



Une
économie
branchée
sur le
monde

cyberpresse.ca
LeDroit
Votre monde, votre quotidien



Barbara
PERSONNEL inc

*Votre entreprise et vos employés
sont-ils importants pour vous?*

Voir la solution en page 11

Sommaire

- page 3 2005: l'atterrissage en douceur de l'économie
 page 6 Ottawa-Gatineau: une région d'exportateurs
 page 8 Le fédéral ralentit ses embauches et déménage des services
 page 10 La haute technologie: la reprise s'enclenche enfin chez les technos
 page 11 L'Outaouais peut exporter davantage
 page 14 Le commerce au détail: les consommateurs continuent de dépenser
 page 16 Construction résidentielle: un retour à la normale
 page 17 La « capitale » de l'emploi
 page 18 Le tourisme: l'impact du 11 septembre s'estompe, les touristes reviennent
 page 20 Les Cèdres recyclés: une huile qui fait le tour du monde
 page 22 Le Casino du lac Leamy: la destination des touristes
 page 24 Les Cruchons J.U.G.S.: un contenant pour tous et pour tout
 page 25 Atlantic Braids: l'avenir est dans les cordes
 page 27 L'industrie forestière de l'Outaouais en crise
 page 29 Papier Fraser face aux défis internationaux
 page 30 Bowater: du papier journal à travers le monde
 page 31 Papier Masson renverse la tendance et roule à plein régime
 page 34 et 35: La fabrication du papier: des copeaux aux rouleaux
 page 38 Nortel: toujours leader malgré bien des tempêtes
 page 39 Provence veut jouer avec les grands
 page 42 CML: Faire appel à CML c'est comme composer le 9-1-1
 page 43 Cactus Commerce: se frotter à Cactus peut donner des fruits
 page 44 Solutions Antenne: des antennes pour entrepreneurs auprès des gouvernements
 page 46 Équipements lourds Papineau: loin d'être prophète dans son pays
 Sur la route de Transport Robert
 page 48 La réalité quotidienne de J.R. Brisson
 page 50 Vallée de la Gatineau: la vallée aux mille et un projets
 page 51 Le Pontiac: un secret trop bien gardé
 page 52 La MRC des Collines: le charme de la campagne près de la ville
 page 54 La Petite-Nation: beaucoup plus que des forêts
 page 56 La Vallée de la Lièvre: une rivière, des villages et des projets
 page 57 Du Plateau Mont-Royal à la ferme... biologique
 page 59 Portrait économique des régions de Hawkesbury et Prescott et Russell
 page 60 InsulFloor: Bernard Arsenault a gagné son pari
 page 63 Impressions Inc.: au service de l'image de marque des PME
 page 65 Duportage Mercury-Lincoln: Dupont, Dupont et... Dupont
 page 66 Meubles Branchaud: le pont entre trois générations
 page 67 Idéal Revêtement de père en fils
 Kolégram: la « crise d'adolescence » est terminée
 page 70 Fredal Solutions: la passion des affaires
 Séguin Fourrures: la fourrure dans la peau depuis 50 ans

De l'audace, de l'imagination, du savoir

Un symbole n'est jamais facile à porter et encore moins à défendre. Et lorsqu'il est question de la grande région d'Ottawa-Gatineau, visiteurs comme résidents songent immédiatement à son rôle de capitale canadienne. Un rôle auquel on y accroche immédiatement l'épithète de « ville de fonctionnaires » sans jamais songer au dynamisme de ses acteurs économiques.

Or, si la fonction publique demeure le pôle vital de l'économie régionale, il n'en demeure pas moins qu'une foule de petites et de grandes entreprises de la région ont d'ores et déjà amorcé une percée sur les marchés pancanadiens et étrangers. Nos grandes compagnies papetières, à titre d'exemple, occupent toujours le marché nord-américain et lorgnent de plus en plus celui d'outre-mers. Globalisation de l'économie oblige, plusieurs entreprises de production de biens et de services ont aussi investi à l'extérieur de la région.

En fait, on compte plus de 800 entreprises exportatrices dans la seule région d'Ottawa-Gatineau. Le secteur de la haute technologie regroupe quelque 70 000 emplois à lui seul, un nombre qui pourrait atteindre 100 000 travailleurs au cours des prochaines années. Ces entreprises *high tech* exportent leur production partout sur la planète.

Cet intérêt à sortir de nos frontières arrive à point nommé. Tous les analystes prédisent une baisse substantielle de l'industrie locale de la construction résidentielle. Aucun grand projet de construction d'édifices publics n'est actuellement en chantier. L'industrie forestière vit des moments plutôt sombres. Et rien à la fonction publique fédérale n'indique à court terme une vague d'embauche de fonctionnaires. Au contraire, certains élus veulent même arracher à la région des postes de fonctionnaires pour les attirer vers d'autres grandes villes du pays. Autant de raisons qui militent en faveur d'une économie d'exportation et ce, au moment où s'éveillent le géant asiatique et la remise en marche de l'Europe des 25.

Même s'il apparaît incontournable pour les entreprises de la région d'exporter leur production, il n'en demeure pas moins qu'elles pourraient faire affaire davantage avec l'étranger. L'expertise de notre main-d'oeuvre, son savoir-faire et la qualité des produits et des services offerts par nos entreprises constituent une bonne carte de visite pour quiconque veut se lancer à l'assaut du marché planétaire.

Depuis longtemps, le modèle américain a attiré chez lui les capitaux étrangers pour les redistribuer dans sa propre économie, créant ainsi la richesse avec de l'argent neuf. Or, qui d'autres que nos entreprises peuvent contribuer à redéfinir en partie notre économie. C'est là le défi qui s'offre à notre entrepreneurship régional.

C'est précisément cette audace, cette imagination et ce savoir-faire des gens de chez-nous que nous vous présentons dans ce Cahier économique 2005. Un Cahier économique résolument branché sur et vers le monde.

Bonne lecture.

André Larocque
 Rédacteur en chef



L'équipe du cahier

Journalistes: Louis Lafortune, Charles Thériault et Dominique La Haye
Collaborateurs: André Dumont, Yves Soucy, Pierre Allard, Michel Clermont et Dianne Paquette-Legault
Photographes: Michel Lafleur et Étienne Morin
Graphiste: Patrick Goulet
Mise en page: Mario Boulianne

2005: l'atterrissage en douceur de l'économie

Le rythme des coups de marteaux a ralenti. La haute technologie a repris vie. La vague d'embauche dans la fonction publique a pris fin, et le tourisme a encore du mal à se sortir du pétrin.



Louis Lafortune

llafortune@ledroit.com

Deux phrases qui riment et qui résument un peu le portrait économique de la grande région d'Ottawa-Gatineau pour 2005.

Tel qu'anticipé, la construction résidentielle a ralenti, un recul qui devrait atteindre environ 30 % une fois l'année terminée. Les années folles ne pouvaient pas durer éternellement et 2005 a marqué un «retour à la normale», disent les entrepreneurs et les observateurs de la construction.

La haute technologie reprend enfin du mieux, avec comme preuve l'ouverture de deux importants centres d'appels de Dell et CNC Global qui créeront environ 1000 emplois. Nortel a fait le ménage dans ses finances et les emplois dans l'industrie se sont maintenus. Le nombre d'emplois chez les technos est à la hausse à 71 000 et le nombre d'entreprises a aussi augmenté. Le grand frère fédéral, lui, a vu ses emplois chuter loin du sommet de 2004.

Mais ce que 2005 a encore démontré, c'est qu'Ottawa-Gatineau a la chance de compter sur une économie à plusieurs leviers, affirme Gail Logan, présidente de la Chambre de commerce d'Ottawa, qui regroupe 700 membres.

« Nous sommes, à bien des

égards, uniques au Canada. Je pense que nous sommes un peu à l'abri des instabilités et des soubresauts de l'économie contrairement à d'autres régions qui comptent sur un secteur seulement. Nous avons plusieurs engins qui font rouler l'économie et c'est très important. Nous ne voulons pas avoir tous nos oeufs dans un même panier car nous serions vulnérables. La région peut compter sur la fonction publique, la haute technologie et le tourisme. »

Les taux d'intérêt se sont maintenus à de bas niveaux, un autre facteur qui aide l'économie de la région, ajoute Gail Logan.

UNE CROISSANCE MOINS PRONONCÉE

Dans son dernier bilan de santé des 18 grandes villes du Canada, le Conference Board du Canada a dressé un portrait stable de l'économie d'Ottawa-Gatineau. Une croissance moins prononcée de 1,5 % cette année, ce qui n'est pas spectaculaire et bien en deçà des 3 % de 2004 et 2003. Ce 1,5 % place Ottawa-Gatineau au 15^e rang des 20 villes étudiées par le Conference Board.

Mario Lefebvre, directeur des prévisions métropolitaines au Conference Board, ne s'inquiète pas cependant et prévoit une croissance plus soutenue de 2,9 % pour 2006. « Il y a eu une certaine correction cette année, mais rien de dramatique, dit-il. Nous repartirons l'an prochain. »

Pour Ottawa-Gatineau, le Conference Board prévoit que l'emploi au fédéral reculera de 4,3 %. La construction résidentielle chutera d'environ 27 %. La haute technologie montre des signes concrets de reprises. « Le gouvernement fédéral montre un recul de ses effectifs cette année au moment même où nous assistons à un beau retour de la haute technologie. La haute technologie est en train de se refaire une santé et démontre qu'elle n'est pas morte à Ottawa, loin de là », ajoute M. Lefebvre.

« C'est pourquoi, quand on additionne tous ces facteurs, le 1,5 % de croissance en 2005 ne me dérange pas trop. Il y avait un retour à la normale qui devait se faire, notamment au niveau de la construction. Mais il n'y a pas eu d'éclatement de bulle spéculative. Nous avons un marché qui s'est juste rééquilibré. Dans l'ensemble, la région a créé pas loin de 50 000 emplois depuis quatre ans. C'est beaucoup. »

Bill Lawson, directeur adjoint du Sprott School of Business à l'Université Carleton, affirme pour sa part qu'il ne faut pas négliger le retour des Sénateurs d'Ottawa après une année de lock-out dans la Ligue nationale



Mario Lefebvre, directeur des prévisions métropolitaines au Conference Board.

de hockey. « C'est sûrement positif car le hockey représente des emplois, non seulement au centre Corel, mais aussi chez les fournisseurs et les restaurants et bars aux alentours. »

Pour Ottawa, 2006 sera une année d'élection municipale, mais probablement aussi un scrutin fédéral, rappelle de son côté Gail Logan, ce qui risque de créer un certain ralentissement de l'activité économique. Elle souhaite qu'un gouvernement majoritaire soit élu. « La pire chose pour le milieu des affaires, c'est l'incertitude. Une stabilité au niveau du fédéral sera bonne pour les affaires. Nous devons toutefois voir une fois pour toutes un allègement du fardeau fiscal pour les entreprises. »

Le président du Regroupement des gens d'affaires (RGA) de la capitale nationale, Michel Famery, dresse pour sa part un bilan positif pour 2005, malgré le ralentissement dans la construction. Il rappelle que le projet de 600 millions \$ pour l'expansion de train léger a été confirmé, en plus de la deuxième phase d'agrandissement de l'aéroport d'Ottawa, un projet de 95 millions \$ qui doit être complété d'ici 2008.

« Les agrandissements à l'aéroport sont un des signes que la région va bien et qu'elle attire des investissements », dit M. Famery. Il cite également les nombreux investissements dans les hôpitaux de la région, le prolongement de l'autoroute 50 et Laramée-McConnell comme signes de vigueur économique.

L'OUTAOUAIS

Du côté de l'Outaouais, le

ralentissement dans la construction résidentielle s'est aussi fait sentir. Le marché des condos a été comblé.

« L'activité dans la construction a baissé. Nous l'avions prévu, affirme Franco Materazzi, expert-consultant qui suit l'évolution de l'économie de l'Outaouais. Ce n'est pas encore dramatique, mais ce qui peut le devenir, c'est si les taux d'intérêt continuent d'augmenter. Il va falloir faire de la promotion pour mousser la région à attirer des gens de l'Ontario. »

La construction institutionnelle, qui comprend le secteur commercial, est encore faible, a par ailleurs noté M. Materazzi. Le Centre de recherche en technologie langagière, actuellement en construction à l'Université de Québec en Outaouais, est un des rares gros chantiers ces derniers mois.

Quant à la haute technologie, elle se maintient à Gatineau, oscillant autour d'une quarantaine d'entreprises et environ 3000 employés. « Nous n'avons pas eu de grosse fermeture comme à Montréal. »

L'INDUSTRIE FORESTIÈRE EN DIFFICULTÉ

L'ombre au tableau de l'Outaouais, en 2005, c'est le secteur névralgique de la forêt, qui représente en moyenne de 2,5 à 3 milliards \$ et environ 6000 emplois. Les mises à pied dans ce secteur dépassent le cap des 300.

« Du côté des pâtes et papier, ça va mal. Il n'y a pas autant d'approvisionnement forestier qu'on voudrait. Il y a une consolidation de l'industrie du sciage feuillu. Il y a des fermetures d'usines à Maniwaki et dans le

Pontiac. Il y a eu quelques faillites aussi », rappelle M. Materrazi.

Les changements au niveau des produits forestiers sont structurels. « Il y a un 20 % de moins d'approvisionnement qui sera disponible pour l'industrie du sciage. Et celui qui sera disponible, sera de moindre qualité. »

Malgré l'« atterrissage » du secteur de la construction, et les difficultés du secteur forestier, Franco Materazzi ne parle pas d'un portrait pessimiste. « Nous avons une économie diversifiée. La haute technologie reprend pendant que le gouvernement se stabilise. C'est quand même bon. Ce n'est pas comme des régions qui dépendent d'un secteur seulement. Au Saguenay, quand les alumineries arrêtent, tout arrête. Ici, nous avons plusieurs leviers économiques », conclut-il.

Croissance économique Ottawa-Gatineau

2003: 3,0 %

2004: 3,2 %

2005: 1,5 %

2006: 3,1 % (Prévision)

Nombres de travailleurs à Ottawa-Gatineau depuis 2003

2003: 606 000 (+ 5,1 %, par rapport à 576 000, en 2002)

2004: 610 000 (+ 0,6 %)

2005: 621 000 (+ 1,8 %)

2006: 636 000 (+ 2,4 %) *prévision

Taux de chômage Ottawa-Gatineau

2003: 6,8 %

2004: 6,6 %

2005: 6,7 %

2006: 6,7 % (Prévision)

Revenu moyen per capita en 2004

Canada: 30 400 \$

Ontario: 32 000 \$

Ottawa-Gatineau: 34 500 \$



« La vérité...
c'est que vous avez tout à gagner! »

À l'achat d'une maison unifamiliale classique, choisissez une des 3 options suivantes sans déboursier un sou de plus :

Domaine
Des
Dignobles
D'AYLMER

1

Armoires en PVC ou en bois, bois franc et céramique au rez-de-chaussée, et :

- Foyer
- Frais de notaire
- Entrée pavée

2

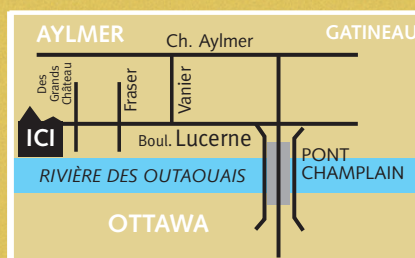
Sous-sol fini avec salle de bain, et :

- Foyer
- Frais de notaire
- Entrée pavée

3

Loft (dans les modèles qui le permettent), et :

- Foyer
- Frais de notaire
- Entrée pavée

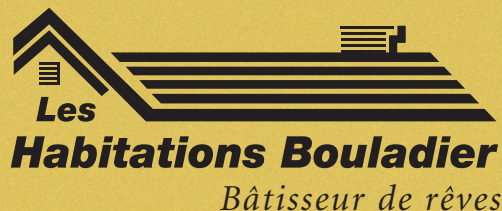


Voici une **offre** concrète et bien réelle, s'appliquant à TOUS nos modèles unifamiliales classiques, sur les terrains présentement disponibles.

Offre d'une durée limitée. Hâtez-vous!

« C'est clair, c'est vrai, c'est Bouladier! »

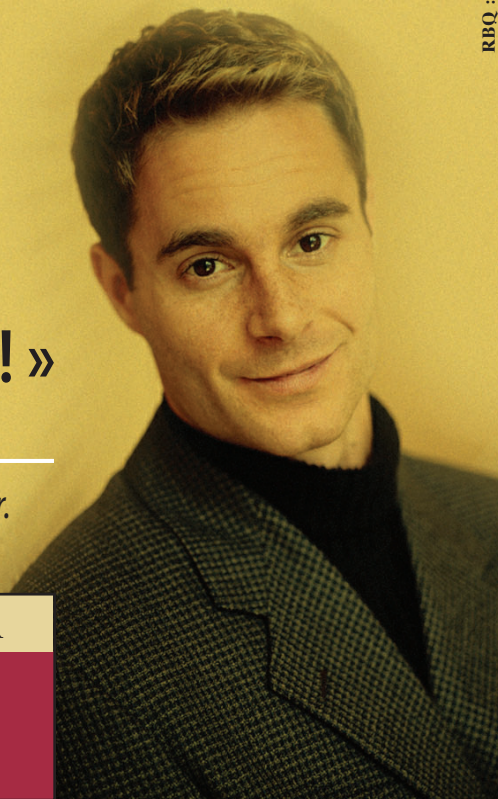
Les détails et les particularités de cette offre sont disponibles à notre bureau des ventes. Venez nous voir.



MAISONS MODÈLES À VISITER

819.684.0111

www.habitationsbouladier.com



RBQ : 2817-5805-52



L'ESCARPEMENT DE LIMBOUR

Un emplacement stratégique

Un nouveau lotissement domiciliaire perché à flanc de colline boisée à seulement 15 minutes du centre-ville de Gatineau et Ottawa :

- Plus de 50 pour cent de la superficie aménagée est réservée aux espaces verts et boisés, dont un parcours projeté de golf de 18 trous;
- Plus de 200 terrains déjà prêts à construire;
- Plusieurs terrains avec boisé à l'arrière;
- Plusieurs terrains exceptionnels de 60 pi. de largeur sur le golf projeté;
- Près des centres commerciaux régionaux et du noyau de services du pont Alonzo-Wright, des écoles primaires, du Collège Saint-Alexandre et de l'École secondaire de l'Érablière.



PLUS DE 50%
de boisés et espaces verts



*Vivre en ville,
en pleine nature!*



MAINTENANT OUVERTS!

Centre des visiteurs et maisons-témoin

Lundi au jeudi : 14 h à 19 h
Sam./dim./jours fériés : 11 h à 17 h
Vendredi sur rendez-vous.

www.escarpement.ca
(819) 561-1666



Vous y mettez vos idées et nous y mettons notre cœur !

- Construction haut de gamme
- Phase 1B maintenant disponible
- Terrains de 50, 55 et 60 pieds de largeur, avec boisé et vue sur le futur terrain de golf

Unifamiliale
à partir de:
180 900 \$



Semi-détachés aussi
disponibles à partir de **151 900 \$**



Comparez et vous reviendrez !

Les Habitations Portneuf vous offrent une foule de petits extras que vous trouverez à L'Escarpement de Limbour.

- Financement sur place et frais de notaire
- Insonorisation supérieure
- Certificat de localisation
- Chauffage à air pulsé
- Salles de bain de luxe
- Sorties au rez-de-chaussée pour laveuse-sécheuse
- Choix de couleurs différentes (armoires de cuisine et planchers de céramique)
- Garantie des maisons neuves APCHQ

Semi-détachés
à partir de:
179 900 \$



Maisons de ville aussi
disponibles à partir de **164 900 \$**



Conjuguez vos passions, l'utile et l'agréable !

- Superbes condos de coin lumineux avec finition haut de gamme
- 2 stationnements (intérieur et extérieur)
- Intimité et calme — seulement 12 unités par immeuble
- Climatisation et chauffage individuel
- Appartements de 1 316 à 1 450 pi. ca. avec grands balcons
- Ascenseur
- plafonds de 9 pieds

12 condos en chantier en novembre.

**RÉSERVEZ
MAINTENANT !**



Gestion Normand Mainguy
www.gnmconstruction.com
(819) 213-0322



Richard Meloche
www.habitationsportneuf.ca
(819) 923-2200



Jean-Luc Petit
www.condosescarpement.ca
(819) 827-8880

Une région d'exportateurs

Ottawa-Gatineau : région de fonction publique, de haute technologie, de tourisme et... d'exportation.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Il est naturel de penser aux fonctionnaires quand on pense à Ottawa puisqu'environ 30 % de la main-d'oeuvre travaille dans le secteur public.

Mais la capitale fédérale cache aussi des entreprises qui exportent leurs produits et leurs services, ou les deux.

Deux secteurs viennent immédiatement à l'esprit lorsqu'on parle du secteur des exportations dans la région : les produits de la forêt, en Outaouais, et la haute technologie.

« Je dirais que la moitié des exportations dans la région tournent autour du *high tech* à cause de ce que j'appelle la semence Nortel entre autres. Il y a beaucoup d'expertise qui s'est bâtie dans la région », affirme Michel Villeneuve, directeur principal du développement des affaires pour la région de la capitale nationale à Exportation et développement Canada (EDC).

Il y a toutefois plusieurs PME qui exportent des produits moins connus, sans compter tous les services dans une « économie du savoir » qui sont aussi vendus à l'étranger.

« Moi, c'est mon métier et je répète qu'il y a plus d'exportateurs dans notre région que les gens pensent, dit M. Villeneuve. L'attention est continuellement tour-

née vers l'appareil gouvernemental. Ça occupe un tel espace au niveau de l'emploi que la préoccupation est là. Mais si vous sortez de la forêt et que vous regardez les arbres, vous allez voir que dans le grand Ottawa, il y a des entreprises peu connues qui exportent.

« Du côté industriel, je dirais qu'à Ottawa, il y a un peu une perception que ce n'est pas glorieux, ce qui fait que certains exportateurs produisent des produits complexes et on n'en entend pas parler. »

Michel Villeneuve donne quelques exemples : des équipements de scierie, de l'équipement pour le nucléaire, des camions-incendie, des turbines, des échafaudages en acier pour la construction, des avions ultralégers, des cabines pour les tracteurs, des produits isolants etc.

Il est évident qu'Ottawa-Gatineau n'a pas le nombre d'exportateurs que des régions comme Toronto ou Montréal ont. Mais il ne faut pas négliger ce secteur, selon M. Villeneuve. Il affirme qu'Ottawa-Gatineau a beaucoup évolué au niveau des exportations au cours des 20 dernières années.

Qui sont les exportateurs et combien y en a-t-il ? « C'est toujours la question que l'on se pose et il n'y a pas de liste parfaite qui existe pour la région, répond M. Villeneuve. Au Canada, nous estimons qu'il y a 30 000 exportateurs. Nous sommes un pays essentiellement exportateur. Environ 50 % de notre produit intérieur brut va à l'exportation, ce qui est beaucoup plus élevé que n'importe quel autre pays. »

Étant un « petit pays » de 32 millions de population, le marché est plutôt limité et les entreprises qui cherchent la croissance doivent donc exporter, surtout aux États-Unis.

PLUS DE 800 EXPORTATEURS

Selon le décompte d'EDC, Ottawa et Gatineau comptent 812 entreprises exportatrices, c'est-à-dire celles qui font des transactions à l'étranger.

« Nous reconnaissons cependant la chaîne des exportateurs. Par exemple, si l'entreprise A, de Gatineau, vend à l'entreprise B, à Toronto, et que B incorpore cet élément pour une transaction finale en Chine ou aux États-Unis, l'entreprise A est vue comme faisant partie de la chaîne d'exportation. »

Ce qui fait que dans la réalité, la région compte beaucoup plus que les 812 exportateurs, dit-il.

Plusieurs de ces exportateurs gardent un profil bas, mais vendent beaucoup aux États-Unis. Michel Villeneuve donne aussi en exemple le secteur des services qui prend aussi beaucoup

de place dans la région et qui n'est pas toujours comptabilisé.

« Ça peut être une vente de logiciel qui se fait via Internet, où l'on donne les droits d'utilisation. Il n'y a donc pas une expédition de matériel. Ces choses-là échappent aux statistiques. L'ensemble du marché des services est très important dans la région. À cause de tout cela, nous pensons que le nombre d'exportateurs est souvent sous-estimé. Il y a plus de joueurs. »

Les exportations sont un gage de succès en affaires, dit-il.

« Si on fonde une entreprise, qu'on pense avoir développé quelque chose d'intéressant et qu'on pense qu'il y aura une demande, on ne peut pas se borner à vendre à sa ville, à sa région, à sa province. Il faut aller où le marché est. »

Il n'est pas facile de savoir quel est l'impact économique des exportations sur la région d'Ottawa-Gatineau.

« Il y a des données par province, mais de l'avoir pour une région, c'est quasi-impossible », affirme Mike Darch, directeur général de la division Global Marketing au Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa (OCRI).

Pour en avoir une idée, M. Darch cite toutefois une estimation qui date d'avant la chute des titres en haute technologie. « Au sommet du boom, au début de 2000, la Ville d'Ottawa a estimé que l'impact économique du secteur de la haute technologie était d'environ 20 milliards\$. Personne n'a tenté de refaire une estimation depuis, mais ça démontre que le *high tech* et les exportations sont une part importante de notre économie. »

RENTÉE DE CAPITAUX

Les exportations sont non seulement bonnes pour un pays, mais pour une région.

Antoine Normand, chef de la direction de Cactus Commerce de Gatineau, rappelle qu'exportations veut dire « argent frais ».

« Pour la région, il faut que notre stratégie de développement économique soit basée sur l'exportation en général, donc sur l'influx d'argent frais dans la région. Soit en exportant des produits, comme Bois Francs Lauzon, qui reçoit de l'argent de l'étranger et qui crée des emplois ici, ou des services. »

La viabilité à long terme d'une région dépend en grande partie sur les exportations, dit de son côté Mike Darch.

« Si vous ne faites pas rentrer du nouvel argent, les gens ne pourront la dépenser. »

Qui dit exportations, dit aussi produits forestiers de l'Outaouais.

« Les produits du bois, c'est très



MICHEL VILLENEUVE, Le Droit

Michel Villeneuve, de l'EDC, affirme que l'exportation est très dynamique dans la région, contrairement à ce que les gens peuvent penser.

important. Juste en Outaouais, c'est de 2 à 3 milliards\$. Les scieries exportent à 80 %. Donc, nous sommes quand même une région d'exportation à la base », explique Franco Materazzi, expert-consultant à Gatineau.

La quarantaine d'entreprises de haute technologie de l'Outaouais exporte aussi en grande partie leurs produits et services, surtout aux États-Unis, rappelle-t-il.

En Outaouais, le nombre d'exportateurs est en baisse, selon les données du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) du Québec.

Les entreprises exportatrices sont passées de 73 à 63, entre 1998 et 2002, mais la valeur des exportations a augmenté de 561,3 mil-

lions\$ à 878,5 millions\$.

Fait intéressant : le tourisme est aussi considéré comme une exportation. Par exemple, un forfait voyage est vendu en France et les Français viennent ici.

« Tu fais entrer des devises de l'extérieur. La théorie de l'exportation, c'est une activité qui fait entrer du nouvel argent », souligne M. Materazzi.

Mike Darch d'OCRI rappelle enfin que l'économie canadienne a été bâtie en grande partie sur les exportations.

« Nos exportations étaient surtout sous forme de matières premières. Aujourd'hui, nous exportons encore nos ressources naturelles, mais aussi des produits à valeur ajoutée, des services et des connaissances. »

Survie et diversité

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Les compressions budgétaires du gouvernement fédéral survenues au milieu des années 1990 ont été un point tournant pour la région, qui a découvert qu'elle pouvait aussi compter sur d'autres secteurs de l'économie, notamment les exportations, affirme Mike Darch, directeur général de la division Global Marketing au Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa (OCRI).

« Jusqu'au début des années 1990, nous étions extrêmement dépendants du gouvernement comme employeur. Quand Paul Martin, alors ministre fédéral des Finances, a commencé à parler du déficit zéro et des compressions dans la fonction publique, les gens de la région pensaient que c'était la fin, que l'économie s'effondrerait. »

Les mises à pied de 45 000 fonctionnaires, dont 15 000 à Ottawa, ont fait de 1995 un point tournant, selon M. Darch.

« Le pire scénario que les gens appréhendaient s'est produit : des milliers de pertes d'emplois au fédéral. »

« Mais le ciel ne nous est pas tombé sur la tête et les gens ont réalisé que l'économie de notre région était plus diversifiée qu'on le pensait. Pour la première fois, les gens ont vu

qu'on pouvait encaisser un coup dur. Et ce que 1995 a surtout démontré, c'est qu'il y a un secteur privé vibrant à Ottawa, une économie exportatrice importante avec l'avènement de la haute technologie. Environ 92 % des produits technologiques sont exportés.

« L'autre chose qui s'est produite, c'est qu'auparavant, les fonctionnaires et les travailleurs du secteur privé étaient vraiment séparés. Les grandes compressions entre 1995 et 1998 ont changé tout cela. Pour la première fois, il y a eu du mouvement entre ces deux secteurs. L'entreprise de haute technologie Newbridge était en expansion s'est mise à embaucher des spécialistes des ressources humaines du gouvernement. Des employés des Affaires étrangères au fédéral sont allés travailler dans le marketing en haute technologie. »

Mike Darch y voit là des signes encourageants. L'économie d'Ottawa-Gatineau a démontré qu'elle peut compter sur plusieurs leviers.

Michel Villeneuve, d'EDC, estime que la grande dépendance au fédéral dans la région n'a pas créé un aussi grand esprit d'entrepreneurship que dans d'autres régions qui ne dépendent pas du gouvernement, comme l'Estrie ou la Beauce, au Québec.

« Ici, on est gâté d'avoir un employeur stable. »

Principaux marchés des exportations (%)

États-Unis	84,7 %
Europe	6,1 %
Asie-Pacifique	3,8 %
Japon	2,2 %
Chine	1,6 %
Mexique	0,7 %
Amérique du sud	0,7 %
Australie	0,5 %
Moyen-Orient	0,5 %
Afrique	0,4 %
Amérique centrale	0,2 %
Russie	0,1 %

Valeur annuelle des exportations

- Près de 400 milliards \$, en 2005, en hausse de 4 %, dont près de 66 milliards \$ en services, ce qui représente 14 % du total des exportations.

Protégez votre investissement, offrez-vous du solide!

B

**BOULET
CONSTRUCTION**



*Maisons jardin de prestige
dans un emplacement idéal.*

*Près des parcs, pistes cyclables, terrains de golf,
marina et grands magasins et à quelques minutes
des centres-villes d'Ottawa et de Gatineau.*

1492 pi. ca. avec garage À partir de **159 900\$** (tx incl.)



*Vaste choix
d'unifamiliales
disponibles sur
des terrains de
50' et plus*

VENEZ VISITER NOTRE CENTRE DE PRÉSENTATION

La différence Boulet c'est...

1 *Seul projet!
Seul contracteur!
Patron qui fait le suivi et s'assure
par le fait même que votre
investissement est basé sur
du solide!*

Lundi au jeudi de 13 h à 19 h
Samedi et dimanche de 12 h à 17 h



(819) 682-8288
239 Maurice St-Louis
(Manoir Lavigne, Aylmer)

www.bouletconstruction.com

Le fédéral ralentit ses embauches et déménagement des services

Après avoir atteint un sommet de plus de 140 000 employés en septembre 2004, la vague d'embauche dans la fonction publique s'est affaiblie en 2005, une année aussi marquée par le déménagement de postes à l'extérieur de la région d'Ottawa-Gatineau.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

«L'embauche dans la fonction publique s'est calmée. Le secteur public va réduire ses effectifs légèrement cette année. Il y a aussi certains emplois qui seront déménagés à l'extérieur de la région», affirme Bill Lawson, directeur adjoint du Sprott School of Business à l'Université Carleton.

En septembre dernier, la grande région d'Ottawa-Gatineau comptait 131 600 employés du secteur public, soit le fédéral, provincial et municipal. Au fédéral seulement, la fonction publique fédérale a atteint 114 100, en baisse d'environ 5000 postes par rapport à 2004.

Cette baisse a quelque peu surpris Mario Lefebvre, économiste au Conference Board. Pour l'ensemble de 2005, le Conference Board prévoit que l'emploi au fédéral reculera de 4,3 % avec 6000 postes de moins.

«On se dit depuis un bout de temps que la frénésie de l'embauche au fédéral va finir par finir, affirme M. Lefebvre. Ce à quoi je ne m'attendais pas, c'est un repli de l'emploi.»

VANCOUVER ET HAMILTON

Ce qui a entre autres contribué à la baisse des effectifs fédéraux à Ottawa, c'est la décentralisation de la fonction publique, un dossier qui a fait des vagues, en 2005, et suscité la grogne des députés libéraux de la région d'Ottawa-Gatineau.

Deux services gouvernementaux ont été transférés à l'extérieur de la région. En mars, le gouvernement de Paul Martin a annoncé le déménagement du siège social de la Commission canadienne du tourisme (CCT), avec ses 84 employés, d'Ottawa à Vancouver.

En juillet, le gouvernement libéral annonçait aussi que Can-Met, un service météorologique spécialisé du ministère des Ressources naturelles, déménageait à Hamilton, une mesure qui expédie 120 employés à l'extérieur de la région.

Ces déménagements ont notamment choqué des députés de la région, dont Françoise Boivin, qui a lancé un message clair à M. Martin et au président du Conseil du Trésor, Reg Alcock. «Nous avons fait comprendre au



ARCHIVES

Le secteur public va réduire légèrement ses effectifs et certains emplois seront déménagés à l'extérieur de la région, estime Bill Lawson (photo de droite), du Sprott School of Business de l'Université Carleton.

premier ministre et M. Alcock que pour conserver une capitale nationale forte, il ne faut pas la dégarnir de ces emplois», a déclaré M^{me} Boivin.

Cet été, des députés du Nouveau Brunswick ont aussi voulu rapatrier dans leurs régions les 400 employés du Bureau de la traduction du ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux, à Gatineau. Le député libéral d'Ottawa-Vanier et ministre responsable des langues officielles, Mauril Bélanger, est alors intervenu, indiquant qu'il n'était pas question de déménager des ministères au complet dans les régions, ni le Bureau de traduction.

La création de Service Canada, un guichet unique pour les services gouvernementaux, a aussi suscité de l'inquiétude du côté syndical. Le gouvernement Martin a toutefois répété que la création de cette nouvelle entité n'entraînera pas d'importantes pertes d'emplois.

RETRAITES À L'HORIZON

Linda Druxbury, professeur à l'université Carleton et spécialiste du secteur public, rappelle pour sa part que la fonction publique, surtout au fédéral, fera face à des retraites massives au cours des cinq ou six prochaines années.

«L'âge officiel de la retraite est de 65 ans, mais la moyenne actuelle pour la retraite est de 61

ans. Les fonctionnaires, eux, ont de bonnes pensions et ils prennent souvent leur retraite encore plus jeune. Ce qui fait que plusieurs d'entre-eux n'attendent pas.»

Le collègue de M^{me} Druxbury, Leslie Pal, professeur et directeur de l'école d'administration publique de l'Université Carleton, estime pour sa part que près de la moitié des employés du fédéral se dirigent vers leur fin de carrière, ce qui représente un défi de taille à l'horizon.

À ceux qui disent qu'il y a trop de fonctionnaires, Linda Druxbury réplique qu'il manque en fait d'effectifs dans certains départements. «Selon nos recherches, un gestionnaire typique travaille plus de 52 heures par semaine, et 72 % d'entre-eux ne déclarent pas leurs heures supplémentaires qui atteignent en moyenne 32 heures par mois. On ne parle

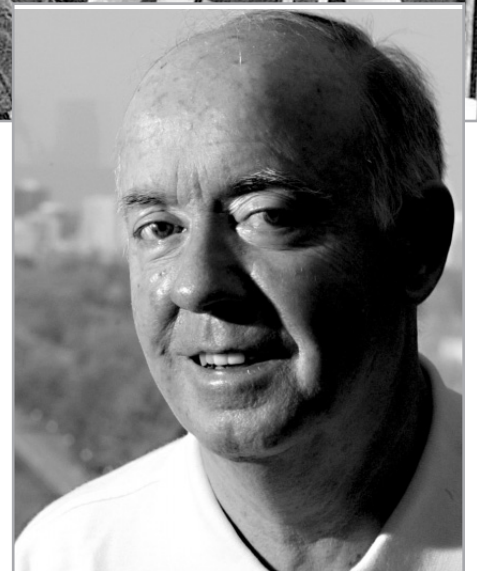
pas ici d'une main d'oeuvre où il y a tant de gras à couper.»

Linda Druxbury reconnaît qu'il y a eu des embauches dans la fonction publique, mais ces embauches n'ont pas été assez bien planifiées. «Nous devons non pas nécessairement examiner le nombre d'embauches, mais le type d'employés dans les secteurs où l'on en a vraiment besoin.»

