la venue d'Ubisoft donne à Québec une visibilité mondiale dans son domaine, mais modifie l'écosystème local au chapitre de l'embauche. « Il faut des initiatives publiques pour la formation d'une main-d'œuvre de plus en plus en demande. »

Miguel Caron a découvert dans la région « un bassin exceptionnel comprenant les meilleures ressources humaines en ingénierie électronique, des personnes excessivement compétentes et loyales ».

Avec un peu moins de superlatifs, les témoignages de Vincent Bélanger, de Marc Boutet et de Sébastien Vachon confirment en conservant les mêmes restrictions au chapitre des capacités en langues étrangères et en marketing.

Jean Giroux, de Telops, ajoute que, dans son entreprise, la connaissance de l'anglais est le plus important poste de formation permanente, surtout pour les gens de son équipe technique en contact avec les clients.

CŒUR

Suite de la D 1

Dans un marché mondial comme celui de la chimie fine, Silicycle pourrait être basée n'importe où, selon son président, Hugo Saint-Laurent. « Mais Québec est un bon milieu de travail et on envisage de croître par nos ventes et des financements spécifiques. »

QUALITÉ DE VIE

Clément Laberge, d'Opossum, n'a jamais senti que travailler à Québec était un obstacle, pour peu qu'on accepte de se déplacer occasionnellement pour certains mandats. Il a choisi une forme d'entreprise qui lui permet d'allier qualité de vie et mandats locaux ou internationaux.

On en parle beaucoup, de la qualité de vie, chez les 20 personnes qui composent l'échantillon identifié par LE SOLEIL des leaders du monde des affaires de demain dans la région de Québec-Chaudière-Appalaches. Surtout chez les gens de haute technologie.

Le plus ardent défenseur en est probablement Marc Boutet, de la société De Marque. Son « port d'ancrage » restera toujours Québec, même s'il n'exclut pas des séjours de six mois ou un an dans d'autres pays pour y établir certains produits. Sa firme est en train de devenir un pivot important entre les États-Unis et l'Europe francophone. De plus, la ville elle-même est un élément vendeur, dit-il.

À cause de la qualité de vie « exceptionnelle » (sport et culture), Yves Lacasse, avocat chez Joli-Cœur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre, veut rester « basé à Québec avec les ailes déployées ailleurs dans le monde ».

RÈGLES ET PAPERASSES

Mais Sébastien Vachon, de KOREM, ajoute qu'il faut plus qu'un contexte idéal de qualité de vie pour assurer l'avenir.

Il se dit très dédié à la région et est convaincu que d'autres sont prêts à dépenser du temps hors de leur entreprise. Mais, selon lui, plusieurs entrepreneurs gardent derrière la tête l'hypo-

LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE GENS D'AFFAIRES



LE SOLEIL, JOCELYN BERNIER

► Nancy Savard

« Les gens du milieu économique ont de la difficulté à comprendre l'importance des industries culturelles. »

- **Âge:** moins de 40 ans
- **Formation:** bac en communications et administration
- **Fonction:** fondatrice et unique actionnaire
- **Société:** Productions 10^e ave
- **Ville:** Saint-Augustin-de-Desmaures

- **Secteur d'activité:** culture (divertissement familial)
- **Réalisations:** faire à Québec ce que les autres sous-traitent en Asie
- **Reconnaitances:** Prix de l'Office franco-québécois pour la jeunesse au Concours québécois en entrepreneurship
- **Projets et ambitions:** développer un pôle économique en production. Amener les créateurs locaux à une diffusion internationale.

NOTES

- Siège au conseil du Commissariat au cinéma et à la télévision de la Ville de Québec.
- En animation 3D, elle vise non pas l'exploit technologique qui sera dépassé dans deux ans, mais l'exploit humain des créateurs et illustrateurs d'ici.
- Les contenus de ses films peuvent animer d'autres plates-formes, jeux vidéo, éducation, disque, etc.
- Ses sous-traitants partagent les mêmes valeurs (respect des budgets et des échéanciers) et deviennent des « collaborateurs de développement ».
- « Plusieurs petites maisons émergent et, dans 15 ans, Québec sera toujours un lieu de création. »



LE SOLEIL, RAYNALD LAVOIE

► Yves Lacasse

« Le pont entre les générations est plus important que jamais. La relève en entreprise est un défi majeur pour la région. »

- **Âge:** 36 ans
- **Formation:** avocat
- **Société:** Joli-Cœur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** droit des affaires
- **Reconnaitances:** lauréat de Québec à titre de président du Festival de cinéma des 3 Amériques
- **Projets et ambitions:** participer à un cabinet encore mieux positionné dans des niches comme l'immigration et la fiscalité. Toucher à de la gestion directe d'entreprises

NOTES

- Il faut élargir nos connaissances pour aider les clients à croître.
- Dans 10 ou 15 ans, les PME et les PME d'importance (clientèle du cabinet) seront encore les locomotives de l'économie régionale.
- Très optimiste devant une jeune génération d'entrepreneurs dynamiques et diversifiés qui n'écartent pas les conseils de ceux qui partent à la retraite.

► Marc Boutet

« Il faut investir dans les installations de sports extérieurs et poursuivre la mission culturelle de Québec sur tous les plans. C'est un argument de vente unique pour les partenaires étrangers. »

- **Âge:** 30 ans
- **Formation:** informaticien
- **Fonction:** président et fondateur
- **Société:** De Marque
- **Ville:** Québec
- **Secteur d'activité:** multimédia-éducation
- **Réalisations:** a atteint la classe mondiale avec le logiciel Tap Touche en 2000
- **Reconnaitances:** rayonnement hors Québec de la Chambre de commerce et d'industrie de Québec
- **Projets et ambitions:** multiplier le chiffre d'affaires par 10 et prendre la tête d'une plus grande PME

NOTES

- Il se concentre sur De Marque pour encore 5 à 10 ans. Il passera peut-être le flambeau pour se consacrer à d'autres projets.



LE SOLEIL, ERICK LABRÉ

► Sylvain Parent-Gagné

« Il faut être passionnés. Il a fallu défoncer des portes et on nous a trouvés tenaces, voire baveux. Sinon on n'existerait plus. »

- **Âge:** 36 ans
- **Formation:** communications publiques
- **Fonction:** président fondateur
- **Société:** QuébéComm
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** industrie culturelle
- **Réalisations:** dimensions nationale et internationale du Grand Rire
- **Reconnaitances:** Fidéide de l'entreprise culturelle
- **Projets et ambitions:** des ramifications dans le monde entier avec 200 employés au lieu de 35

NOTES

- Membre du c.a. de l'Association des professionnels de l'industrie de l'humour (APIH).
- Juste pour Rire (Gilbert Rozon) l'a approché pour acquérir la compagnie, mais il a retourné la question en demandant « Combien pour vous acheter ? »
- À moyen et à long termes, il faudra s'adapter aux besoins des entreprises privées en termes de visibilité et de proximité au public.
- La société se diversifie en plusieurs filiales.
- Les productions coûtent plus cher à Québec à cause des hôtels et des *per diem* pour les équipes.