Elle estime que les compressions du ministre des Finances, Paul Martin, en 1995, avec 45 000 mises à pieds, dont 15 000 à Ottawa, ont été trop draconiennes. «Les libéraux ont offert de généreux rachats de poste. Et vous savez qui acceptent souvent ces rachats? Ce sont les gens les plus talentueux. Vous perdez donc ce talent.»

Quant aux transferts de services, comme celui du CCT, M^{me} Druxbury affirme que c'est un «non-sens». «Pour faire du bon boulot, la Commission doit être près du siège du gouvernement pour être plus efficace. C'est la même chose avec la nouvelle agence de santé publique, à Winnipeg. C'est bien beau de parler de travail virtuel, mais nous savons que l'efficacité du travail se fait en face-à-face.»

Le professeur Druxbury ajoute que Service Canada est un pas dans la bonne direction, une initiative qui rendra l'appareil gou-



vernemental plus efficace.

Malgré les déménagements de service et les inquiétudes qu'ils ont suscitées, il n'en demeure pas moins qu'il s'agit de quelque 200 emplois seulement.

D'ailleurs le Conference Board du Canada prédit la stabilité dans la fonction publique pour 2006.

Après avoir chuté de 4,3 % à environ 130 000, cette année, le nombre d'employés dans le secteur public devrait augmenter de 4,1 % à 135 300, l'an prochain.

Il faudra toutefois attendre, surtout avec les prochaines élections fédérales.

Pour Barry Nabatian, analyste chez Market Research Group d'Ottawa, la meilleure chose pour la région, selon lui, serait l'élection d'un gouvernement libéral majoritaire.

«Les conservateurs parlent de coupures. Pour notre région de fonctionnaire, un gouvernement majoritaire libéral serait le meilleur scénario en ce qui a trait à l'économie locale.»

Emplois dans le secteur public (Ottawa-Gatineau)

2002: 122 000 (+ 9,9%)

2003: 127 600 (+ 4,7%)

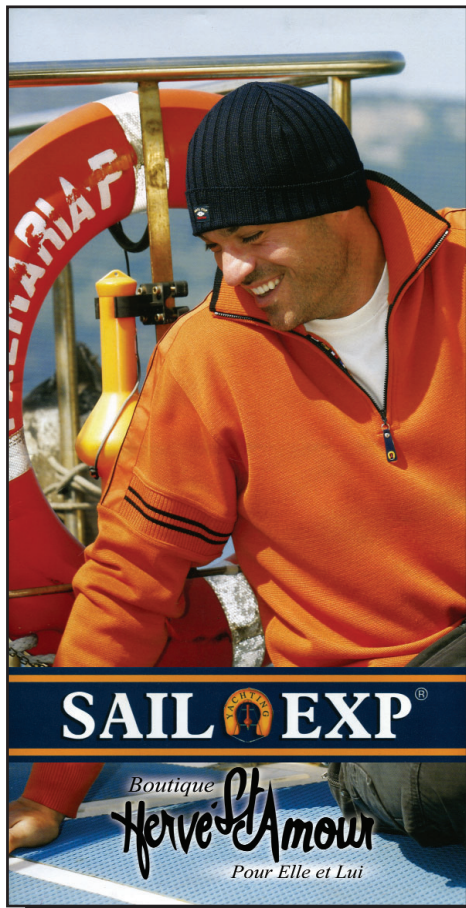
2004: 135 800 (+ 6,4%)

2005: 130 600 (- 4,3%)

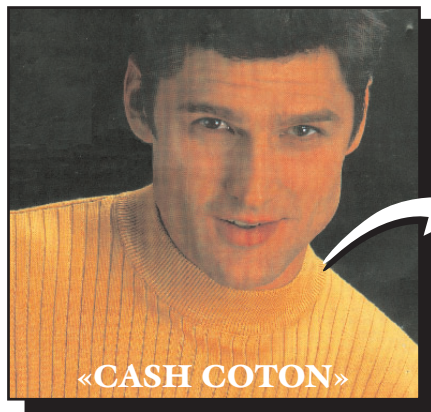
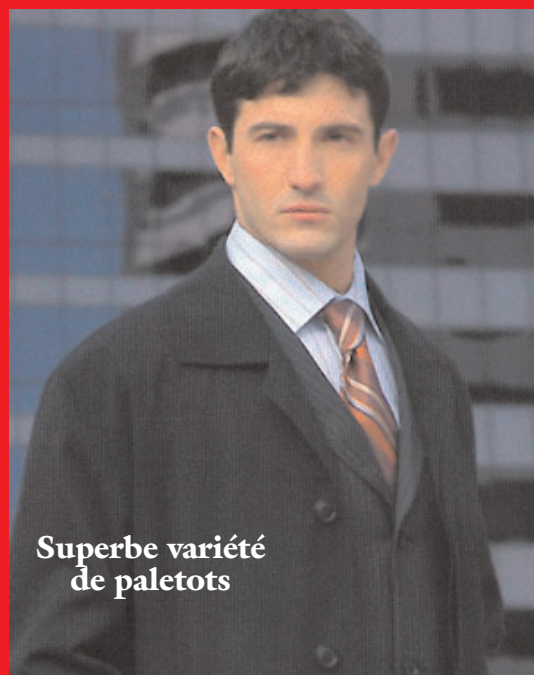
2006: 135 300 (+ 4,1%)

Offrez-vous le plus beau des cadeaux

Une **apparence soignée!**



**Imperméables-Paletots-Manteaux-Blousons
(cuir-suède-tissu)
Nous payons l'équivalent des taxes!**



**29 \$ ch.
3 pour 69 \$**
* Épargnez 18 \$
Léger lavable - coton
Poly
Tailles petite à 3 XXX.

COL CHEMINÉE
Luxueux - sport - chic
CACHEMIRE COTON
12 coloris
- taille petite à grande
79 \$ / chacun
- 2 pour 129 \$
3 pour 159 \$

131, BOULEVARD ST-JOSEPH, GATINEAU
CARREFOUR ST-LAURENT ET MONTCALM.
770.5434
www.stamour.ca



Hervé St Amour
POUR ELLE ET LUI

MEGA LIQUIDATION!

Nouveau

Prix folies sur tout en magasin

Elle et lui
216, boul. St-Joseph-Tâchereau (secteur Hull)
(819) 775-0422

La reprise s'enclenche enfin chez les technos

Depuis le temps qu'on en parle, il était temps qu'elle arrive. L'année 2005 a finalement offert des signes solides de reprise en haute technologie, secteur névralgique pour l'économie d'Ottawa.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

L'arrivée de deux centres d'appels, l'un de Dell et l'autre de CNC Global, a créé plus de 1000 emplois.

Plusieurs PME se sont donc remises en mode embauche car les entreprises américaines ont annoncé des profits vers la fin de 2004 et se sont remises à dépenser dans leurs systèmes informatiques.

Pour Jeffrey Dale, président du Centre de recherche et d'innovation d'Ottawa (OCRI), qui prédit depuis un bout de temps le retour des jours meilleurs, 2005 a vraiment prouvé que la reprise est enclenchée.

« Nous avons vu le début du redressement vers la fin de 2004. La vitesse de croisière a été atteinte en 2005. Les entreprises américaines ont commencé à rapporter des profits importants et se sont mises à renouveler leurs systèmes informatiques. Les entreprises *high tech* qui exportent ont vu leurs ventes augmenter. Et quand les

ventes augmentent, les entreprises se remettent à embaucher. La croissance s'est poursuivie cet été et cet automne », affirme M. Dale.

En juin, OCRI dévoilait des chiffres révélateurs : le nombre d'emplois technologiques a grimpé de 4,7 % au cours des six premiers mois de 2005 pour atteindre 71 000. La hausse atteint 10,6 %, par rapport aux 64 200 emplois, en 2004. Le nombre d'entreprises a atteint un niveau record de 1740 par rapport à 1688 en janvier dernier, et à 1588, en juin 2004.

100 000 EMPLOIS ?

Tous ces chiffres pointent vers une reprise et M. Dale, que certains accusent d'être trop optimiste, n'a pas peur de prédire un

retour aux jours où la haute technologie employait 79 000 personnes, en 2001, avant le crash des télécoms. Il évoque même le cap des 100 000 emplois.

« D'ici juin 2006, je prédis que le nombre d'emplois atteindra 80 000 emplois en

« La vitesse de croisière a été atteinte en 2005 »

Jeffrey Dale,
président de l'OCRI

2006. Si on ajoute un gros joueur, comme Dell, et que les PME embauchent quelques employés de plus, nous pouvons atteindre 100 000. Ce n'est pas irréaliste.

« C'est vrai que je suis optimiste et plusieurs personnes ont déjà dit que la haute technologie est finie et qu'on devrait se concentrer sur la biotechnologie par exemple, ajoute M. Dale. Or, on voit que le secteur reprend vie. Et on oublie que l'on utilise de plus en plus la technologie dans notre vie de tous les jours. Les ordinateurs et autres produits technologiques ne sont pas une mode passagère. C'est ici pour rester. »

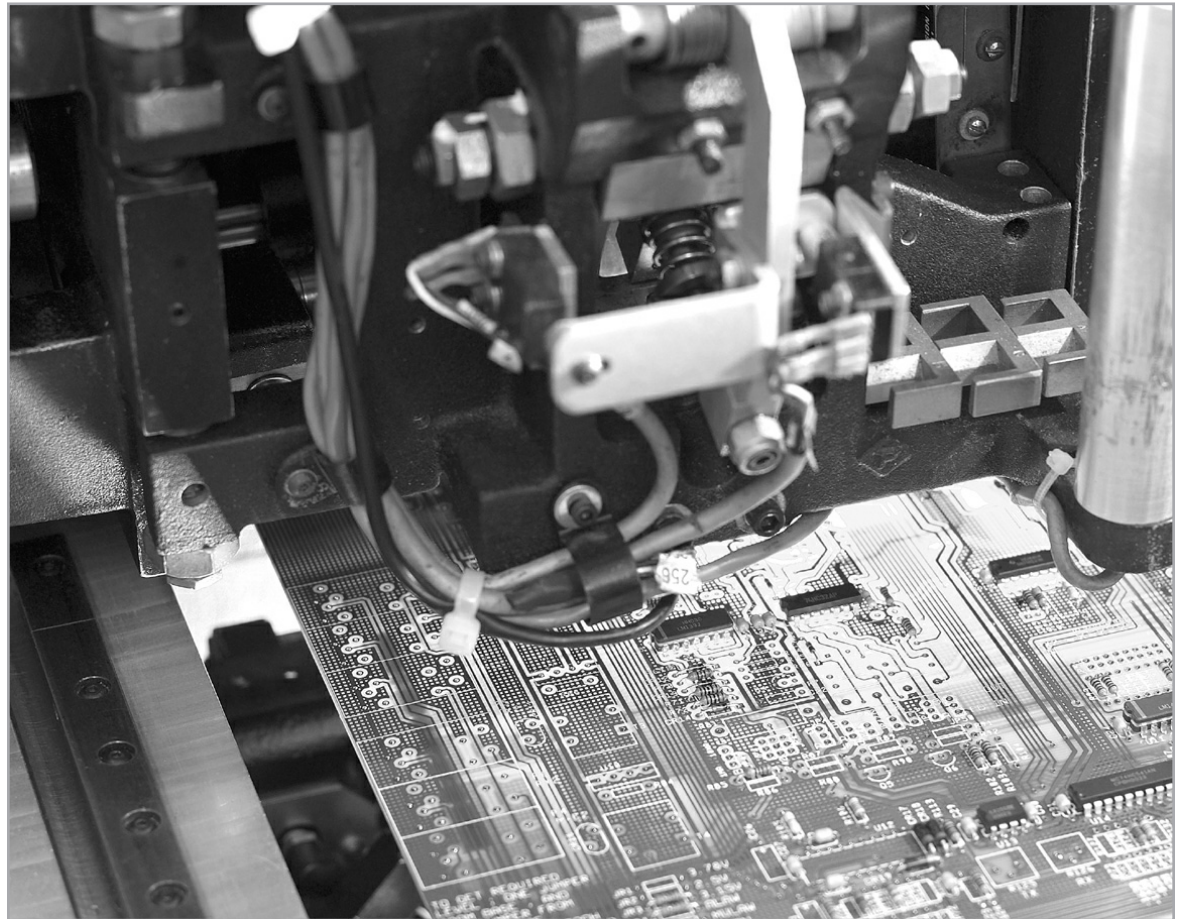
OCRI a réussi à attirer Dell ici parce qu'Ottawa compte sur des gens de talents, une bonne qualité de vie, sans oublier des espaces commerciaux abordables, dit Jeffrey Dale.

« C'est une des grosses nouvelles de 2005. La 24e plus importante société au monde décide d'ouvrir un nouveau centre d'appels à Ottawa. Ça attire l'attention. Nous avons depuis reçu des demandes de renseignements d'autres entreprises. »

Autre signe de reprise : le taux d'inoccupation des édifices à bureaux dans le secteur Kanata, qui a atteint un sommet de 28 %, en 2003, était à 14 %, en septembre dernier, selon Royal LePage Commercial.

NORTEL TERMINE SON MÉNAGE

2005 est aussi l'année où le grand ménage dans les états



ARCHIVES

Tous les chiffres pointent vers une reprise chez les entreprises de haute technologie. Malgré que les experts ne s'entendent pas sur l'ampleur de ce redressement, plusieurs technos se montrent optimistes.

financiers de Nortel a été complété après cinq ans de retard.

En juin, Nortel a tenu, pour la première fois en deux ans, une assemblée des actionnaires durant laquelle le pdg Bill Owens a fait face à la grogne des actionnaires. Ces derniers ont demandé des explications entourant le pire scandale comptable de l'histoire canadienne.

Il y a deux semaines, Nortel a déclaré que ses pertes avaient diminué de 60 % pour atteindre 105 millions \$ US, au troisième trimestre, tandis que ses revenus ont augmenté de 22 %.

Malgré ses récents déboires, Nortel demeure le plus gros employeur du secteur privé d'Ottawa et le plus gros investisseur privé en recherche et développement au Canada. Le 18 octobre, M. Owens, ex-amiral américain âgé de 65 ans, a cédé sa place à

Mike Zafirovski, 51 ans, un ancien haut dirigeant de Motorola et General Electric.

TERRY MATTHEWS CONFIAIT

Le pionnier de la haute technologie, Terry Matthews, parle aussi avec confiance du secteur. Début octobre, M. Matthews a inauguré un nouveau centre d'innovation conjointement avec Bell Canada.

« Je suis dans la haute technologie depuis longtemps et je n'ai jamais vu des changements aussi importants et aussi rapides qu'au cours des dernières années », a-t-il déclaré.

L'avènement des communications à « large bande » est une nouvelle ère, avec le VoIP (voice over Internet Protocol), qui permet d'intégrer le transfert de données, d'images et de la voix sur un même réseau.

Autre signe de reprise : des entreprises qui recrutent. Du côté de Gatineau, par exemple, CML Emergency Services, spécialiste des systèmes de communication d'urgence, a embauché une quarantaine de personnes. Eedo Knowledge, concepteur de logiciels dans le secteur Hull, a annoncé pour sa part une campagne de recrutement afin de doubler ses effectifs de 75 à 150 employés.

Le capital-risque, source importante d'argent dans la haute technologie, n'est pas revenu au niveau d'antan pour la région d'Ottawa, mais 2005 s'annonce

meilleure que 2004. En septembre, les investissements atteignaient 293,3 millions \$, comparativement à 190,3 millions \$ pour l'ensemble de 2004.

Enfin, la haute technologie qui se relève n'a pas le même visage, explique Jeffrey Dale. Avant l'éclatement de la bulle technologique, les emplois se trouvaient surtout dans le secteur du matériel (hardware). La croissance des emplois est maintenant dans le développement de logiciels.

La reprise est là et se fait chez les PME. Elle frappe moins l'imaginaire, comparativement aux grosses campagnes de recrutement des Nortel et compagnie, à la fin des années 1990, qui embauchaient à coup de milliers.

« Au sommet du marché, en 2000, nous dépendions d'environ quatre grandes entreprises qui employaient 50 % des effectifs, soit Nortel, JDS, Alcatel et Mitel. Aujourd'hui, nous sommes de retour à 71 000 employés et ce n'est pas parce que ces grandes entreprises se sont mises à embaucher. Ces quatre entreprises représentent environ 10 000 emplois. La croissance vient donc surtout des PME. Nous avons aujourd'hui un plus grand nombre de plus petites entreprises qui emploient autant de personnes. Ce qui prouve que l'esprit d'entrepreneurship est encore bien vivant. »

Entreprises en haute technologie à Ottawa

année	nb. d'entreprise
1993	479
1995	665
1996	700
1997	815
1998	904
1999	1000
2000	1055
2001	1100
2002	1430
2003	1500
2004	1688
2005	1740

Travailleurs en haute technologie à Ottawa

année	nb. d'entreprise
1995	35 329
1996	40 000
1997	48 312
1998	51 000
1999	54 000
2000	73 000
2001	75 000
2002	72 000
2003	64 500
2004	64 200
2005	71 000

Évolution du capital-risque dans la région d'Ottawa (total en millions \$)

2005:	293,32
2004:	190,33
2003:	258,61
2002:	712,10
2001:	921,80
2000:	870,52

L'Outaouais peut exporter davantage

L'Outaouais a le potentiel de brasser davantage des affaires à l'étranger, selon trois délégués de bureaux à l'étranger du Québec, qui étaient de passage récemment à Gatineau.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

« Les Québécois ont une très bonne réputation à Londres. Moi, je dirais aux gens de la région de l'Outaouais de ne pas oublier le Royaume-Uni, où l'économie se porte le mieux en Europe depuis une quinzaine d'années. Ils achètent beaucoup. C'est le meilleur marché pour les produits québécois, après les États-Unis. En plus, je vois que 70 % des gens de la région sont bilingues », affirme George MacLaren, délégué général du Québec à Londres.

M. MacLaren a donné en exemple les maisons préfabriquées au Québec qui ont récemment trouvé un marché important en Angleterre. Les produits culturels du Québec, comme les pièces de théâtre de Robert Lepage qui sont présentées à guichets fermés.

Lors de son passage à Gatineau, George MacLaren était accompagné de Céline Olivier, déléguée aux affaires francophones et multilatérales à Paris, et de Patrice Dallaire, directeur du bureau du Québec à Beijing, qui a ouvert ses portes en 1998.

L'objectif : mieux faire connaître le rôle des représentants du Québec réparties dans 28 grandes villes du monde. Ces délégations relèvent du ministère des Relations internationales du Québec. Ils font de la prospection au chapitre des affaires, en plus de faire la promotion du Québec.

À quand le « virage international »

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

L'Outaouais doit prendre le « virage international » et moins compter sur la fonction publique, estime la députée du Pontiac, Charlotte L'Écuyer, une circonscription où l'industrie forestière traverse une période difficile.

« Ce n'est pas tout le monde qui va dans la fonction publique. Quels sont les créneaux que nous pouvons développer pour que les gens demeurent dans la région. Il faut vraiment prendre

L'Outaouais est loin derrière des régions comme Montréal et la Montérégie au niveau des exportations.

Patrice Dallaire, qui a déjà travaillé ici pendant six ans, estime qu'Ottawa-Gatineau, connu comme région de fonctionnaires, a aussi du potentiel au niveau des exportations.

« Pas seulement dans le secteur manufacturier, mais dans les services. Il y a des connaissances ici en génie et en architecture. C'est maintenant le temps d'être en Chine et d'établir des partenariats. Parce que dans cinq ans et dans 10 ans, ce sont eux qui seront rendus ici et qui vont prendre le marché. »

« Le mythe de la 'cabane au Canada' est dépassé, affirme de son côté Céline Olivier. Nous sommes devenus adultes dans notre relation et on fait des affaires. Le Québec moderne pour les Français, ça existe. Le domaine du savoir est quelque chose d'important. »

« Notre main-d'œuvre est bien formée, et ça, on le reconnaît partout en France, ajoute-t-elle. C'est d'ailleurs pour ça que 4500 étudiants français par année étudient dans nos universités. On reconnaît aussi que nous parlons plus qu'une langue. »

Patrice Dallaire ajoute qu'au niveau de la gestion des affaires, le Canada et le Québec sont aussi très connus.

Le mandat des bureaux du Québec à l'étranger est entre autres d'accompagner les entreprises qui cherchent à percer un marché étranger.

Pour brasser des affaires en Chine, M. Dallaire recommande avant tout patience et persévérance. On n'arrive pas dans ce pays en établissant du jour au lendemain son entreprise.

« Il faut faire plusieurs voyages. Il faut prendre son temps et se

le virage de la mondialisation. Si on ne le fait pas, nous serons toujours confinés à la fonction publique. »

Le député, qui était présent lors du récent passage des trois délégués des bureaux du Québec à l'étranger, estime que le fait de compter sur la fonction publique comme employeur important a même engendré une certaine « paresse ».

« Nous n'avons pas la même urgence que d'autres régions du Québec qui n'ont pas cet employeur-là. Nous manquons donc



ÉTIENNE MORIN, Le Droit

George MacLaren, Céline Olivier et Patrice Dallaire forment l'équipe de délégués du Québec à l'étranger. Ils étaient accompagnés de la députée Charlotte L'Écuyer.

'dépêcher lentement' comme le dit un dicton. Ça peut être plusieurs mois ou plusieurs années.»

M. Dallaire rappelle que le monde entier fait la cour à la Chine.

Tellement, en fait, que dans des villes comme Beijing et Shanghai, les autorités ont peu de temps à accorder aux entreprises qui ne font pas partie du Fortune 500, le prestigieux groupe des plus grandes sociétés du monde.

Or il faut regarder au-delà de ces deux grandes villes qui comptent 35 millions d'habitants, ou seulement 2,5 % de la population du pays, ajoute Patrice Dallaire.

« Il y a énormément de territoire à couvrir. On pense que c'est un pays monolithique. À l'intérieur de la Chine, il y a plusieurs Chines. » La réputation du Québec est connue dans certaines régions de la Chine.

« La réputation du Québec passe par celle du Canada, qui est très bonne. Il s'agit ensuite de leur expliquer, c'est quoi le Québec. »

« Il faut faire plusieurs voyages. Il faut prendre son temps et se d'opportunités. Pourtant, nous avons de gros avantages. Nous sommes bilingues. Nous sommes une région très scolarisée. Mais on le garde trop souvent entre nous. »

Charlotte L'Écuyer trouve par exemple dommage qu'il n'y ait eu aucun participant de l'Outaouais lors de la récente mission commerciale du Québec en Chine.

Plus de 150 personnes ont participé à ce voyage, des grandes entreprises, comme Quebecor et Alcan, mais aussi des PME.



La solution

Depuis plus de 33 ans,

Barbara Personnel s'est hissé une place parmi les plus importants fournisseurs de services de soutien administratif de la région de la capitale nationale, devançant même les compagnies multinationales.

La clé de notre succès :

- entreprise entièrement canadienne et locale
- personnel bilingue hautement qualifié disponible
- l'équipe a plus de 80 ans d'expérience combinés à votre service
- fournisseur de premier choix au gouvernement fédéral
- un des trois fournisseurs autorisés de la ville d'Ottawa
- taux flexible selon le besoin de nos clients
- remis \$25,000 à la fondation du CHVO
- remis \$25,000 à la fondation de l'hôpital Montfort
- plus de \$93,000 remis pour la campagne de Centraide en 4 ans
- entreprise impliquée dans l'économie de notre région : plus de 1 000 T4 émis en 2004

www.barbarapersonnel.com

350 rue Sparks, bureau 601, Ottawa 613.236.9689



Nicole Girard

Claude Isabelle

Geneviève
Dubreuil

Michèle
Lafontaine

Luc Lavallée

Jean-François
Gagné

Marie-Josée
Guillemette

Paul D. Gagné

IMMOBILIER. DROIT DES AFFAIRES. DROIT DE LA PERSONNE.

L'étude de notaires *Gagné, Isabelle, Patry, Laflamme & Associés, s.e.n.c.* constitue aujourd'hui la plus importante étude notariale de l'Ouest du Québec. Depuis près de trente ans, ses membres travaillent afin de vous offrir l'équipe la mieux formée et organisée possible pour répondre à tous vos besoins rapidement. De nos collaborateurs d'expérience à notre équipe de recherche chevronnée, tout est mis en œuvre pour assurer votre tranquillité d'esprit. Faites le (819) 771-3231 et profitez de notre équipe entièrement dévouée.



Gilles Laflamme

Isabelle Pelletier

John Lapierre

Patrick Botelho

Jacques
Mauffette

Mario Patry

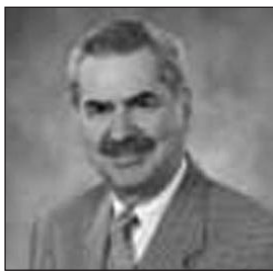
Mireille Alary

Guy Lesage

NOUVELLE ADRESSE

Gatineau (secteur Hull)
188, rue Montcalm, bureau 300
Gatineau (Québec) J8Y 3B5
Téléphone : (819) 771-3231

Shawville
131A, av. Victoria
Shawville (Québec) J0X 2Y0
Téléphone : (819) 647-6300



ROYAL LEPAGE LA RENAISSANCE

Courtier immobilier agréé

139, boul. de l'Hôpital, Gatineau • (819) 561-2445

renaissance@royalpage.ca

815, boul. de la Carrière, bureau 207, Gatineau (secteur Hull) • (819) 776-3332

renaissanceh@royalpage.ca

www.royalpage/renaissance

Jean-Guy Savoie B.A., Adm. A.

Président – Directeur
Agent immobilier agréé
819-243-3317



Gaston Allard
Agent immobilier affilié
819-778-4189



Charles Azar
Agent immobilier affilié
819-775-2275



Paul Azar
Agent immobilier affilié
819-775-2027



Claude Beauregard
Agent immobilier affilié
819-743-1480



Lise Béland
Agent immobilier affilié
613-277-0102



Pierre Boisclair
Agent immobilier affilié
613-248-9740



Diane Brisebois
Agent immobilier affilié
819-661-0940



Isabelle Boivin
Agent immobilier affilié
613-248-2424



Marcel Bonenfant
Agent immobilier affilié
819-779-6955



Michel Bonhomme
Agent immobilier affilié
819-360-6633



Martine Brunet
Agent immobilier affilié
819-360-6631



Michel Carrisse
Agent immobilier affilié
819-778-4052



Raymond Charbonneau
Agent immobilier affilié
819-712-0213



Dominique Charrette
Agent immobilier affilié
819-664-9966



Marc Chénier
Agent immobilier affilié
819-773-0406



Micheline Clément
Agent immobilier affilié
819-955-4380



Lucie Coiteux
Agent immobilier affilié
819-665-2918



Linda Dagenais
Agent immobilier affilié
819-778-9447



Carolyn Després
Agent immobilier affilié
819-664-0207



Peter Després
Agent immobilier affilié
819-775-6576



Louise Duchesne
Agent immobilier affilié
613-783-8776



Jacques Durocher
Agent immobilier affilié
819-778-4267



Claude Gagnon
Agent immobilier affilié
613-566-1355



Michel Godbout
Agent immobilier affilié
613-598-0955



Véronique Goulet
Agent immobilier affilié
819-328-9006



Raymond Goulet
Agent immobilier affilié
819-920-0263



Yves Gratton
Agent immobilier affilié
819-779-6608



Yves Joly
Agent immobilier affilié
819-923-5659



Jean-Guy Landriault
Agent immobilier affilié
819-779-3557



Louis Landry
Agent immobilier affilié
819-665-8435



Daniel Larivière
Agent immobilier affilié
613-792-0262



Philippe Larocque
Agent immobilier affilié
819-248-5776



Lynda Leblanc
Agent immobilier affilié
819-771-9311



Nicole Leblanc-Cliche
Agent immobilier affilié
613-566-1366



Ginette Legault
Agent immobilier affilié
819-773-9294



Marie Léonot
Agent immobilier affilié
819-661-9300



Jean-François Lepage
Agent immobilier affilié
819-661-8710



Micheline Lévesque Milone
Agent immobilier affilié
819-661-2120



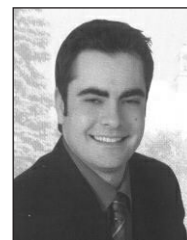
Claudette Marcoux
Agent immobilier affilié
613-566-1368



André Mercier
Agent immobilier affilié
819-775-8787



Marc Pageau
Agent immobilier affilié
819-246-4636



Daniel Pageau
Agent immobilier affilié
819-661-7262



Brigitte Paquette
Agent immobilier affilié
819-773-0309



Robert Poirier
Agent immobilier affilié
819-778-4526



Claire Prévost
Agent immobilier affilié
613-593-5333



Micheline Richard
Agent immobilier affilié
819-790-9939



Dominic Robillard
Agent immobilier affilié
819-661-8833



Nicole Roy
Agent immobilier affilié
819-248-5996



Joanne Roy
Agent immobilier affilié
819-790-1778



Gérald Sauvé
Agent immobilier affilié
819-778-4124



Randa Sawma
Agent immobilier affilié
819-319-1914



Carole Strasbourg
Agent immobilier affilié
819-568-6410



France Thibault
Agent immobilier affilié
613-921-3232



Lise Trottier Bonenfant
Agent immobilier affilié
819-665-2208



Julio Valenzuela
Agent immobilier affilié
613-274-5706



Francis Veillette
Agent immobilier affilié
819-778-9993



Solange Yayi
Agent immobilier affilié
613-921-8363

L'immobilier c'est notre affaire!
Si vous songez à vendre votre propriété, consultez un de nos agents pour une opinion de la valeur marchande. Le temps de mettre votre propriété pour le marché du printemps, c'est maintenant!

Les consommateurs continuent de dépenser

Le commerce au détail a connu une bonne année dans la région d'Ottawa-Gatineau, même si l'ardeur des consommateurs a quelque peu ralenti en deuxième moitié de 2005, due en partie à la hausse du prix de l'essence.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

La Ville d'Ottawa a récemment dévoilé un rapport indiquant que le commerce au détail se porte mieux dans la capitale. Le taux d'inoccupation des espaces à louer dans les centres commerciaux est passé de 12 % en 2002 à 5 % cette année.

L'auteur du rapport, Ian Cross, gestionnaire de projets en prévision et recherche à la Ville d'Ottawa, estime que ce pourcentage est un indicateur qui révèle une nette amélioration.

« Notre économie est en meilleure santé qu'il y a cinq ou 10 ans. Les gens dépensent davantage. »

Le rapport note également que les mégacentres sont devenus la forme la plus importante de commerce dans la capitale en terme de superficie. Le taux d'inoccupation dans ce secteur n'est que de 2,5 %.

Ottawa compte actuellement neuf mégacentres qui occupent 441 000 mètres carrés (4,7 millions de pieds carrés) dont les deux plus récents se sont installés sur le chemin Innes, à Orléans, et à Kanata.

Toutefois, M. Cross, comme plusieurs autres observateurs, est convaincu que cette tendance devrait prendre fin sous peu à cause de la saturation du marché de la région.

Les magasins traditionnels avec pignon sur rue sont la deuxième forme la plus répandue du commerce au détail à Ottawa, avec 407 000 mètres carrés, ou 4,4 millions de pieds carrés, et un taux d'inoccupation de 4,1 %.

Du côté des centres commerciaux, le Centre Rideau a finalement annoncé que son projet d'expansion de 130 000 pieds carrés ira de l'avant l'an prochain. De 30 à 40 nouveaux magasins seront ajoutés, portant le total à plus de 200. Les discussions avec des locataires avancent et les détails du projet doivent être dévoilés au début de 2006.

HAUSSE D'ENVIRON 2 %

Barry Nabatian de Market Research Group d'Ottawa, spécialiste du commerce au détail et auteur de plusieurs études autant à Ottawa qu'à Gatineau, affirme que notre région est la troisième plus riche en terme de



Les grandes surfaces ont proliféré en Outaouais de même qu'à Ottawa. Même si l'ardeur des consommateurs a été quelque peu ralentie au cours des derniers mois, des experts croient les ventes au détail augmenteront de 2 % en 2005.

revenu moyen au Canada, et sa population est la plus éduquée du pays.

Ajoutez les nombreux leviers économiques — fonction publique, haute technologie et tourisme — et vous avez un marché idéal pour les ventes au détail, dit-il, un marché d'environ 16 milliards \$ annuellement.

« Le taux d'inoccupation est à 5 %, ce qui est très bon, car entre 5 et 8 % est considéré une moyenne très basse. Généralement, le secteur du détail se porte très bien à Ottawa-Gatineau, une région stable avec de bons revenus. »

Le consultant estime que les ventes au détail grimperont d'environ 1,5 à 2 %, en 2005, ce qu'il considère « stable ».

Pour 2006, la santé du secteur dépendra en grande partie des prochaines élections fédérales. Une majorité libérale serait le

meilleur scénario pour la région, selon Barry Nabatian, ce qui se traduirait par moins d'incertitude, une bonne santé économique et de bonnes ventes au détail.

M. Nabatian ajoute toutefois des nuances, car le commerce au détail n'est pas un secteur uniforme.

« Certains éléments ont bien fait, tandis que d'autres ont connu une moins bonne année. Les magasins qui vendent des produits à bas et moyen prix, comme les magasins à rayons La Baie et Sears, ont perdu des parts de marché, de même que les commerces indépendants plus petits. »

Les magasins qui vont mieux sont les mégacentres à la Walmart et les grandes quincailleries, les magasins spécialisés comme Ikea, et ceux qui offrent des produits plus chers, comme Holt Renfrew et Harry Rosen. Les magasins d'appareils élec-

troniques et de divertissements connaissent aussi de bonnes années.

RONA, COSTCO ET BEST BUY À GATINEAU

Le président de la Chambre de commerce de Gatineau, Martin Lacasse, qualifie 2005 de bonne année pour le commerce au détail.

L'homme d'affaires a ouvert son deuxième Rona L'entrepôt à Gatineau, en février dernier, dans le secteur du Plateau.

Il souligne par ailleurs l'arrivée d'autres gros joueurs du commerce au détail, avec Best Buy, le plus important détaillant de produits électroniques et de divertissement en Amérique du Nord, qui a inauguré son magasin aux Galeries Gatineau en août, et le nouveau Costco, aux Promenades de l'Outaouais, doit ouvrir vers la fin de l'année.

Expert-consultant qui travaille dans le développement économique depuis une trentaine d'années et qui suit l'évolution de l'économie de l'Outaouais, Franco Materazzi, estime que l'arrivée des nombreux magasins au cours des dernières années a freiné de beaucoup les fuites commerciales vers Ottawa.

Selon M. Materazzi, ces fuites qui atteignaient au moins 40 % à une certaine époque, ne seraient plus que de 5 à 10 %.

« Avec la croissance économique et démographique, et la fusion, nous avons atteint une masse critique. Nous sommes

maintenant autonomes au niveau commercial. »

Barry Nabatian, de Market Research Group, estime lui aussi que les fuites commerciales entre Gatineau et Ottawa ont beaucoup chuté.

Il souligne d'ailleurs que des résidents d'Ottawa traversent aussi vers Gatineau pour acheter des produits qui sont moins chers au Québec et pour profiter de l'ouverture des magasins lors de congés fériés en Ontario. Inversement, des Gatinois continuent d'aller à Ottawa pour des produits plus spécialisés et haut de gamme.

Quant aux mégacentres, M. Nabatian ne partage pas tout à fait l'avis de certains experts qui estiment que cette approche a atteint son point de saturation.

« Croyez-le ou non, nous n'avons pas encore assez de mégacentres dans notre région, dit Barry Nabatian. De nouveaux *big box* se sont ajoutés dans la dernière année et d'autres sont en construction. Dans la plupart des grandes villes en Amérique du nord, environ 25 % des ventes au détail se font dans les mégacentres. À Ottawa, nous ne sommes qu'à 20 % des ventes. Nous avons donc besoin d'un 5 % additionnel, ce qui se traduit par un million de pieds carrés d'espace commercial. »

« Le commerce au détail a un impact énorme sur l'économie de la région et il représente des revenus pour les municipalités. C'est pour cela que les villes encouragent la construction de magasins. »

« Gatineau est maintenant autonome au niveau commercial. »

Franco Materazzi,
expert-conseil

Commerce au détail en bref

- Environ 83 000 personnes travaillent dans le commerce au détail
- Impact économique: environ 16 milliards \$ annuellement
- 20 % des ventes sont effectuées dans les grandes surfaces
- Taux d'inoccupation en 2005: 5 %, comparativement à 12 %, en 2002

Un **style**
en tête?

OCCASION EN OR D'ÉCONOMISER!
HÂTEZ-VOUS ÇA SE TERMINE «DIMANCHE» 27 NOVEMBRE

Avec
« **CHAQUE 1000\$** »*
d'achats de meubles, matelas,
accessoires de décoration, obtenez
le prochain 500\$ à
« **DEMI-PRIX** » !



***2008**
=36 mois
sans
intérêt
ou

Nous payons pour
vous l'équivalent
de la **T.P.S.***

sur tous les
électroménagers!
Sans intérêt pour 6 mois



Galerie Shermaq



**PLUS DE
2 MILLIONS**
en inventaire, nous
garantissons la
**LIVRAISON ET LA MISE
EN PLACE «GRATUITES»**
avant Noël sur toute la
marchandise en magasin.



**Livraison et
mise en place GRATUITES**
par nos employés qui ont à cœur
votre satisfaction.

Ne payez que la valeur des taxes de ventes. Sujet à l'approbation de crédit. Cette promotion ne peut-être jumelée à toutes autres promotions, mise de côté, achats précédents et commandes spéciales. Achat minimum 500 \$. *36 mois = 36 versements égaux. * T.P.S. = sans intérêt mai 2006. * Items au prix régulier, voir détails en magasin. Photos à titre indicatif. Modèles sélectionnés, non applicable à toutes autres promotions, quantités limitées.



A M E U B L E M E N T

Lefebvre

ÇA VAUT VRAIMENT L'DÉTOUR !

391, av. de Buckingham, Gatineau (secteur Buckingham)
Sortie 166 de l'autoroute 50 ☎ 986-3200 • 1-866-760-7133

Rendez-vous à **AUDIO-VIDÉO**
notre site **INFORMATIQUE**

Pour tous vos besoins en électronique

*La plus belle salle de
montre en Outaouais!*

Retour à la normale pour la construction résidentielle

Le ralentissement dans la construction résidentielle à Ottawa et à Gatineau était à prévoir, en 2005, mais son ampleur a surpris autant les analystes que les constructeurs.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) prédisait des baisses de 12 à 16 % dans les deux marchés lorsqu'elle a publié ses perspectives 2005, en mai dernier.

Le déclin s'est toutefois avéré deux fois plus important.

«Nous anticipions une baisse cette année. Mais nous voyons maintenant que la baisse atteint 30 %. C'est un mauvais choc», affirme John Herbert, entrepreneur en construction et directeur de l'Association des constructeurs d'habitations d'Ottawa-Carleton. L'association compte 350 membres qui sont responsables de 98 % de la production de maisons à Ottawa.

Malgré cette chute soudaine, M. Herbert ne panique pas et voit cela comme un retour à la normale.

«Nos membres ne sont pas pessimistes. Ils reconnaissent tout simplement que c'est un retour à un rythme plus soutenable de production de maisons. Depuis le début de 2000, notre industrie fait face à une très forte demande et il y avait une pénurie de main d'oeuvre.»

En mai dernier, la SCHL avait prédit une chute de 12 % des mises en chantier à Ottawa, soit environ 6200 unités, comparativement à 7243 pour 2004. Fin octobre, l'agence a réajusté sa prévision à 5000 unités, une baisse plus prononcée de 30 %.

Du côté de Gatineau, les mises en chantier passeront de 3227, en 2004, à 2300, cette année, une baisse de 29 %, et chuteront d'environ 13 %, en 2006, pour atteindre 2000. «L'ampleur de la baisse est quand même importante. Mais il ne faut pas oublier que 2004 a été un sommet avec plus de 3200 unités. C'est plus un retour à l'équilibre du marché. Deux milles mises en chantier, ça reste dans la moyenne», de dire un analyste du marché de l'Outaouais, David L'Heureux.

Ce qui marquera aussi 2005, c'est la baisse soudaine de la construction de condominiums, ajoute M. L'Heureux, avec 800 unités, en 2005, et 400 prévus en 2006. Le marché de Gatineau a

longtemps été en manque de condos, mais cette demande a été comblée.

L'analyste pour le marché d'Ottawa à la SCHL, Christian Douchant, ne parle pas d'effondrement, mais d'un repli après des années intenses.

«Trente pour cent pour Ottawa, c'est assez élevé et c'est plus que nous avions anticipé, mais il faut le mettre en contexte. Les 5000 mises en chantier s'inscrivent dans la moyenne des 10 dernières années, qui est de 5026.»

La construction est au ralenti en raison de l'augmentation du nombre de maisons existantes. Ce marché se maintient et la SCHL anticipe des ventes de 12 800 pour 2005, une légère baisse par rapport à 13 457 en 2004.

Le prix élevé des maisons neuves, qui dépasse les 300 000 \$ dans bien des cas, pousse aussi les acheteurs vers les maisons existantes, ajoute Christian Douchant. Et selon John Herbert, de l'Association des constructeurs d'Ottawa, ces prix élevés poussent aussi bien des acheteurs vers les municipalités comme Clarence-Rockland ou vers Gatineau.

M. Herbert n'entrevoit pas de pertes d'emploi massives.

«Nos employés travailleront tout simplement moins d'heures par jour. Avant, ils travaillaient sept jours sur sept, tandis que c'est maintenant cinq jours par semaine, neuf heures par jour. Pour eux, c'est une meilleure qualité de vie.»

UNE PAUSE À GATINEAU

À Gatineau, l'Association professionnelle des constructeurs d'habitation du Québec (APCHQ) en Outaouais ne s'inquiète pas non plus de la baisse.

«Nous avons eu quatre années durant lesquelles la construction était complètement folle. Ça a été un boom économique incroyable, rappelle son directeur général, Benoît Mottard. Oui, c'est un ralentissement par rapport à ces années-là. Nous revenons tout simplement en mode régulier à mon avis. Cela vient donner une pause à l'industrie.»

M. Mottard affirme que les taux d'activité anticipée sont loin de ressembler à une récession ou un effondrement.



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Pour Benoît Mottard, (photo de gauche) directeur général de l'APCHQ de l'Outaouais, le ralentissement qu'a connu Ottawa et l'Outaouais n'est qu'un retour à la normale.



«C'est loin de là, d'abord parce que les taux d'intérêt demeurent bons et que les conditions de

marché sont encore bonnes. Le marché de la maison neuve a ralenti, mais au niveau de la revente, c'est stable. Le marché est encore là et la confiance des consommateurs aussi.»

Les membres de l'APCHQ anticipaient cette baisse, dit-il.

«Les constructeurs sont maintenant plus prudents. Ils vont construire, mais de façon plus prudente.» L'idée d'une campagne de promotion pour attirer des résidents en Outaouais cir-

cule toujours, affirme par ailleurs Benoît Mottard.

Ce dernier mentionne aussi le dossier de la mobilité des travailleurs de la construction entre l'Ontario et le Québec qui n'est toujours pas réglé. L'APCHQ souhaite qu'il y ait un règlement qui permettrait notamment de palier le manque de main d'oeuvre en Outaouais, en assouplissant les règles. «Il n'y a rien de plus frustrant que de voir nos jeunes Québécois travailler en Ontario et qui ne sont pas capables de revenir travailler au Québec.»

Quant à 2006, la SCHL estime que les mises en chantier chuteront encore de 6 % pour atteindre 4700 à Ottawa, tandis qu'une baisse de 13 %, à 2000 unités, est prévue à Gatineau.

Les prix continueront de croître dans les deux villes, mais de façon moins prononcée donnant un peu de répit à ceux qui cherchent une maison.



ARCHIVES

En Ontario, la baisse des mises en chantier a été plus importante qu'anticipée.

Mises en chantiers à Ottawa et à Gatineau depuis 2000

	Ottawa	Gatineau	Total
2000	5786	1224	7010
2001	6251	1659	7910
2002	7796	2553	10349
2003	6381	2801	9182
2004	7243	3227	10470
2005	5000	2300	8300*
2006	4700	2000	6700*

*Projection

La « capitale » de l'emploi

De plus en plus de jobs en Outaouais

Encore une fois cette année, le marché de l'emploi de l'Outaouais n'a rien à envier à celui des autres régions du Québec. En fait, 2005 marque un sommet pour le nombre de personnes sur le marché du travail.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

« Si on regarde les neuf premiers mois, de janvier à septembre, on se rend compte que la région se porte bien et elle se porte bien comparée aux autres régions du Québec », a dit Ghislain Régis Yoka, économiste régional à Emploi Québec.

Le nombre total d'emplois n'a cessé de croître à chacun des mois de 2005. En septembre, ce nombre a atteint 184 000 travailleurs, une hausse de 2,6 % par rapport à 2004.

« C'est quelque chose d'assez exceptionnel. C'est le plus haut chiffre en terme de nombre de personnes en emploi jamais observé en Outaouais. Depuis 1998, nous observons une croissance constante de l'emploi. »

La moyenne du taux de chômage en Outaouais se chiffre à 7,3 %, comparativement à 8,4 % dans l'ensemble du Québec. Ce qui fait que notre région est encore dans les *top-5* parmi les 17 régions du Québec.

Les trois principaux employeurs en Outaouais sont l'administration publique (21 %), le commerce (12,8 %) et les soins de santé et l'assistance sociale (10 %).

Quant aux perspectives d'emplois, qui étaient à 28 000 il y a quelques années, elles sont maintenant à 31 000 postes, pour 2004 à 2008. De ce nombre, 41 % seront des postes créés et le reste sera des postes de remplacement avec les départs à la retraite.

« Globalement, il y a des emplois pour tout le monde quel que soit le niveau de scolarité. Mais il y en a beaucoup plus pour ceux qui ont au moins une formation, qu'elle soit secondaire, collégiale ou universitaire. On parle de 80 % des emplois qui nécessiteront une formation », a dit M. Yoka.

PÉNURIE DANS LES MÉTIERS

Sans surprise, c'est encore le secteur des métiers où il y a enco-

re des besoins marqués. Claude Landry, directeur régional d'Emploi Québec, estime qu'après plusieurs années de promotion, la perception des métiers qu'ont les parents et les étudiants, commence à changer.

« Il faut renforcer le message parce que ça répond à un besoin au niveau du marché. C'est aussi un travail de valorisation car ce sont des métiers de qualité. »

À titre d'exemple, M. Landry cite la hausse récente des inscriptions au cours de formation professionnelle offert par Emploi Québec.

De 2000 à 2004, les inscriptions ont grimpé de 14,20 %, passant de 2522 à 2879.

La vigueur de marché du travail en Outaouais est entre autres attribuable à la proximité d'Ottawa, mais aussi au fait que la région attire de nouveaux arrivants.

« Nous sommes une des régions au Québec où la croissance démographique est en évolution », affirme Claude Landry.

La population de l'Outaouais a augmenté de 4,4 % selon le dernier recensement de 2001, pour atteindre 315 545 habitants, comparativement à une croissance de 1,4 % pour l'ensemble du Québec. L'Outaouais demeure aussi une des régions les plus jeunes du Québec, avec 19,7 % de la population de moins de 15 ans, contre 17,8 % pour tou-

Croissance de l'emploi en Outaouais depuis 1998

année	nb. de travailleurs
1998	141 000
1999	147 900
2000	155 400
2001	158 100
2002	159 400
2003	168 400
2004	171 400
2005	184 000

Variation de l'emploi

de 1998 à 2004 -	21,6 %
de 2004 à sept 2005 -	2,6 %

Source: Emploi Québec

« Globalement, il y a des emplois pour tout le monde, quel que soit le niveau de scolarité. »

Ghislain Régis Yoka,
Économiste à Emploi Québec



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Claude Landry, directeur régional d'Emploi Québec, et Ghislain Régis Yoka, économiste régional à Emploi Québec.

te la province.

DEUX RÉALITÉS

Claude Landry précise que l'Outaouais dans son ensemble se porte bien surtout grâce au milieu urbain. Les MRC environnantes connaissent un peu plus de difficulté, souligne-t-il. « Le total de tout cela donne une belle moyenne. Mais il y a deux réalités, urbaine et rurale. »

En région, l'ombre au tableau de 2005 est le secteur forestier, qui traverse une période difficile. L'économiste Yoka donne deux exemples : la fermeture de la scierie Davidson, à Fort-Coulonge, qui a entraîné 209 mises à pied, et la fermeture de la scierie Lauzon, à Maniwaki, qui se traduit par 70 pertes d'emplois.

Selon le dernier décompte du groupe Action Forêt Outaouais, les mises à pied atteignent près de 500 personnes dans le secteur forestier en Outaouais.

Quant à 2006, Emploi Québec maintient ses prévisions. « Il n'y a pas raison de penser qu'il y aura une volte-face. Le dynamisme économique de la région, c'est la croissance démographique et la confiance des consommateurs. C'est vrai que quand on voit les hausses du prix de l'énergie, ça commence à affecter la confiance des consommateurs. Mais peut-être pas au point pour que le marché de l'emploi soit grandement affecté », explique Ghislain Régis Yoka.

« Pour l'instant, on n'appréhende pas de forte baisse du niveau de l'emploi. Les données demeurent positives. »

Plein emploi dans l'est de l'Ontario

OTTAWA

En octobre dernier, le taux de chômage au Canada a atteint son plus bas niveau en trois décennies. Le plein emploi s'observe aussi dans l'est de l'Ontario, mais pas à Ottawa.

André Dumont

Correspondant régional — EST ONTARIEN
adumont@ledroit.com

Dans la grande région de l'est de l'Ontario (le triangle Kingston-Ottawa-Pembroke), le taux de chômage s'établit à 6,6 %, à égalité avec la moyenne nationale. Entre septembre et octobre dernier, le chômage a connu une baisse de quatre dixièmes de point, une fluctuation attribuable aux mouvements saisonniers.

Selon les données publiées par Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC), plus de gens travaillent dans les secteurs de la construction, du commerce de gros et de détail et en éducation.

Les emplois reliés à l'information, la culture et les loisirs, de même que ceux dans la fonction publique, sont à la baisse, comme cela est prévisible en cette période de l'année.

Par contre, le taux de chômage dans l'est de l'Ontario est un point de pourcentage plus élevé qu'en octobre 2004, quand il s'établissait à 5,6 %.

Le nombre d'emplois occupés est resté identique, tandis que 12 000 personnes se sont ajoutées à la population active.

Le portrait est beaucoup moins rose si l'on isole Ottawa du reste de l'est de l'Ontario.

Le taux de chômage a chuté de 7,8 % en septembre à 7,0 % en octobre. Le chômage serait donc plus élevé à Ottawa qu'à l'échelle du pays ou de la province.

En octobre, plus de travailleurs étaient actifs dans les métiers et l'éducation et moins dans l'administration publique. La baisse du chômage s'explique par une légère augmentation des emplois disponibles à une population active stable.

Il y a un an, le taux de chômage à Ottawa s'établissait à 6,7 %, à un dixième de point du taux provincial. Depuis, l'écart avec l'ensemble de la province s'est creusé pour atteindre six dixièmes de point.

Dans le triangle restreint délimité par les villes de Cornwall, Brockville et Smiths Falls (sans Ottawa), la lente croissance de l'emploi observée depuis le début de l'année se poursuit.

Le taux de chômage s'établit à 6,2 %, contre 6,4 % à la grande de l'Ontario.

Il s'agit toutefois d'une nette augmentation par rapport à octobre dernier, quand le taux s'établissait à 4,8 %.

La population active a cru plus rapidement que le marché du travail, ce qui laisse plus de gens sans emplois, selon une analyse de RHDC.

L'emploi a néanmoins continué de croître dans la construction et les services.

L'impact du 11 septembre s'estompe : les touristes reviennent

Année faste pour le tourisme en Outaouais

Les touristes québécois sont venus en plus grand nombre dans l'Outaouais en 2005.

Charles Thériault
ctheriault@ledroit.com

«Nous avons connu une excellente saison touristique», affirme le directeur général de Tourisme Outaouais, Gilles Picard. «Le nombre de visiteurs a augmenté partout. Les hôtels affichent une croissance de clientèle de 16 % du nombre de nuitées comparativement à 2004 et la plupart des attraits touristiques ont été plus populaires cette année. Ainsi, le Musée canadien des civilisations a attiré 14 % plus de visiteurs et le train à vapeur Hull-Wakefield a connu une croissance de 1 % malgré l'annulation d'excursions d'étudiants au printemps en raison des moyens de pression des professeurs.

Avec l'été chaud qu'on a connu, il ne faut pas se surprendre que les glissades d'eau du Mont-Cascades à Cantley et les autres attractions du genre aient connu une croissance de 30 % de leur achalandage», a révélé M. Picard en ajoutant que les terrains de camping affichent une hausse de fréquentation de 12 %.

En fait, l'ensemble de l'industrie touristique de l'Outaouais a connu une bonne saison et l'une des causes de ce succès

est l'augmentation de la clientèle québécoise. On sait déjà que les Québécois voyagent beaucoup au Québec mais l'Outaouais a été très populaire cette année puisque 72 % des visiteurs provenaient des autres régions du Québec, comparativement à 50 % en l'an 2000.

«Nous avons accru notre promotion auprès des Québécois et ils répondent très bien. Nos grands événements attirent aussi beaucoup de gens de l'extérieur même si les participants sont surtout des résidents de la région. Le tourisme d'affaires est également en forte hausse, ce qui constitue un indice positif de plus», a ajouté Gilles Picard qui se réjouit aussi de la fidélité de la clientèle qui revient d'année en année dans une proportion de 60 %.

À l'instar d'Ottawa et de plusieurs régions du pays, l'Outaouais attire moins les Américains qui ne sont plus aussi nombreux à visiter la région depuis les attentats du 11 septembre 2001 et en raison de toute la publicité qui a entouré les crises du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) et de la vache folle.

Les touristes européens se font plus rares depuis quelques années mais on sent une reprise de ce côté.

Même si le tourisme se porte très bien dans l'Outaouais, la région n'a pas encore atteint les niveaux d'avant septembre 2001.



Le Musée canadien de la guerre a été l'attraction touristique numéro un, cette année, dans la capitale nationale.

ARCHIVES

Les Américains ont boudé la capitale nationale

L'avenir est au tourisme chinois.



Charles Thériault

ctheriault@ledroit.com

C'est ce que soutient le président-directeur général de Tourisme Ottawa, Jacques Burelle.

Invité à dresser un bilan de l'année touristique à Ottawa, M. Burelle a indiqué que la stratégie de promotion de la capitale devra s'orienter vers cette nouvelle clientèle.

«Les touristes américains ne sont jamais revenus en aussi grand nombre depuis les événements terroristes de septembre 2001 et les autres crises comme celle du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS). Nous ne sommes pas très optimistes pour l'avenir car l'obligation d'avoir un passeport pour entrer aux États-Unis pourrait empêcher un grand nombre d'entre eux de venir au Canada par peur de ne pouvoir rentrer chez eux. Or, on

sait que seulement 20 % des Américains ont un passeport et que s'ils sont forcés d'en obtenir un, plusieurs (80 %) vont tout simplement rester chez eux», a indiqué M. Burelle, en rappelant que la capitale attire près de 7,5 millions de visiteurs chaque année.

Cette obligation de détenir un passeport pour retourner aux États-Unis en provenance du Canada, pourrait entrer en vigueur dès le 1^{er} janvier 2007 si elle est adoptée par le gouvernement américain.

VERS LA CHINE

La capitale canadienne devra donc se tourner vers d'autres clientèles, notamment les Chinois.

On prévoit qu'un million de Chinois pourraient venir au Canada à compter de 2007 et que 400 000 d'entre eux viendraient dans l'est du pays, à Ottawa notamment.

«C'est un potentiel très important et il faut s'y préparer. Déjà, nous formons des guides pouvant s'exprimer en mandarin, la langue principale en Chine, et les propriétaires de restaurants chinois ont été avertis de se prépa-

rer», a ajouté le dirigeant de Tourisme Ottawa.

La diminution du tourisme américain a donc assombri la dernière saison touristique à Ottawa mais la région a tout de même connu des succès. Ainsi, les visites de groupes ont repris à un rythme intéressant, principalement à cause de l'ouverture du Musée canadien de la guerre.

«Ce musée a été l'attraction numéro un cette année comme on s'y attendait. Le soixantième anniversaire de la fin de la Deuxième Guerre mondiale a attiré une clientèle plus âgée mais aussi beaucoup de groupes d'écoliers», a fait remarquer M. Burelle.

Le tourisme d'affaires a aussi connu une hausse et le taux d'occupation des hôtels reflète bien cette progression puisqu'il est passé de 62 % à 65 % en un an.

Par contre, les grands événements ont relativement peu d'impact sur le tourisme, à l'exception du Bal de neige, du Festival canadien des tulipes, du Marathon d'Ottawa et du tournoi de hockey de la Coupe Bell.

Les autres festivals ont surtout une envergure locale et régionale.



Gilles Picard, directeur général de Tourisme Outaouais

ARCHIVES



X 3 500

Avec plus de 3 500 inscriptions actives,
voici le site à visiter pour trouver une propriété !

www.avecunagent.com

CHAMBRE  IMMOBILIÈRE
DE L'OUTAOUAIS

A u c œ u r d e l ' i m m o b i l i e r d e p u i s 4 0 a n s



Un contenant pour tous et pour tout

La tâche n'est pas mince. Quelque 10 millions de contenants de plastique par année sont fabriqués par l'entreprise Les Cruchons J.U.G.S., à Hawkesbury.

Dianne Paquette-Legault
Collaboration spéciale

De ce nombre, la moitié sont des cruchons de sirop d'érable qui sont vendus en 11 formats différents. La compagnie Les Cruchons J.U.G.S. fournit les producteurs et les distributeurs de sirop d'érable du Québec, de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick, de quatre états américains en plus d'un client au Danemark.

Il n'en demeure pas moins que les acériculteurs du Québec, qui produisent 80 % du sirop d'érable du monde, sont les principaux acheteurs.

Aux cruchons de sirop d'érable s'ajoutent d'autres contenants, comme ceux pour l'alcool à friction, les assouplisseurs liquides et les détergents. Les secteurs alimentaires et pharmaceutiques sont d'importants clients de cette entreprise en pleine expansion. Spécialisée dans le moulage des contenants et la sérigraphie, l'usine fonctionne 24 heures par jour, et ce, sept jours par semaine. Cinq millions de contenants passent par l'étape de la sérigraphie où l'on peut imprimer jusqu'à trois couleurs directement sur le plastique.

«Nous avons eu une croissance soutenue et nous aurons une croissance énorme à l'avenir», croit le directeur et fondateur de l'entreprise, Gérard Filion.

À partir de son marché niche, soit celui des cruchons de sirop d'érable, Les Cruchons J.U.G.S. a élargi sa gamme de produits à un éventail de contenants de formes et de tailles variées. L'équipement sophistiqué de moulage par soufflage et de sérigraphie permet à l'usine de la rue Cameron de répondre à la demande.

À elle seule, une machine achetée neuve au coût de 450 000 \$ en 2003 fabrique automatiquement entre 19 000 et 20 000 bouteilles par jour sous les yeux attentionnés du personnel.

Les contenants sont fabriqués à partir de pépites de résine de plastique auxquelles la couleur désirée est mélangée. Bien que l'entreprise ne puisse pas utiliser de matières recyclées compte tenu du fait qu'elle fabrique bon nombre de contenants destinés aux marchés alimentaire et pharmaceutique, elle vend tout excédant aux fins de recyclage,

précise M. Filion.

Aujourd'hui, avec une équipe d'une quarantaine d'employés, sept machines de moulage et 11 machines de sérigraphie, Les Cruchons J.U.G.S. enregistre un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 millions \$ par année.

Le succès est en partie attribuable, selon M. Filion, au système de contrôle de la qualité mis en place. En fait, Les Cruchons J.U.G.S. se dirige vers une



certification ISO. «Nous visons une amélioration continue», assure-t-il.

La fabrication de ce type de produit requiert une main-d'œuvre spécialisée tant pour le moulage que pour la sérigraphie, «deux procédés qui exigent



DIANNE PAQUETTE-LEGAULT, Collaboration spéciale

Les Cruchons J.U.G.S. de Hawkesbury, fabrique plus de 10 millions de contenants par année, destinés à plusieurs clients. Chaque client a des demandes particulières et l'entreprise s'adapte à toutes ces demandes.

menter la production pour répondre à la demande qui fait un bond à ce temps-là de l'année.

M. Filion reste toujours à l'affût des nouveaux développements dans l'industrie de l'acériculture. Membre et ancien président de l'Institut international du sirop d'érable, lequel a été fondé en 1975 dans le but d'offrir des solutions de marketing aux divers intervenants américains et canadiens œuvrant dans le secteur de l'acériculture, M. Filion y joue un rôle actif. «C'est important pour moi de

connaître les différents intervenants, soit les producteurs, des distributeurs et les empaqueteurs», fait-il valoir.

C'est avec enthousiasme que l'homme d'affaires parle des projets futurs. Bientôt, des contenants de plastique clair sortiront de l'usine. Par ailleurs, l'entreprise s'affaire à rencontrer les nouvelles normes gouvernementales en matières d'affichage des informations nutritionnelles sur tous les contenants de produits alimentaires, y compris le sirop d'érable.

Vendre pour garantir la prospérité de l'entreprise

Avant d'acheter une usine de 60 000 pieds dans le parc industriel de Hawkesbury en 2000, Gérard Filion, alors propriétaire de l'entreprise Les Cruchons J.U.G.S. Inc., était à la recherche d'une superficie de 25 000 pieds carrés au nord de Montréal.

Dianne Paquette-Legault
Collaboration spéciale

Mais confronté au manque d'espace en cet endroit, il a opté pour la ville frontalière de Hawkesbury, située à mi-chemin entre Montréal et Ottawa et à proximité des principaux axes routiers.

À l'époque, l'homme d'affaires était bien loin de se douter que cinq ans plus tard, l'entreprise fleurissante occuperait presque

toute l'imposante superficie.

Il était aussi bien loin de se douter qu'il vendrait l'entreprise familiale à un investisseur montréalais en juillet 2005.

Le fondateur et ancien propriétaire de l'entreprise de fabrication de contenants de plastique occupe maintenant le poste de directeur. «Je continue de faire ce que je faisais avant dans cette shop que j'aime et qui est mon «bébé», précise M. Filion.

Son épouse Lise, leur fille Julie et leur fils Frédéric font également partie de l'équipe. Et malgré le changement de propriétaire, rien n'a vraiment changé dans cette usine où les employés s'affairent telles des abeilles dans une ruche.

Si M. Filion a accepté de vendre à Salvator Nicastro, c'est parce que les affaires allaient trop bien. Tellement bien qu'il

était devenu difficile de suivre la cadence. Il fallait une importante injection de fonds pour soutenir l'expansion de l'entreprise. M. Nicastro s'est présenté à l'usine, «comme un cadeau tombé du ciel», raconte Gérard Filion. «Il a aimé notre équipement et notre philosophie de management, d'autant plus que nous étions déjà sur la bonne voie», explique M. Filion en parlant du nouveau propriétaire.

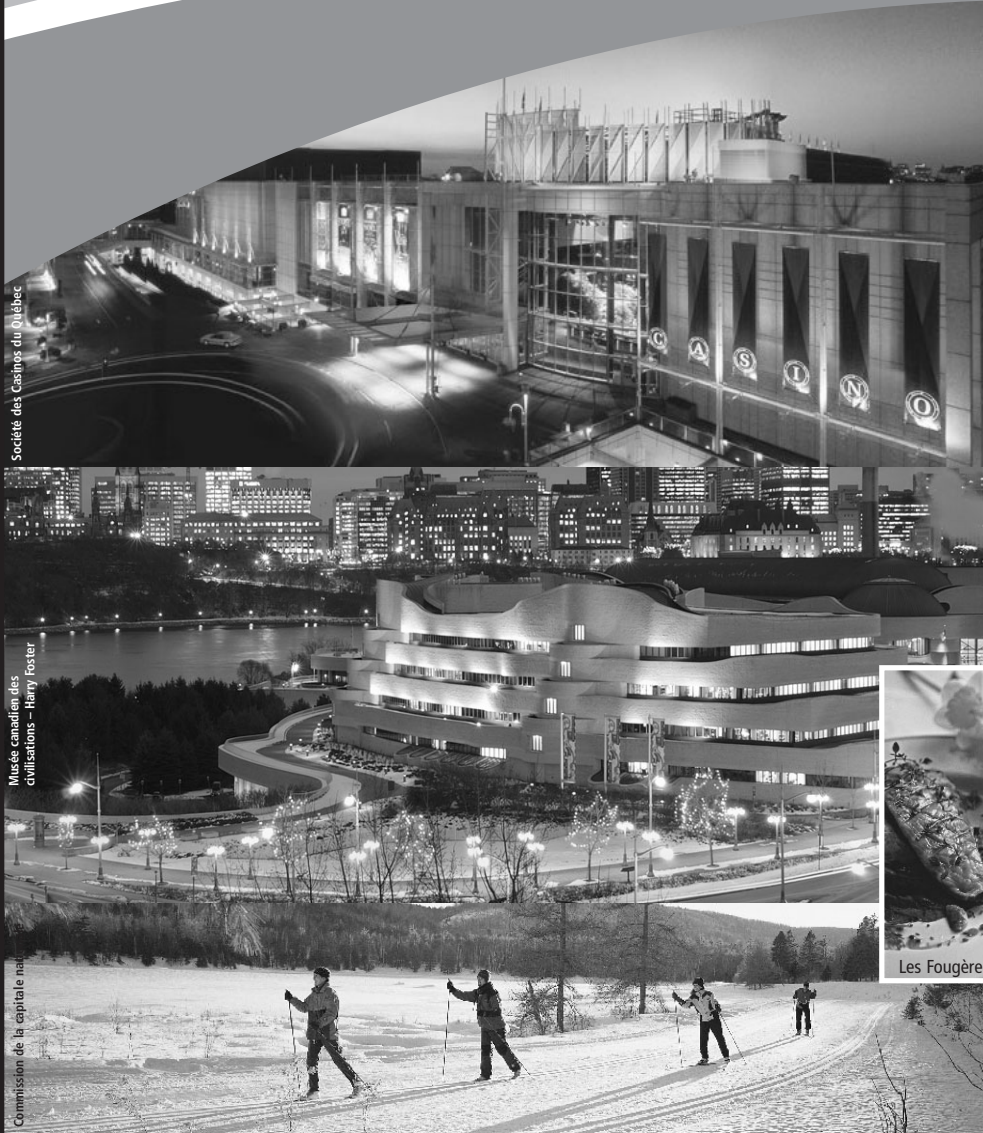
Les membres de la famille n'ont pu résister à l'offre qui leur a été faite. Né en juillet 1983 à St-André Est au bord du lac des Deux Montagnes, le «bébé» de Gérard Filion a maintenant les reins plus solides que jamais. Aujourd'hui, Les Cruchons J.U.G.S. offre à ses clients un service complet comprenant la conception graphique, le design de la forme des contenants,

leur fabrication et leur livraison à destination.

M. Filion raconte qu'il a fondé Les Cruchons J.U.G.S. au moment où il était déjà propriétaire d'une entreprise spécialisée dans la quincaillerie, les matériaux de construction et la réparation de diverses pièces d'équipement. C'est en sous-traitance qu'il faisait fabriquer ses cruchons à ce moment-là, et ce, pendant les 10 premières années d'existence. Soucieux de la qualité de son produit, il se rendait régulièrement chez son fournisseur, question de d'inspecter la production. Par le fait même, il s'est familiarisé avec les différents procédés jusqu'à ce qu'il entreprenne lui-même la fabrication des cruchons et la sérigraphie. Sa première machine de sérigraphie, achetée usagée en 1992, est encore fonctionnelle, décrit-il fièrement.

O Et si on *partait* en **Outaouais!**

Découvrez les nombreuses attractions touristiques de l'Outaouais. Que vous soyez amateur de la nature et du plein air ou adepte de culture et de gastronomie, l'Outaouais vous réserve plus d'une surprise!



Société des Casinos du Québec

Musée canadien des civilisations - Harry Foster

Commission de la capitale nationale

Les Fougères



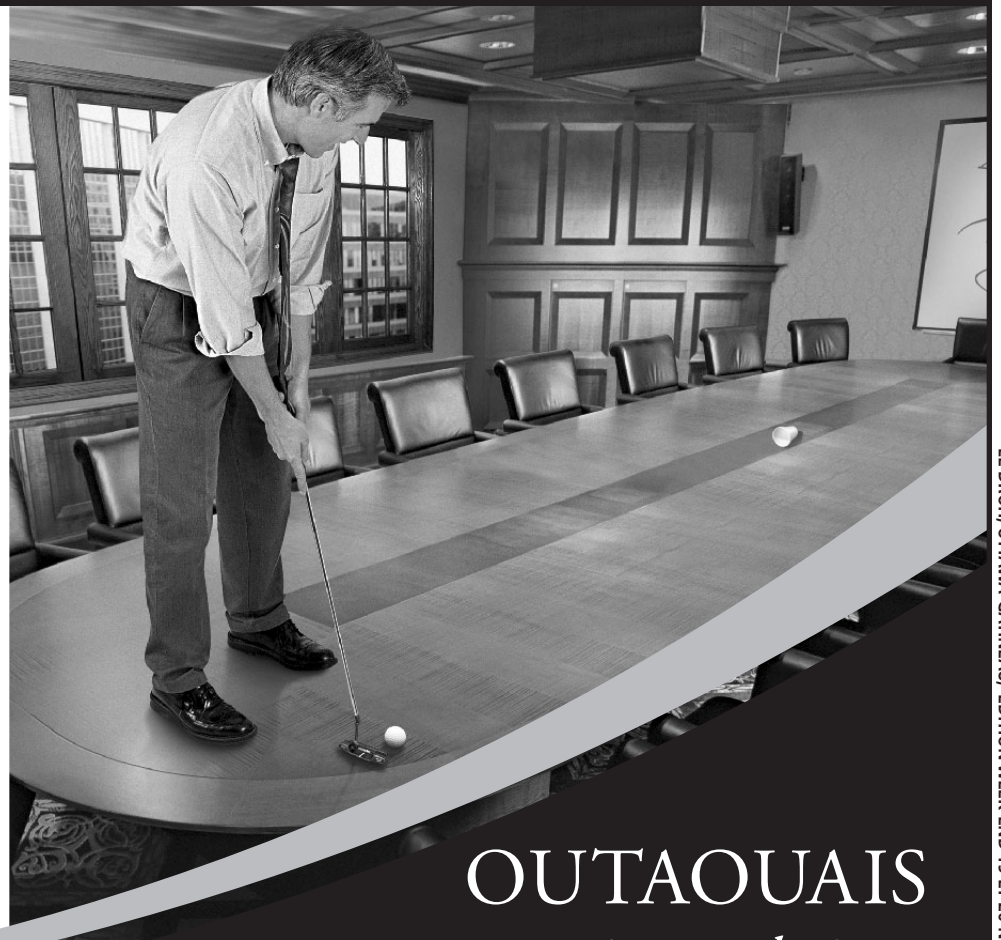
Luce Dufault

*J'attends avec impatience
notre prochaine réunion...
à Gatineau
et dans la magnifique région de
l'Outaouais*

Devenez ambassadeur de l'Outaouais!

Contribuez à la tenue d'événements, de congrès ou de réunions d'envergure en Outaouais et vous deviendrez membre du Club des Ambassadeurs, profitant ainsi de nombreux avantages.

Pour de plus amples renseignements, composez le (819) 595-8005, poste 238.



OUTAOUAIS
vivez-le!

(819) 778-2222

www.tourismeoutaouais.com



ARCHIVES, Le Droit

Avec l'ajout d'un hôtel de luxe, d'une salle de spectacle et d'un centre de congrès, le Casino du lac Leamy est devenu un incontournable sur la scène touristique de la région de la Capitale nationale. Le directeur Kevin Taylor (photo du bas) estime que la maison de jeux doit maintenant passer à une autre étape: celle du divertissement global.

Le Casino du lac Leamy: la destination des touristes

À la veille de souffler ses 10 chandelles, le Casino du lac Leamy, le cadet de la famille Loto-Québec, prend un nouveau virage et fait dans le divertissement.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

Tout ce clinquant vise à se démarquer des autres établissements de jeux et cible entre autres la clientèle touristique.

Dans l'univers des machines à sous, la partie se joue de plus en plus serrée entre les casinos qui ont abondamment poussé en Amérique du Nord.

On en retrouve aujourd'hui une soixantaine, alors qu'on en répertoriait une quinzaine il y a 10 ans.

«On retrouve plus de casinos qu'avant et il y en a un nouveau dans la région de Niagara qui nous ressemble beaucoup et qui devient l'un de nos compétiteurs», explique le directeur du Casino du lac Leamy, Kevin Taylor.

Il y a aussi le méga projet de construction de casino à Montréal qui, s'il est adopté, verra le jour en 2011 dans la métropole. M. Taylor ne croit cependant pas que le nouveau casino montréalais pourrait avoir un impact

négalif sur celui de la région.

«Au contraire, ça donnera un élan aux autres casinos du Québec, car c'est un projet d'un milliard de dollars. Le casino d'ici est encore en croissance et est loin d'être l'enfant pauvre de la famille Loto-Québec.»

CIBLER LES TOURISTES

Pour demeurer un pôle d'attractions pour les touristes, le Casino du lac Leamy a récemment lancé les journées thématiques Jet-7, lors desquelles des activités sont organisées en permanence, du lundi au dimanche.

«Après 10 ans d'existence, le casino est prêt à passer à une autre étape. On veut être plus qu'une maison de jeux, on veut aussi être un lieu de divertissement plus global.»

L'ajout au casino de l'hôtel de luxe Hilton Lac-Leamy et du Théâtre du Casino en 2001, du restaurant gastronomique Bacara, qui s'est vu attribuer la cote Cinq Diamants pour une cinquième année consécutive l'an dernier, puis d'un centre des congrès contribue, selon le

directeur du casino, à faire du complexe une destination nationale et internationale.