► Hugo Saint-Laurent (et André Couture)

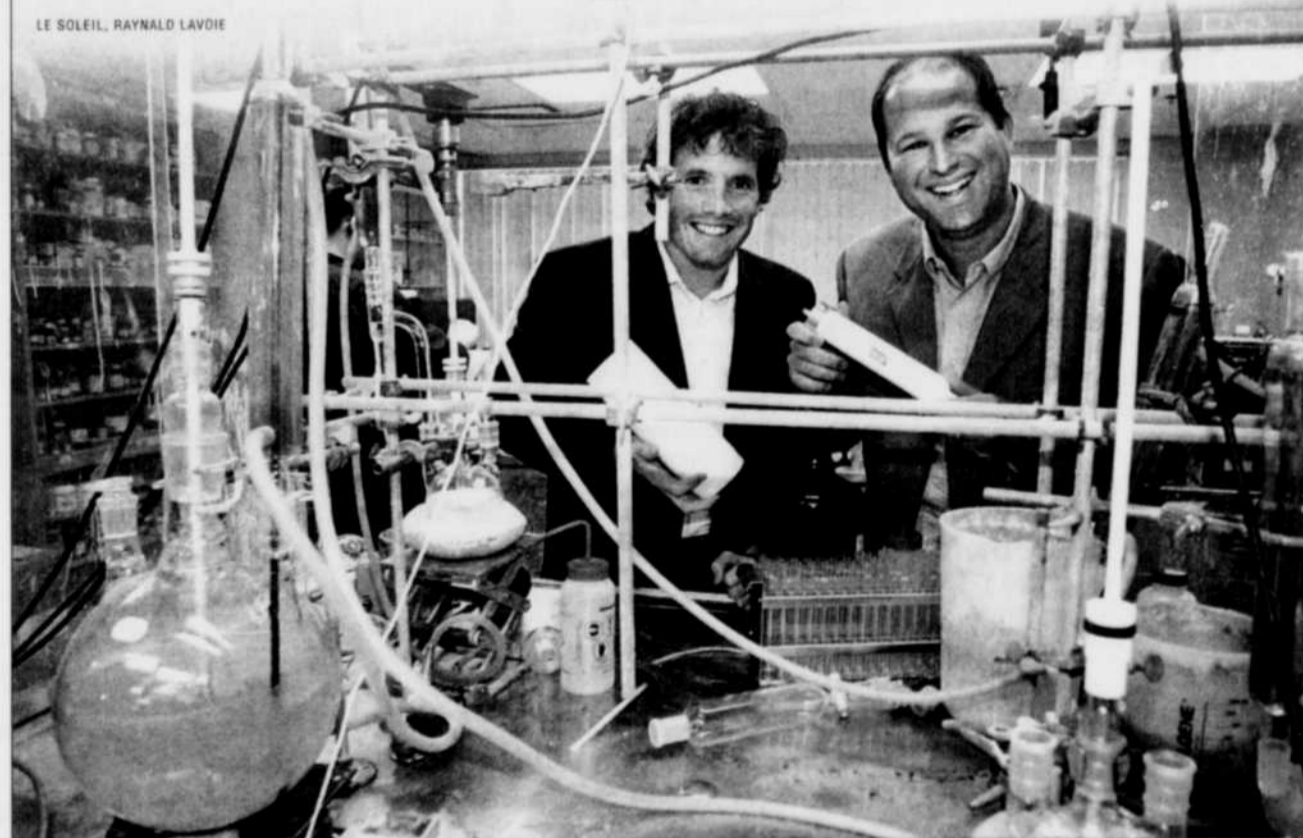
« Ce ne sont pas les idées qui manquent dans la région, mais la commercialisation demeure la bête noire des PME. »

- **Âge:** 34 ans
- **Formation:** génie chimique
- **Fonction:** président (et vice-président)
- **Société:** SiliCycle
- **Ville:** Québec
- **Secteur d'activité:** chimie
- **Réalisations:** étendre un réseau de ventes à 20 pays en trois ans a été un tour de force
- **Reconnaitances:** Fidéides 2001
- **Projets et ambitions:** développer de nouveaux produits pour des domaines comme l'électronique et l'optique

NOTES

- SiliCycle produit des silices synthétiques servant principalement de filtres spécifiques dans l'industrie pharmaceutique. Elle a célébré ses 10 ans en août.
- Le plus gros défi est de réaliser des ventes de front avec le développement de la production.
- « On est en train de bâtir à Québec une compagnie de chimie fine de calibre mondial. »

LE SOLEIL, RAYNALD LAVOIE



► Yves Lacasse

« Le pont entre les générations est plus important que jamais. La relève en entreprise est un défi majeur pour la région. »

- **Âge:** 36 ans
- **Formation:** avocat
- **Société:** Joli-Cœur, Lacasse, Geoffrion, Jetté, St-Pierre
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** droit des affaires
- **Reconnaitances:** lauréat de Québec à titre de président du Festival de cinéma des 3 Amériques
- **Projets et ambitions:** participer à un cabinet encore mieux positionné dans des niches comme l'immigration et la fiscalité. Toucher à de la gestion directe d'entreprises

NOTES

- Il faut élargir nos connaissances pour aider les clients à croître.
- Dans 10 ou 15 ans, les PME et les PME d'importance (clientèle du cabinet) seront encore les locomotives de l'économie régionale.
- Très optimiste devant une jeune génération d'entrepreneurs dynamiques et diversifiés qui n'écartent pas les conseils de ceux qui partent à la retraite.

► Hugo Gilbert

« On déborde d'énergie et on a les outils. Les plus âgés doivent donner de la corde pour faire nos preuves. »

- **Âge:** 32 ans
- **Formation:** bac en entrepreneurship (HEC)
- **Fonction:** vice-président exécutif
- **Société:** Intercar
- **Ville:** Québec
- **Secteur d'activité:** transport de personnes
- **Réalisations:** avoir diversifié à Québec les activités d'une entreprise familiale déjà bien établie au Saguenay
- **Reconnaitances:** deuxième aux Grand Prix du Tourisme 2002, Jeune personnalité d'affaires 2000
- **Projets et ambitions:** développer non pas l'entreprise la plus grosse, mais celle à laquelle les employés sont les plus fiers de contribuer

NOTES

- Aussi président de l'Association des propriétaires d'autobus du Québec.
- Si des opportunités d'acquisition, même grosses, mais naturelles, se présentent, « Intercar va les saisir ».
- Mis dans le bain très jeune, avec une belle entreprise pour carte de visite, il compare son accueil par la communauté d'affaires de Québec à un conte de fées.



LE SOLEIL, SYLVIE DESCHÊNES

► Mario Ferland

« Après avoir perdu de l'argent dans les point-com, les institutions financières et sociétés de capital de risque donnent plus d'importance aux programmes de relève d'entreprise. »



LE SOLEIL, JOCELYN BERNIER

- **Âge:** 35 ans
- **Formation:** maîtrise en finances et CGA
- **Fonction:** vice-président exécutif et copropriétaire
- **Société:** Métal Bernard
- **Ville:** Saint-Lambert

- **Secteur d'activité:** manufacturier (pliage et découpage de métal)
- **Réalisations:** Acquisition en 2004 de l'entreprise avec son associé Louis Veilleux, 40 ans
- **Reconnaitances:** Bronze de l'Association des manufacturiers d'équipements de transport
- **Projets et ambitions:** En achetant l'entreprise, son but était de « faire la différence dans la vie des employés ».

NOTES

- Se spécialisait comme comptable en fusions et acquisitions. Beaucoup d'entreprises sont à vendre parce que de plus en plus de *babyboomers* prennent leur retraite sans relève familiale. La liste s'agrandit chaque jour et ses amis comptables voient de plus en plus de transactions.
- Ses clients prévoient encore deux à trois bonnes années de croissance, mais le coût du pétrole pourrait affecter leurs carnets de commandes.
- Il reste du travail à faire pour maximiser l'efficacité de l'usine, mais si une autre opportunité aussi belle que Métal Bernard se présente, « on va la regarder ».

LA NOUVELLE GÉNÉRATION DE GENS D'AFFAIRES

► Vincent Bélanger

«Le coût de faire des affaires est moins élevé à Québec qu'ailleurs.»

- **Âge:** 38 ans
- **Formation:** comptable agréé
- **Fonction:** vice-président exécutif et chef de la direction financière
- **Société:** Medical Intelligence (TSX-V: MIZ)
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** santé et télécoms
- **Réalisations:** a inscrit l'entreprise montréalaise Lumenon à la Bourse NASDAQ
- **Projets et ambitions:** n'écarte pas la possibilité de diriger le développement de la société ailleurs dans le monde avant de revenir à Québec

NOTES

- La télésécurité médicale intègre technologies de l'information et de télécommunications pour créer des appareils portatifs d'alarme et de détection pour victimes de la maladie d'Alzheimer et de maladies cardiaques.



LE SOLEIL, ÉRIK LABRÉ

► Marie-Josée Garneau

«Il faut accorder plus de crédibilité aux jeunes. Dans les institutions financières et au gouvernement, on ne nous écoute pas.»

- **Âge:** 34 ans
- **Formation:** avocate
- **Fonction:** développement des affaires
- **Société:** Le Canard Goulu
- **Ville:** Saint-Apollinaire

- **Secteur d'activité:** agro-alimentaire
- **Réalisations:** construction de son propre abattoir
- **Reconnaissances:** médaille du mérite agricole
- **Projets et ambitions:** développer le volet agrotouristique de la ferme

NOTES

- L'entreprise commence à ressembler au rêve mis sur papier en 1997.
- Elle a fait 1,5 million \$ de chiffre d'affaires.



LE SOLEIL, ÉRIK LABRÉ

► Jean Giroux

«Il y a peu de création d'entreprises à Québec. Il faut stimuler ça et passer le message de la classe mondiale.»



LE SOLEIL, STEVE DESCHÊNES

- **Âge:** 41 ans
- **Formation:** physicien (M. Sc)
- **Fonction:** président
- **Société:** Telops
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** optique photonique
- **Réalisations:** création de Telops
- **Reconnaissances:** Fidèles 2005
- **Projets et ambitions:** faire participer des jeunes à des projets que personne d'autre au monde n'oserait entreprendre. Objectif de croissance de 20% par année.

NOTES

- Entreprise à expertise unique reconnue mondialement, Telops se spécialise en aérospatiale et en défense.
- 15% du chiffre d'affaires va à la R&D.
- Bien positionnés par rapport à l'Europe et les USA, même si les liaisons aériennes n'aident pas.
- La communauté d'affaires n'est ni très grande ni très influente, tandis que l'esprit de village est plus propice à la compétition qu'à l'entraide.

► Guy Boucher

«Il nous reste encore plusieurs bonnes années pour développer.»

- **Âge:** 40 ans
- **Formation:** graphiste illustrateur
- **Fonction:** président
- **Société:** Sarbakan
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** jeux vidéo dans Internet
- **Réalisations:** premier développeur de jeux vidéo au Québec
- **Reconnaissances:** prix SODEC (entreprise culturelle)
- **Projets et ambitions:** lancer ses propres jeux dans Internet, après avoir produit ceux de Walt Disney, Warner Bros et Viacom.

NOTES

- Guy Boucher a été à l'origine de Mégatoon, vendue en 1995.
- La société est assez rentable pour réinjecter ses fonds autogénérés, investir 3 millions \$ en cinq ans et embaucher une cinquantaine de nouveaux employés.



LE SOLEIL, STEVE DESCHÊNES



LE SOLEIL, PATRICE LAROCHE

► Éric Bergeron

«On manque de réseautage et d'entrepreneurs de 2^e, 3^e et 4^e générations comme à Ottawa.»

- **Âge:** 38 ans
- **Formation:** ingénieur (M.Sc)
- **Fonction:** président et chef de la direction
- **Société:** Optosecurity
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** optique et sécurité
- **Réalisations:** avoir levé 2,4 millions \$ en financement malgré la «sécheresse totale» du milieu du capital de risque
- **Reconnaissances:** meilleure compagnie en démarrage en 2005
- **Projets et ambitions:** faire d'Optosecurity un succès mondial et démarrer deux ou trois autres compagnies d'ici 2020

NOTES

- Sa compagnie a développé à partir d'une découverte de l'Institut national d'optique une aide informatisée à la détection d'objets dangereux dans les bagages des passagers d'avions et dans le cargo.

MÉTHODOLOGIE

Un échantillon tiré d'une banque de 150 noms

LOUIS TANGUAY

LTanguay@lesoleil.com

■ Leurs aînés les considèrent comme jeunes, dynamiques, tenaces, passionnés. La surprise dans la préparation de ce reportage a été l'abondance de candidatures.

Au départ, LE SOLEIL cherchait à identifier une douzaine de personnalités dont on peut prévoir qu'elles marqueront l'évolution de divers secteurs du monde des affaires, d'ici 2020.

Il ne s'agissait pas de mettre des individus en compétition les uns avec les autres ni de dresser un palmarès des plus méritants.

Sans aucune prétention scientifique, on a contacté une douzaine d'observateurs assidus du monde des affaires régional pour leur demander des suggestions. Ces gens sont actifs dans les chambres de commerce, dans les services aux entreprises privées, à l'Université Laval, dans les institutions spécialisées en capital de risque et dans plusieurs organisations de développement économique.

Il ne s'agissait pas non plus de faire valoir l'originalité d'un produit ou d'un service offert, ni d'évaluer les chances de succès d'une entreprise, ni de cautionner sa pérennité.

On a plutôt demandé à nos observateurs de pointer des personnalités qui ont des chances d'influencer leur milieu, de faire bouger des choses sur l'échiquier économique régional avant d'atteindre la cinquantaine.

On attendait une trentaine de suggestions parmi lesquelles on pourrait retenir 12 représentants du plus grand nombre possible de secteurs

d'activité. La récolte a plutôt été de près de 150 noms. Plus de 150 même, si on ajoute les suggestions des collègues journalistes des pages économiques du SOLEIL.

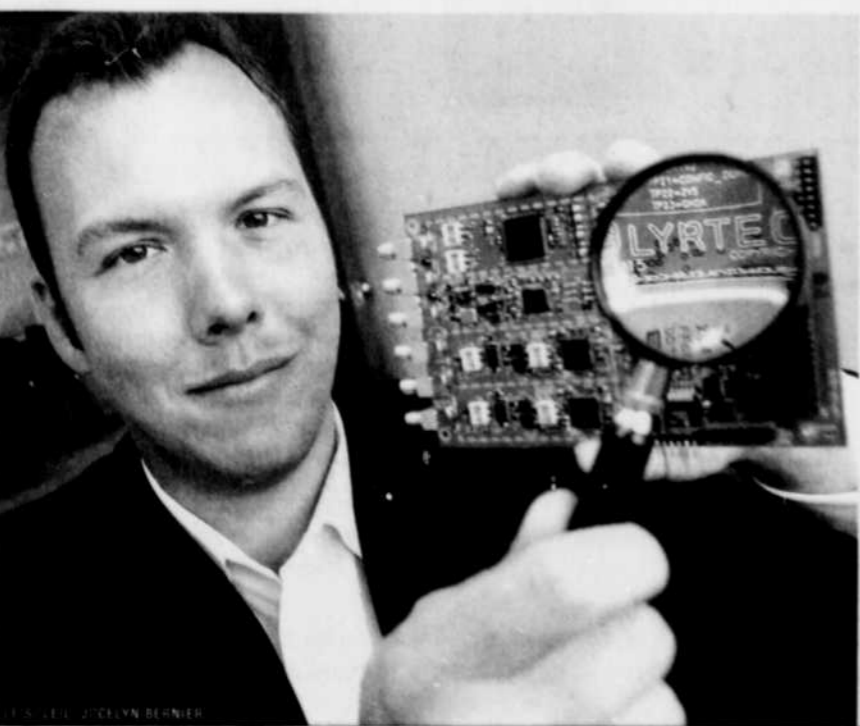
Ceux-ci ont d'ailleurs été mis à contribution pour le choix définitif des personnes qu'on vous présente aujourd'hui, un groupe élargi à 20 personnes.