La maison de jeux, qui fait maintenant bel et bien partie du paysage gatinois, constitue le plus grand attrait touristique de la région de la capitale nationale. Elle reçoit en moyenne 3,4 millions de visiteurs par année.

À l'heure actuelle, la moitié de la clientèle du Casino du lac Leamy provient essentiellement de l'extérieur, soit des États-Unis, mais aussi du Canada et de l'Ontario dans un rayon de plus de 80 kilomètres.

«On travaille pour accroître la clientèle qui se situe dans le rayon de 80 km et plus. Jet-7

s'adresse aussi beaucoup à elle, car on veut que les touristes restent à l'hôtel et qu'ils se divertissent au casino. On veut qu'ils se sentent comme à New York, une ville où il se passe quelque chose 24 h sur 24.»

UNE TOUCHE DE RÊVE

Pour attirer les touristes, le casino de Gatineau mise aussi sur le concept de «service de

rêve». Celui-ci consiste à permettre aux employés de l'établissement de gâter les clients en leur remettant par exemple un verre sans avoir à passer par la machine bureaucratique du casino.

«Le concept de service de rêve fait davantage confiance aux employés, car ceux-ci peuvent par exemple prendre la décision d'offrir ou non un digestif aux clients.»

Le concept de service de rêve a d'abord été élaboré par la direction du Hilton Lac-Leamy avant d'être appliqué à tout le complexe du Lac-Leamy. Celui-ci a d'ailleurs piqué la curiosité de la chaîne Hilton qui songe de plus en plus à l'instaurer dans ses quelque 230 établissements.

L'hôtel de Gatineau a d'ailleurs reçu deux fois le prix Connie pour le meilleur rendement global dans la catégorie commerciale, de même que le prix pour la meilleure expérience globale et a été cité pour son rendement dans les catégories service global et d'aide à la clientèle.



«Le Casino est prêt à passer à une autre étape»

Kevin Taylor,
directeur du Casino

Le casino a 10 ans

Ayant vu le jour en mars 1996 à Gatineau, le Casino du lac Leamy fêtera son dixième anniversaire dans quelques mois, prêt à jouer dans la cour des grands et à miser sur le divertissement pour attirer davantage les touristes.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

«À ses premières années, le casino devait d'abord s'intégrer à la population de Hull. L'établissement est ensuite entré dans une phase d'investissements, lors de laquelle se sont greffés l'hôtel Hilton, le centre des congrès, le théâtre et le restaurant. Maintenant, l'objectif est de mettre l'accent davantage sur le divertissement», précise le directeur du Casino du lac Leamy, Kevin Taylor.

Le complexe a d'ailleurs connu une forte croissance depuis ses débuts, passant d'un chiffre d'affaires de 120 millions\$ qui, avec les années, a pratiquement doublé, s'élevant à plus de 208 millions\$ pour 2004-2005.

BAISSE D'ACHALANDAGE

Le casino connaît cependant une baisse d'achalandage depuis quelques années, ayant vu sa clientèle passer de 3441741 en 2004 à 3338622 cette année.

Cela représente une baisse de l'ordre d'environ 3%.

«Avec le 11 septembre 2001, puis le SRAS, la maladie de la vache folle et le virus du Nil, l'industrie touristique a été moins florissante, mais en 2005, on voit que ça commence à reprendre.»

MASSE SALARIALE

Malgré cela, le casino figure parmi les principaux attraits touristiques de la région et constitue un important employeur.

Son personnel est en effet passé de 1000 employés en 1996, à 1600 actuellement ce qui correspond à une masse salariale de 100 millions\$.

Le Théâtre du Casino roule lui aussi à plein régime et a mis en scène une trentaine de productions, attirant 144700 spectateurs au cours de 2004-2005.

Avant...

d'être serré dans votre budget

pensez...

25

1980
2005

GINSBERG GINGRAS

et associés/ & associates Inc.

Qu'est ce qu'un syndic ?

Un syndic de faillite, n'est pas le syndic du Barreau du Québec, n'est pas un syndicat, n'est pas non plus un huissier de justice. Un syndic de faillite est un professionnel de l'insolvabilité qui s'est vu décerner une licence par le bureau du Surintendant des faillites. La principale loi à l'intérieur de laquelle il oeuvre, est la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Cette Loi prévoit l'ensemble des dispositions relatives aux faillites de consommateurs et d'entreprises, aux avis d'intention, aux propositions concordataires ainsi qu'aux propositions de consommateurs. Le syndic est celui que vous rencontrez lorsque vous avez des problèmes financiers. Il vous aidera à redresser votre situation en utilisant un des moyens prévus à la Loi. Il se veut l'intermédiaire entre vous et vos créanciers. Il doit faire rapport des informations qu'il obtient en plus de s'assurer que toutes les procédures de recouvrement et de saisies qui pourraient être entreprises contre vous cessent dès le dépôt d'une des procédures prévues par la Loi. Il vous donnera conseil et support afin de retrouver une santé financière et éviter, dans la mesure du possible, que vous vous retrouviez à nouveau dans un impasse budgétaire.

Qui sommes nous ?

Ginsberg, Gingras & Associés Inc a débuté ses activités en 1980 et compte aujourd'hui plus de 90 employés répartis dans 8 bureaux situés au Québec et en Ontario. Un des leaders en réorganisation au Québec, l'entreprise est reconnue pour son rôle proactif, son caractère innovateur à l'intérieur de son secteur d'activité et son implication communautaire.

Depuis ses débuts, l'entreprise a traité plus de 52 000 dossiers de faillite et/ou de proposition de toute nature et notre expansion continue. Membre du réseau DFK International et du bureau d'experts comptables Ginsberg, Gluzman, Fage & Levitz, L.L.P., nous avons su créer des alliances stratégiques afin de bien se positionner dans notre domaine d'activité et assurer un excellent service à tous les intervenants avec lesquels nous traitons.

Nos services

Nous offrons plusieurs services parallèles tels que ceux de liquidateur et de gestionnaire. De plus, par souci de mieux servir notre clientèle, nous comptons également sur un Groupe Conseil. Cette division a pour fonction :

- Préparation et soutien dans l'établissement de votre plan d'affaires.
- Stratégie de marketing.
- Recherche de financement.

Consultation gratuite **Aucun dépôt requis**

Rendez-vous disponibles en soirée

Ce qui nous distingue

Une équipe dynamique et expérimentée comptant 15 syndics, tous membres de l'Association Canadienne des Professionnelles de l'Insolvabilité et de la Réorganisation, à laquelle se joignent une dizaine d'administrateurs chevronnés, dont plusieurs sont stagiaires à la licence de syndic.

Nos frais d'administration sont adaptés aux ressources disponibles, que ce soit pour des entreprises ou des individus, nous savons que nos tarifs sont très concurrentiels et c'est sans doute l'une des raisons pour lesquels nous sommes en affaires depuis **25 ans**.

Notre mission

Une des missions premières de Ginsberg, Gingras & Associés Inc. est de porter assistance aux personnes en difficulté financière, dans le respect des valeurs et des droits de ceux-ci, tout en s'assurant que les droits et intérêts des créanciers soient également respectés. Nous mettons tout en oeuvre pour que nos clients soient traités dans le respect, la dignité et sans égard à leur situation financière.

Un conseil

Nous nous permettons en terminant de vous offrir le conseil suivant : N'attendez pas d'avoir perdu le sommeil, d'utiliser une carte de crédit pour acquitter le solde dû sur une autre, de payer uniquement le minimum sur vos différentes dettes, de ne dégager aucun surplus budgétaire à la fin du mois et de n'avoir aucune somme disponible en cas d'urgence. Venez nous rencontrer avant ! De nombreuses actions peuvent être prises avant d'en arriver à cette situation et notre équipe se fera un plaisir d'en discuter avec vous.

La faillite n'est pas la seule solution.... parlons-en



Notre équipe de syndics en Outaouais

Claude B. Gingras, Marc M. Rouleau, Chantal Gingras, Richard Cadieux,
Jean-Guy Chartrand, Pascal Gagnon, Robert P. Racicot

Gatineau

145, Promenade du Portage 160, boul. de l'Hôpital, bureau 200

(819) 776-0283 **(819) 243-1515**

Sans frais : 1 800 567-1905

Sans frais : 1 888 546-6767

Ottawa

295, Richmond Road

(613) 729-4391

Sans frais : 1 800 565-8149

Gatineau - Ottawa - Montréal - St-Lambert - Rimouski - St-Jérôme - Québec

Alfred - Buckingham - Longueuil - Orléans - Rivière-du-Loup - Rouyn-Noranda
Ste-Agathe - Lachute - Trois-Rivières - Verdun - Kingston - Belleville

www.ginsberg-gingras.com



Une huile qui fait le tour du monde

La prochaine fois que vous taillerez vos cèdres, dites-vous que les branches serviront à produire du « Vicks Vaporub » et autres marques d'onguents médicamenteux pour décongestionner et soulager le rhume.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Des milliers de personnes un peu partout dans le monde se débloquent le nez grâce à l'«huile essentielle» tirée de milliers de tonnes de branches de cèdres recyclés de Gatineau, d'Ottawa et de l'Est ontarien.

«Il y a un peu de nous autres là-dedans, quand on se frotte avec du Vicks, lance en riant Robert Marcotte, propriétaire et fondateur de Cèdres recyclés de l'Outaouais. Nous sommes le plus gros producteur d'huile de cèdre au monde. Il y en a d'autres au Canada et dans le nord des États-Unis, mais ils sont plus petits. Les affaires vont bien. La tendance du recyclage est forte et nous avons une bonne participation de la part des gens.»

Qui aurait cru que nos retailles de cèdres feraient le tour du monde?

Dans l'usine de Cèdres recyclés, rue Adrien-Robert dans le parc industriel du secteur Hull, les branches de cèdres sont chauffées à vapeur dans des alambics pendant trois heures afin d'extraire une huile. L'odeur de cèdre envahit les bureaux. Ça sent «la nature» et ce parfum rappelle un peu le Vicks.

Cèdres recyclés est l'idée d'un visionnaire qui a vu un marché à exploiter. Aller chercher, gratuitement, les branches de

cèdres, les déchiquter, les chauffer et les transformer en huile. Une fois chauffées, il ne reste que du paillis de ces branches, qui est donné gratuitement à ceux qui veulent s'en procurer à l'usine de Cèdres recyclés.

«Mon plus gros défi, au début, a été d'arranger ma cueillette de la façon la plus facile possible. Dois-je dire aux gens de venir porter leurs retailles, ou dois-je aller les chercher? Nous avons décidé de faire la cueillette nous-même. Y a-t-il quelque chose de plus facile que de faire un tas de branches sur le bord de la rue.»

Dès sa fondation en 1994, Cèdres recyclés s'est tourné vers les exportations. «On n'a pas eu le choix. Il n'y a pas de gros utilisateurs d'huile de cèdres au Canada. Ça a été un mouvement naturel pour nous», a expliqué l'homme d'affaires de 56 ans.

Robert Marcotte a déjà participé à des missions commerciales, notamment en France. Les barils de 45 gallons d'huile de Cèdres recyclés sont expédiés un peu partout, mais surtout aux États-Unis, où le géant Procter and Gamble achète 80 % de la production pour son Vicks.

Cèdres recyclés vend aussi son huile en Angleterre, où on l'utilise dans la fabrication de médicament pour les chevaux, en Allemagne, où elle sert à l'industrie pharmaceutique. La France et l'Espagne sont aussi des marchés importants.

Sur la côte Ouest américaine, des associations de massothérapeutes en achètent aussi. «J'ai même vu dans une revue que l'huile de cèdre était utilisée pour polir les émeraudes. Ça m'a surpris. Bien souvent, des gens qui achètent de l'huile de cèdres ne disent pas pour quoi ils l'utilisent. Ils ne veulent pas se faire

imiter ou se faire voler leur idée.»

Originaire du Témiscamingue et ayant déjà travaillé dans l'industrie forestière, M. Marcotte a eu l'idée de produire de l'huile essentielle en voyant dans sa région natale une coopérative qui fabriquait du bardeau de cèdre, en 1975. «J'avais évalué que ce pourrait être rentable de cueillir les branches de cèdres qui restaient en forêt pour en extraire des huiles.»

M. Marcotte est alors entré en contact avec la multinationale américaine de l'agroalimentai-

Procter & Gamble achète 80% de la production pour son Vicks



ÉTIENNE MORIN, Le Droit



ÉTIENNE MORIN, Le Droit

Robert Marcotte peut dire qu'il est tombé dedans quand il était... grand. Cet entrepreneur et visionnaire de l'Outaouais a transformé les retailles de cèdres en une huile essentielle qui fait maintenant le tour du monde.

re, Mosanto, qui a démontré de l'intérêt pour son produit.

Il a par la suite déménagé en Outaouais, en 1982, où il a notamment travaillé à la brasserie Les Raftsmen.

En 1994, il regarde *La Semaine verte*, l'émission hebdomadaire agricole de Radio-Canada qui présente un homme de Saint-Hyacinthe qui produit de l'huile à partir de cèdres.

«J'ai sauté dans mon char et je suis monté à Saint-Hyacinthe. Il y a des haies de cèdre là-bas, mais ce n'est rien à comparer à ce qu'on voit ici, dans des quartiers comme le Mont-Bleu, la Côte d'Azur, et maintenant dans le Plateau.»

Robert Marcotte s'est mis à la tâche et a préparé un plan d'affaires et a convaincu la CUO de l'époque, la Communauté urbaine de l'Outaouais. Il a récupéré son équipement qu'il avait au Témiscamingue en 1975. Ces deux alambics originaux sont encore utilisés dans l'usine qui en compte maintenant quatre.

Avec 18 employés, l'entreprise réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires annuel d'un million de dollars.

Cèdres recyclés cueille maintenant autant du côté d'Ottawa que de Gatineau, presque à part égale.

La machine est bien rôdée.

Huit camions de Cèdres recyclés sont sur la route. Un système informatisé tient compte des appels et des adresses des clients. En plus des cèdres, l'entreprise a déjà recyclé des sapins de Noël pour les transformer en litière pour animaux de ferme, en plus de produire des huiles essentielles à partir de la verge d'or et de la lavande. Il a même fait de l'extraction d'huile à partir d'un extracteur mobile.

2000 TONNES

La première année, l'entreprise a cueilli environ 500 tonnes de branches de cèdres. Aujourd'hui, elle utilise 2000 tonnes, mais a la capacité d'aller en chercher le double. L'usine cesse sa production du début décembre jusqu'au 15 avril.

Farceur au franc-parler, Robert Marcotte, n'a pas construit son entreprise grâce à un mur plein de diplômes universitaires.

«Un imbécile instruit demeure un imbécile, comme l'a déjà dit Réal Caouette», lance-t-il en parlant du défunt coloré chef créditiste.

L'entrepreneur a flairé une bonne affaire et a su exploiter un marché unique, tout cela à partir d'une petite usine du secteur Hull.

«Quand une idée a du bon sens, ce n'est pas dur à comprendre.»

L'avenir est dans les cordes



Des cordes qui remplacent des chaînes, d'autres qui remplacent les câbles d'acier. Croyez-le ou non, il y a de l'avenir dans la fabrication de cordes.



André Dumont

Correspondant régional

Est-ontarien

Dans la petite usine d'Atlantic Braids, à peine visible de l'autoroute 417 quand on arrive à la frontière du Québec, une vingtaine d'employés s'activent autour de machines à tresser des cordes. En déambulant parmi les impressionnants dispositifs d'acheminement des fils, on a l'impression de naviguer à l'intérieur d'un gigantesque métier à tisser.

Certaines machines ont pris de l'âge, mais elles demeurent fidèles au poste. D'autres ont été créées de toutes pièces par Doug Henderson. Depuis maintenant quatre ans, il a rejoint ses parents dans l'entreprise familiale, après avoir complété des études en génie machiniste au Collège Algonquin.

«Les machines achetées sont fabriquées pour plus d'un usage.

Nous préférons les construire parfaitement adaptées à nos besoins», explique-t-il. Ces machines n'ont souvent qu'un simple *on* et *off* comme boutons presseurs, mais il faut quand même un certain génie pour les concevoir de manière à ce que les fils ne s'y emmêlent pas.

L'usine de Chute-à-Blondeau fait à peine 13000 pieds carrés. On y fabrique des cordages pour l'industrie forestière, la marine, les travailleurs de l'hydroélectricité ou pour les transports.

«Tout le monde a besoins de cordes, que se soit pour faire sécher les vêtements, dans une tondeuse, ou pour attacher des bagages (le fameux cargo net)», souligne George Henderson, le fondateur de l'entreprise.

Les cordes d'Atlantic Braids ne se retrouvent pas chez Rona ou Home Hardware.

Fabriquer un produit de moindre qualité en misant sur le volume, «on laisse ça à la Chine et au Mexique», soutient le fils Henderson.

Avec le nylon, le polyester et des produits synthétiques très

performants comme l'aramide qui possèdent de très bonnes propriétés mécaniques tout en étant résistant à la chaleur, les cordes ont un brillant avenir devant elles.

Leur flexibilité, leur solidité et leur faible poids en font une rivale de taille au fil de fer. En Allemagne, on aurait même approuvé leur utilisation dans les ascenseurs.

«Les clients sont réticents. Ils nous disent: 'on peut couper cette corde avec des ciseaux, ça ne peut pas être un bon produit.' Pourtant, les cordes ont la même durabilité et autant de force que les câbles d'acier», confie George Henderson.

**DE BEACONSFIELD À
POINTE-FORTUNE**

Atlantic Braids est d'abord née au sous-sol d'une résidence familiale de Beaconsfield, dans l'Ouest de Montréal.

À la fin des années 70, George et Judith Henderson se construisent une maison près de Pointe-Fortune, du côté ontarien de la frontière. George a grandi dans

«Les cordes ont la même durabilité et autant de force que les câbles d'acier»

George Henderson, propriétaire d'Atlantic Braids



ANDRÉ DUMONT, Collaboration spéciale

L'usine de Chute-à-Blondeau a des airs de métier à tisser géant. Doug Henderson a conçu plusieurs des machines à tresser les cordes.

ce coin de pays et c'est là qu'il choisit d'installer son usine.

Même si le déménagement s'est produit à une époque où les anglophones étaient nombreux

à fuir le Québec, M. Henderson n'attribue aucune raison politique, ni même fiscale, à cette décision.

L'emplacement en milieu rural pose néanmoins quelques défis, comme celui d'obtenir un branchement à Internet haute vitesse. Au fil des ans, les services de messagerie comme FedEx et les autres Purolator de ce monde se sont beaucoup améliorés. L'usine se trouve à proximité des grands axes routiers que sont les autoroutes 417 et 40, à une heure d'Ottawa ou de Montréal.

La marchandise d'Atlantic Braids est écoulee surtout au Canada, en Europe et aux États-Unis. Malgré la hausse du dollar canadien, c'est le marché américain qui est responsable de l'augmentation des ventes, évaluée à environ 10 % par année depuis trois ans.

«Nous fabriquons un produit de haute qualité pour rencontrer les besoins spécifiques de nos clients, explique George Henderson. Nous pouvons aussi livrer de petites quantités en peu de temps. On n'a pas le choix d'être flexible. C'est comme ça qu'on peut concurrencer avec les grandes compagnies.»

Visiblement à l'étroit sur le petit terrain acheté du ministère des Transports en 1982, Atlantic Braids devra bientôt se doter de nouveaux bâtiments. «Une entreprise doit toujours être en mode expansion, croit son fondateur. Si vous cessez d'accroître vos activités, vous allez perdre la position que vous occupez dans le marché».



ANDRÉ DUMONT, Collaboration spéciale

Doug Henderson, sa mère Judith et son père George sont les trois actionnaires d'Atlantic Braids, une entreprise qui fabrique une variété impressionnante de cordes.

Nos véhicules sont de haute qualité et à prix abordable.



**2004
CHRYSLER PACIFICA**

AWD, roues en alliage, int. en cuir, sièges baquets, climatiseur, 6 cylindres, 30 780 km.



28 995\$

**2002
DODGE RAM 1500**

Automatique, 8 cylindres, bleu, roues en alliage, climatiseur, vitres électriques, 41 643 km.



25 995\$

**2005
DODGE DURANGO 4X4**

Automatique, 8 cylindres, rouge, roues en alliage, intérieur en cuir, sièges électriques. 27 995 km



27 995\$

Plus de 100 véhicules d'occasion sur place
importés • domestiques • camions • utilitaires

**2005
GRAND CHEROKEE LAREDO**

Automatique, 6 cylindres, 4X4, or, roues en alliage, vitres teintées, climatiseur, 33 338 km



27 995\$

**2002
DODGE RAM SPORT**

Automatique, 8 cylindres, rouge, roues en alliage, ensemble de remorque, climatiseur, 62 750 km



24 995\$

**2002
DODGE DAKOTA SPORT**

Auto., 4X4, 8 cylindres, bleu, roues en alliage, clim., lecteur DC, 54 938 km, caisse de camion.



21 900\$

**2003
LIBERTY SPORT**

Automatique, 6 cylindres, bleu, roues en alliage, vitres teintées, climatiseur, lecteur DC, 56 007 km.



20 977\$

**2005
CHRYSLER SEBRING TOURING**

Automatique, 6 cylindres, roues en alliage, vitres et verrouillage électriques, lecteur DC, 11 387 km.



17 988\$

**2005
CHRYSLER PT CRUISER**

Automatique, 4 cylindres, bleu, climatiseur, aileron arrière, vitres électriques, lecteur DC, 31 285 km



17 995\$

**2001
DODGE CARAVAN SPORT**

Auto., 6 cylindres, rouge, sièges, vitres et portes à commande électrique, clim., lecteur DC, 67 159 km



13 995\$

**1999
PONTIAC GRAND PRIX GT**

Automatique, 6 cylindres, vert, roues en alliage, climatiseur, lecteur DC, 77 933 km



11 995\$

**2000
TOYOTA CAMRY**

Automatique, 4 cyl., freins ABS, lecteur DC, portes et glaces à commande électrique, 111 261 km



10 995\$

**2002
CHRYSLER INTREPID SE**

Automatique, 6 cylindres, lecteur DC, portes et glaces à commande électrique, 67 716 km



9 995\$

**2001
CHEVROLET VENTURE**

Auto., 6 cylindres, vitres teintées, climatiseur, lecteur DC, coussins de sécurité gonflables, 71 515 km



8 895\$

**2003
CHEVROLET CAVALIER**

Automatique, 4 cylindres, climatiseur, lecteur DC, coussins de sécurité gonflables, 38 743 km



8 895\$



Grville
DODGE • CHRYSLER • JEEP



900 boul. St-Laurent, Ottawa 745-7051 www.cyrville.com

Les prix excluent les frais d'administration et les taxes.

L'industrie forestière de l'Outaouais en crise

Dire ces jours-ci que l'industrie forestière est en crise ne surprendrait personne. Les annonces de fermeture de scieries se sont succédées en Outaouais depuis le début de l'année. Des communautés ont été durement touchées par la perte de centaines d'emplois. Au moment de mettre ce cahier sous presse, les forêts publiques feuillues et mixtes étaient à peu près désertes, les producteurs ayant décidé de ne plus couper tant qu'ils n'auront pas négocié des conditions qui assurent la rentabilité de leurs exploitations.

Pierre Allard
Collaboration spéciale

«Les industries ne sont plus capables de faire des opérations rentables dans la forêt feuillue, les scieries sont presque toutes fermées. Jamais nous n'avons vu de crise semblable dans la région. À l'heure actuelle, sur l'ensemble des scieries de feuillus et de pins, une seule — à Denholm — prévoit des opérations en forêt cet hiver. Les autres vont se contenter d'épuiser les stocks accumulés à moins d'une nouvelle entente avec Québec», constate Louis-Philippe Hurtubise, porte-parole d'Action forêt Outaouais, organisme qui regroupe les entreprises forestières de l'Outaouais et des représentants du secteur public.

Le fait que l'Outaouais abrite la concentration la plus importante de forêts feuillues publiques au Québec (érable, chêne, merisier et autres espèces décidues) lui confère des problèmes uniques.

Les conclusions de la Commission Coulombe touchaient surtout les grandes forêts de résineux. Or, la dynamique est fort différente en forêt mixte et feuillue où l'industrie forestière pratique des «coupes de jardinage», c'est-à-dire des coupes où les arbres à abattre sont sélectionnés un à un selon des critères établis.

Ces coupes visent donc, au-delà de la ressource qu'on retire, à «jardiner» ou aménager la forêt pour en assurer la santé et la pérennité.

Ce type d'opération est plus difficile à rentabiliser qu'une coupe à blanc, et l'est devenu davantage ces dernières années à cause d'une variété de facteurs.

Ainsi, une certaine surexploitation ayant provoqué au fil des ans une diminution de la qualité, les pressions publiques se sont intensifiées auprès des producteurs, afin que ces derniers ne mettent pas davantage en péril le plus important bastion de forêts feuillues publiques du Québec. Le problème ainsi créé est incontournable.

«La ressource il y en a moins et elle est de moins bonne qualité. Moins de bois égale moins de volume égale moins d'emplois», déclare un porte-parole régional.

Pour les scieries et les usines (pâtes et papiers, planchers de bois franc, etc.) qui comptent sur

des essences feuillues, il en résulte des problèmes d'approvisionnement à un moment où interviennent d'autres facteurs économiques — valeur élevée du dollar, baisse des prix de l'érable et du chêne, concurrence étrangère au pays et sur les marchés d'exportation.

Entre les ressources de plus en plus limitées et les pressions d'un libre-échange mondial, l'industrie forestière entre dans une nouvelle ère de consolidation et de restructuration.



ARCHIVES

Dans la plupart des nouveaux scénarios économiques, le plus important produit de la forêt ne sera plus l'arbre en soi. Ce seront plutôt les produits dérivés de l'arbre et les marchés que ces produits permettront de développer.



LE MINISTRE EN VISITE

Signe de la gravité de la crise dans la région de l'Outaouais, le ministre des Ressources naturelles, Pierre Corbeil, est venu en personne annoncer des mesures de soutien au secteur forestier et de régionalisation de la gestion forestière.

Pour inciter les producteurs à reprendre leurs activités de coupe, il a notamment annoncé une augmentation des crédits sylvicoles, qui passent de 325\$ à 725\$ l'hectare. Ces crédits sont déboursés par le gouvernement pour les coupes de jardinage parce qu'il considère que l'industrie aménage et améliore l'état de la forêt avec de telles coupes.

Cette mesure n'a pas eu l'effet escompté, du moins jusqu'à maintenant, parce que les crédits sont assortis de conditions jugées trop rigoureuses par l'in-

industrie.

Ces crédits ne sont octroyés après l'exécution des travaux sylvicoles, et tous les critères doivent être respectés. La somme est versée en entier, ou pas du tout. Des négociations sont en cours au niveau provincial à ce sujet et de leur dénouement dépend la reprise des travaux en forêt.

«Nous cherchons un moyen de récolter plus de bois d'œuvre sans avoir d'impact sur la pérennité des ressources déjà en place», explique Martin Gingras, directeur régional de Forêts Québec en Outaouais.

La régionalisation de la gestion forestière annoncée par le ministre Corbeil constitue un virage majeur dans un secteur où, traditionnellement, tout se réglait entre Québec et les industries.

En donnant à la nouvelle Conférence régionale des élus de l'Outaouais le mandat de créer une «commission forestière régionale», la région prend finalement sa place sur l'échiquier. Cette commission formée de 20 membres — quatre représentants de Gatineau, deux de chaque MRC, les cinq députés provinciaux et quatre représentants de la société civile — aura un rôle de concertation.

Elle influencera les orientations, en tenant compte des retombées économiques, dans une perspective de développement durable.

Ces interventions gouvernementales et régionales visent essentiellement les forêts publiques, mais environ 30 % des forêts de feuillus en Outaouais appartiennent à des propriétaires privés et leur apport demeure important.

Elles ne sont soumises qu'aux règles municipales, qui sont inégales et inégalement appliquées. Là aussi, cependant, il y a prise de conscience devant la diminution des ressources.

«Le secteur privé réalise qu'il

doit adopter de bonnes méthodes de gestion», précise Charles Blais, directeur général, de l'Agence régionale de mise en valeur des forêts privées outaouaises.

«Nous devons privilégier des méthodes de récolte qui feront que dans 15 ans nous aurons un bon potentiel de tiges de qualité.»

Un sommet sur la forêt privée du Québec doit d'ailleurs avoir lieu l'an prochain. Le sommet précédent remonte à 1995.

Entre les négociations, les mesures gouvernementales, la conjoncture économique et une certaine régionalisation, le secteur forestier de l'Outaouais semble avoir amorcé un virage majeur.

Des fermetures d'entreprises dans le secteur du bois et de la forêt sont-elles désormais inévitables ou arrivera-t-on à rentabiliser les opérations sans mettre la ressource en péril?

L'évolution favorisera-t-elle une consolidation de l'activité forestière et de la transformation du bois dans de grands groupes industriels?

Ces questions et d'autres sont posées et la quête de réponses amorcée.

«Nous devons privilégier des nouvelles méthodes de récolte»

Charles Blais,
dg Agence



ENVIRONNEMENT, C'EST OUI

CHAQUE PROJET DOMICILIAIRE DÉVELOPPÉ PAR LE GROUPE BRIGIL CONSTRUCTION A FAIT L'OBJET D'UNE PLANIFICATION MINUTIEUSE, INTÉGRANT LE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT ET LES BESOINS DE LA VIE FAMILIALE, SOCIALE ET PROFESSIONNELLE DES CONSOMMATEURS. IL EN RÉSULTE LA CRÉATION DE VÉRITABLES COMMUNAUTÉS QUI OFFRENT UNE QUALITÉ DE VIE SUPÉRIEURE.



Papier Fraser face aux défis internationaux



Sans l'exportation, l'usine de fabrication de pâtes kraft Papier Fraser- Pâtes Thurso n'existerait tout simplement pas.

Yves Soucy

Correspondant régional — MRC PAPINEAU
ysoucy@ledroit.com

Avec un chiffre d'affaires annuel de 125 millions \$ US et un carnet de commande d'environ 75 clients majeurs, 80 % des 250 000 tonnes métriques de pâte kraft spécialisée pour les papiers fins que l'usine produit à Thurso sont destinées au marché américain de même qu'en Europe et en Asie de l'Est.

«C'est comme si nous fournissions des produits sans nom qui se vendent à l'épicerie. Kodak est un exemple. Elle a fermé son usine de Rochester et ne fabrique plus de papier photographique depuis mai dernier. Alors nous fournissons des intermédiaires qui produisent le papier avec le nom Kodak», fait remarquer Jean-Pierre Benoît, directeur de l'usine thurso-lienne.

À partir de bois de feuillus composé à 60 % d'érable et de hêtre provenant des forêts de l'Outaouais, de l'Ontario et même des États-Unis, l'usine produit huit différents types de pâtes kraft employés notam-

ment pour la fabrication du papier photographique ou pour les papiers imprimés décoratifs qui donnent entre autres un fini d'imitation de mélamine à un comptoir de cuisine. Au Canada, la vaisselle de carton Royal Chinet est faite à 100 % de pâte kraft provenant de Thurso.

L'industrie de la pâte kraft au Canada et en Amérique du Nord vit présentement des moments difficiles, en raison de la concurrence mondiale féroce provenant de l'Amérique du Sud, de la valeur du dollar canadien qui s'apprécie, et des usines qui consomment beaucoup d'énergie.

L'eucalyptus produit principalement au Brésil est la bête noire du marché mondial. Grâce aux investissements dans la recherche, cet arbre prend 7 ans pour arriver à maturité, plutôt que 75 ans comme l'érable. Il permet donc aux usines brésiliennes de réduire de 30 % leurs coûts d'exploitation, comparativement aux installations de Thurso.

De plus, au cours des dernières années, une nouvelle usine voit le jour à chaque année au Brésil et ce sont des mégas installations qui produisent annuellement plus de 1 million de tonnes métriques de pâte kraft — quatre fois plus que celle de Thurso. Cela représente 2,5 % de la consommation mon-

diale annuelle de 40 millions de tonnes de pâte kraft, alors que la croissance annuelle du marché est d'environ 1,6 %. On comprend donc pourquoi, tant d'usines sont en difficulté.

Comme la fibre d'eucalyptus ne peut pas être utilisée pour tous les types de papiers spécialisés, le défi de l'usine de Thurso est d'arriver à trouver plusieurs différents types de pâtes qui permettront de répondre aux besoins spécifiques de leurs clients.

«Il y a deux ans, nous avions six différents types de produits à offrir. Nous en avons maintenant huit et nous visons les augmenter à 10 ou 12 dans les prochaines années. Notre façon de vendre est également différente. Une équipe technique accompagne maintenant nos vendeurs pour démontrer au client comment notre produit peut lui permettre de réaliser une économie importante même si parfois ils doivent modifier leur procédé de fabrication», fait remarquer M. Benoît.

LA CHINE

La Chine est également un gros joueur qui influence le marché. Même si ce n'est pas un marché cible pour Thurso, la croissance phénoménale qu'elle connaît fait débouler tout monde.

«Les entreprises d'Europe, de la Russie et de l'Indonésie vendent plus en Chine. Par conséquent, ils vendent moins en Italie et en France et nous, ça nous ouvre des portes», affirme le directeur de l'usine de Thurso.

PRIX DE VENTE

Le prix de base de la pâte varie en fonction du prix mondial qui est affiché à la bourse, comme le pétrole. À partir du prix de base, la pâte se vend plus ou moins cher selon sa qualité de spécialité et sa rareté.

«Comme nous produisons une pâte de spécialité, son prix de vente commande une prime additionnelle», souligne M. Benoît. La production se transige en argent américain, même pour les clients canadiens. Donc tous nos revenus sont en argent américain alors que les coûts de production sont en argent



YVES SOUCY, Collaboration spéciale

Le directeur de l'usine Papier Fraser — Pâtes Thurso, Jean-Pierre Benoît

«Notre façon de vendre nos produits est différente»

Jean-Pierre Benoît,
directeur de Papier Fraser, Thurso



YVES SOUCY, Collaboration spéciale

Le directeur de l'usine Papier Fraser — Pâtes Thurso, Jean-Pierre Benoît, s'assure avec les opérateurs de la salle de contrôle des pâtes que tout le processus de production fonctionne.

canadien».

C'est pourquoi la fluctuation du dollar canadien par rapport à la devise américaine est le facteur qui a le plus d'influence sur la rentabilité de l'entreprise.

Pour chaque cent d'augmentation de la valeur du dollar canadien, l'impact sur le chiffre d'affaires annuel de l'usine de Thurso est de 1,5 million \$ ou 20 emplois à temps plein.

Pour tenter de contrer cette situation, l'entreprise a dû procéder l'an dernier à une restructuration de ses opérations afin de réduire ses coûts d'exploitation. Résultat: l'abolition d'une cinquantaine de postes.

Ce plan d'action sera efficace en autant que la valeur du dollar canadien ne franchisse pas la barre des 0,90 \$. Sinon, il faudra refaire l'exercice à nouveau et ça risque d'être pénible.

Comme toutes les entreprises, elle doit faire face à un autre facteur incontrôlable, celui de la flambée des coûts énergétiques. Comme les usines de pâtes et papiers sont des grands consommateurs d'énergie, l'impact est majeur.

Les dirigeants de l'usine de Thurso préparent un plan d'attaque visant à transformer cet inconvénient en avantage de façon à assurer la compétitivité à long terme.

À partir de la vapeur produite par l'usine et des résidus forestiers, on envisage générer de l'électricité qui serait en partie consommée sur place et les surplus vendus à une tierce partie.

«On réduirait de façon très significative toute notre consommation de mazout à l'usine. Nous serions ainsi presque immunisés face à la fluctuation du prix du pétrole, et d'un autre

côté, on vendrait de l'électricité à valeur ajoutée. Donc, on réduit nos coûts et on augmente nos revenus en même temps», explique M. Benoît.

Même si le projet demande des investissements majeurs, Papier Fraser est prêt à faire le pas car il s'agit d'un élément majeur de son plan d'affaires qui permettrait d'assurer la survie à long terme de l'usine de Thurso. Il reste maintenant à trouver un client pour l'électricité.

Pour faire face à la concurrence, Papier Fraser- Pâtes Thurso espère également que l'industrie des pâtes et papiers de même que les gouvernements accepteront d'investir pour mettre sur pied un centre de recherche sur les feuillus.

«Si l'Amérique du Sud a pu développer un type d'eucalyptus qui vient changer tout le marché mondial de la pâte kraft, c'est à cause des efforts qu'ils ont consacrés à la recherche. Au Canada, il n'y a aucune recherche qui se fait pour développer des types d'érable plus performants. Depuis trois ans, nous tentons de mettre sur pied, à Thurso, un centre de recherche sur les feuillus, mais on n'a pas encore réussi à convaincre le politique», souligne M. Benoît.

Face à la rumeur que certains font circuler, à l'effet que l'usine de Thurso est sur le respirateur artificiel, M. Benoît concède qu'il y a des défis importants à relever.

«Mais on a des solutions et je suis confiant qu'à moyen et long terme, on va réussir à modifier notre plan d'affaires pour surmonter les défis et réussir», conclut le directeur de l'usine Papier Fraser- Pâtes Thurso.

Du papier journal à travers le monde



ÉTIENNE MORIN, Le Droit

Du Canada aux États-Unis, en passant par l'Asie et l'Europe, on retrouve des milliers d'exemplaires de journaux, dont le papier a entièrement été produit à l'usine Bowater de Gatineau.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

La compagnie de pâtes et papiers, présente dans le paysage de l'Outaouais depuis bientôt 80 ans et anciennement connue sous le nom d'Avenor, appartient depuis 1998 au groupe Bowater Incorporated, dont le siège social est établi en Caroline du Sud. La société possède 12 usines de fabrication de pâtes et papiers, dont cinq se trouvent au Canada.

La division de Gatineau compte à elle seule 300 clients, dont le *Wall Street Journal* et le *New York Post*, qui sont répartis un peu partout sur le globe. Les exportations sont surtout dirigées vers les États-Unis, mais également en France, en Allemagne, en Espagne, en Grande-Bretagne, en Italie, de même qu'en Israël, à Taïwan et à Hong Kong.

Depuis une dizaine d'années, l'usine gatinoise perce le marché asiatique qui connaît une croissance fulgurante.

«C'est un marché intéressant, on constate une augmentation du volume d'exportation du papier journal dans cette région-là, la demande est forte, entre autres à Taïwan et à Hong Kong», explique le vice-président de Bowater Gatineau, Patrice Cayouette.

Les principaux clients de l'usine de Gatineau demeurent toutefois nos voisins du Sud, où 68 % des exportations sont dirigées, ce qui correspond à plus de 306 000 tonnes métriques de papiers par année.

En comparaison, la proportion de papier journal vendue au Canada s'élève annuellement à 40 000 tonnes métriques, ce qui

constitue pour Bowater Gatineau une «goûte d'encre» dans l'océan.

M. Cayouette précise toutefois que l'entreprise tente de plus en plus de diversifier sa clientèle pour moins dépendre des États-Unis.

Selon le vice-président, l'augmentation du prix de l'essence et la hausse de la valeur du dollar canadien ont récemment affecté la demande des clients américains.

«La demande de papier journal aux États-Unis connaît une baisse, alors on fait une transition progressive vers l'exportation

outre-mer pour demeurer compétitif. La hausse du dollar canadien nous affecte puisque nos produits sont vendus en dollars américains, alors que nos dépenses liées aux coûts de production sont en dollars canadiens.»

Pour demeurer dans la course, la division de Bowater Gati-

neau, à l'image du groupe Bowater Inc., s'est entre autres donné pour mission de réduire les

Le vice-président de Bowater Gatineau, Patrice Cayouette, affirme que son entreprise tente de diversifier sa clientèle afin de moins dépendre des États-Unis.

coûts de production.

La société a établi à cette fin un programme de 80 millions \$ qui sera mis en œuvre d'ici la fin de

2006.

«Notre industrie est très compétitive, on doit donc réduire constamment les coûts d'opération. Depuis quelques années, on a établi un programme de réduction des coûts pour faire face à la concurrence. On fait entre autres des sessions remue-méninges avec les employés de l'usine pour voir comment on peut économiser l'énergie.»

PROJET DE GÉNÉRATRICE

Pour l'usine de Gatineau, cette réduction des coûts passe notamment par l'installation au printemps prochain d'une génératrice qui pourra produire environ 20 mégawatts d'électricité.

Cet ajout permettra à Bowater, d'une part, de réduire son approvisionnement en énergie chez Hydro-Québec et, d'autre part, de diminuer les pertes de vapeur servant à fabriquer la pâte à papier. Le système permettra de produire deux types d'énergie distincts, soit la vapeur et l'électricité.

L'usine de Gatineau se spécialise entre autres dans la produc-

tion de papier journal, avec une production de 451 000 tonnes métriques par année. Elle produit aussi annuellement 24 000 tonnes de papier spécialisé servant, par exemple, à fabriquer des livres de poche.

Pour cela, elle compte sur ses 550 employés — dont la nouvelle convention collective a été adoptée en juillet dernier après d'intenses négociations — qui font rouler l'usine continuellement. Cela représente une masse salariale de 50 millions \$ et un chiffre d'affaires qui tourne autour de 300 millions \$.

Depuis 1993, la pâte produite à Gatineau est composée à la fois de papiers recyclés et de pâte thermomécanique.

L'usine s'est ainsi dotée d'une machine à désencrage dans laquelle les vieux magazines et journaux sont plongés et lavés, afin de se départir de l'encre.

«En 2000, nous avons par la suite fait des ajustements pour augmenter la capacité de matières recyclées dans le papier, ce qui fait que le papier journal qui sort de l'usine est composé à moitié de papier recyclé.»

«On fait des sessions de remue-méninges avec les employés pour voir comment économiser.»

Patrice Cayouette,
v-p de Bowater Gatineau

Répartition des exportations

- États-Unis: 68 %
- Europe (France, Allemagne, Grande-Bretagne, Espagne et Italie): 14 %
- Canada: 9 %
- Asie et Moyen-Orient (Hong Kong, Taïwan et Israël): 9 %

Bowater en bref

- Plus de 300 clients (Canada, États-Unis, Europe et Asie)
- Production quotidienne de papier journal: 1300 tonnes métriques
- Production annuelle de papier journal: 451 000 tonnes métriques
- 550 employés
- Masse salariale: 50 millions \$
- Chiffre d'affaires: 300 millions \$

Papier Masson renverse la tendance et roule à plein régime

Depuis que la compagnie Papier Masson, appartenant anciennement aux Industries James Maclaren, est passée entre les mains d'un groupe d'investisseurs en 1998, les affaires ont recommencé à tourner rondement pour l'usine gatinoise qui assure une forte présence sur le marché américain.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

Les rouleaux de papiers journaux de l'usine voyagent aujourd'hui vers une centaine de destinations, dont les trois quarts sont vendus aux Américains. En comparaison, le marché canadien ne compte que pour un quart de la production de l'usine. Seul un million des 11 millions de tonnes métriques de papier journal produits annuellement par Papier Masson est vendu au Canada.

Chaque jour, en moyenne, 650 tonnes métriques de papier prennent la route vers différentes imprimeries, où sont mis sous presse de nombreux quotidiens, tels que le *Ottawa Citizen*, la *Gazette de Montréal*, le *Buffalo News* et le *Providence Journal*, ainsi que des hebdomadaires et des revues du groupe Transcontinental.

AUGMENTER LA PRODUCTION

Au cours des cinq prochaines années, l'usine souhaite voir augmenter sa production de 50 à 100 tonnes métriques de papier journal de plus par jour.

«Des investissements de capitaux seront nécessaires, mais on croit pouvoir réaliser cet objectif en gardant le même nombre d'employés», explique le président et chef de la direction de Papier Masson, André Legault.

Si l'usine roule actuellement à plein régime, cela n'était pas le cas avant qu'elle ne soit vendue il y a sept ans. C'est plutôt la menace de fermeture qui la guettait à l'époque.

Les 158 millions \$ investis depuis dans la construction du projet de pâte thermomécanique (PTM), de même que la suppression d'emplois qui a fait chuter la main-d'œuvre de 470 à 287 employés, ont donné un second souffle à l'entreprise.

«La vente de Papier Masson a changé les choses de façon dramatique, car soit l'usine fermait ses portes, soit elle modernisait son équipement. C'est la seconde option qui a été retenue.»

Aujourd'hui, l'usine exporte son papier journal principalement en Nouvelle-Angleterre, ainsi qu'en Ontario et au Québec et son chiffre d'affaires dépasse les 100 millions \$.



ÉTIENNE MORIN, Le Droit

André Legault, pdg de Papier Masson, explique que l'entreprise a mis en place une stratégie de réduction des coûts afin de rester compétitif sur un marché très difficile.

MARCHÉ EN BAISSÉ

Malgré cela, le marché des pâtes et papiers traverse de façon générale une période difficile, ce qui n'est pas sans affecter Papier Masson. Cette tendance s'observe tant aux États-Unis qu'au Canada, depuis 2000, où la vente du papier journal diminue constamment.

M. Legault ne s'en cache pas, malgré les investissements majeurs réalisés chez Papier Masson, l'usine a vu sa production annuelle passer de 13 tonnes métriques, il y a deux ans, à 11 tonnes métriques.

Ce dernier précise d'ailleurs que cette pente descendante se poursuit de mois en mois. Celle-ci a, selon lui, débuté il y a une vingtaine d'années avec l'arrivée d'Internet et la popularité des médias électroniques.

«Depuis 20 ans, à chaque année, le nombre de lecteurs de journaux est en constante diminution. Plusieurs facteurs

jouent contre nous, dont la popularité que connaît Internet et les médias électroniques.»

M. Legault explique aussi que la santé de l'industrie des pâtes et papiers est grandement liée à la situation économique de la société.

Lorsqu'elle se porte bien, les journaux contiennent davantage

de publicités dans leurs pages, ce qui accroît le volume des ventes chez Papier Masson.

Un autre facteur qui contribue à diminuer le volume de production de l'usine réside dans la tendance prise par les journaux à imprimer sur des formats de papier étroit, afin de réduire leurs coûts.

«Les rouleaux produits sont donc moins pesants, même si les clients impriment autant d'exemplaires de journaux, ce qui fait en sorte que le volume de papier que l'usine produit est moindre.»

LE DOLLAR CANADIEN

L'augmentation récente de la valeur du dollar canadien a aussi un impact négatif sur la rentabilité des entreprises canadiennes qui font affaires avec des clients des États-Unis, constate M. Legault.

«Nous sommes payés en dollars américains, mais nos dépenses demeurent en dollars canadiens.»

Pour contrer tous ces facteurs, l'usine Papier Masson a mis en place une stratégie de réduction des coûts de production, dont l'objectif est de produire davantage de tonnes métriques de papier journal quotidiennement et ce, en augmentant la productivité de la main-d'œuvre.

«Les coûts attachés à l'énergie et à la matière première pour produire le papier sont fixes, mais si la main-d'œuvre est capable de produire plus de rouleaux en autant de temps, alors

ça réduit les coûts de production. Mais cela ne peut se faire qu'avec des investissements.»

VIRAGE VERT

Contrairement à l'usine Bowater de Gatineau, Papier Masson ne produit pas de pâte désencrée, c'est-à-dire de pâte fabriquée à partir de vieux journaux et magazines.

«C'était un choix à faire, mais ce serait trop coûteux et ça demanderait des agrandissements. On a choisi de produire le papier avec les copeaux de bois qui proviennent des scieries, ce qui constitue pour nous une source plus sûre.»

Sur le plan environnemental, Papier Masson a cependant réussi à se démarquer des autres entreprises canadiennes en remportant le prix ÉcoGESTe, en 2003, un honneur accordé par le ministère québécois de l'Environnement de même que de celui des Ressources naturelles, de la Faune et des Parcs du Québec.

Depuis 1990, le procédé de pâte thermomécanique dont s'est équipé l'usine a permis de réduire de 61 % les émissions de gaz à effet de serre et de diminuer sa consommation d'eau de 29 %.

Par ailleurs, l'eau rejetée à la rivière une fois utilisée est épurée et contient ainsi 98 % moins de matières organiques et 80 % moins de matières en suspension.

«Depuis 20 ans, chaque année, les lecteurs de journaux sont en baisse.»

André Legault,
pdg de Papier Masson

Papier Masson en bref

- 75 % de ses exportations de papier journal sont dirigées vers les États-Unis (Nouvelle-Angleterre) et 25 % au Canada (Ontario et Québec).
- Papier Masson produit 11 millions de tonnes métriques de papier journal par année et en moyenne 650 tonnes métriques par jour.
- 287 employés
- Un chiffre d'affaires de plus de 100 millions \$.

Le Monastère d'Aylmer inaugure 86 nouvelles suites pour aînés



*Un concept unique offrant
une intégration par étapes
de vie aux aînés*

Maintenant disponibles

*86 nouvelles suites et appartements
pour aînés autonomes et semi-autonomes*



Monsieur Jean Maynard, président du conseil d'administration et chef des opérations de Groupe Melior l'un des plus importants constructeurs et gestionnaires d'appartements et résidences pour aînés au Québec, a eu le plaisir d'annoncer l'ouverture de la phase 4 des travaux d'agrandissement du Monastère d'Aylmer. Cet investissement de 11,5 millions \$ a permis d'ajouter 86 suites au complexe, portant le total des appartements, studios et chambres à 287.

Situé dans un magnifique édifice patrimonial au 161, rue Principale, au cœur du quartier historique du secteur Aylmer de la Ville de Gatineau, le Monastère d'Aylmer est reconnu pour la qualité et l'excellence des services offerts à ses résidents. Avec cette nouvelle phase, le complexe résidentiel pour aînés autonomes et semi-autonomes s'enrichira d'une piscine intérieure chauffée, d'un magnifique jardin de 10 000 pieds carrés, d'une salle à manger des plus modernes avec service aux tables, d'une verrière et d'une salle polyvalente de banquet pouvant accueillir 300 convives.

« Au Monastère d'Aylmer, nos clientes et clients peuvent apprécier un environnement des plus agréables et une qualité de vie exceptionnelle alliant le confort à la sécurité et à la tranquillité d'esprit, a déclaré Monsieur Maynard. Au-delà des soins attentionnés et professionnels qu'ils reçoivent, nos résidents actuels et futurs pourront pratiquer des activités récréatives – notamment la natation – qui viendront agrémenter leur bien-être. » Les résidents de la nouvelle phase auront bien sûr accès à tous les services intégrés et communautaires du Monastère d'Aylmer. Monsieur Maynard a insisté sur l'importance des services dispensés aux résidents autonomes et semi-autonomes du Monastère d'Aylmer, et aussi sur le professionnalisme de son équipe de 105 employés. Le Groupe Melior a-t-il déclaré, est « heureux et fier d'offrir aux aînés de l'Outaouais un concept d'habitation avant-gardiste et un personnel de choix qui leur propose des services évolutifs, c'est-à-dire se développant selon la progression de leurs besoins. »

Pour un style de vie bien mérité !



Confort



Plaisir



Sécurité

Services bilingues

- Sécurité 24 heures
- Soins infirmiers 24 heures
- Trois repas par jour en salle à manger
- Piscine intérieure chauffée
- Climatisation
- Chapelle
- Salon de coiffure
- Activités récréatives organisées
- Crédit de maintien à domicile

Information : Marc Grondin
Directeur général
Le Monastère d'Aylmer
161 Principale,
(secteur Aylmer), Gatineau
(819) 684-1379

À propos du Groupe Mélior

Groupe Melior est un chef de file dans le développement et l'exploitation de complexes d'appartements et de résidences pour aînés. En raison de la qualité supérieure des immeubles et des soins prodigués par son personnel professionnel, la société a établi des normes de service inégalées au sein de l'industrie. Groupe Melior gère présentement une vingtaine de résidences au Québec, dont Cité-Jardin dans le secteur Gatineau et Les résidences Notre-Dame dans le secteur Hull. L'entreprise travaille en partenariat avec le fonds de placement immobilier Chartwell Seniors Housing Real Estate Investment Fund.

Une autre
réalisation du



La fabrication du papier : des copeaux aux rouleaux

Photos: ÉTIENNE MORIN

ÉTAPE 1

Les camions-remorques remplis de copeaux de bois provenant de scieries embarquent sur une rampe de déchargement et vide la cargaison qui tombe dans un trou géant.



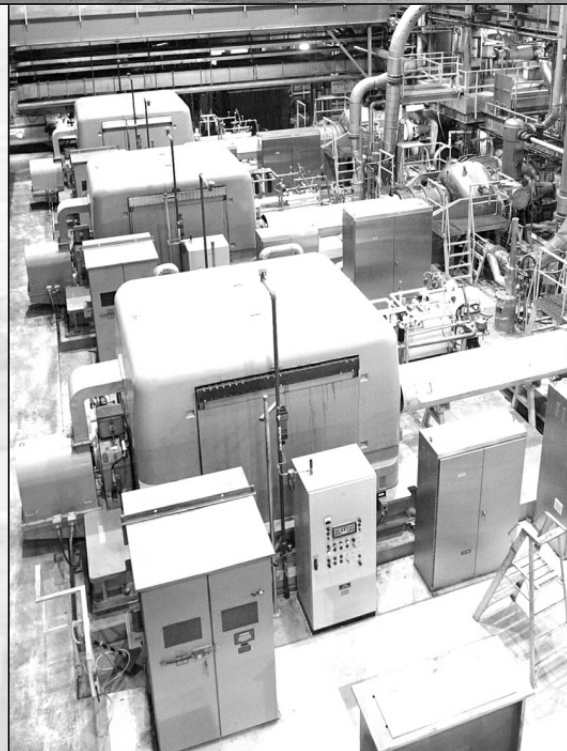
ÉTAPE 2

Les copeaux se retrouvent ainsi dans un convoyeur à chaîne réciprocante, sorte de tapis roulant, qui dirige les copeaux de bois vers différentes piles, en fonction de leur densité. À l'usine de Papier Masson à Gatineau, plus de 250 camions-remorques par semaine viennent décharger les copeaux de bois servant à fabriquer la pâte.



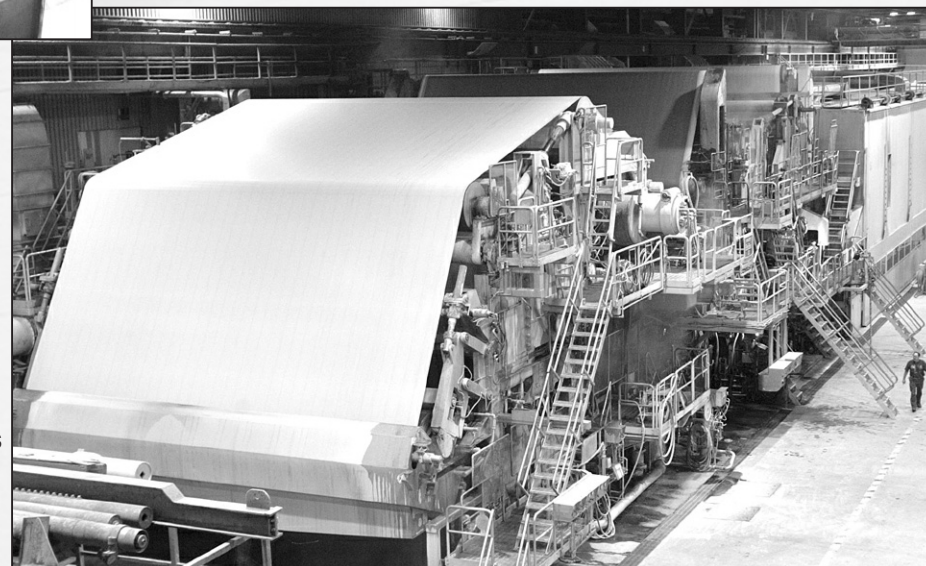
ÉTAPE 4

Les copeaux de bois sont ensuite dirigés vers l'atelier de pâte thermomécanique. C'est là que tout se joue, puisque c'est dans l'atelier qu'ils sont transformés en pâte.



ÉTAPE 5

Les copeaux sont dans un premier temps chauffés, puis lavés. Un second traitement thermique est ensuite appliqué aux copeaux avant qu'ils ne soient compressés et imprégnés d'eau uniformément. Un troisième et dernier traitement thermique permet de rendre la séparation de la fibre plus facile. Les copeaux sont ensuite dirigés dans le raffineur primaire, où l'énergie appliquée permet de séparer davantage les fibres et d'en faire une véritable pâte de papier. La pâte poursuit ensuite son chemin à l'étape de raffinage secondaire qui permet de développer la fibre. Une fois produite, la pâte est entreposée dans deux immenses réservoirs permettant une autonomie de 14 heures pour la machine à papier.



ÉTAPE 3

Des vis sans fin situées sous les piles de copeaux de bois alimentent un convoyeur souterrain qui transporte les copeaux jusqu'à l'étape de tamisage. Celle-ci permet d'éliminer les gros morceaux de bois, les roches, les pièces métalliques, le brin de scie et le sable pour éviter qu'ils n'endommagent les machines.



ÉTAPE 6

La pâte acheminée vers la machine à papier est épurée et tamisée pour enlever les particules indésirables. Elle est ensuite injectée entre deux toiles en mouvements. Cette pâte est composée de 99 % d'eau et de 1 % de fibres de bois. L'eau est ensuite extraite de la feuille en filant à une vitesse de 75 km à l'heure. La feuille ne contient ainsi plus que 54 % d'humidité à sa sortie des presses. La section servant à sécher la feuille comprend plusieurs rouleaux sécheurs qui sont chauffés à la vapeur. À la fin de cette étape, la feuille ne contient plus que 9,2 % d'humidité.



ÉTAPE 7

L'opération servant à produire la pâte thermomécanique est très automatisée et entièrement contrôlée par ordinateurs dans une salle d'opération. Lorsqu'un problème survient durant le processus de fabrication dans l'atelier de pâte thermomécanique, celui-ci apparaît à l'écran.



ÉTAPE 8

Les feuilles de la pâte thermomécanique sont ensuite mises en bobine et chacune d'entre elles est soumise à un test de qualité avant d'être dirigée vers la bobineuse. C'est là que le papier est coupé selon la largeur et le diamètre désirés par les clients. Chaque rouleau produit est alors codifié pour assurer qu'il puisse être retracé. À l'usine de Papier Masson, en moyenne, entre 23 et 24 bobines-mères de 40 tonnes chacune et d'une largeur de 8,5 mètres sont produites quotidiennement.



ÉTAPE 9

À l'usine de Bowater Gatineau, en plus de produire une pâte thermomécanique, on produit aussi une pâte désencrée, c'est-à-dire produite à partir de vieux papiers journaux et de revues de papier glacé. Cette source de fibre est ramassée dans plusieurs villes nord-américaines par la collecte sélective et ensuite transportée à l'usine pour y être recyclée. Dans l'usine, les journaux et revues sont mélangés dans un gros réservoir avec de l'eau et des savons. L'objectif d'enlever l'encre des fibres est accompli par le procédé de flottaison, semblable à une lessiveuse. Les fibres sont ensuite nettoyées et prêtes pour être réutilisées dans la production de papier journal. Chez Bowater Gatineau le papier est formé à part égale de pâte thermomécanique et de pâte désencrée ou recyclée.



ÉTAPE 10

Les rouleaux sont ensuite acheminés vers la salle de finition où ils sont emballés, codifiés et étiquetés. Ils sont ensuite mis dans un camion ou dans un train pour être expédiés aux différents clients qui en feront usage pour imprimer leurs journaux. L'usine Papier Masson produit 700 tonnes métriques de papiers journaux par jour, alors que l'usine Bowater de Gatineau en produit 1300 tonnes métriques.



Stimuler par le savoir

Saviez-vous...

- que l'UQO fêtera ses 25 ans en mars 2006 ?
- qu'elle offre plus de 75 programmes, dont 31 de cycles supérieurs ?
- qu'elle accueille plus de 5 500 étudiants ?
- qu'elle embauche plus de 1 000 personnes à temps plein ou à temps partiel, dont 175 professeurs et 528 personnes chargées de cours ?
- qu'elle décerne quelque 1 500 diplômes chaque année ?
- que 10 % des étudiants inscrits à temps complet à l'UQO viennent d'un autre pays que le Canada ?
- que près de 1 350 étudiants en stage de formation ainsi qu'une grande proportion de ses quelque 22 000 diplômés travaillent dans les entreprises et les organismes de la région, contribuant ainsi à la qualité de la main-d'œuvre en Outaouais ?

Jean Vaillancourt, recteur de l'UQO

Université du Québec en Outaouais

Gatineau • Mont-Laurier • Maniwaki • Saint-Jérôme

Travailler ensemble

Depuis plus de 25 ans, l'UQO participe au développement social, économique et culturel de l'Outaouais. En plus de ses deux campus à Gatineau, l'UQO est aussi présente dans la région de Mont-Laurier, depuis 1982, et dans la région de Maniwaki, depuis 1985. Par ailleurs, elle a également étendu ses horizons aux Laurentides grâce à une entente avec le Cégep de Saint-Jérôme qui a mené à la création du Centre d'études universitaires des Laurentides (CEUL).

Bien ancrée dans son territoire, l'UQO travaille étroitement avec de nombreux partenaires, dont :

- les commissions scolaires
- les établissements scolaires de tous les niveaux (centres de la petite enfance, écoles primaires, écoles secondaires, collèges)
- divers organismes communautaires
- l'Agence de développement de réseaux locaux de santé et de services sociaux de l'Outaouais
- les centres hospitaliers
- de nombreuses entreprises privées

Partager les connaissances

L'UQO investit beaucoup d'énergie à la création et au maintien de liens étroits avec sa communauté et ses partenaires, tant pour répondre aux besoins de la population que pour aller au-devant de ces derniers. Les personnes, les entreprises et les organisations de Gatineau et de la grande région de l'Outaouais ont l'avantage de pouvoir tirer profit d'une vaste gamme de services offerts par l'UQO :

- sessions publiques de formation
- formation sur mesure
- organisation de conférences, de congrès et de colloques
- centre d'entrepreneuriat et d'innovation
- transfert des savoirs et des compétences issus du milieu universitaire
- coordination d'activités de coopération internationale

uqo.ca/blum

Questions

(819) 773-1850 ou 1 800 567-1283
question@uqo.ca

Portes ouvertes

1^{er} février 2006

uqo.ca

Découvrir pour mieux comprendre

La recherche constitue un apport essentiel à la qualité des programmes et permet le transfert des connaissances à la communauté, participant ainsi au développement de l'Outaouais. Menée par des professeurs à l'avant-garde de leur discipline, la recherche se développe rapidement à l'UQO.

L'Université est notamment devenue un chef de file dans le domaine de la **cyberpsychologie**, et ses chercheurs ont maintenant à leur disposition une salle de réalité virtuelle comparable aux meilleures infrastructures sur le plan mondial. Cette acquisition donnera un essor additionnel aux travaux en cours, entre autres, pour les projets touchant la vidéoconférence dans le traitement du trouble panique avec agoraphobie et ceux liés à la réalité virtuelle dans le traitement des troubles anxieux.

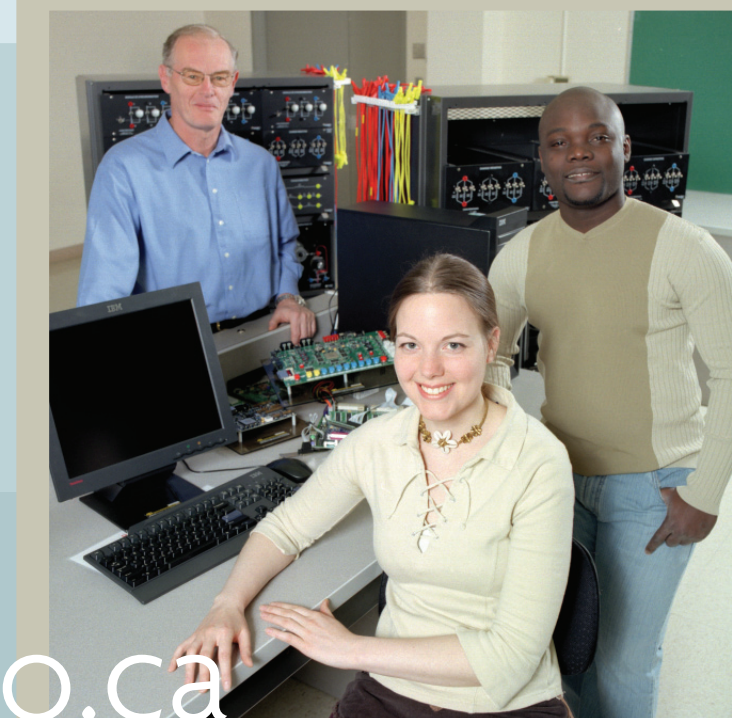
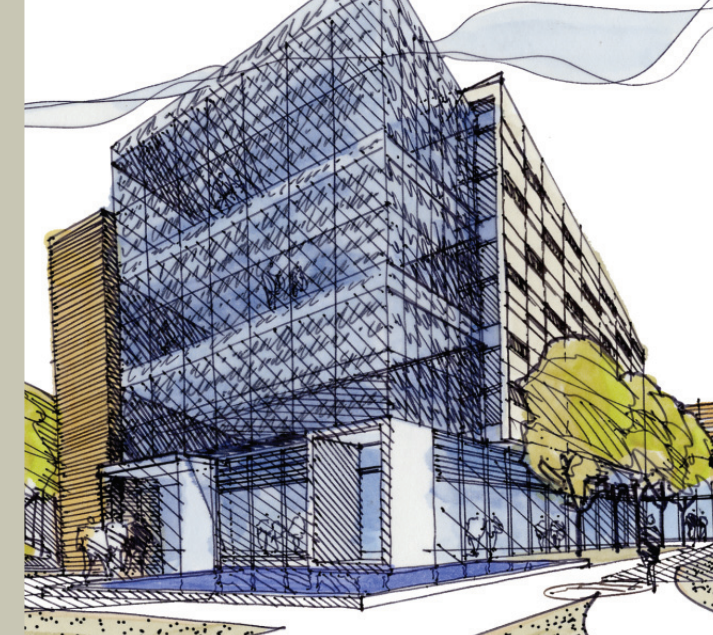
D'autre part, le **Centre de recherche en technologies langagières (CRTL)** constituera un véritable pôle national et international de l'industrie de la langue, ici, à Gatineau ! Jusqu'à 150 experts dans le domaine de la langue y réaliseront des activités novatrices en traduction, en traitement de la parole et de l'information et en formation linguistique. Les partenaires de recherches sont l'UQO, le Bureau de la traduction du Canada et le Conseil national de recherches du Canada, avec la participation financière d'Industrie Canada, du ministère du Développement économique et régional et de la Recherche du Québec et de Développement économique Canada.

L'UQO compte diverses unités de recherche, dont :

- Chaire de recherche du Canada en cyberpsychologie clinique
- Chaire de recherche du Canada en développement des collectivités
- Chaire de recherche du Canada en photonique
- Chaire de recherche en calcul distribué
- Centre de recherche en technologies langagières
- Centre d'étude et de recherche en intervention sociale

Édifice du CRTL qui ouvrira à l'hiver 2006 sur le boulevard Alexandre-Taché

www.crtl.ca



uqo.ca

Former la relève

Bonne nouvelle pour le système de santé public de l'Outaouais ! Grâce à une entente avec l'Agence de développement de réseaux locaux de santé et de services sociaux de l'Outaouais, l'UQO formera quelque 70 diplômés en sciences infirmières – formation initiale, qui devraient être en mesure d'intégrer le marché du travail d'ici quelques années. L'UQO contribuera ainsi à former la relève tant attendue dans le système de santé de l'Outaouais.

Nouveautés

Soucieuse de répondre aux besoins spécifiques de l'Outaouais en matière de formation, l'UQO travaille constamment à développer de nouveaux programmes. Quatre programmes accueilleront prochainement leurs premiers étudiants :

- un baccalauréat en sciences sociales avec majeure en histoire
- un baccalauréat en arts avec concentration en muséologie
- un doctorat en sciences sociales appliquées
- un doctorat en sciences des technologies de l'information

Les programmes

Ces nouveaux programmes s'ajouteront aux quelque 75 programmes déjà offerts au premier cycle et aux cycles supérieurs dans les domaines suivants :

- Administration
- Arts visuels, design graphique et bande dessinée
- Comptabilité
- Développement régional
- Éducation
- Génie informatique
- Gestion de projet
- Informatique
- Localisation
- Psychoéducation
- Psychologie
- Relations industrielles et ressources humaines
- Sciences infirmières
- Sciences sociales
- Services financiers
- Traduction et rédaction
- Travail social

Informez-vous !

Il reste encore des places pour le trimestre d'hiver 2006.
Date limite d'admission pour le trimestre d'automne 2006 : 1^{er} mars

Nortel, toujours leader malgré bien des tempêtes

Malgré la tempête qui l'a secoué depuis quelque temps, Nortel Networks demeure un des gros joueurs mondiaux des télécommunications et le plus important fabricant d'équipement téléphonique en Amérique du Nord.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Et comme toute multinationale, ce sont les exportations qui ont alimenté sa croissance.

La presque totalité de ses revenus de 9,8 milliards\$, en 2004, provient de l'extérieur du Canada.

«Nous sommes dans 150 pays. Environ 94 % de nos ventes totales sont à l'extérieur du pays et 6 % sont à l'intérieur du Canada», résume Brian McFadden, chef de la recherche chez Nortel et membre de la haute direction, lors d'un entretien avec *Le Droit* dans son bureau du complexe de l'avenue Carling, à Ottawa.

À l'apogée de sa gloire, Nortel employait 17 000 employés à Ottawa seulement. L'effondrement des titres de la haute technologie, en 2000-2001, jumelé au scandale financier qui a ébranlé l'entreprise, s'est traduit par des rondes de mises à pied. L'équipementier compte actuellement 5 200 employés à Ottawa, et il demeure malgré tout le plus gros employeur privé de la capitale fédérale.

Avoir une multinationale dans sa cour a ses avantages.

«Nous faisons affaires avec plusieurs entreprises d'ici», rappelle M. McFadden. Nous dépensons environ 300 millions\$ localement. C'est un impact important sur l'économie locale.»

Plus de la moitié des revenus de Nortel proviennent des États-Unis (voir encadré).

Viennent ensuite, en ordre d'importance, le marché Europe-Moyen-Orient-Afrique, l'Asie, les Caraïbes-Amérique latine et finalement, le Canada.

En terme de croissance, c'est toutefois l'Asie qui domine. Nortel Networks est d'ailleurs débarqué en Chine il y a une trentaine d'années, bien avant l'éveil économique du géant et de la folie mondiale pour courtiser cet immense marché.

«Nous avons été parmi les premières entreprises canadiennes à s'installer en Chine, peu après les premiers voyages du premier

ministre Pierre Elliott Trudeau. Et nous sommes là depuis.»

Nortel a intensifié ses efforts en Asie, ces dernières années, investissant notamment 200 millions\$ pour doubler son équipe de recherche et de développement (R & D) en Chine et en agrandissant ses installations de Beijing. L'autre gros marché visé est celui de l'Inde, un pays où seulement 78 millions de personnes sont abonnés au service téléphonique sur une population de plus d'un milliard. Le potentiel de la région Asie-Pacifique est donc énorme.

«L'Asie est un marché clé dans le monde des télécommunications. Si vous voulez être dans le jeu, vous devez être présent dans ce marché», a dit Brian McFadden. Il y a environ 15 millions de nouveaux abonnés à la téléphonie cellulaire chaque mois dans toute l'Asie, dans des pays comme la Chine, l'Inde, l'Indonésie et les Philippines.»

La Russie est également un immense marché à exploiter, ajoute M. McFadden.

«C'est un pays immense et il y a plusieurs occasions d'affaires au chapitre des réseaux de communication sans fil.»

Le chef de la recherche chez Nortel ne s'en cache pas : tous ces marchés en émergence représentent des occasions d'affaires, mais la concurrence y est

très forte. Nortel Networks doit jouer du coude contre de gros joueurs comme Lucent Technologies, Alcatel et Cisco Systems.

Une des façons de percer d'autres marchés est de s'associer à d'autres entreprises, comme l'a fait récemment Nortel en établissant une entreprise conjointe avec le géant Sud-Coréen LG pour travailler sur un réseau sans fil de troisième génération, en plus de s'associer à IBM et à des PME locales.

«C'est ce qu'on voit depuis cinq ans environ. Je crois qu'on verrait encore plus de partenariats tout simplement parce qu'une entreprise seule ne peut se permettre de tout faire seule en télécommunications.»