Ce sont les chances des individus d'influencer l'échiquier économique régional avant d'atteindre la cinquantaine qui ont motivé nos choix

On notera que l'échantillon ne comporte aucun représentant du secteur des services financiers. Mais c'est un champ d'activités où, selon certains observateurs, la multiplicité des intervenants rend difficile l'émergence des joueurs vedettes identifiables par plus d'une source.

Les gens retenus l'ont été parce que leur nom est revenu à plus d'une occasion dans les suggestions. Ils ne sont pas tous à la tête des entreprises dans lesquelles ils sont actifs, mais ils jouent un grand rôle dans leur développement.

► Migüel Caron



LE SOLEIL, ZOOM MANIER

«On est plus épicurien qu'ambitieux et les professionnels font passer leur qualité de vie avant la croissance de leur carrière.»

- **Âge:** 32 ans
- **Formation:** études militaires stratégiques et MBA
- **Fonction:** président et chef de la direction
- **Société:** LYRTECH (TSX-V: LYT)
- **Ville:** Québec

- **Secteur d'activité:** électronique (traitement de signaux numériques)
- **Réalisations:** croissance du chiffre d'affaires de Cognicase de 8 à 500 millions \$ en quatre ans et demi
- **Reconnaissances:** champion mondial de taekwondo
- **Projets et ambitions:** doubler chaque année le chiffre d'affaires (acquisitions)

NOTES

- Il est aussi président de l'Association des manufacturiers en électronique du Québec.
- Sa motivation n'est plus l'argent, mais de bâtir.
- LYRTECH crée des outils informatiques pour aider les ingénieurs à développer plus rapidement de nouveaux produits en électronique. Ou bâtit clé en main des produits électroniques comme le système de perception du robot qui sera envoyé dans l'espace pour tenter de réparer le télescope Hubble.

CEN

LE JOURNAL OFFI

parta
comm

lance
60^e
de fin
de

Un

CENTRAIDE EXPRESS

Édition du 17 SEPTEMBRE 2005

LE JOURNAL OFFICIEL DE CENTRAIDE QUÉBEC



60 ANS D'ENTRAIDE

Venez
partager le dîner
communautaire
marquant le
lancement de la
60^e campagne
de financement
de Centraide
Québec

1975 à aujourd'hui
CENTRAIDE
QUÉBEC



1973
LA PLUME
ROUGE



1945
CONSEIL CENTRAL
DES ŒUVRES




Créé par le Diocèse de Québec sous le vocable du Conseil central des œuvres, CENTRAIDE QUÉBEC témoigne de ses origines en lançant sa campagne à l'église St-Roch.

Le mardi **20** septembre 2005, 12 h 00
À l'église St-Roch

Une collaboration de

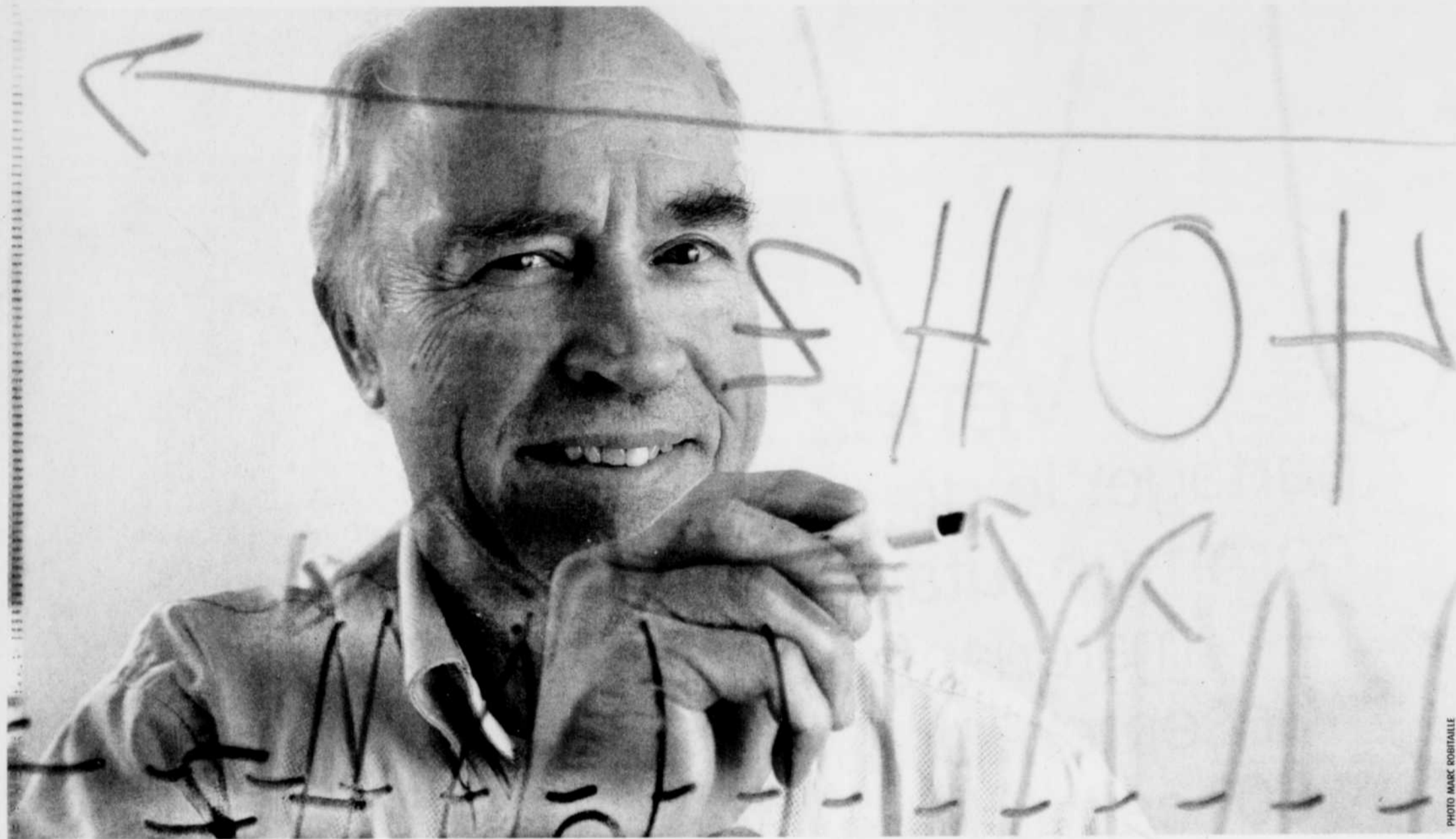


L'Université Laval

au cœur de votre quotidien 

Fièvre et plaisir des mathématiques

Avec sa conférence-spectacle multimédia «ShowMath», Jean-Marie De Koninck veut démontrer par $a + b$ que les mathématiques sont présentes dans les moindres recoins de nos vies et qu'elles sont, aussi, amusantes



par Jean Hamann

Jean-Marie De Koninck porte de nombreux chapeaux. Plusieurs le connaissent à titre de père fondateur de l'Opération Nez Rouge, certains comme analyste télé lors d'épreuves internationales de natation et d'autres parce qu'il est entraîneur de l'équipe de natation du Rouge et Or depuis belle lurette, ou président d'honneur de plusieurs activités, comme IMAGINE! L'événement de l'innovation. On le voit sur tellement de tribunes qu'on en oublie parfois l'essentiel: Jean-Marie De Koninck est d'abord et avant tout un mathématicien, un bon professeur de maths et un communicateur scientifique hors pair. Il l'a d'ailleurs prouvé à titre d'animateur de la série C'est mathématique!. Cette émission, d'abord diffusée au Canal Z en 2000 et 2001, occupe encore l'antenne au Canal Savoir et à TFO.