IMPORTANCE DE LA R & D AU CANADA

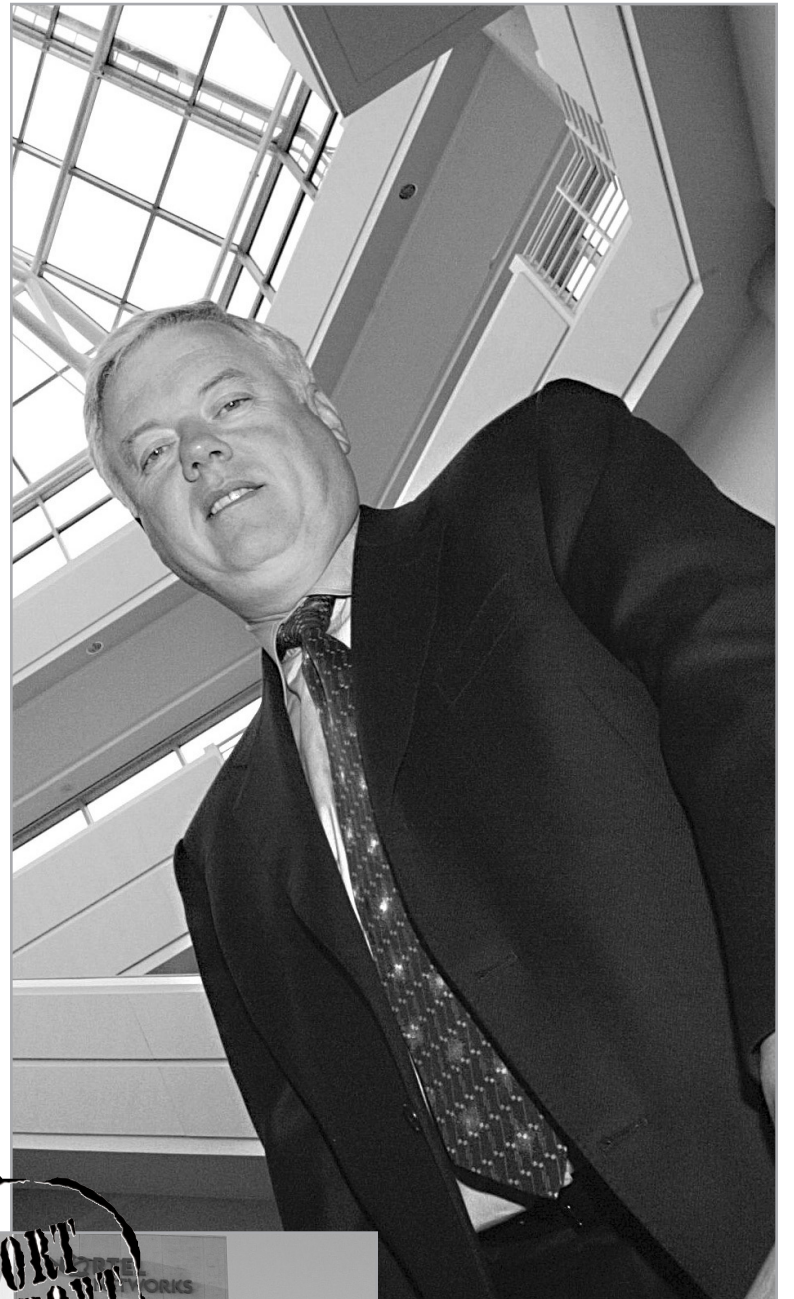
Nortel Networks possède une vingtaine de centres de recherche et de développement dans le monde, mais le gros du travail continue de se faire au Canada, dans l'immense complexe d'Ottawa. Nortel a commencé sa R & D à Ottawa en 1956.

«Quarante pour cent de notre recherche se fait au Canada. Vous voyez qu'on compte beaucoup sur notre base canadienne et nous continuerons de compter sur ce noyau», souligne M. McFadden.

À l'ère où de plus en plus de recherche et de développement se font à l'étranger pour des raisons de coûts, Brian McFadden affirme que Nortel continuera de compter sur l'expertise canadienne.

À ceux qui s'inquiètent des exportations d'emplois de R & D à l'étranger, il réplique : «Je ne crois pas qu'une entreprise puisse faire sa recherche et son développement uniquement dans un pays. Quand nous sommes entrés dans le marché américain, nous avons ouvert un centre de recherche aux États-Unis. Je crois qu'il est important de faire sa R & D près des clients que nous desservons.»

Nortel s'est retrouvé encore en tête des entreprises canadiennes qui investissent dans la recherche et le développement. La



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Brian McFadden, chef de la recherche et membre de la haute direction de Nortel Networks.



attirer davantage d'investissements en R & D.»

Ce message, Brian McFadden l'a transmis, en août dernier, au Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications. Ce groupe formé par le fédéral, en avril dernier, doit formuler des recommandations sur la manière de moderniser le cadre des télécommunications.

M. McFadden entrevoit un bel avenir pour la haute technologie à Ottawa.

«Nous sommes bien positionnés. Nous devons prendre une perspective mondiale. Je suis confiant que les gens d'Ottawa peuvent le faire aussi bien que n'importe qui d'autre dans le monde. Nous avons prouvé dans le passé que nous pouvons nous mesurer aux autres dans le domaine de l'innovation. Toutefois, on ne doit pas s'attendre à une croissance constante année après année. La haute technologie a ses hauts et ses bas.»

Brian McFadden souligne enfin que les technologies de l'information et des communications sont maintenant une partie fondamentale de tous les secteurs de l'économie.

«Il s'agit d'utiliser la technologie pour aider tous les secteurs à être plus efficaces, de l'industrie minière, aux soins de santé, aux transports, aux gouvernements. Et si tous ces secteurs investissent dans les nouvelles technologies, ça créera des occasions.»

LE RÔLE DU GOUVERNEMENT

Le Canada a besoin d'adopter une stratégie nationale pour les technologies de l'information et des communications afin d'encourager l'innovation et mieux concurrencer le monde.

«Nous pensons que le gouvernement doit regarder ce qui se fait ailleurs dans le monde pour

Principaux marchés de Nortel en 2004

États-Unis:	4 833 \$
Europe, Moyen-Orient et Afrique:	2 580 \$
Canada:	568 \$
Asie:	1 253 \$
Caraïbes et Amérique latine:	594 \$

Provance veut maintenant jouer avec les grands

Provance Technologies, la PME gatinoise qui s'est taillé une bonne place aux États-Unis avec des clients comme la NASA, est maintenant prête à passer à la prochaine étape, affirme son pdg et fondateur Gilles Lalonde.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Ce n'est pas que les affaires vont mal. Au contraire, le spécialiste des logiciels de gestion, qui ne divulgue pas ses revenus, dit connaître une croissance de 40 % et plus pour une cinquième année. Il est donc temps pour Provance d'aller jouer parmi des plus grands, dit M. Lalonde, qui évoque même un saut en bourse.

«On veut sortir des rangs des plus petites entreprises pour devenir une entreprise moyenne qui pourra avoir une présence assez marquée dans l'industrie. On veut être capables de s'accoter contre des plus grands. On veut aller de l'avant. Je pense que le marché est prêt», a dit Gilles Lalonde lors d'une rencontre avec *Le Droit*.

«Les analystes qui examinent Provance nous placent parmi les meilleures entreprises au niveau de notre solution et de notre service. Mais notre faiblesse, c'est notre présence sur le marché. On veut devenir une force connue. Nous sommes en pourparlers pour obtenir une ronde de financement importante qui devrait se réaliser d'ici la fin de décembre et qui nous permettra de faire grandir l'entreprise.»

Depuis sa création en 1997, Provance est allé chercher 15 millions \$ lors de plusieurs petites rondes de financement. L'objectif, cette fois-ci, est plus ambitieux: de 10 et 15 millions \$US.

Une fois cette ronde de financement réalisée, M. Lalonde affirme que Provance pourrait éventuellement «tester le marché» afin de voir si l'entreprise ne pourrait pas devenir une société ouverte avec un premier appel public à l'épargne.

«Nous verrons si le marché est apte à faire une offre au public. Possiblement, Provance deviendrait public si l'occasion se présente. C'est une façon d'aller chercher beaucoup de sous.»

En terme d'effectifs, l'homme d'affaires de 52 ans souhaite voir une entreprise de 200 à 250 employés, comparativement à 72 actuellement. En plus de son bureau de la rue Bellehumeur, à Gatineau, Provance possède aussi un bureau en banlieue de Washington.

Gilles Lalonde ne dévoile pas le chiffre d'affaires, mais affirme



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Gilles Lalonde, fondateur et pdg de Provance Technologies, affirme que son entreprise pourrait devenir une société ouverte avec un premier appel public à l'épargne. Provance deviendrait public si l'occasion se présente, ajoute le pdg.

me que Provance a connu des années rentables. Cette année s'annonce déficitaire, dit-il, en raison des investissements importants au niveau des ventes et du marketing.

Provance vient d'embaucher deux hauts dirigeants d'expérience, avec Marc Santerre, chef des services financiers, et Gord Watts, vice-président commercialisation.

INVESTISSEURS PLUS FRILEUX

Gilles Lalonde avoue que le milieu du capital-risque, source de financement en haute technologie, est encore difficile à obtenir au Canada.

Les investisseurs demeurent prudents et ont encore en mémoire la débâcle de 2000-2001.

«Nous sommes encore sous l'effet de choc causé par les sommes phénoménales qui ont été perdues par des gens qui ont investi dans des compagnies qui, du jour au lendemain, sont disparues. Aujourd'hui une ronde de financement prend six, neuf et 12 mois. Entre-temps, il faut continuer à gérer et faire grandir l'entreprise.»

L'autre préoccupation de

Gilles Lalonde: les règles de gouvernance de plus en plus sévères.

«La gouvernance, c'est très important. Mais je pense que le pendule doit revenir dans l'autre direction un peu. Les contrôles sont très dispendieux et rigoureux, et les entreprises hésiteront à devenir publique avec toutes ces conditions. Elles demeureront privées et il y aura beaucoup de capitaux qui seront à la recherche d'investissements.»

SOLUTION ET VALEUR AJOUTÉE

Provance développe des logiciels qui gèrent des postes de travail, soit l'ordinateur et tout ce qui l'entoure. Son logiciel prend plusieurs éléments et coordonne le fonctionnement en un réseau efficace.

La «solution» de Provance — qui se retrouve dans des milliers de postes de travail à la NASA et chez des géants comme l'avionneur Lockheed Martin — permet avant tout d'économiser temps et argent. En cours de route, Provance a aussi établi des alliances stratégiques avec de

gros joueurs comme CGI.

Gilles Lalonde constate que les entreprises américaines recommencent à acheter pour remettre à niveau leur système informatique, après plusieurs années de retenue.

«L'équipement qui a été installé au début des années 2000 commence à être désuet. Les compagnies réinvestissent et réalisent que la technologie peut leur servir à devenir plus compétitives en ayant de l'information plus rapidement. Aujourd'hui, les entreprises n'achètent plus des gadgets. Ils achètent des solutions qui sont quantifiables. Tu dois prouver la valeur ajoutée de ton produit.»

Depuis ses débuts, Provance s'est tournée vers l'Oncle Sam.

L'homme d'affaires connaît donc l'importance des exportations. «La première vente que Provance a faite est aux États-Unis. La première année, 95 % des revenus venaient des États-Unis. C'est le pattern des compagnies de haute technologie canadienne. Le marché américain est beaucoup plus stratégique et apte à prendre du risque, donc à acheter des produits nouveaux d'une plus petite compagnie que le marché canadien, qui est plus traditionnel.»

Idéalement, M. Lalonde souhaiterait que Provance tire 25 % de son chiffre d'affaires du Canada et le reste des États-Unis. L'ironie, dit-il, c'est qu'une

PME d'ici doit se prouver aux États-Unis avant de convaincre le marché canadien d'acheter.

«Quand tu as démontré que tu es capable de livrer des produits de qualité aux États-Unis, là les gens au Canada commencent à t'accepter. Nous sommes finalement reconnus chez nous. Nous avons des contrats avec le gouvernement canadien, mais il en faudrait plus. Nous tentons aussi de convaincre le gouvernement du Québec.»

Les Canadiens se sous-estiment encore trop.

«Aux États-Unis, les gens ne nous traitent pas comme ça. Ici, on ne se pense pas assez bon. Pourtant, nous sommes parmi les meilleurs au monde pour développer des solutions technologiques dans le monde.»

Évolution du capital-risque dans la région d'Ottawa (total en millions \$)

2005:	293,32
2004:	190,33
2003:	258,61
2002:	712,10
2001:	921,80
2000:	870,52

«On veut être capables de s'accoter avec les plus grands»

Gilles Lalonde, pdg de Provance

Mattress Mart



**TAXES
INCLUSES**

**TPS et TVP incluses
dans tous les prix.**

**Vous payez le prix
que vous voyez.**



GATINEAU

Maloney coin Gréber.
Voisin de Toys R Us et Future Shop.

243-6688 OUVERT
7 JOURS



**PAYEZ EN
JAN. 2007**

• **SANS : INTÉRÊT,
PAIEMENTS, DÉPÔT, TAXES**
Vous n'avez qu'à payer le prix d'achat
(incluant les taxes) en janvier 2007.

Avec



Financement est accord D !

**OU 24 versements
égaux**

**DE JAN. 2006 JUSQU'EN
JAN. 2008**

Achat minimum requis 500 \$.
Sujet à l'approbation du crédit.
Détails en magasin.

COMPAREZ!

PLUS BAS PRIX

Nos prix sont beaucoup plus bas.

VASTE CHOIX

2000 mcx en inventaire.

NOUS SOMMES LES SPÉCIALISTES DEPUIS 30 ANS



Fabricants du Québec : Nous sommes fiers d'offrir
des produits de qualité de fabricants du Québec dans tous nos 8 magasins.



St-Léonard
Québec



Ste-Narcisse
Québec



Kirkland
Québec



Par
Sommex
Ste-Thérèse
Québec



Support De Lit
Daveluyville
Québec



Southshore Les Industries
De La Rive Sud
Ste-Croix, Québec



FUTONS
Laval, Québec

Mattress Mart - le plus grand détaillant de matelas dans la région



Le plus vaste choix de matelas au plus bas prix, doublé d'un service insurpassable. C'est ainsi qu'on devient le plus grand détaillant de matelas !

Mattress Mart est le plus grand distributeur autorisé des matelas Sealy, Serta, Simmons, Kingsdown et Spring Air.



« Plusieurs clients apprécient que le siège social de Mattress Mart soit situé ici, dans la région. Cela nous permet de réagir rapidement aux demandes de nos clients. »

Alexina Payer
Directrice du siège social
60, ch. Colonnade, Ottawa



« Je vous invite à visiter notre magasin de Gatineau, où vous trouverez les plus bas prix et le plus vaste choix de matelas. »

Joanne Lambert
Gérante de magasin
Gatineau



La succursale de Gatineau, voisine de Toys'R'Us et de Future Shop, est située à l'angle des boulevards Maloney et Gréber.



Mattress Mart a cinq magasins à Ottawa, y compris la succursale du chemin Innes (angle chemin Cyrville), près de HomeSense et Home Depot. Tél. : 740-0606



L'entrepôt de Mattress Mart, situé à Ottawa, contient 2 000 pièces de tailles et modèles variés. Chaque semaine, 1 000 nouvelles pièces des plus grands fabricants y sont livrées.

Les camions de Mattress Mart vont chercher les matelas directement chez le fabricant. Le produit arrive souvent au domicile du client moins de 48 heures après fabrication !



Le service de livraison de Mattress Mart dessert Gatineau, Ottawa et les secteurs environnants. En arrivant à votre domicile, nos camionneurs enlèvent leurs bottes et portent des chaussures d'intérieur.

Faire appel à CML c'est comme composer le 9-1-1

On ne peut parler d'entreprises de l'Outaouais qui exportent sans réserver une bonne place à CML Emergency Services.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Chef de file mondial des systèmes de communication d'urgence, et pionnier du secteur technologique de Gatineau, CML exporte environ 98 % de sa production aux États-Unis.

Dès sa naissance en 1989, CML a tourné son attention vers le pays de l'Oncle Sam, s'associant au géant Motorola et, plus récemment, avec Cisco Systems.

Aujourd'hui, des milliers, voir même des millions d'appels 9-1-1 effectués dans des grands centres, comme Chicago, Kansas City, Pittsburgh, Washington, et dans plusieurs États américains, transitent par des systèmes développés et fabriqués par la PME du Technoparc des Hautes-Plaines le long de l'autoroute 5, dans le secteur Hull.

Plus de 1200 centres téléphoniques de sécurité publique d'Amérique du Nord utilisent la technologie de CML. L'ancienne ville de Hull a d'ailleurs été une des premières à acheter le système CML.

« Nous nous tournons de plus en plus vers l'Europe. L'an prochain, nous estimons qu'environ 3 ou 4 % de notre chiffre d'affaires proviendra d'Europe », affirme au *Droit* le patron de CML, Steve Panyko, un Newyorkais diplômé de Columbia en génie électrique, qui a dirigé des entreprises de télécoms en Californie et dans l'Utah, et qui dit adorer l'influence « européenne » de notre région.

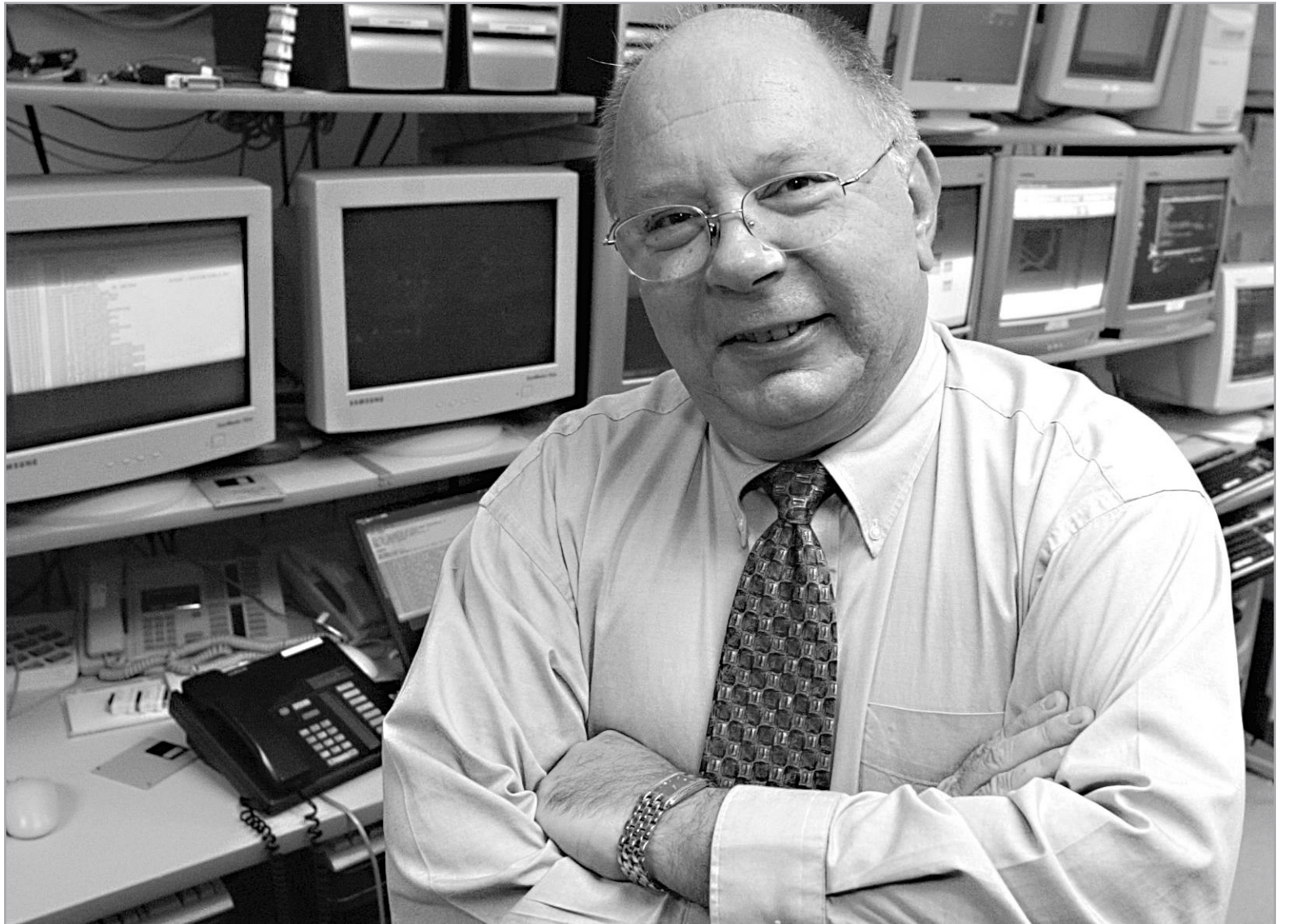
CAMPAGNE DE RECRUTEMENT

Les affaires vont donc bien. CML a d'ailleurs défrayé les manchettes, en juin dernier, lorsqu'elle a lancé publiquement une rare campagne de recrutement, signe que la vie reprend chez les technos après quelques années difficiles.

Une quarantaine d'employés se sont ajoutés aux effectifs, des ingénieurs, des gestionnaires, des vendeurs et des spécialistes de marketing et des ressources humaines.

CML compte maintenant 270 employés dans ses installations des Hautes-Plaines et dans son bureau du boulevard Saint-Raymond, où se font la recherche et le développement. L'entreprise possède également un bureau à Westchester, en Illinois.

« CML va très bien. Nos revenus sont en hausse de 23 % cette année et nos profits ont augmenté de 15 %. Nous avons ajou-



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Steve Panyko, directeur général de CML Emergency Services, estime que 1200 centres téléphoniques de sécurité publique utilisent la technologie CML en Amérique de Nord. Il compte exporter sa technologie en Europe.

té environ 70 postes cette année.»

Peu bavard sur le chiffre d'affaires, Steve Panyko laisse tout de même échappé que CML se dirige vers des revenus frisant les 50 millions\$. M. Panyko a l'intention de doubler le chiffre d'affaires de CML d'ici trois ans et n'écarte pas la possibilité de faire des acquisitions.

L'objectif de CML est aussi de vendre davantage ses produits au Canada, où les systèmes d'urgence dans bien des régions auraient besoin d'être renouvelés. L'entreprise vise aussi le marché du secteur privé comme les systèmes de sécurité pour des complexes industriels.

CML s'est bien débrouillé, malgré la chute des télécoms au début des années 2000.

M. Panyko estime que ce ralentissement est trop souvent

utilisé comme excuse pour ne pas bien réussir en affaires. Un bon produit se vendra, dit-il. Il

avoue cependant que l'importance de la sécurité, depuis les attentats du 11 septembre 2001, fait en sorte que le marché des systèmes de communications d'urgence est très bon.

« Les dépenses dans notre secteur ont tendance à être cycliques et à augmenter pendant que d'autres secteurs du *high tech* sont en baisse. Nous sommes dans une très bonne période en ce moment », explique Steve Panyko, dans son bureau du siège social de CML, boulevard de la Technologie, à Hull.

RETRACER LE CELLULAIRE

Autre avantage pour CML : avec la technologie qui évolue à la vitesse de l'éclair, plusieurs grandes villes doivent renouveler leurs systèmes d'urgence.

Cette demande provient surtout de la croissance des communications sans fil et de la téléphonie par Internet (Voice Over IP, ou VoIP).

Et une autre force de CML, c'est justement d'avoir développé une technologie qui permet au centre d'urgence de retracer et de localiser un appel provenant d'un téléphone cellulaire. Les anciens systèmes d'urgence n'avaient pas cette capacité.

« De dire que nous avons inventé cette technologie serait faux. Mais CML a été la première à la commercialiser et à démontrer son efficacité », affirme Steve Panyko, qui reconnaît l'importance du marketing, un élément souvent négligé par les télécoms dans le passé.

« Traditionnellement, l'industrie des télécoms n'a pas été forte dans le marketing et les ventes. La culture qui régnait était que si vous développez un bon produit, les clients l'achèteront. »

CML a donc intensifié ses efforts sur ce que M. Panyko appelle « le bon vieux marketing et les ventes », une approche qui a porté des fruits avec l'obtention de plusieurs contrats. CML compte une douzaine de repré-

sentants qui couvrent les États-Unis.

« On se demande souvent, 'Comment allons-nous commercialiser ce produit?' Nous devons concevoir ce produit pour qu'il réponde aux attentes du client. C'est aussi simple que cela. »

ET L'ASIE ?

Par ailleurs, CML Emergency Services continue de concevoir et fabriquer ses systèmes ici même à Gatineau.

N'y a-t-il pas la tentation d'exporter sa recherche, son développement et sa fabrication en Asie, comme le font bien des entreprises du *high tech* ?

Steve Panyko ne cache pas qu'il a étudié le scénario de la recherche et du développement en Inde, en Chine ou en Russie.

« Nous avons examiné cette option. Mais quand nous avons tenu compte des frais de déplacement et toute la coordination que ça engendre, c'est beaucoup plus rentable d'utiliser des employés d'ici. Je pense que les gens ne comprennent pas toujours jusqu'à quel point il y a un bassin de talent incroyable dans la haute technologie d'Outawa. »

« Nous nous tournons de plus en plus vers l'Europe »

Steve Panyko,
grand patron de CML

Se frotter à Cactus peut donner des fruits



En cliquant sur le site Web des vêtements Tommy Hilfiger, célèbre designer américain, dites-vous que c'est la PME gatinoise Cactus Commerce qui a conçu le site.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Après trois années d'hésitation, les entreprises américaines se sont remises à dépenser au cours des derniers mois, au grand bonheur de Cactus, qui profite plus que jamais du marché des États-Unis

«De 2002 à la mi-2004, il y a eu un ralentissement. Ce n'était pas mauvais, mais ce n'était pas fou. Là, c'est fou. Nous avons beaucoup de projets simultanément. Nous n'en avons jamais eu autant en même temps, affirme Antoine Normand, chef de la direction et cofondateur de Cactus.

« Il y a eu une hausse des dépenses des grandes entreprises américaines l'hiver dernier, ce qu'on attendait. Cette vague de dépenses a suivi quand ces entreprises ont annoncé leurs profits à l'automne et à l'hiver 2004. Il y a aussi une vague de fusions et d'acquisitions qui ont fait que ces entre-

prises se sont mises à dépenser beaucoup en projet informatique d'importance. »

Résultat: Cactus a dû recruter et vite pour répondre à la demande.

«Nous sommes passés d'environ 55 employés à 94. Nous allons avoir une croissance de 35 % du chiffre d'affaires cette année. On approche les 10 millions \$», poursuit M. Normand.

Les bureaux de Cactus, dans le Centre de développement des technologies de l'information (CDTI) à l'angle des boulevards St-Raymond et St-Joseph, fourmillent d'activités.

On y aperçoit de jeunes employés en tenue décontractée, une atmosphère typique du *high tech*.

Environ 90 % du chiffre d'affaires de Cactus provient de l'extérieur de la région.

«Et si on parle à l'extérieur du Québec, on parle de 80 % de nos revenus qui viennent des États-Unis ou de l'Ontario, comme la région de Toronto.»



PATRICK WOODBURY, Le Droit

« Nous allons avoir une croissance de 35% du chiffre d'affaires cette année »

Antoine Normand, chef de la direction de Cactus

L'ambiance décontractée caractéristique au *high tech* prévaut dans les locaux de Cactus où Antoine Normand et ses collègues gonflent leurs carnets de commandes avec des multinationales telles que Microsoft ou Tommy Hilfiger.

Fondée par Antoine Normand et Jean-Yves Martineau en 1995, la PME du secteur Hull a le vent dans les voiles et vient tout juste de monter le site Internet de Tommy Hilfiger et de son catalogue de vêtements.

Compass, la multinationale britannique spécialisée dans les services de traiteurs et d'alimentation, est aussi parmi ses nombreux clients. Les piles

Energizer et Costco sont aussi parmi des gros clients de Cactus, qui a su se débrouiller contre de très gros concurrents, comme IBM Consulting.

Ce qui a surtout aidé Cactus à prendre son envol, et de se tourner vers le marché international, c'est son association avec Microsoft depuis environ six ans. Cactus a notamment développé le serveur de paiement électronique Acuraci destiné aux utilisateurs du logiciel Microsoft Commerce Server et est aussi reconnu comme un fournisseur de premier ordre du géant de Seattle.

«Nous avons les liens très forts avec Microsoft. Quand il y a des installations complexes des logiciels Commerce Server et BizTalk Server, Microsoft nous approche en tant qu'expert de ses logiciels. Quand on fait une soumission, on représente la technologie Microsoft», affirme Antoine Normand.

COUP DE POUCE

En 2004, Cactus a obtenu un important coup de pouce: une ronde de financement de 2 millions \$, la plus importante injection de capitaux de son histoire.

L'argent a permis à Cactus de commercialiser son nouveau logiciel destiné aux entreprises, le Cactus GDS Accelerator qui permet l'échange rapide d'informations entre les acheteurs et les vendeurs.

Cactus ne vend pas juste ses logiciels, mais aussi de la consultation, source principale de revenus. Une quinzaine de ses consultants voyagent beaucoup, non seulement aux États-Unis et au Canada, mais en Europe et en

Asie aussi.

«On construit des logiciels pour des entreprises qui veulent se brancher, changer leur système de commandes, de catalogues. Nous branchons ensemble des partenaires d'affaires. Notre employé va analyser les besoins d'une entreprise. On développe le système ici à 100 %. On fait la programmation et on le teste. Ensuite, nous pouvons héberger le système ici sur Internet, ou l'installer à l'intérieur de l'entreprise.»

Avec sa filiale Cactus.net, située sur la rue Gamelin, la PME a aussi une présence locale, où elle monte des sites Internet comme ceux de Réservation Outaouais, de l'Aéroport de Gatineau et d'entreprises de la région.

Mais c'est surtout l'exportation qui alimente les activités de Cactus Commerce, qui possède aussi un bureau de sept employés à Toronto.

Antoine Normand a su vite reconnaître l'importance des exportations.

«Tu ne bâtis pas une économie en recyclant de l'argent local. Tu bâtis une économie en faisant entrer de l'argent nouveau avec de nouveaux investissements.»

L'homme d'affaires estime que Cactus a atteint un point important de son histoire.

«Nous allons devoir décider si on met l'accent sur le côté services ou sur le côté logiciel, ou si nous faisons un mélange. On se rend compte que le mélange des deux est le plus en plus recherchée. Notre but est de vendre le plus de solutions possibles. D'après moi, nous allons continuer de grossir à 150 ou 200 employés.»



PATRICK WOODBURY, Le Droit

Chef de la direction et cofondateur de Cactus, Antoine Normand estime que son entreprise est arrivée à la croisée des chemins. D'importantes décisions devront être prises au cours des prochains mois.

Des antennes pour entrepreneurs auprès des gouvernements

Solutions Antenne de Gatineau, qui aide les entreprises québécoises à répondre aux appels d'offres gouvernementaux, fête ses 10 ans en étendant ses services vers le marché des États-Unis.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Peu connu du public en général, l'organisme dessert, à partir de Gatineau, quelque 250 PME dans huit régions du Québec, dont 80 qui sont de l'Outaouais.

« Nous sommes un lien entre les achats gouvernementaux et les fournisseurs. C'est un genre de jumelage. Nous sommes un guichet unique et nous surveillons à tous les jours, pour nos clients, les nouveaux contrats qui sont affichés. Une petite entreprise n'a pas le temps de faire cela tous les jours. Ça peut être des chaussures, des uniformes, des contrats de publicité, du mobilier etc. », explique Franco Materazzi, expert-consultant gatinois et coordonnateur de Solutions Antenne (S.A.).

Par gouvernement, Solutions Antenne entend non seulement le fédéral et le provincial, mais aussi le palier municipal ainsi que les commissions scolaires, les hôpitaux, le secteur de l'éducation et les nombreuses agences gouvernementales.

Des entreprises de l'Outaouais, comme CML Technologies, Solacom, Provance, sont déjà des fournisseurs importants aux États-Unis, donne en exemple M. Materazzi.

En plus de surveiller les appels d'offres, Solutions Antenne effectue des études de marché, offre des ateliers sur la gestion et la commercialisation, en plus d'aider à la rédaction de soumissions et de guider les PME dans les dédales parfois forts complexes qui mènent à l'obtention de contrats avec les gouvernements de partout au Canada, autant le fédéral que le Québec et les autres provinces, que les diverses villes du pays.

Les clients payent entre 1000 \$ et 1500 \$ annuellement pour les services de Solutions Antenne.

ONCLE SAM

Solutions Antenne se tourne maintenant vers les États-Unis, où le marché des contrats publics est énorme. En guise de comparaison, M. Materazzi souligne que les gouvernements au Canada achètent pour 100 milliards \$ annuellement.

« Le gouvernement américain achète environ 20 fois plus que le gouvernement canadien. C'est un marché énorme et il y a un potentiel. Nous avons actuellement un projet spécial, avec



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

En plus de surveiller les appels d'offres provenant des divers gouvernements, Solutions Antenne effectue des études de marché, offre des ateliers en plus d'aider à la rédaction de soumissions. Franco Materazzi, consultant et coordonnateur de l'entreprise à Gatineau, tente maintenant de percer le marché américain.

Développement économique Canada, pour favoriser l'insertion d'entreprises québécoises dans les marchés américains. L'autre partie, c'est les études de marché et la surveillance des contrats du côté américain.»

Il n'est pas toujours facile de percer le marché américain, mais Franco Materazzi rappelle que leur système d'achats publics est en principe ouvert, surtout depuis l'adoption de l'ALÉNA, l'Accord de libre-échange nord américain.

« Les Américains ont un système où ils peuvent mettre de côté des contrats pour des PME américaines et d'autres groupes

ciblés aux États-Unis, soit environ 25 %. Ces 25 % nous échappent. Mais l'autre 75 % est toutefois accessible. Juste la défense américaine, à elle seule, dépense énormément. Elle représente 50 % des dépenses du gouvernement.»

« Nous sommes un lien entre les achats gouvernementaux et les fournisseurs »

Franco Materazzi,
coordonnateur de
Solutions Antenne

Sur les 250 clients de Solutions Antenne, M. Materazzi estime qu'une trentaine pourrait profiter du marché américain.

L'organisme, qui a récemment tenu son assemblée générale, vient également de tâter le pouls de ses clients et de chiffrer l'impact économique de ses activités.

C'est ainsi que 81 % des clients utilisent S.A. comme principale source d'information sur les marchés gouvernementaux. 70 % indiquent qu'ils connaissent maintenant mieux les opportunités gouvernementales, et 66 % affirment que S.A. leur a fait découvrir de nouvelles occasions d'affaires.

IMPACT DE 150 MILLIONS \$

En ce qui a trait à l'impact économique des activités, Solutions Antenne a constaté que 150 de ses clients ont obtenu en moyenne sept contrats, en 2004, pour une moyenne de 1,084 million \$.

« C'est donc dire que les retombées du genre de travail que l'on fait se chiffrent à environ 150 millions \$ », explique Franco Materazzi.

Les deux tiers du budget proviennent des frais d'abonnement que doivent payer les clients.

Dans une région comme la nôtre, M. Materazzi estime qu'il est évident que le milieu des affaires doit profiter de la présence du gouvernement.

« Généralement, on dit que la présence du gouvernement constitue 30 % de l'économie. Ça veut dire qu'une partie du chiffre d'affaires des entreprises devrait provenir du gouvernement, que ce soit le fédéral, le provincial, le municipal, le réseau scolaire, les hôpitaux. »

Franco Materazzi souligne enfin qu'un entrepreneur n'a pas besoin de 1000 employés pour brasser des affaires avec le secteur public.

La taille des entreprises qui font appel aux services de S.A. varie de cinq à 100 employés, avec une moyenne d'une quarantaine d'employés.

CHARTRO met la main à la pâte

pour les organismes de la région !



Maître d'oeuvre **CHARTRO**

**ENTREPRENEUR
de L'ANNÉE
Ouest du Québec
2001-2004**

Semi-détachés & unifamiliales
personnalisés

Rue Principale	Wilfrid Lavigne	Maurice Duplessis	
	McConnell		
Aylmer			
331 Maurice-Duplessis 684-4722			

Montée Paiement	Labrosse	50	
	Davidson	Projet Chartro	
	Gibeault		
LaVérendrye			
Les Hauteurs			
566 Davidson Ouest 669-9957			

**-GAGNANT-
ENTREPRENEUR
de L'ANNÉE
Ouest du Québec
2005**



RBQ.: 8000-6810-99

Loin d'être prophète dans son pays



Les bennes de camion utilisées par l'État de New York pour déneiger leurs autoroutes à péage sont produites en Outaouais, à l'usine des Équipements lourds Papineau, de Saint-André-Avellin.

Yves Soucy

Correspondant régional — MRC Papineau
ysoucy@ledroit.com

Implantée sur le site de l'ancien aérodrome, l'entreprise de la Petite-Nation fondée par Jean-François Hotte, existe depuis 1995.

Elle est l'une des rares fabricantes d'équipements de déneigement pour camions lourds au Canada à détenir la certification ISO 9002, un gage de qualité.

«Notre objectif prioritaire est de permettre aux propriétaires de camions lourds de rentabiliser l'achat de leur véhicule en y installant des équipements de qualité simples et efficaces. L'invention du système de boîte interchangeable et de la grappe arrière en sont les preuves», souligne M. Hotte.

L'entreprise avellinoise fabrique et installe également des chasse-neige, des systèmes de lames et des épandeurs d'abrasifs, de même que des pièces de rechange, dont des pompes et des treuils hydrauliques et des réservoirs de calcium liquide.

«Nous avons commencé à produire à petite échelle pour valider nos produits au Québec. Au lieu de vendre les produits des autres, nous avons choisi de créer notre propre ligne d'équipement que nous commercialisons sous l'appellation ELP», explique M. Hotte.

À L'USINE

À partir de la matière première, leurs ingénieurs conçoivent de A à Z les équipements à l'usine de Saint-André-Avellin. Certains d'entre-eux détiennent des brevets canadien et américain.

Depuis quelques années, l'entreprise ne cesse de croître sa part du marché au Québec, en Ontario et dans l'ouest du pays. Mais curieusement, les produits ELP sont plus connus en Abitibi et dans le nord de l'Ontario qu'en Outaouais.

«Le proverbe "Nul n'est prophète dans son pays" semble s'appliquer à notre entreprise puisque le marché local représente à peine 5 % de notre production. Nous sommes plus connus à Hearst et à Val-d'Or que dans la Petite-Nation», fait remarquer M. Hotte.

Il y a à peine un an que les produits ELP ont fait leur entrée sur le marché américain et,



YVES SOUCY, collaboration spéciale.

Le propriétaire de Équipements lourds Papineau, Jean-François Hotte, prévoit que l'exportation de ses équipements et véhicules de déneigement vers les États-Unis atteindront 40 % de son chiffre d'affaires dès 2006.

déjà, on compte un carnet de commandes pour trois ans à l'avance.

«Nous avons une personne qui se promène aux États-Unis depuis deux ans avec les camions ELP pour faire des démonstrations afin de leur prouver notre façon de faire, indique M. Hotte. Nous avons donc soumissionné contre plusieurs entreprises américaines et c'est nous qui avons obtenu le contrat», ajoute-il fièrement.

L'exportation américaine représente environ 20 % du chiffre d'affaires annuel d'Équipements lourds Papineau. Les dirigeants souhaitent atteindre 40 % dès 2006 et grimper jusqu'à 50 % dans un avenir rapproché.

«L'an prochain, nous aurons des représentants qui vont parcourir les États-Unis pour tenter de dénicher d'autres clients. On veut spécialement convaincre les autres états américains, qui doivent faire face aux soubresauts de l'hiver, d'adopter les équipements ELP pour faciliter les opérations de déneigement sur leur réseau rou-

tier», mentionne l'entrepreneur avellinois.

Si la compagnie a réussi à se démarquer et percer ce grand marché, M. Hotte l'attribue surtout à la qualité du produit québécois qui est supérieure à ce qui se fait aux USA.

En plus de sa fiabilité, la popularité de la benne interchangeable ELP auprès de la New York State Thruway Authority (NDLR : l'équivalent québécois du ministère des Transports), vient du fait qu'elle permet d'exécuter différents travaux et transporter tous les types de chargement en utilisant le même camion.

INVESTISSEMENT

Pour rencontrer ses objectifs de croissance, Équipements lourds Papineau a investi dernièrement plus de 1,1 million de dollars pour l'agrandissement de son atelier de production à Saint-André-Avellin.

«Nous avons présentement 8000 pieds carrés et nous ajoutons un autre 14000 pieds carrés qui sera opérationnel dès janvier 2006. Le nombre d'employés va passer de 33 à environ 45 en mars prochain.», conclut M. Hotte.

«Au lieu de vendre les produits des autres, on a choisi de créer notre propre ligne d'équipement»

Jean-François Hotte,
fondateur des Équipements
lourds Papineau

Sur la route de Transport Robert

Avec la hausse de la valeur du dollar canadien et l'augmentation du prix de l'essence, les transporteurs routiers ont connu une perte de vitesse cette année. Pour freiner cette baisse de la demande, la compagnie Transport Robert de Gatineau songe de plus en plus à diversifier son champ d'activités.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

En un an, le transporteur, établi depuis 2001 dans le secteur de l'Aéroport de Gatineau, a vu chuter le nombre de voyages de livraison par semaine de 175 à 150. Cette baisse est liée, selon le directeur des opérations de Transport Robert à Gatineau, Ricky Steen, au fait que plusieurs clients de compagnies avec lesquelles Transport Robert fait affaires limitent leurs frais de transport en s'approvisionnant auprès d'usines situées près d'eux.

Aussi, il arrive que les clients du transporteur routier se tournent vers le transport ferroviaire pour limiter les coûts liés à la consommation d'essence.

«Tous ces ajustements ont contribué à diminuer notre volume de transport de la marchandise d'environ 20 %.»

Malgré un chiffre d'affaires de 15 millions\$ et une masse salariale de 3 millions\$, la compagnie de Gatineau a dû procéder à des mises à pied, faisant passer le nombre de camionneurs de 75 à 63 en 2004-2005.

«Une décision de restructuration a été établie en fonction du marché en Outaouais, comme c'est aussi le cas ailleurs, car il y a eu une baisse notable du volume du transport de la marchandise.

«On a pris la décision de faire plus avec moins, on a maximisé nos équipements et diversifié nos clients.»

Tous ces changements sont aussi liés à l'augmentation de la valeur du dollar canadien qui, selon M. Steen, nuit aux entreprises canadiennes qui font affaires avec des clients américains. Transport Robert est grandement touché par ce facteur, puisque la majorité de ses déplacements s'effectue chez nos voisins du Sud. Environ 70 % de ses livraisons sont dirigées vers la Côte est américaine et en Nouvelle-Angleterre et 30 % dans le Midwest des États-Unis.

«En comparaison, nous effectuons 150 voyages par semaine aux États-Unis et seulement une dizaine en Ontario et au Qué-

bec.»

La hausse du prix de l'essence et de la valeur du dollar canadien touchent aussi grandement les usines de pâtes et papiers de la région, dont la majeure partie des clients est aux États-Unis. Le volume de production de papier journal dans ce secteur a connu une baisse cette année, ce qui n'est pas sans affecter Transport Robert qui compte pour principaux clients Bowater, Papier Masson et Domtar.

«Environ 90 % de nos exportations se font avec les usines de pâtes et papiers des États-Unis. La mauvaise situation du marché nous affecte donc par ricochet, puisque les clients américains veulent les meilleurs prix et diminuer les frais de transport. Ils s'approvisionnent donc de plus en plus auprès d'usines qui nécessitent moins de voyage-ment.»

DES CLIENTS OUTRE-MER

Transport Robert à Gatineau doit donc tenter de diversifier sa clientèle pour moins dépendre de la santé du marché du papier journal et des clients américains. «À Gatineau, on fait surtout des exportations de pâtes et papiers, mais aussi de laine isolante, de planchers de bois et de matières premières. On fait aussi beaucoup d'agroalimentaire. Mais en Outaouais, trouver d'autres clients que les producteurs de pâtes et papiers demeure assez difficile, car près de la capitale il y a beaucoup de consommateurs, mais peu de manufacturiers d'envergure.»

Cela dit, le transporteur routier a choisi d'augmenter le nombre de voyages outre-mer en effectuant plus de transport entre Gatineau et le Vieux-Port de Montréal. «Ça ne remplace pas le volume qu'on avait il y a un an, entre autres parce que les distances sont beaucoup plus courtes, mais ça compense un peu.»

À l'image du Groupe Transport Robert, qui compte plusieurs succursales au Québec, Transport Robert de Gatineau songe de plus en plus à diversifier ses services pour moins dépendre du marché.

Depuis quelques années, la société se tourne vers l'entrepôt et fait du transport spécialisé de verre et d'équipements délicats.

«Le Groupe Robert s'ajuste au marché et diversifie ses opérations. Il ne se spécialise plus uniquement dans le transport de marchandise. À Gatineau, on garde aussi l'œil ouvert sur ce qui se passe. Dans le moment on ne fait que du transport, mais on songe aussi à élargir notre champ de services.»

PLUSIEURS TERRAINS
DISPONIBLES AU CENTRE-VILLE
DE GATINEAU



Le Groupe
ALEXMA
Construction

Division Dario Construction

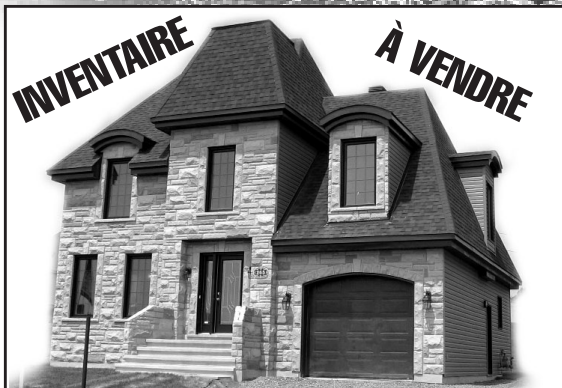
Bâtitseur de la nouvelle génération

Maison à partir de
179 900\$

344⁰⁵\$ aux 2 semaines

(Certaines conditions s'appliquent)

(Photo à titre indicatif seulement)



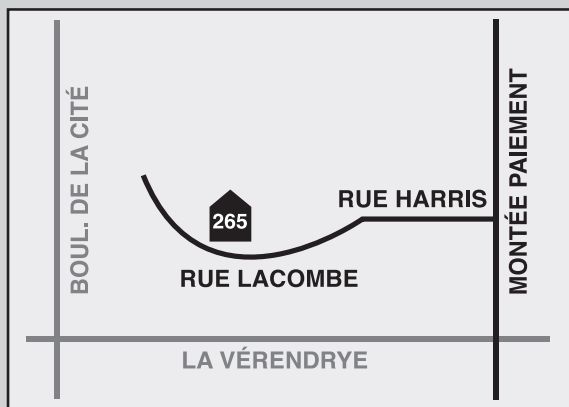
**Nous
pouvons construire
selon vos plans**



Faites une offre.

Venez nous visiter au
265, rue Lacombe
à Gatineau

Luc Poulin
Représentant des ventes
819.213.3217



Lundi au mercredi
13h30 à 19h30

Jeudi et vendredi
Sur rendez-vous

Samedi et dimanche
12h à 16h

*Maître
constructeur*



**GARANTIE
MAISONS
NEUVES**

APCHA

ARGENT

RBQ# 8292-0075-05

www.alexmaconstruction.com

La réalité quotidienne de J.R. Brisson

D'une génération à l'autre

Jean-Robert Brisson est de la trempe de ces gens d'affaires qui sont littéralement « tombés dans les affaires » très jeunes.

Dianne Paquette-Legault
Collaboration spéciale
nouvelles@ledroit.com

Rétrocaveuses, rétrochargeuses, pelles mécaniques, chargeuses pelleteuses et chenillardes... Voilà de quoi faire rêver les mordus de ces « grosses machines », qu'ils soient des bambins ou des entrepreneurs en construction.

Dianne Paquette-Legault
Collaboration spéciale
nouvelles@ledroit.com

Mais pour Jean-Robert Brisson — J.R. pour les intimes — les « grosses machines », ne sont pas un rêve mais bel et bien une réalité quotidienne. L'homme d'affaires, propriétaire depuis 1975 de J.R. Brisson Équipement Ltée — un important détaillant de produits Case — est passionné et animé par ce qu'il vend: des pièces de machinerie servant d'abord et avant tout à l'industrie de la construction, mais également au secteur agricole.

Il n'est donc pas rare de voir les mastodontes sur les chantiers de construction ou dans les champs.

Voilà plus de 50 ans que l'entreprise familiale est associée à la Corporation Case, qui compte des agents de distribution à travers le monde. Établie dans le secteur Vars, en bordure de l'autoroute 417 et sur le chemin Industriel, à Ottawa, l'entreprise J.R. Brisson s'est rapidement taillée une place de choix dans le marché. Sur un mur de la salle de conférence, des certificats et plaques attestent des succès, dont

les meilleures performances de l'année chez les détaillants Case.

L'entreprise, qui a déjà compté à son actif jusqu'à six succursales de ventes, offre à ses clients de financer les achats, d'échanger la marchandise et d'effectuer l'entretien et les réparations de l'équipement.

Lorsqu'un client se présente chez J.R. Brisson pour effectuer un achat, il y a fort à parier qu'il ne prend pas une décision à la légère. La nature même des équipements oblige, il s'agit pour les acheteurs d'importantes dépenses. « Nous sommes là pour leur faciliter la tâche », fait valoir M. Brisson.

La machinerie vendue sert à



DIANNE PAQUETTE-LEGAULT, Collaboration spéciale

J.R. Brisson pose avec un de ses meilleurs vendeurs, une rétrochargeuse, communément appelée « pépîne ». Voilà 102 ans et quatre générations que la famille Brisson brasse des affaires dans l'Est ontarien.

du manufacturier Case.

Lors d'une visite guidée du magasin et du garage de Vars, Jean-Robert Brisson demande tour à tour à chacun des employés présents de préciser depuis combien de temps ils sont avec l'entreprise. La grande majorité d'entre eux y sont depuis plusieurs années, voire 10, 20 et même plus de 30 ans.

La gérante, Gilberte Jill Faucher, la sœur de J.R. Brisson,

précise que les quelque 30 employés actuels cumulent plus de 500 années d'expérience. « Une chose est certaine, ils connaissent la machinerie ».

La clientèle est répartie sur un vaste territoire qui s'étend à 100 kilomètres à la ronde, explique Jean-Robert Brisson.

« Nous sommes très occupés. Il doit bien y avoir quelque chose que l'on fait de bien », lance-t-il avec un rire contagieux.

accomplir divers travaux, dont des travaux d'excavation, de construction de ponts et de chaussée et des travaux d'aménagement paysager. Au besoin, les employés se déplacent pour aller réparer la machinerie chez

le client. Le service après-vente est donc aussi important que la vente chez J.R. Brisson Équipement Ltée, précise son président.

Jean-Robert Brisson insiste sur le fait que ses employés sont hautement qualifiés et qu'ils connaissent le produit de A à Z. En fait, occasionnellement, certains employés sont appelés à se rendre aux États-Unis afin de se familiariser avec les nouveaux produits

« On est là pour faciliter la tâche des clients »

Jean-Robert Brisson, propriétaire de J.R. Brisson



DIANNE PAQUETTE-LEGAULT, Collaboration spéciale

La succursale de Vars est située en bordure de l'autoroute 417.

Lorsqu'il était enfant, l'entreprise familiale était dans la maison. « Je ne connais pas autre chose que les affaires. Je suis venu au monde là-dedans ». Et sa sœur, Gilberte Jill Faucher, gérante de J.R. Brisson Équipement Ltée, suit ses traces. Il devient donc très naturel pour eux de travailler, et travailler, et travailler encore plus. Rien ne les arrête.

« Elles ne sont pas rares pour nous les journées de travail de 15 à 20 heures », lance M^{me} Faucher entre deux clients. « On ne connaît pas autre chose que travailler », renchérit M. Brisson.

Le duo frère-sœur forme la quatrième génération à la tête de l'entreprise. Ils ne sont pas peu fiers de ce que leurs aïeux ont accompli dès le début du xx^e siècle.

C'est Louis P. Brisson, l'arrière grand-père du président actuel, qui a fondé l'entreprise, à Casselman, en 1903. À ce moment-là, l'arrière-grand-père exploitait la fromagerie Midnight Sun Cheese Factory.

Puis en 1915, Maxime Brisson, la deuxième génération, y ajoute un dépanneur. Son fils, Louis-Ernest ouvrira par la suite un garage et un poste d'essence. « C'est en 1951 que papa (Louis-Ernest) a commencé à vendre des tracteurs et s'est associé très rapidement à Case. C'était, et c'est encore, une machine très réputée pour sa qualité ».

Avec son fils Louis, aujourd'hui âgé de 22 ans, la relève se prépare. Déjà, le jeune homme a complété des cours d'administration des affaires auprès de la compagnie Case, aux États-Unis.

« Il est encore trop jeune, mais si ça continue bien comme cela, il y aura une cinquième génération à la tête de l'entreprise », souhaite J.R. Brisson.

J.R. Brisson, l'homme, n'envisage donc pas la retraite dans un avenir rapproché.

Il continue donc à y consacrer la majeure partie de ses énergies tout en entretenant ses autres passions, dont les arts martiaux et le hockey.

Passionné par le sport national, l'homme d'affaires est copropriétaire des Olympiques de Gatineau. Puis à Casselman, son patelin natal, il a prêté son nom au centre communautaire qui abrite l'aréna.



VENTE DE RENOVIATION!

vroum-vroum

mazda 6 2005

**Gagnante de plus de 100
prix internationaux**

0%*

**de financement à l'achat
jusqu'à 60 mois**



Mazda 6 berline



mazda 3 GX 2006

**PREMIERE DE CLASSE DE SA CATEGORIE
Pour une 2^e année consécutive
Le Guide de l'auto 2006**

LOUEZ À PARTIR DE

219\$

par mois, pour 48 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 295\$
0\$ DÉPOT DE SÉCURITÉ



Mazda 6 sport

MAZDA TRIBUTE GX 4 CYL. 2006

**« Il privilégie ceux qui aiment les sensations de conduite. »
Le Guide de l'auto 2006**

LOUEZ À PARTIR DE

249\$

par mois, pour 48 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 1 995\$
0\$ DÉPOT DE SÉCURITÉ

OU

0%*

**de finance-
ment à l'achat
jusqu'à 60
mois**



Mazda 3 GT GFX illustré

Nous avons besoin d'espace!! Profitez-en!



Tribute GX avec Groupe commodités illustré

*0% de financement à l'achat aux particuliers jusqu'à 60 mois sur les Mazda 6 2005 et les Mazda Tribute 2006 neufs. Financement consenti par la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. L'offre est pour une durée limitée. **Taux de location personnalisée Mazda : offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda 3 GX (D4XS56AA00) et des Mazda Tribute GX 4 cyl. (WSXD56AA00) 2006 neufs de base. Comptant initial ou échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Aucun dépôt de sécurité requis. Offres soumises à l'approbation de Crédit 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 par année disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais RDPRM en sus. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Voir Argus Mazda pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible.

ARGUS
MAZDA

961, boul. St-Joseph, Gatineau
(secteur Hull) **776-6700**

www.argusmazda.com



La vallée aux mille et un projets

La Vallée de la Gatineau connaît depuis quelques années un essor qui repose sur la mise en valeur de ses ressources naturelles, forestières et touristiques.

Michel Clermont

Collaboration spéciale
nouvelles@ledroit.com

Située au nord de la région de la capitale nationale, la MRC de la Vallée-de-la-Gatineau couvre un territoire de près de 14 000 km², qui s'étend jusqu'aux limites sud de l'Abitibi.

Constitué d'une forêt diversifiée, le territoire est parsemé de plus de 3200 lacs et de dizaines de rivières, dont la rivière Gatineau.

Cette dernière est d'ailleurs le théâtre d'un investissement de 140 millions \$ d'Hydro-Québec qui complétera au cours de 2006 une nouvelle centrale de surface d'une puissance de 50,5 MW, en aval du barrage Mercier, au réservoir Baskatong. Une fois complétée, la centrale entraînera des retombées annuelles de 700 000 \$ dans la région.

REPOSITIONNEMENT

Souvent aux prises avec un taux de chômage endémique, la région a entrepris depuis quelques années un repositionnement au plan économique, lequel commence à peine à prendre son rythme de croisière.

«Le monde des affaires de la région est en pleine effervescence», souligne le directeur général de la Société d'aide au développement de la collectivité (SADC) de la Vallée de la Gatineau, Pierre Monette.

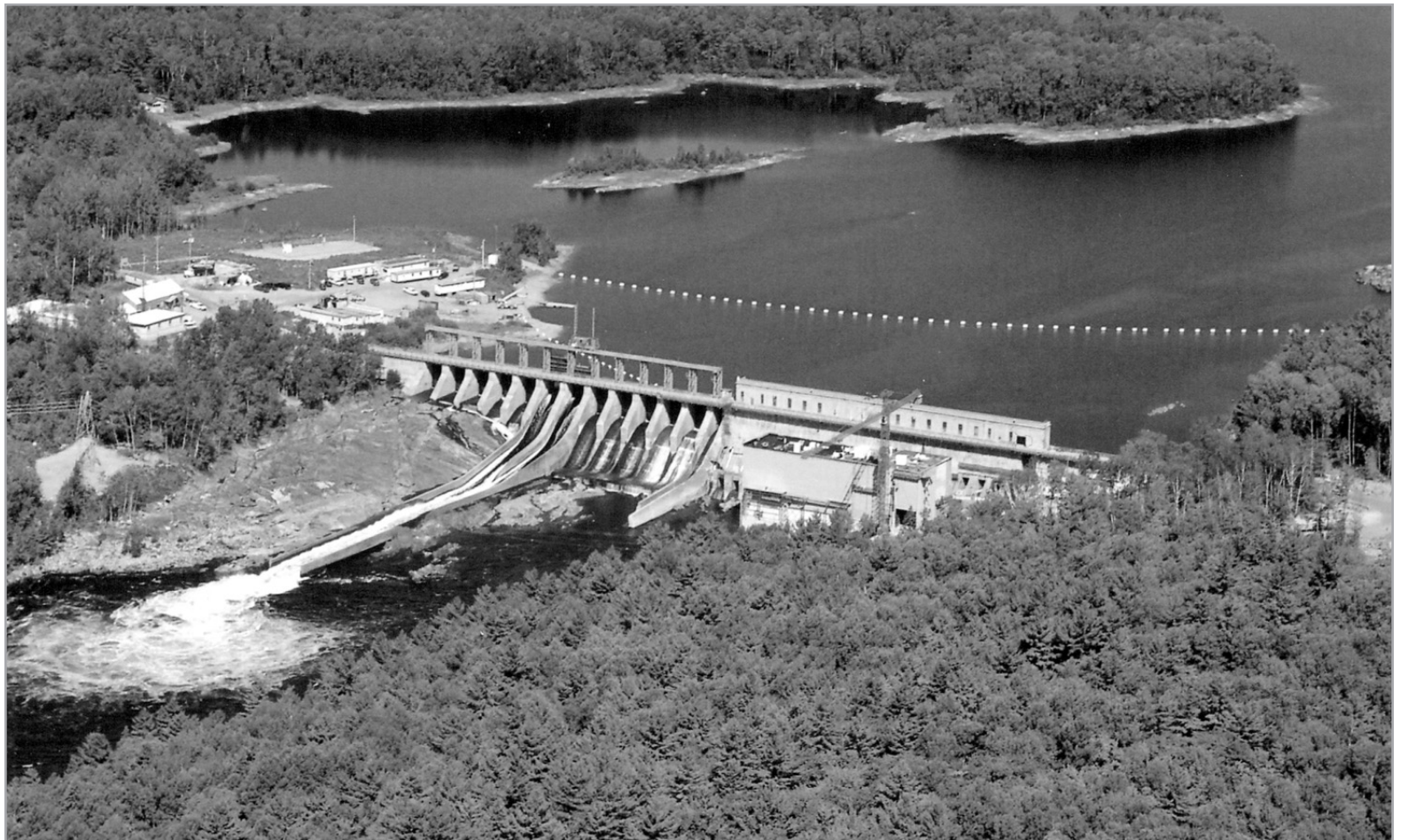
«Tous les secteurs économiques participent à cette activité. L'année dernière, nous avons effectué des prêts de 1 million \$. C'est un sommet dans notre histoire et ce n'est pas fini. Nous étudions plusieurs projets privés en tourisme et en transformation du bois, notamment».

UNE INDUSTRIE DYNAMIQUE

Des investissements ont été réalisés ces dernières années alors que Bowater (Maniwaki), Domtar (Grand-Remous) et Louisiana-Pacific (Bois-Franc) ont investi pour améliorer leur production et ainsi demeurer compétitifs.

L'élan général de l'industrie forestière aura cependant été ralenti par des facteurs externes comme le conflit du bois d'œuvre et par l'adoption par le gouvernement du Québec de la Loi 71 qui a occasionné une réduction de 20 % des droits de coupe des essences résineuses.

«Étant donné que la forêt de la Vallée de la Gatineau est une forêt mixte où toutes les essences sont récoltées de façon intégrée, la réduction des activités de cou-



ARCHIVES

Le réservoir Baskatong est sans doute l'un des joyaux récréotouristique de la Vallée-de-la-Gatineau. Son potentiel touristique est énorme et plusieurs entreprises gravitent autour de son exploitation tant pour les activités de plein air que pour la villégiature. La diversité culturelle est également un atout pour cette région avec la présence de la réserve amérindienne Kitigan Zibi (photo du bas).

pe de résineux a eu une incidence directe sur les transformateurs d'autres essences», explique le directeur général du CLD de la Vallée de la Gatineau, Marc Dupuis.

Dans la foulée de l'application de la Loi 71, note-t-il, les fermetures ont touché quatre usines de première transformation ces derniers mois, entraînant la perte d'environ 600 emplois.

Face à cette situation, les intervenants économiques de la région soutiennent plus que jamais les efforts qui sont déployés par des promoteurs de projets de transformation à haute valeur ajoutée.

«Nous sommes sensibles au fait que le maintien et le développement d'emplois stables dans la région passe par la fabrication de produits de troisième transformation à plus haute valeur ajoutée, souligne M. Dupuis. Nos efforts en ce sens commencent à porter fruits. Plusieurs projets ont démarré ou sont en voie de l'être. Il s'agit de projets de modeste envergure, développés par des intérêts locaux, mais ils sont porteurs d'avenir, sans compter que plusieurs autres projets locaux devraient voir le jour en 2006».

ESSOR TOURISTIQUE

Autre jalon clé de l'économie de la région, le secteur touristique est lui aussi en ébullition, ces

dernières années.

Dans ce secteur, souligne M. Dupuis, tout le monde met l'épaulé à la roue pour tirer profit des potentiels diversifiés de la région. Ces dernières années, la qualité de l'hébergement s'est améliorée et diversifiée.

La diversification de l'offre d'activités s'est également poursuivie avec l'ajout, par exemple, d'un terrain de golf à Maniwaki, du sentier suspendu et d'autres activités dans la Forêt de l'Aigle, de la mise en valeur de la rivière Gatineau et par l'émergence de nouvelles entreprises offrant des services touristiques non traditionnels.

La chasse, la pêche et la villégiature occupent toujours une place prépondérante dans l'offre touristique de la région, mais les nouveaux produits et services qui ont vu le jour ou qui sont en émergence dans les domaines de l'éco-tourisme et des sports extrêmes, dans les activités de randonnée en nature, et en matière de culture et de patrimoine, notamment, permettent d'entrevoir l'avenir avec optimisme, estime M. Dupuis.

C'est d'ailleurs parce que les développements se multiplient que la MRC a accepté de soutenir financièrement le démarrage de Tourisme Vallée de la Gatineau, un organisme voué à la promotion de l'industrie touristique régionale.



La Commission scolaire des Hauts-Bois de l'Outaouais offrira, dès septembre, une formation en récréotourisme adaptée aux besoins des entreprises de la région.

AGRICULTURE

Plus effacé, le secteur de l'agriculture continue de jouer un rôle important dans l'économie régionale. Ce secteur, selon Marc Dupuis, est lui aussi en pleine mutation.

La production laitière et l'élevage bovin y sont en perte de vitesse, mais des initiatives émergent dont la production de canneberges, l'horticulture et la transformation des produits de

l'érable. Les activités d'élevage ne sont pas en reste avec l'avènement récent de nouveaux élevages de sangliers, de cerfs rouges et d'agneaux.

Au cours de l'été 2005, après Bouchette, un premier marché frais a vu le jour à Maniwaki, projet qui sera reconduit en 2006 avec la participation de plus de producteurs, espère-t-on.

Quatre agriculteurs se sont associés dans un projet expérimental de culture de ginseng, tandis que le CLD et d'autres partenaires se sont entendus pour financer une étude de pré faisabilité de culture de millet perlé sucré à des fins de production d'éthanol.

Les nombreux défis de la Vallée-de-la-Gatineau

Au cours des prochaines années, la diversification et la valeur ajoutée seront au cœur des orientations de développement de la Vallée de la Gatineau.

Michel Clermont
Collaboration spéciale
nouvelles@ledroit.com

Selon le directeur général du CLD de la Vallée de la Gatineau, Marc Dupuis, les intervenants du milieu sont de plus en plus conscients des défis qui se présentent à eux et ils seront de plus en plus nombreux à vouloir participer activement à les relever.

« En agriculture, une relève émerge dans des activités non traditionnelles. Dans le secteur forestier où la ressource décline, les initiatives de troisième transformation se multiplient et plusieurs nouveaux projets démarrent en 2006, notamment dans la production de moulures et de divers autres articles de bois. Ces projets bénéficieront de l'aide financière offerte par les gouvernements aux localités monindustrielles affectées par les réductions de possibilités forestières dans les essences de résineux ».

Dans la Vallée de la Gatineau, Maniwaki et Grand-Remous sont deux municipalités désignées pour cette aide.

Même s'il connaît une forte expansion depuis quelques années, le secteur touristique est appelé à poursuivre sur sa lancée.

Les organismes publics ou communautaires continuent également de prendre une part active à la diversification de l'offre touristique.

Au cours des prochains mois, entre autres, la réserve amérindienne Kitigan Zibi inaugurera son nouveau centre culturel, tandis qu'à Grand-Remous, l'Aire faunique du réservoir Baskatong ouvrira, ce printemps, son nouveau centre d'interprétation du doré.

De son côté, la Société d'aide au développement de la collectivité (SADC) a récemment entrepris une vaste étude sur les opportunités économiques de la villégiature et du tourisme saisonnier sur son territoire.

« L'activité villégiature génère des retombées de 26 millions \$ annuellement. De ce montant, 15 millions \$ sont dépensés à l'extérieur de notre territoire. Notre objectif est de récupérer 10 millions \$ de ce montant », de souligner le directeur général de la SADC, Pierre Monette.

ASSURER LA RELÈVE

La mise en place d'une relève entrepreneuriale est un des défis de la région, non seulement pour

succéder aux actuels dirigeants d'entreprises ou pour occuper les nouveaux créneaux mais aussi pour contribuer à une diversification de l'économie.

« Pour susciter l'intérêt des jeunes à revenir dans la région, mentionne M. Monette, il faudra se donner les outils pour les aider à tirer partie des opportunités d'affaires qui se présentent et développer des créneaux spécialisés pour profiter de la proximité du marché de la capitale nationale ».

Du côté du CLD, on croit qu'il sera aussi nécessaire d'agir en faveur d'une amélioration de la qualité de vie dans la région si l'on veut y attirer des jeunes.

« Le monde change rapidement et la région ne peut demeurer en



ARCHIVES, La Presse

Le parc linéaire Low-Maniwaki est de plus en plus populaire auprès des amateurs de plein air et de cyclo-tourisme.

retrait à l'égard des nouvelles technologies, d'expliquer M. Dupuis. Si nous voulons que de jeunes entrepreneurs instruits reviennent en région, il est

nécessaire d'offrir une qualité de vie égale ou supérieure à ce qu'ils trouvent en ville.»

Dans cette perspective, le CLD entreprendra bientôt la réalis-

tion d'un plan d'affaires en vue de développer un réseau à large bande qui couvrira l'ensemble du territoire municipal de la MRC.

Le Pontiac, un secret trop bien gardé

Le besoin de diversification économique se fait sentir plus que jamais dans le Pontiac.

Charles Thériault
ctheriault@ledroit.com

Cette zone la plus à l'ouest de la région de l'Outaouais souffre, comme plusieurs autres, des difficultés de l'industrie forestière et des mises à pied survenues cette année dans plusieurs scieries. Or, le Pontiac dépend beaucoup de la forêt pour faire rouler son économie et les autres industries ne sont pas encore prêtes à prendre la relève.

La Municipalité régionale de comté (MRC) du Pontiac regroupe quelque 14 000 personnes vivant dans 19 municipalités. Son grand territoire de 13 484 kilomètres carrés est principalement composé de forêt publique (9 670 kilomètres carrés) mais on y compte de bonnes terres agricoles dans le sud, près de la rivière des Outaouais.

Les municipalités voisines de Fort-Coulonge et Mansfield-Pontefract regroupent 3 800 personnes alors que Shawville, où se trouve l'hôpital régional, a un peu plus de 1 600 habitants. Certaines municipalités ont aussi peu que 123 résidents.

Le Pontiac demeure la région la plus pauvre de l'Outaouais et l'une des plus démunies de tout le Québec. Le revenu moyen d'emploi est de 21 552 \$ par personne et 61 % de la population vit sous le seuil de la pauvreté établi à 20 000 \$ par année. En 2001, le taux de chômage était de 11,8 %, soit le double de celui de l'ensemble de l'Outaouais.

La crise de l'industrie forestière

est celle qui inquiète le plus le préfet de la MRC du Pontiac, Michael Mc Crank.

« C'est difficile et pour le moment, on ne voit pas la lumière au bout du tunnel. Nous n'avons pas encore vu les effets des mesures annoncées par le gouvernement le mois dernier. Les entreprises ne sont pas encore retournées en forêt pour couper du bois car elles évaluent encore la situation », a déclaré M. Mc Crank.

La région compte aussi un bon nombre de producteurs de boeuf qui ont eux, aussi souffert au cours des dernières années en raison de la crise de la vache folle. Un projet d'abattoir local leur redonne toutefois espoir car ils ne seraient ainsi plus autant à la merci du monopole des grands abattoirs.

M. Mc Crank croit aussi qu'il faut absolument développer les entreprises de deuxième et troisième transformation des produits de la forêt. C'est qui a toujours manqué dans le Pontiac comme dans bien d'autres régions.

Le préfet est bien conscient de l'importance de diversifier l'économie du Pontiac. Il est encouragé par de nouvelles initiatives comme cette entreprise de Mansfield qui construit des filtres pour les systèmes de chauffage et d'aération. Le propriétaire s'est rendu compte qu'il y avait là une demande à laquelle que personne ne semblait être prêt à répondre.

TOURISME À DÉVELOPPER

Le Pontiac compte plusieurs attraits touristiques mais ils sont encore méconnus, même de la clientèle de Gatineau qui n'est pourtant qu'à moins d'une heu-



ARCHIVES

Diversifier l'économie est le principal défi du Pontiac. On doit également faire une meilleure mise en valeur des attraits touristiques dont les Chutes Coulonge.

re de route de la région.

Les descentes en radeau sur la rivière des Outaouais, les chutes de la rivière Coulonge, le pont couvert de Fort-Coulonge et la piste cyclable PPJ sont relativement populaires mais ils pourraient attirer beaucoup plus de visiteurs s'ils étaient mieux connus.

Il ne manque qu'un lien cyclable d'une trentaine de kilomètres, à travers la municipalité de Pontiac (Luskville-Quyon) pour que les cyclistes puissent circuler sur un sentier ininter-

rompu de plus de 150 kilomètres entre Gatineau et l'Île aux Allumettes.

La région a aussi un énorme potentiel au plan de l'interprétation historique et archéologique puisque la rivière des Outaouais fut le lieu de passage des explorateurs et voyageurs en route vers l'ouest Canadien.

Là aussi, on note quelques initiatives, notamment pour faire connaître le Rocher de l'Oiseau, mais il y en a encore beaucoup à faire pour que le Pontiac cesse d'être un « secret trop bien gardé ».

Le charme de la campagne près de la ville

La Municipalité régionale de comté (MRC) des Collines est l'une des plus jeunes municipalités régionales au Québec. Elle a été formée en 1991 lorsque le gouvernement du Québec a démantelé la défunte Communauté régionale de l'Outaouais (CRO) pour qu'elle devienne une communauté urbaine.

Charles Thériault
ctheriault@ledroit.com

Les cinq villes (Aylmer, Hull, Gatineau, Masson-Angers et Buckingham) ont donc formé la Communauté urbaine de l'Outaouais (CUO) jusqu'à leur fusion en 2002.

De leur côté, les municipalités de Pontiac, Chelsea, La Pêche, Cantley, Val-des-Monts, L'Ange-Gardien et Notre-Dame-de-la-Salette ont été regroupées dans la MRC des Collines.

Cette proximité de la zone urbaine exerce une influence déterminante sur l'économie de la MRC des Collines.

Une importante partie de la

population travaille à Gatineau ou à Ottawa, étant donné que dans plusieurs cas, ils vivent à peine plus loin (et parfois même plus près) du centre-ville que certains résidents du grand Gatineau.

La MRC des Collines a sa propre police régionale et on y retrouve un centre local de services communautaires (CLSC) qui offre des services de santé sur tout le territoire.

Il s'agit donc d'un territoire périurbain de 2078 kilomètres carrés, où vivent plus de 37600 personnes. La MRC des Collines a une autre particularité: le parc de la Gatineau constitue 18% de son territoire. Il occupe une part importante de la municipalité de Chelsea ainsi qu'une bonne portion de Pontiac et de La Pêche.

Mais la MRC des Collines est davantage plus que le débordement de la grande Ville de Gatineau, insiste le directeur du Centre local de développement (CLD) des Collines, Hugues Dupuy.

« Nous sommes aussi une région ressource et c'est surtout la qualité de vie qui attire les

gens ici. C'est le meilleur des deux mondes », soutient M. Dupuy.

C'est aussi un monde de contrastes comme la région de l'Outaouais dans son ensemble.

La pauvreté y côtoie la richesse mais on y retrouve aussi une population très éduquée, ce qui ouvre la porte à des projets novateurs.

Le territoire comprend aussi de nombreuses fermes et la MRC a décidé de privilégier le développement de l'agriculture biologique, déjà très présente dans la région.

Il y en a déjà plusieurs autour de Notre-Dame de la Salette et des producteurs se sont installés aussi à Val-des-Monts et La Pêche.

« Mais il y a un potentiel plus grand encore car nous sommes à côté d'un marché de plus d'un million de consommateurs. De plus, on n'est pas pris avec une agriculture industrielle bien établie et on n'a pas de mégapocherie comme c'est le cas d'autres régions », fait valoir Hugues Dupuy.