Ses talents de communicateur des sciences n'ont pas échappé à une uni-

versité montréalaise qui lui a offert un poste où il pourrait se consacrer à temps plein à communiquer sa passion des maths. «La proposition m'intéressait, mais mon cœur est à l'Université Laval, confesse-t-il. J'en ai discuté avec le recteur et il m'a proposé de faire l'équivalent ici.» De là est né le projet SMAC - Sciences et mathématiques en action - qui, après quelques mois d'incubation, livre ses premiers fruits cet automne. L'équipe SMAC, formée par un groupe d'étudiants dirigés par le professeur De Koninck, propose un remède à toutes nos craintes mathématiques dans une opération en trois temps: un spectacle-conférence pimenté d'humour, un jeu multimédia interactif et un site Web bien branché.

La fièvre des maths

Le 15 septembre, à 19 h 30, la somme de tous les talents du mathématicien-leader-animateur sera mise à contribution lorsqu'il montera sur la scène de l'amphithéâtre Hydro-Québec du pavillon Desjardins pour présenter ShowMath.

Lors de cette conférence-spectacle (ouverte à tous), qui niche à l'intersection des maths, du multimédia et de l'humour, le conférencier veut faire la démonstration par $a + b$ que les mathématiques sont présentes dans les moindres recoins de nos vies et qu'elles sont amusantes pour le commun des mortels. Beau défi.

«Le but n'est vraiment pas d'enseigner, mais bien d'intéresser les gens aux maths», insiste-t-il. Ses propos seront appuyés par des animations, des vidéos et des sketches humoristiques du Duo Tang. Quatre représentations de ShowMath sont déjà à l'agenda de Jean-Marie De Koninck au cours des prochains mois, dont l'une aura lieu à la salle Albert-Rousseau le 27 octobre devant 1200 élèves du secondaire. D'autres représentations pourraient s'ajouter en cours de route puisque le projet SMAC accueille avec plaisir les demandes provenant de groupes ou d'écoles (contactez jmdk@smac.ulaval.ca).

Au jeu!

Plus tard cet automne, l'équipe SMAC

mettra en ligne le jeu multimédia interactif «Math en jeu» qui promet de faire de nombreux adeptes. Les joueurs y sont plongés dans un univers fantaisiste où les mathématiques sont la clé de la victoire. Le grand public et les élèves du secondaire y trouveront des centaines de questions de tous les niveaux qui forcent les joueurs à rivaliser d'audace et de stratégie pour accumuler des points. «Le plaisir et la victoire ne reposent pas seulement sur les connaissances puisque certaines cases-surprises renferment des jeux d'adresse, prévient Jean-Marie De Koninck. De plus, des objets spéciaux amassés par les joueurs permettent de jouer de mauvais tours, de provoquer un adversaire en duel et même de prendre des raccourcis.»

«Math en jeu» a été élaboré par l'équipe SMAC en tenant compte des réactions et des suggestions d'étudiants et de professeurs du secondaire. Sa banque de 1100 questions s'inspire des programmes du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport du Québec, de sorte que le jeu pourra

compléter de façon agréable la matière vue en classe. Enfin, l'équipe SMAC invite le public à visiter régulièrement son quartier général sur le Web (www.smac.ulaval.ca). On y trouve une mine de renseignements pour tous ceux qui veulent en apprendre davantage sur les maths ainsi qu'une section sur l'actualité vue à travers l'œil d'un mathématicien.

À l'image de son instigateur, SMAC veut éveiller et renforcer l'intérêt des jeunes et de la population envers les maths et les sciences en sortant des sentiers battus. L'initiative n'est pas étrangère à la baisse d'intérêt des jeunes pour la science qui se traduit par une diminution des inscriptions dans les programmes universitaires de sciences et génie. «C'est sûr qu'on aimerait contribuer à renverser la tendance, reconnaît le professeur De Koninck. En même temps, ce projet me tenait beaucoup à cœur. C'est ce que je voulais faire depuis que j'ai commencé à vulgariser les mathématiques pour le grand public», avoue-t-il.

DES MANAGERS SANS FRONTIÈRES

La Faculté des sciences de l'administration innove en mettant sur pied, dès cet automne, des programmes de formation uniques au Québec en développement international et action humanitaire, pour répondre aux besoins criant de professionnels de la gestion dans les organisations non gouvernementales (ONG).

Avec la multiplication des conflits internationaux et des catastrophes naturelles notamment, les ONG font face à une réalité de plus en plus difficile comme on peut le constater avec les conséquences de l'ouragan Katrina. Historiquement, elles ont donné la priorité aux aspects techniques des interventions effectuées. Cependant, le développement de ces organisations aux ressources limitées devant répondre à des besoins toujours croissants fait en sorte qu'il devient nécessaire d'accorder une plus grande place à la gestion.

Cette formation en développement international et action humanitaire est disponible sous deux formes à l'Université Laval. Une concentration mineure est offerte aux étudiants du baccalauréat en administration des affaires, alors qu'un microprogramme de 1^{er} cycle s'adresse notamment aux titulaires d'un certificat en administration des affaires et aux personnes ayant des études ou une expérience jugées équivalentes. Déjà, 15 personnes sont inscrites à la session d'automne 2005 et d'autres le sont pour la session d'hiver. Elles peuvent à terme entrevoir des

carrières de chef de mission humanitaire, de gestionnaire de projet de développement et d'agent de développement international.

La gestion au service des personnes

«Nous croyons que la gestion doit d'abord être au service des personnes. Notre formation spécialisée, donnée par des enseignants passionnés et combinée à des stages sur le terrain, contribuera très certainement au mieux-être des populations soutenues par les ONG»,

Un programme unique au Québec pour former des gestionnaires spécialisés en action humanitaire

déclare Robert Mantha, doyen de la Faculté des sciences de l'administration. «Ces nouvelles formations correspondent tout à fait à la philosophie de notre faculté, soit d'être une grande école de gestion à dimension humaine.»

C'est à l'initiative de professionnels de haut calibre, dont Didier Cherpitel, ancien banquier et ex-secrétaire général de la Fédération internationale des sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge à Genève, qu'est né ce projet. «J'ai été à même de constater au cours de ma carrière que ces nouveaux programmes de formation sont nécessaires depuis un bon moment», rappelle ce dernier. Je suis heureux que la Faculté des sciences

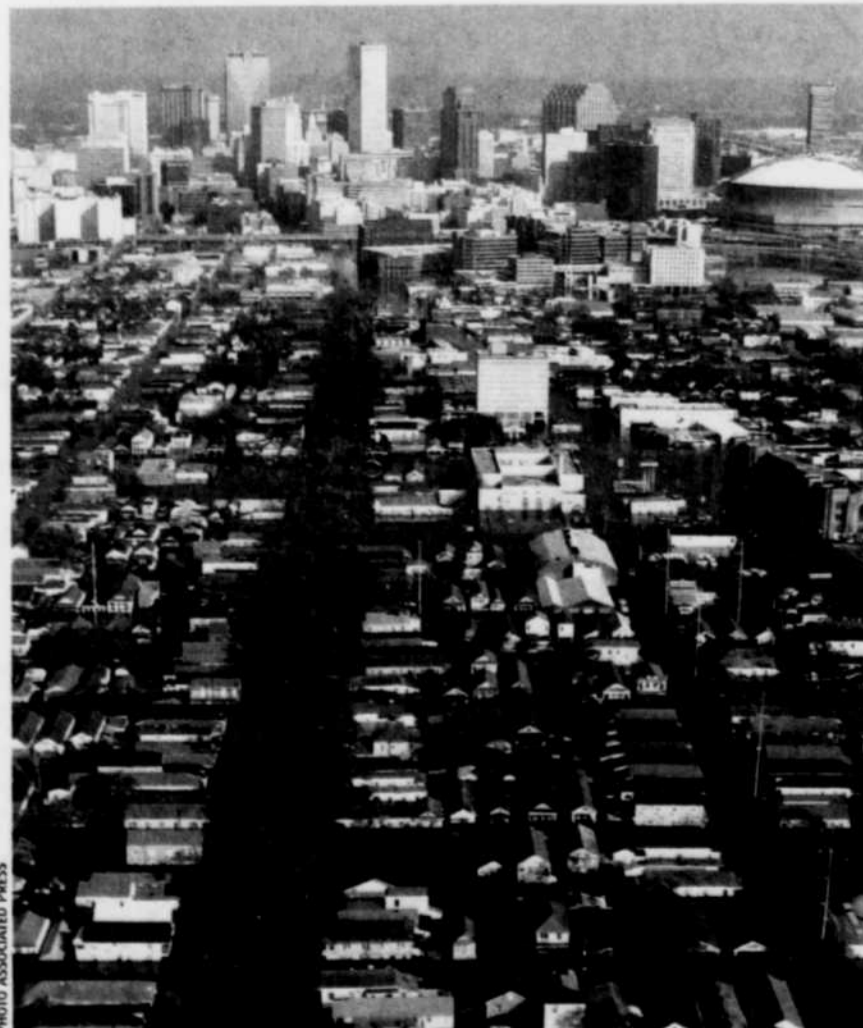
de l'administration de l'Université Laval ait participé à la création de ces outils qui serviront toute la communauté internationale.»

Partenariat, pédagogie et action

Pour compléter leur cheminement, les étudiants devront participer à un stage interculturel humanitaire de trois à cinq mois. Ils mettront ainsi leurs connaissances à l'épreuve tout en menant des opérations concrètes pour d'importants projets en Asie, en Amérique latine et en Afrique. Déjà, les premières ententes ont été conclues à cet égard avec le Centre canadien d'études en coopération internationale (CECI), l'Entraide universitaire mondiale du Canada (EUMC), l'Aide médicale internationale à l'enfance (AMIE) et le regroupement péruvien des centres régionaux de compétitivité. Des discussions se poursuivent avec plusieurs autres organisations.

La Faculté a également créé un nouvel organisme à but non lucratif, appelé Managers sans frontières, pour aider à la mise en place des nouveaux programmes de formation. Managers sans frontières organisera notamment des stages internationaux humanitaires, trouvera les moyens de financer l'envoi des étudiants sur le terrain et développera un réseau de contacts et de solidarité dans le monde associatif international.

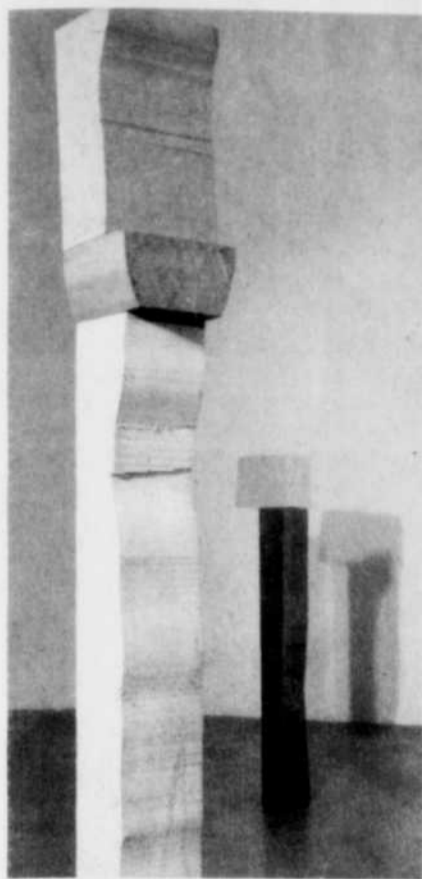
Pour information sur les programmes de formation: <http://www.fsa.ulaval.ca> Pour information sur Managers sans frontières: <http://www.mngsf.org>.



Les cafouillages survenus après le passage de l'ouragan Katrina à la Nouvelle-Orléans montrent que, partout sur la planète, on devra accorder une plus grande importance à la gestion de l'aide humanitaire.

LES PÈLERINS DE KATHLEEN VERRÉ

À travers l'exposition «The Pilgrims», qui se veut avant tout une prise en charge, jusqu'au lundi 19 septembre, de l'espace d'exposition de la Galerie des arts visuels, Kathleen Verret interroge directement la matière. L'artiste tente de modifier notre perception de l'espace et du temps, de provoquer l'émergence d'une deuxième version de la réalité qui rehausse l'intensité des contours, amortit le temps et nous plonge dans les



profondeurs de la matière. Rassemblement de présences verticales à la fois organiques et géométriques, cette série de sculptures présente une expérience intime de la forme qui hésite entre le familier et l'étrange. Il s'agit d'apprécier les différences, la diversité et d'exalter les audaces qui sont autant d'occasion d'épanouissement de la forme. La couleur devient matière.

Encore une fois, l'artiste interroge les limites de la représentation, de ce dont on peut faire l'expérience, de ce qui s'ouvre aux sens. Ce qui l'intéresse, c'est ce dont la matière témoigne; elle espère arriver à saisir l'essentiel et à donner la «re-présentation» comme un phénomène de présence. Ainsi, il s'agit avant tout, pour elle, de provoquer l'avènement d'une présence, de s'intéresser à la factualité de l'œuvre.

Kathleen Verret vit et travaille à Québec. Boursière du Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture (FCAR), elle termine, en 2005, une maîtrise en arts visuels à l'Université Laval. Ces dernières années, en plus d'avoir participé à différentes expositions collectives, elle a présenté «Le printemps des pierres» à la Galerie Bellefeuille de Montmagny (2002) et «Dialogue incarné» à la Galerie Rouge de Québec (2005). En 2006, elle présentera deux solos à Montréal: «The Pilgrims» à l'Usine-C (du 12 janvier au 5 février) et «Dialogue incarné» au GESU (du 18 janvier au 8 mars). Cette même année, la galerie d'art L'Union-Vie de Drummondville accueillera également son travail du 8 mai au 10 juin.