Le tourisme est également bien développé. Quatre des cinq



Quatre des cinq centres de ski alpin de l'Outaouais se retrouvent dans la MRC des Collines.

centres de ski alpin de l'Outaouais sont dans la MRC des Collines, ainsi qu'Aventure Lafèche (caverne et sentier aérien) des glissades d'eau et le village touristique de Wakefield mis en valeur par le train à

vapeur qui s'y rend à partir de Hull. Sur le plan culturel, la présence de nombreux artistes à Cantley, Chelsea et La Pêche crée un intérêt qui se manifeste notamment lors des tournées d'artistes dans leur milieu.

Cour arrière sur le



Golf!

Un design qui fait la différence

Ce projet bien pensé de Richcraft, qui entoure les allées onduleuses du Club de golf Gatineau, se trouve à seulement quelques minutes de la marina d'Aylmer et des sentiers récréatifs qui serpentent pendant des milles le long de la rivière des Outaouais. Le charme tout particulier de la ville historique d'Aylmer est particulièrement tangible dans son centre-ville trépidant qui s'enorgueillit d'être doté de toutes les commodités de la vie moderne.



PHASE II VENDUE À 98%
La cour arrière de 75% des maisons donne sur le parcours de golf



Maisons unifamiliales
De 1 649 pi² à 3 610 pi²
Terrains de 50 et 60 pieds



Maisons en rangée et jumelées
De 1 450 pi² à 1 800 pi²



Bungalows
De 1 470 pi² à 1 850 pi²
Terrains de 50 et 60 pieds



682-7000

www.richcraft.com

RICHCRAFT^{MC}
Group de compagnies

120 caractéristiques vraiment pas banales. La nouvelle Passat, une véritable expression du génie allemand.

La nouvelle Passat 2006



À partir de
29 950\$***

Le moteur turbo de 200 chevaux ne vous étonnera peut-être pas. Même chose pour le système de nettoyage automatique des disques de frein, la boîte à gants climatisée et les nombreux éléments de sécurité. Après tout, c'est une Volkswagen. Mais vous serez renversé par toutes les caractéristiques vraiment pas banales : démarreur sans clé, dispositif antirecul, ordinateur de bord multifonctions... La liste n'en finit plus, elle en cumule 120. Passez chez votre concessionnaire Volkswagen et attendez-vous à tout du génie allemand dont regorge la nouvelle Passat 2006.

nouvellePassat.ca

***PDSF de la Passat 2.0T 2006 de base avec boîte manuelle à 6 vitesses. Disponible fin novembre 2005, mais commandes possibles dès maintenant. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Taxes, immatriculation, droits, frais de titre et de documentation, inspection de prélivraison, frais administratifs (y inclus les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers), frais de transport de 615 \$ et autres options en sus. Modèle montré : Passat 2.0T avec boîte manuelle à 6 vitesses et Ensemble de luxe, PDSF de 32 620 \$. Pour obtenir plus de détails, composez le 1 888 ROULE VW, voyez Volkswagen de l'Outaouais ou visitez vw.ca. © Volkswagen Canada Inc. 2005.

Le système de freinage à distribution électronique. Certains l'ont. D'autres pas.



La nouvelle Jetta 2006



À partir de
269\$
par mois*
location 48 mois
0\$ première mensualité**
0\$ dépôt de sécurité

Toujours une des mieux équipées de sa catégorie avec son dispositif antipatinage, sa direction électromécanique assistée, sa suspension indépendante aux quatre roues et son système de freinage ultra-précis, la nouvelle Jetta vous offre le contrôle nécessaire pour écraser le champignon... juste le champignon†. Essayez-la, vous verrez.

nouvelleJetta.ca

†Respectez toujours les limites de vitesse. Aucune grenouille n'a été maltraitée dans cette annonce. *Ces offres s'appliquent à une Jetta 2.5 2006 de base, avec boîte manuelle, neuve, en stock. Frais de transport inclus. Frais de préparation de 275 \$. Acompte de 3 160 \$. Photo à titre indicatif seulement. Taxes, immatriculation, assurances, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (jusqu'à 46 \$), frais administratifs du concessionnaire (le cas échéant) et frais de 12 ¢ du km après 80 000 km en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. **Première mensualité gratuite jusqu'à concurrence de 350 \$ (taxes incluses) pour la Jetta 2.5 2006. Offres sujettes à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance, une division de Crédit VW Canada Inc. Offres en vigueur à partir du 1er novembre 2005. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être retirées en tout temps sans préavis. Chez les concessionnaires Volkswagen participants du Québec seulement. Quantité limitée. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Ne s'appliquent qu'aux locations faites à des particuliers. Tous les détails sur vw.ca et chez Volkswagen de l'Outaouais.

Volkswagen de l'Outaouais

850, boul. St-Joseph, Gatineau
(secteur Hull)
770-0220

www.vwo.ca

Êtes-vous fait
pour Volkswagen?™



La Petite-Nation, beaucoup plus que des forêts

Comme la forêt demeure le principal fer de lance de l'économie de la MRC Papineau, la situation difficile dans ce secteur d'activités n'a rien d'encourageant, surtout lorsqu'elle menace le plus gros employeur de la région.

Yves Soucy

Correspondant régional - MRC PAPINEAU
ysoucy@ledroit.com

Heureusement, il n'y a pas encore eu de pertes nettes d'emplois dans Papineau malgré la fermeture de la scierie Sylvio Brunet, à Fassett.

«Les emplois perdus à Fassett ont été récupérés en grande partie par Papiers Fraser et Ryberon alors que d'autres ont démarré leur propre petite scierie», soutient Richard Charlebois, directeur général du CLD de Papineau.

Quant aux restrictions de coupe engendrées par le rapport Coulombe, les mesures incitatives — 10 millions\$ pour l'Outaouais — récemment annoncées par le ministre des Ressources naturelles et de la Faune, Pierre Corbeil, pour appuyer l'industrie forestière, ont permis de redonner confiance aux entrepreneurs en plus de les inciter à retourner en forêt.

«En reconnaissant que l'Outaouais est le pôle du feuillu au Québec, lorsque le gouvernement va investir dans ce domaine, on sera certain de recevoir au moins 80 % des sommes car nous possédons la plus forte concentration de forêts feuillues de la province», souligne Paulette Lalonde, préfet de la MRC Papineau.

Elle se réjouit également que le gouvernement reconnaisse que les normes ne peuvent pas être les mêmes pour le feuillu que pour le résineux car il en coûte plus cher pour aller le chercher en forêt.

L'AVENIR DE PAPIERS FRASER INQUIÈTE
Ce qui inquiète beaucoup le milieu économique de la MRC Papineau, c'est l'usine Papiers Fraser — Pâtes Thurso et les rumeurs qui circulent face à ses perspectives d'avenir.

La concurrence féroce provenant de l'Amérique du Sud et l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine font craindre le pire.

M. Charlebois fait remarquer qu'une nouvelle usine fabriquant sensiblement le même produit qu'à Thurso (pâte kraft pour la fabrication du papier) est sur le point d'ouvrir au Brésil.

La production de cette usine

sera quatre fois plus élevée qu'à Thurso et ce, à des coûts beaucoup moindres.

«Même s'il est difficile d'obtenir toute l'information de la haute direction de Papiers Fraser, lorsque les rumeurs se font persistantes, ça regarde mal. Et si par malheur l'usine de Thurso devait fermer, c'est non seulement l'industrie forestière qui va en souffrir, mais également toute l'économie de la région», souligne M. Charlebois.

À titre d'exemple, lorsque les petites entreprises forestières coupent sur les terres publiques, elles ne peuvent se limiter qu'à abattre les arbres de qualité qu'elles désirent pour vendre aux scieries. Elles doivent en retirer un volume appréciable pour être rentable et environ 75 % de ce surplus de bois s'en va à l'usine de Thurso pour faire de la pâte kraft.

«Si Papiers Fraser ferme, ces

Dans l'économie locale et régionale, Papiers Fraser représente annuellement une masse salariale de plus de 20 millions\$, sans compter les 40 M\$ en achat de bois, les 3,5 M\$ en achat de services auprès des entreprises locales et les 12 M\$ en acquisition d'équipements, de matériaux et de produits chimiques fabriqués dans la région.

TOURISME

Sur une note plus positive, le secteur récréotouristique est maintenant davantage structuré et prend de plus en plus de place dans l'économie de la MRC Papineau.

Plusieurs investissements majeurs ont été faits au cours de la dernière année ou le seront prochainement pour augmenter la capacité d'hébergement de même que les services et les attractions disponibles aux visiteurs.

C'est le cas à Montebello, alors que l'hôtel Royal William a fait passer le nombre de chambres de 30 à 44, en plus d'y ajouter un restaurant, trois salles de



YVES SOUCY, Collaboration spéciale

Les municipalités de la MRC Papineau seront-elles prêtes lorsque l'autoroute 50 arrivera à leurs portes?

petites entreprises forestières vont se retrouver avec une grande quantité d'arbres coupés qu'elles ne pourront écouler nulle part, sauf pour en faire du bois de chauffage, un domaine qui n'est pas payant, ni enrichissant pour la région», fait remarquer M. Charlebois.

Les 350 travailleurs de l'usine thursolienne touchent les salaires les plus élevés du secteur forestier. Il n'y a donc aucune entreprise dans Papineau qui peut offrir des rémunérations comparables. Une fermeture pourrait donc entraîner un exode important des travailleurs.

réunion, une piscine et un centre de santé. Même la municipalité a rénové son hôtel de ville pour y greffer une salle d'exposition pour les artistes et artisans de la Petite-Nation.

À Montebello, une nouvelle attraction touristique s'est ajoutée avec le théâtre de l'illusionniste Frédéric Clément tandis qu'un nouveau centre de santé ouvrira ses portes à l'auberge Montevilla.

L'auberge du club de golf Héritage, à Notre-Dame-de-la-Paix, prend également de l'expansion en ajoutant 14 chambres à sa dizaine déjà en place. Cette addi-



YVES SOUCY, Collaboration spéciale

Les producteurs forestiers auraient de la difficulté à écouler leur bois si l'usine Papiers Fraser — Pâtes Thurso devait éventuellement fermer ses portes.

tion lui permettra d'opérer douze mois par année.

Un centre de plein air a été développé pour mettre en valeur le secteur des Montagnes noires à Ripon, et la piste cyclable Louis-Joseph-Papineau s'allonge à chaque année.

L'AUTOROUTE 50

La venue prochaine de l'autoroute 50 sur le territoire de la MRC Papineau engendrera une toute nouvelle dynamique au niveau du développement économique.

On n'a qu'à regarder ce que l'arrivée des autoroutes 15 et 10 ont apporté aux régions périphériques.

«Ça va rapprocher la campagne de la ville, souligne M. Charlebois. C'est vrai que ça peut inciter les gens d'ici d'aller travailler en ville. Mais l'inverse est aussi vrai en permettant aux urbains de venir plus facilement à la campagne, soit pour s'y installer ou pour venir visiter la région plus souvent», ajoute-il.

Les municipalités doivent donc planifier leurs infrastructures en conséquence pour être en mesure de recevoir cet afflux de touristes ou de nouveaux résidents, dont particulièrement les travailleurs autonomes qui pourront bientôt profiter également de l'implantation de la fibre optique sur le territoire de la MRC Papineau.

C'est pourquoi, dès le printemps prochain, le CLD de Papineau organisera un colloque sur le développement régional afin de dresser un plan d'action qui fera en sorte que les milieux municipal, économique, touristique et social, convergeront vers une vision commune.

«J'ai toujours dit que la MRC Papineau doit être considérée comme une ville de 21 000 de

population. Il faut se développer comme une ville et non comme 24 municipalités. Il faut développer des créneaux et concentrer nos énergies, et non les disperser un peu partout sur tout le territoire», soutient le directeur général du CLD Papineau.

SECTEUR AGROALIMENTAIRE

De son côté, le secteur agroalimentaire est en pleine effervescence. Une belle concertation s'est développée entre les divers intervenants du milieu.

Prochainement, on fera l'embauche d'une personne qui consacrera ses efforts uniquement à la commercialisation des produits agroalimentaires cultivés ou transformés localement qui seront identifiés «Produit de la Petite-Nation».

«Lorsque tu t'en vas vers la commercialisation, ça veut dire que plusieurs producteurs sont prêts à faire de la transformation, et ça, c'est créateur d'emplois en plus de faire connaître la région», souligne M. Charlebois.

PERSPECTIVE D'AVENIR

Le préfet, Paulette Lalonde, voit l'avenir économique de la MRC Papineau d'un bon œil mais à la condition de s'adapter aux nouvelles réalités.

Elle considère que la période creuse qui se vit présentement, notamment en foresterie, est peut-être nécessaire pour se lancer vers autre chose, comme le développement durable et développer davantage l'agroalimentaire et le tourisme.

«En tentant de trouver des solutions durables, dans les trois domaines où nous excellons, c'est là que notre MRC prendra de l'expansion d'une autre façon, mais elle va survivre», conclut M^{me} Lalonde.

Modèles Acura 2006



Seulement de la maîtrise jusqu'à ce que vous deveniez le maître.

2006 ACURA MDX



2006 ACURA TL



Assistance de la stabilité du véhicule (VSA®).
Système de contrôle automatique de la température synchronisée à l'avant et à l'arrière. • Chaîne sonore avec changeur de disques CD, 8 haut-parleurs • Intérieur en cuir • Roues de 17" • Toit ouvrant électrique • Moteur V6 de 265 chevaux.

498 \$* | par mois
en location
sur 48 mois

4,8 % | Taux de location

Système de contrôle automatique de la température
• Rétroviseurs des portières électriques chauffés
• Chaîne sonore Acura avec 8 haut-parleurs, radio AM/FM stéréo, lecteur de disques CD • Moteur Vtec de 270 chevaux
• Système de filtration d'air micron.

498 \$* | par mois
en location
sur 48 mois

5,8 % | Taux de location



CASINO
GATINEAU
ACURA

7, boul. du Casino
Gatineau
(819) 777-1771

*Offre de location d'une nouvelle 2006 ACURA TL (modèle UA6626J) proposée seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc., S.A.C., pour une période limitée. La location est basée sur un terme de 48 mois. Les versements mensuels sont de 498 \$ avec un versement initial de 4 600 \$ ou un échange équivalent, le premier versement mensuel et un dépôt de sécurité de 0 \$ sont payables à la signature du contrat. Le taux de la location est de 5,8 %. Kilométrage permis 96 000 km, frais de 0,15 \$/km pour les kilomètres supplémentaires. Option d'achat à l'échéance du contrat de location pour la somme de 20 160 \$ plus taxes. Immatriculation, assurance, taxes applicables, frais de transport et PDI (1430\$) d'administration et enregistrement en sus. Le concessionnaire peut proposer une location à moindre prix.

*Offre de location d'une nouvelle 2006 ACURA MDX (modèle YD1866JN) proposée seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc., S.A.C., pour une période limitée. La location est basée sur un terme de 48 mois. Les versements mensuels sont de 498 \$ avec un versement initial de 9 350 \$ ou un échange équivalent, le premier versement mensuel et un dépôt de sécurité de 0 \$ sont payables à la signature du contrat. Le taux de la location est de 4,8 %. Kilométrage permis 96 000 km, frais de 0,15 \$/km pour les kilomètres supplémentaires. Option d'achat à l'échéance du contrat de location pour la somme de 24 768 \$ plus taxes. Immatriculation, assurance, taxes applicables, frais de transport et PDI (1430\$) d'administration et enregistrement en sus. Le concessionnaire peut proposer une location à moindre prix.

La Lièvre: une rivière, des villages et des projets

Avec ses paysages pittoresques, ses nombreux cours d'eau, ses terrains de camping et ses pourvoiries, on ne s'étonne pas que le secteur récréotouristique soit le moteur économique de la région de la Lièvre.

Yves Soucy

Correspondant régional
ysoucy@ledroit.com

Depuis que la rivière a été nettoyée de ses billots de bois, ce coin de l'Outaouais bordant la route 309 connaît un essor tant au chapitre du tourisme que de la villégiature.

Durant la haute saison qui s'étend du mois de mai à septembre, la population peut même quadrupler dans les municipalités de Notre-Dame-de-la-Salette, Val-des-Bois, Bowman et Notre-Dame-du-Laus.

«Chez-nous, la population passe de 1500 à 6000 personnes l'été. On est devenu une région où les personnes retraitées de l'Outaouais urbain et même de Montréal viennent non plus habiter des chalets, mais de véritables résidences secondaires de haute gamme qu'ils rénovent ou se font construire», souligne Ken Ménard, maire de Notre-Dame-du-Laus.

Les gens recherchent particulièrement les lopins de terre près des plans d'eau.

«Les lots vacants en bordure des lacs se vendent très bien, mais il y a de la place pour la croissance pour encore quelques

années», renchérit le premier magistrat de Val-des-Bois, Marcel Proulx.

Qu'ils s'installent de façon permanente ou qu'ils soient de passage, ces villégiateurs génèrent des retombées économiques importantes pour les petits commerces locaux.

«Le marché Richelieu du village a dû agrandir pour répondre à la demande tandis que l'entreprise de matériaux de construction Lajeunesse connaît une croissance continue depuis deux ou trois ans», affirme M. Proulx.

Avec deux projets majeurs qui sont en planification pour les prochaines années et qui viendront bonifier l'offre touristique, la Lièvre est susceptible de connaître un boum qui générera des investissements de plusieurs millions de dollars.

POISSON BLANC

À Notre-Dame-du-Laus, la municipalité et les intervenants du milieu projettent le développement d'un grand parc régional autour de la montagne du Diable située en bordure du réservoir Poisson Blanc. Ce projet englobera également les 70 îles qui s'y trouvent afin de préserver leur caractère sauvage.

Le projet nécessitera des investissements de plusieurs millions de dollars et sa réalisation s'éche-

lonnera sur 10 à 15 ans.

Même si la municipalité entend garder un certain contrôle sur le développement du parc, un organisme sans but lucratif a été créé.

Aussi, certaines autorisations nécessaires pour réaliser le projet ont déjà été accordées par les ministères québécois des Ressources naturelles et du Tourisme.

«Les plans sont déjà tracés. Dès cette année, nous allons commencer l'aménagement de sentiers pédestres d'interprétation qui permettront aux visiteurs de découvrir la richesse et la beauté de la flore. L'hiver, les gens pourront y faire de la raquette, du ski de fond, de la motoneige ou du VTT. Une plage publique sera aussi développée au pied de la montagne», souligne M. Ménard.

Une étude de marché est également en cours pour offrir un service de péniches qui sillonneraient le réservoir du Poisson Blanc durant la période estivale.

«Nous avons des investisseurs majeurs qui se sont déjà engagés pour des montants appréciables, car en bout de ligne, la réalisation du projet nécessitera plusieurs millions de dollars», fait remarquer le maire de la municipalité.

Les forestières sont impliquées dans le projet puisque la montagne renferme des aires protégées à cause notamment de sa forêt ancienne, sa flore particulière et des trois héronnières qui s'y trouvent.

Situé à seulement 8 kilomètres du village, le futur parc régional du Poisson Blanc aidera l'économie de Notre-Dame-du-Laus.

«C'est beau d'attirer des touristes, mais il faut être en mesure de les garder chez-nous quelques jours. C'est pourquoi, nous avons des investisseurs locaux qui ont montré un intérêt sérieux pour développer de l'hébergement au village», indique M. Ménard.

LE BOURG D'ARGILE

Un peu plus au sud sur la Lièvre, un autre projet d'envergure mijote du côté du lac de l'Argile, à Notre-Dame-de-la-Salette.

Le projet de développement résidentiel et récréotouristique

«C'est beau d'attirer les touristes, mais il faut pouvoir les garder chez-nous»

Ken Ménard,
maire de Notre-Dame-du-Laus



YVES SOUCY, Collaboration spéciale

La vallée de la Lièvre connaît un essor récréotouristique qui force les promoteurs locaux à offrir des meilleures infrastructures d'hébergement et de loisirs aux visiteurs.

surnommé Le Bourg d'Argile, qui engendrerait des investissements de plusieurs dizaines de millions de dollars, est toujours à la phase de la planification et les promoteurs privés hésitent à en dévoiler les détails avant que le tout ne soit ficelé.

Mais en consultant les esquisses qui datent d'avril dernier, on constate que le projet s'échelonne sur plusieurs années.

La première phase comprendrait la construction d'une soixantaine de condominiums

Une centaine d'autres condos viendraient s'ajouter dans les phases subséquentes.

Un hôtel de villégiature de 100 chambres est aussi envisagé auquel se grefferait une rue piétonnière avec une série de commerces et de services récréatifs.

Le terrain de golf existant serait bonifié d'un neuf trous additionnels et un sentier, avec des points d'observation mettant en valeur la flore, relierait le village de Notre-Dame-de-la-Salette et le lac de l'Argile.



ARCHIVES, Le Droit

Le lac Poisson blanc deviendra le pôle d'attraction de la région de la Lièvre alors que plusieurs projets récréotouristiques y sont en chantier.

répartis dans dix bâtiments.

D'ailleurs une trentaine auraient déjà trouvé preneurs.

Les promoteurs pourraient confirmer certaines phases du projet d'ici la fin de l'année.



YVES SOUCY, Collaboration spéciale

Un projet d'envergure comprenant un hôtel, des condos et divers services récréotouristiques serait sur le point de voir le jour au lac de l'Argile.

Du Plateau Mont-Royal à la ferme... biologique

Il y a trois ans, Catherine Ste-Marie et Samy Thomas ont tout vendu et quitté le Plateau Mont-Royal pour venir s'établir à Notre-Dame-de-la-Salette et fonder Les Jardins du Lièvre, une ferme maraîchère certifiée biologique.



«Moi j'ai un doctorat en biologie et je travaillais surtout en milieu forestier alors que mon mari était président d'une compagnie de construction industrielle mais il n'était pas heureux dans son travail. De plus, on venait d'avoir un enfant et on n'avait pas le goût de l'élever à la ville. Comme nous sommes des amoureux de la nature et que l'environnement nous concerne beaucoup, nous avons pris la décision d'acheter cette petite ferme familiale de 7 acres et d'y cultiver des fruits et des légumes sans utiliser de produits chimiques ou artificiels», souligne M^{me} Ste-Marie.

Leur choix s'est arrêté sur Notre-Dame-de-la-Salette à cause de la proximité des marchés, du climat favorable et de la qualité du sol.

Le couple cultive aujourd'hui plus de 250 variétés de légumes, de fruits et de fines herbes. À noter qu'il ne s'agit pas de 250 espèces de cultivars, mais à titre d'exemple, on y retrouve une quinzaine de différentes sortes de carottes. Ils ont même déjà produit jusqu'à 32 variétés de tomates.

«On cultive tous les types de légumes qui peuvent pousser au Québec, sauf la pomme de terre car nous n'avons pas suffisamment grand de superficie de terrain», fait remarquer la maraîchère originaire de Mont-Laurier.

Pour le jeune couple, la question de se lancer dans la culture biologique plutôt que celle dite «conventionnelle» ne s'est même pas posée.

«Nous avons des convictions environnementales très fortes et avec mes études, je suis convaincu que c'est la seule bonne façon de faire de l'agriculture. D'autant plus que ça goûte vraiment meilleur. Les légumes poussent

plus lentement, donc conservent leurs sucres plus longtemps», affirme M^{me} Ste-Marie.

Elle ajoute que le fondement principal de l'agriculture biologique c'est de cultiver de façon à ce que le sol s'améliore sans cesse au lieu de l'épuiser avec toutes sortes de pesticides.

Comme ils fréquentaient beaucoup les restaurants montréalais de fine cuisine du marché qui utilisent les produits bios, à leur arrivée en Outaouais, ils prévoyaient vendre leurs produits dans les restos de la région. Mais à leur grande surprise, ils ont constaté que les établissements servant des aliments biologiques ne sont pas légion.

«Au début, nous avons fait des efforts pour vendre nos produits aux restaurants, mais c'est une mise en marché qui demande beaucoup de temps. Comme nous n'avons qu'un seul employé et que nous faisons tout manuellement à la ferme, on ne pouvait se permettre de consacrer autant de temps et d'énergie pour le moment. On verra peut-être plus tard», indique M^{me} Ste-Marie.

L'entreprise familiale s'est plutôt tournée en partie vers la vente directe aux consommateurs en aménageant un étal au marché du Vieux-Hull.

«Nous y sommes installés depuis trois ans et on constate que la perception des consommateurs a beaucoup changé. Au début, les gens pensaient que le bio était une mode, une affaire de granola. Mais aujourd'hui, ils sont de plus en plus conscients de la nécessité d'avoir une bonne alimentation car les études démontrent que les pesticides ont des effets nocifs sur la santé», fait remarquer l'agricultrice de Notre-Dame-de-la-Salette.

D'ailleurs, elle est d'avis que le



ÉTIENNE MORIN, Le Droit

Catherine Ste-Marie et Samy Thomas en avaient assez de la ville et ils ont quitté Montréal pour venir vivre à la ferme. À Notre-Dame-du-Laus, le couple a trouvé une façon de combler ses besoins tout en offrant à la population des produits de qualité. Ici, le couple pose avec un échantillon de produits cultivés sur sa ferme maraîchère Les Jardins du Lièvre.

meilleur moyen de convaincre les incrédules, c'est de leur faire goûter aux produits bios.

Pour écouler leur récolte, le couple a adhéré au concept de l'agriculture soutenue par la

communauté (ASC), que chapeaute l'organisme québécois Équiterre.

En Outaouais, Les Jardins du Lièvre est l'une des cinq entreprises agricoles certifiées «bio» par le gouvernement québécois, qui font partie de ce programme.

Il s'agit d'une formule de partenariat entre l'entreprise locale et des consommateurs qui deviennent les «associés» d'une ferme en achetant une part de la récolte avant le début de la saison.

En retour, ils reçoivent hebdomadairement, pendant 17 semaines durant la saison des récoltes, un panier de fruits et de légumes frais certifiés biologiques.

Il faut penser que le travail à temps plein sur une ferme maraîchère débute en avril mais ce n'est qu'à partir de juillet que la récolte s'amorce.

Donc, la part achetée à l'avance par les partenaires permet à la ferme de financer les coûts d'opération de début de saison et recevoir un juste prix pour leurs produits.

«Nous venons de terminer notre troisième saison, et cette année nous sommes passés de 46 à 90 partenaires ou familles qui se sont nourris de nos produits frais chaque semaine», indique M^{me} Ste-Marie.

Cette saison, le panier simple (pour un couple), qui comprend en moyenne huit items différents, se vendait 15\$ par semaine, tandis que le double (pour

une famille) valait 25\$. Le couple s'est aperçu cependant que ces prix n'étaient pas suffisamment élevés pour rencontrer leurs frais et pour compenser pour la somme de travail que ça représente.

Ils prévoient donc augmenter les prix l'an prochain.

«Comme nous sommes dépendants de la température, les gens savent que si on a une bonne récolte, ils en auront plus dans leur panier. Mais si elle est mauvaise, ils acceptent qu'il soit moins garni», précise M^{me} Ste-Marie.

Parmi les projets, le couple souhaite développer le côté agrotouristique en permettant aux gens de visiter leur ferme et leur champ coloré pour faire connaître tout le travail qu'exige une entreprise agricole écologique.

De plus, M^{me} Ste-Marie aimerait consacrer du temps à la recherche sur l'agriculture biologique.

«Au début, les gens pensaient que le bio était une mode...»

Catherine Ste-Marie, agricultrice

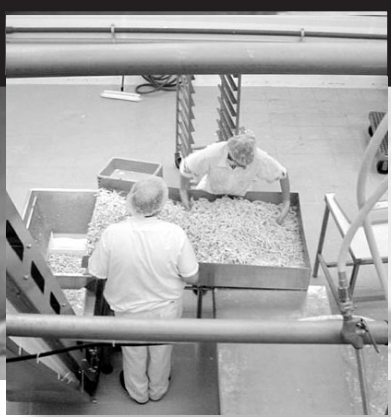
Du Fromage de chez nous...

Offrez un panier de fromages comme cadeau de Noël.

Joyeuses fêtes de toute notre équipe et merci à notre fidèle clientèle !

FIER DE SON ÉQUIPE

- **Plus de 65 employés**
- **2 000 000 \$ en salaires**
- **Distributeur en Ontario et au Québec**



PUBLI-REPORTAGE

Il y a plus de cent ans que les valeurs coopératives inspirent et guident cinq générations d'hommes et de femmes dans ce village franco-ontarien

En franchissant les frontières du village de St-Albert dans l'est de l'Ontario, on entre résolument au Royaume du Fromage et en territoire coopératif. Dans ce village, depuis 1894, cinq générations d'hommes et des femmes poursuivent sans relâche la vision des 10 fondateurs de la Fromagerie coopérative de St-Albert, soit celle de bâtir leur économie locale grâce à la transformation de leur lait en s'inspirant des valeurs coopératives.

Aujourd'hui, forte de sa notoriété pour son cheddar et ses célèbres curds, la Fromagerie Coopérative de St-Albert est le véritable moteur du développement économique et communautaire du village. Elle produit plus de 30 variétés de fromages et transforme 22 millions de litres de lait par année. Au cœur de cette entreprise coopérative d'exception : ses 40 membres, tous producteurs laitiers, représentés par un conseil d'administration solide et compétent, ses 65 employés à temps complet et une vingtaine d'employés à temps partiel, tous impliqués et motivés, un grand maître fromager, un directeur général charismatique, un secrétaire général passionné par la formule coopérative et, enfin, une clientèle fidèle.

On pourrait être impressionné que la Fromagerie St-Albert ait réussi à conserver ses valeurs coopératives avec l'expansion de ses activités, mais un examen un peu plus approfondi nous amène plutôt à croire que ce sont ses valeurs, ce regard visionnaire transmis de génération en génération, qui ont permis à la Fromagerie de traverser plusieurs tempêtes et de s'adapter aux aléas des marchés.

Le succès de la Fromagerie St-Albert réside certainement dans l'art de l'équilibre : l'équilibre entre une entreprise performante et une vie associative riche, entre la nécessité d'être compétitif et celle de fabriquer un produit de qualité et authentique en refusant notamment

d'utiliser des sous-produits du lait dans la fabrication de son fromage, entre la gestion saine et rassurante et la nécessité d'être visionnaire. Ainsi, par exemple, la Fromagerie a opté pour la participation aux bénéfices pour ses employés, une recette gagnante que trop de coopératives hésitent encore à adopter. Le succès de la Fromagerie réside enfin dans l'art de la résilience, dans sa capacité de transformer les menaces en opportunités, à l'époque où les transformateurs laitiers sont confrontés à la concentration du marché au détail et où la valeur ajoutée se situe de moins en moins dans l'activité de transformation.

C'est dans cette perspective que la Fromagerie a décidé de se rapprocher de ses clients et de leur offrir un concept adapté à leur rythme de vie urbaine, en ouvrant, en novembre prochain, sa toute première boutique à l'extérieur de St-Albert, plus précisément à Orléans. Elle y offrira sa grande spécialité, son cheddar, avec des produits qui lui ressemblent, soit des produits de qualité, exclusifs et authentiques. Les clients pourront ainsi se procurer une très grande variété de fromages tout en pouvant compléter leurs courses avec des pâtes, de la charcuterie, des olives, du chocolat bio, et cetera, d'où le nom de la boutique, Cheddar et cetera!

C'est également dans cette perspective, que la Fromagerie a décidé d'offrir un service clé en main aux responsables des levées de fonds impliqués dans les écoles, les équipes sportives, les groupes culturels, etc....L'idée étant de permettre aux membres des collectivités concernées de soutenir des projets qui leur tiennent à cœur et d'encourager leurs proches tout en achetant un produit nutritif fabriqué ici chez nous.

Quel bel exemple de la force tranquille de la coopération et de sa capacité à traverser les âges. Longue vie à la Fromagerie St-Albert, félicitations à tous les artisans de son succès et merci pour son cheddar incomparable !

St-Albert

Venez visiter notre usine

**St-Albert, Ontario - Information :
(613) 987-2872**

Hawkesbury à la merci d'une entreprise

Hawkesbury se porte bien. Si bien qu'il ne lui restera bientôt que deux options pour continuer à croître : conclure des ententes avec son voisin, le canton de Champlain, et se tourner vers la rivière des Outaouais.

André Dumont

Correspondant régional — EST ONTARIEN
adumont@ledroit.com

Mais pour l'instant, il n'y a qu'un sujet sur les lèvres de sa communauté d'affaires : le lock-out chez Ivaco.

Les 450 employés de l'aciérie Ivaco, à L'Orignal, sont en conflit de travail depuis le 14 septembre dernier. À chaque semaine, ce sont près de 500 000 \$ en salaires qui ne sont plus versés.

«C'est tout simplement mathématique, affirme le maire Jacques Héту. Un million de moins en salaires, c'est un million de moins qui circule (dans l'économie locale). Ça crée un sentiment d'insécurité.»

Conséquences immédiates : les employés d'Ivaco, aujourd'hui propriété du groupe Heico, n'achètent pas de voitures, vont moins souvent au restaurant et reportent les travaux à leurs maisons.

«Les gars n'achètent vraiment pas. Ils me disent : 'ma bible, c'est le catalogue de Canadian Tire. Je n'y suis plus retourné depuis le début du conflit'», raconte Mario Léveillé, l'un des représentants du Syndicat des Métalliers.

À l'approche de la période des Fêtes, tous espèrent que le syndicat sera rappelé à la table de négociation. Dans certains commerces, les ventes reliées à Noël peuvent représenter jusqu'à 40 % du chiffre d'affaires. Si le conflit devait perdurer, elles seraient perdues à jamais. Dans l'automobile, on considère plutôt que les achats sont reportés.

Tous croient cependant que les machines d'Ivaco ne peuvent rester arrêtées indéfiniment. Avant de tomber en faillite et d'être rachetée l'an dernier, Ivaco a investi d'énormes sommes dans la modernisation de son usine de L'Orignal, réputée très productive.

«En ce moment, nous vivons un ralentissement. Je suis d'avis qu'on ne peut pas parler de crise, mais la situation est problématique», dit Jean Careau, de la Société de développement commercial et touristique de Hawkesbury.

Les commerçants du centre-ville ont connu un très bon été, rapporte M. Careau. Avec ses concessionnaires automobiles et ses magasins à grande surface le long de la route 17, Hawkesbury continue de s'affirmer comme pôle commercial régional.

Seuls deux locaux restent

vacants sur la rue Principale. Celle-ci devrait voir son visage changer pour le mieux en 2006, avec la construction tant attendue de la Place des pionniers, un parc équipé d'une scène et d'un petit marché en plein air.

À L'ÉTROIT

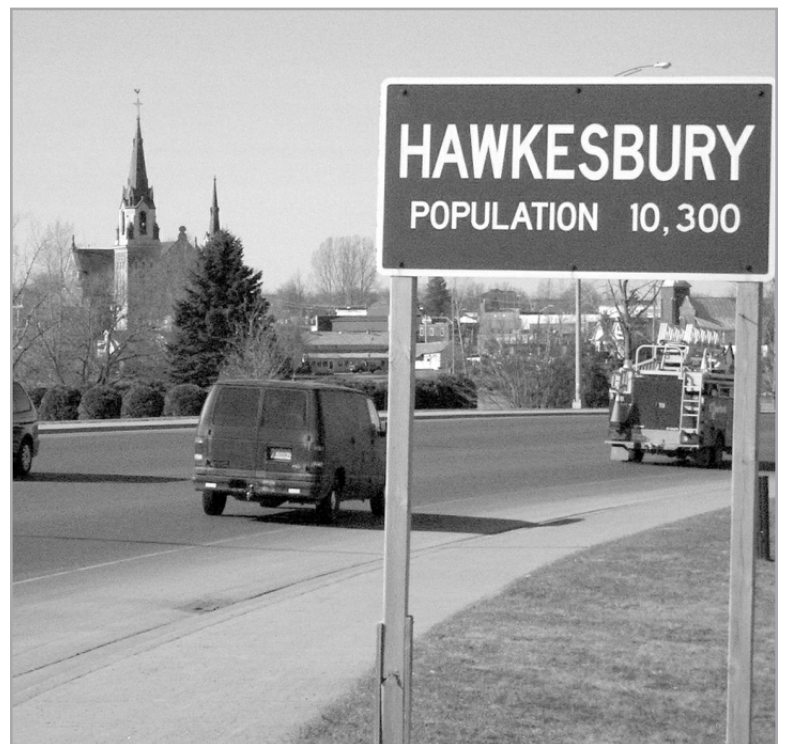
Le développement résidentiel et industriel des dernières années a maintenant atteint les limites géographiques de la ville. Le premier entrepôt des Pharmacies Jean-Coutu en Ontario se construit dans Hawkesbury, mais les deux phases suivantes devront s'ériger dans le canton de Champlain.

«Nous avons d'excellentes communications avec Champlain. Ça n'a pas toujours été le cas, souligne le maire Héту. Eux ont le terrain, nous avons les services.»

Tandis que le parc industriel affiche pratiquement complet, la construction domiciliaire se poursuit à un rythme stable. L'espace pourrait faire défaut d'ici quelques années.

Hawkesbury mise gros sur la décontamination du site de l'ancienne papetière de la CIP, situé à un endroit