La Galerie des arts visuels loge au 255 boulevard Charest Est. Heures d'ouverture: de 11 h 30 à 16 h 30 du mercredi au vendredi, de 13 h à 17 h le samedi et le dimanche.

GUITARE BAROQUE

La Faculté de musique accueille en concert David Jacques, guitare baroque, le jeudi 22 septembre, à 20 h, à la salle Henri-Gagnon du pavillon Louis-Jacques-Casault. Ce dernier présentera un concert presque exclusivement consacré à Johann Sebastian Bach. Les mélomanes pourront entendre: l'adagio de la Sonate BWV 1001; la Suite n° 1 BWV 1007; la Partita n° 1 BWV 1002. Il interprétera également des œuvres de Francesco Corbetta et de Gaspar Sanz. Originaire de la Beauce, David Jacques a étudié la guitare classique au Cégep de Sainte-Foy et au Conservatoire de musique de Québec où il a obtenu le prix en guitare et le prix avec grande distinction en musique de chambre en 2002. Il détient une maîtrise en guitare baroque et guitare classique de l'Université Laval où il s'est perfectionné auprès de Rémi Boucher. Également diplômé en éducation musicale à l'Université Laval, il termine un troisième baccalauréat en guitare jazz. Spécialiste en musique ancienne, il fait présentement des recherches en interprétation à l'Université de Montréal dans un programme de doctorat en guitare baroque. Depuis 2002, il a fait partie de plusieurs groupes de musique ancienne tels que Anonymus, Stadacone et l'Ensemble Nouvelle-France. Il a participé à l'enregistrement de plusieurs disques sous étiquettes XXI et Analekta et a donné de nombreux concerts et spectacles un peu partout au Canada, aux États-Unis, en France, en Pologne, en Autriche, au Mexique, au



David Jacques

Chili, au Brésil, en Argentine, au Vietnam, en Nouvelle-Zélande et en Australie. Il a été l'invité de plusieurs orchestres et ensembles dont l'Orchestre symphonique de Montréal en juillet 2004. Il enseigne également la guitare classique au Département de musique du Cégep de Sainte-Foy.

LA GRANDE RENTRÉE DE L'IMPRO

La Ligue universitaire d'improvisation (LUI) a commencé sa nouvelle saison le vendredi 16 septembre à 20 h au Grand Salon du pavillon Maurice-Pollack. Lors de cette rentrée, le public a pu assister aux prestations des nouveaux membres des équipes qui ont été formées à la suite des auditions et du repêchage de cette année. Pour leur premier match, les Piques, les Cœurs, les Carreaux et les Trèfles s'affrontaient dans une formule de type Jeopardy, un nouveau concept qui devrait stimuler la

créativité des joueurs. Depuis bientôt 25 ans, la LUI présente un des meilleurs spectacles d'improvisation au Québec. Elle a compté dans ses rangs plusieurs artistes dont Jean-Michel Anctil, André Robitaille, François Morency, Alain Dumas, Josée Deschênes, Ricardo Trogi et Patrice Robitaille, pour n'en nommer que quelques-uns. Le coût d'entrée au match est de 6 \$ pour le public et de 5 \$ pour les étudiants. Renseignements: 656-2765 ou consultez le site Web de la ligue au www.lui.ulaval.ca.



Ariane Controls: un saut de puce vers le TSX Venture

Une entreprise aidée par Entrepreneuriat Laval sera bientôt cotée en bourse

par Pascale Guéricolas

Dès cet automne, Ariane Controls, une firme dirigée par deux diplômés en génie mécanique de l'Université Laval, devrait faire son entrée à la bourse de Toronto, dans le secteur des entreprises émergentes, le TSX Venture. Les deux associés, Daniel Noisieux et Jean-Pierre Fournier, risquent de bénéficier des effets de la montée du prix des énergies fossiles puisqu'ils commercialisent une puce électronique capable d'améliorer l'efficacité de l'éclairage et d'empêcher le chantage énergétique. L'idée traitait dans la tête du directeur général Daniel Noisieux depuis une bonne vingtaine d'années, lui qui a travaillé dans un organisme aidant les entreprises en démarrage. Il a fallu cependant que cet ingénieur rencontre en 2002 un de ses anciens confrères de classe pour que les deux hommes décident de se lancer en affaires. En février 2004, Ariane Controls prenait son envol, après une année consacrée à consolider les finances de l'entreprise.

La puce électronique qu'ils ont mise au point avec leur équipe, à partir d'une technologie existante, tient dans le creux de la main. «Les clients ne cherchent pas à acheter un morceau de silicium, mais ses applications», témoigne Jean-Pierre Fournier, le président de l'entreprise. À l'écoute de leurs acheteurs, les ingénieurs d'Ariane Controls peuvent donc tout aussi bien contribuer à diminuer les coûts de maintenance de feux de circulation qu'à réduire la facture énergétique de l'éclairage public ou d'immenses rampes électriques dans une usine, par exemple. Avec cet outil, un entrepreneur a ainsi la possibilité de moduler sa consommation tout au long de la journée pour bénéficier de tarifs préférentiels à certaines heures et, ainsi, rendre un bâtiment «intelligent». Placées à des endroits stratégiques, leurs puces contribuent aussi à prévenir des vols d'électricité dans des pays comme le Brésil où certains citoyens se branchent directement à la source, sans se soucier des compteurs électriques. C'est d'ailleurs de ce géant du continent sud-américain qu'est venue, par Internet, la première commande d'Ariane Controls.

L'aide d'Entrepreneuriat Laval

Convaincus de l'utilité et de la fiabilité du produit qu'ils offraient, les deux associés ont eu bien de la difficulté, par contre, à convaincre les sociétés à capital de risque d'investir à leurs côtés. «Il faut se rappeler que ce genre d'investisseurs se sont plutôt retirés sur leurs terres en évitant les entreprises en démarrage après l'éclatement de la bulle technologique», rappelle Daniel Noisieux. Heureusement, Entrepreneuriat Laval leur a donné un bon coup de pouce en conseillant les deux associés sur leur plan d'affaires et en leur suggérant certains partenaires. «C'est toujours intéressant d'avoir un regard extérieur sur notre projet», témoigne Jean-Pierre Fournier.



Daniel Noisieux, directeur général d'Ariane Controls, et Jean-Pierre Fournier, président: «Le fait d'avoir gagné en 2005 le premier prix au niveau local en innovation technologique au Concours québécois en entrepreneurship nous a donné beaucoup de visibilité.»

Notre conseiller, Alain Cadoret, nous a souvent interrogé sur nos prévisions financières et sur la façon dont nous comptons atteindre nos objectifs. Le fait d'avoir gagné, en 2003, le premier prix au niveau local en innovation technologique au Concours québécois en entrepreneurship nous a donné beaucoup de visibilité également.»

À partir de ce moment-là, les organismes contactés ont commencé à croire au projet. En quelques mois, les deux dirigeants ont réussi à réunir un peu plus de 2 millions de dollars auprès du Fonds d'investissement de la CSN, du Centre national de recherche du Canada et de différents programmes gouvernementaux. Ce premier investissement leur a permis de défrayer les coûts d'acquisition du procédé auprès de l'inventeur, mais également de le perfectionner et d'en commencer la commercialisation. «Ce que je trouve très intéressant dans leur technologie, c'est qu'elle permet de

commander à des interrupteurs sans passer de nouveaux fils électriques, remarque Alain Cadoret. De plus, la vente se fait directement à des fabricants d'appareils électriques ou à des sociétés énergétiques qui disposent déjà de leur réseau de distribution. L'entreprise a donc beaucoup moins d'efforts à investir dans la commercialisation.»

Pour l'instant, les acheteurs d'Ariane Controls se situent essentiellement à l'extérieur du continent américain, plus exactement en Asie, une région du monde très en demande d'énergie pour la production industrielle et les besoins résidentiels. Tout juste revenu d'un voyage dans ce coin de la planète, Jean-Pierre Fournier doit bientôt repartir pour l'Inde tandis que son associé se rendra prochainement en Europe. L'entreprise de dix personnes a le vent dans les voiles et s'apprête à conclure une deuxième ronde de financement de 2,5 millions de dollars.

Un bottin Web des TI et du multimédia

Premier portail de maillage des entreprises des technologies de l'information et du multimédia de la région de Québec

par Yvon Larose

Les 85 entreprises de la région de Québec qui œuvrent dans les secteurs des technologies de l'information (TI) et du multimédia sont répertoriées depuis peu dans un premier bottin Web. Ces sociétés, qui emploient globalement quelque 2 500 personnes, comprennent notamment CGI (gestion des processus d'affaires), Korem (solutions géospatiales) et Marcotte Multimédia (solutions Internet/Intranet).

Le bottin Web, qui se veut un portail de maillage, a été lancé le 7 septembre par la Plate-forme création multimédia, lors d'une soirée visant à créer une passerelle entre la Plate-forme et le Centre national des nouvelles technologies de Québec. La Plate-forme création multimédia est un centre de référence et de services de soutien au développement des entreprises des secteurs des TI et du multimédia. Elle a vu le jour, il y a un an, dans l'édifice La Fabrique, à Québec, à l'initiative de l'Université Laval et de la Ville de Québec avec, comme partenaire majeur, Développement économique Canada.

«Pour répondre aux nouvelles exigences d'affaires, les PME doivent, plus que jamais, se conscientiser à la force du maillage», a déclaré Carole Simard, directrice de la Plate-forme. Le portail favorisera donc les partenariats entre les entreprises existantes et en émergence. Il fera connaître les compétences stratégiques de chacune au moyen d'une description textuelle de leurs spécialités accompagnée de capsules de présentation vidéo. Il servira aussi à promouvoir les services et les activités de la Plate-forme. «C'est avec fierté que nous donnons enfin aux acteurs du milieu un outil qui leur permettra d'améliorer leur compétitivité sur le marché international,



Assistaient à la soirée de lancement du bottin Web des TI et du multimédia, dans l'ordre habituel, Carole Simard, directrice générale de la Plate-forme création multimédia, Chantal Arguin, présidente du Groupe Trifide, et Claude Belzile, conseiller au développement au cabinet du doyen de la Faculté d'aménagement, d'architecture et des arts visuels.

mais qui les fera également mieux connaître ici», a ajouté Carole Simard. On peut consulter le portail à l'adresse suivante: www.pfcm.qc.ca.

Soutenir le développement

La Plate-forme création multimédia regroupe sous un même toit un service de développement d'entreprises, un service de recherche et développement, et un service de spécialisation et d'accompagnement. Elle aide au développement des entreprises établies et joue le rôle d'incubateur pour les entreprises émergentes. La clientèle visée comprend les entrepreneurs, les innovateurs et les chercheurs et les étudiants finissants, en particulier en traitement de l'image (communication graphique, design graphique, etc.). Aux premiers, la Plate-forme offre, entre autres, des conseils d'experts et des réseaux de partenaires. Les deuxièmes ont notamment la possibilité de tester leurs projets. Quant aux

troisièmes, ils ont accès, entre autres, à des locaux et à un équipement spécialisé. Les nouveaux diplômés ont la possibilité d'entamer une spécialisation, soit en effectuant des stages en entreprise, soit en collaborant aux projets mis en œuvre par les partenaires de la Plate-forme.

«Après un an d'activité, nous sommes agréablement surpris de la réponse des entrepreneurs, explique Claude Belzile, conseiller au développement au cabinet du doyen de la Faculté d'aménagement, d'architecture et des arts visuels. Des entreprises sont entrées en contact avec des décideurs gouvernementaux, et des partenariats sont en cours d'élaboration. Nous nous sommes aperçus qu'il y avait véritablement un besoin. L'entreprise privée a dit oui à la Plate-forme. Après une année de définition, nous entrons dans une année de consolidation de nos activités.»

Obtenez un financement
à l'achat à partir de

0%†

vroum-vroum

L'ÉVÉNEMENT
DE À VOUS
JOUER



Modèle GT illustré

Première de classe de sa catégorie
Le Guide de l'auto 2005

MAZDA **RX8** GS 2005

ACHETEZ À PARTIR DE
36 995\$* -OU-

LOUEZ
À PARTIR DE
399\$

par mois, pour 48 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 995\$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

MAZDA **6** BERLINE GS 4 CYL. 2005



Modèle GS 4 cyl. illustré

Consommation de carburant
7,0 L au 100 km*

-OU-

LOUEZ
À PARTIR DE
249\$

par mois, pour 48 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 995\$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

GAGNANTE
de plus de 100 prix internationaux

MAZDA **3** GX 2005

Consommation de carburant
6,2 L au 100 km*

-OU-

LOUEZ
À PARTIR DE
199\$

par mois, pour 60 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 295\$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Première de classe de sa catégorie
Le Guide de l'auto 2005

Modèle GT illustré



mazda

www.mazda.ca

Vous trouverez beaucoup **plus** chez vos concessionnaires Mazda du Québec.

PRÊT À ROULER INSPECTION EN 52 POINTS À LA LIVRAISON • PROGRAMME D'ASSISTANCE ROUTIÈRE • GARANTIE LEADERSHIP MAZDA: PROTECTION COMPLÈTE DE 3 ANS OU 80 000 KM ET DE 5 ANS OU 100 000 KM SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR

† 0% de financement à l'achat aux particuliers jusqu'à 36 mois sur les Mazda RX-8 2005 neuves, de 0% jusqu'à 48 mois sur les Mazda3 2005 neuves et de 0% jusqu'à 24 mois sur les Mazda3 2005 neuves. Financement consenti par la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Exemples de financement: Mazda RX-8: 10 000\$ pour un terme de 36 mois à 0%; 277,78\$/mois; Mazda3: 10 000\$ pour un terme de 48 mois à 0%; 208,33\$/mois; Mazda3: 10 000\$ pour un terme de 24 mois à 0%; 416,67\$/mois. * Offre réservée aux particuliers et portant sur les Mazda RX-8 GS (145F6SAA00) 2005 neuves. Frais de transport et préparation (1 195\$), immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RDPM en sus. ** Taux de location personnelle Mazda: offres portant uniquement sur la location ou détail des Mazda RX-8 GS (145F6SAA00), des Mazda6 berline GS 4 cyl. (modèle G4S05SAA00) et des Mazda3 GX (145E5SAA00) 2005 neuves de base. Comptant initial au échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Aucun dépôt de sécurité requis. Offres soumises à l'approbation de Credit Mazda Canada inc. Limite de 20 000 km par année. Frais de 8¢ le km additionnel à la fin du terme. Location avec limite de 25 000 km disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RDPM en sus. * Consommation de carburant sur la route des Mazda6 berline GS 4 cyl. et Mazda3 GX avec boîte manuelle. Les modèles illustrés le sont à titre indicatif seulement en ce qu'ils peuvent comporter des équipements optionnels non inclus dans les prix mentionnés. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Un échange peut être nécessaire entre concessionnaires. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 5 septembre 2005.

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLOMÉS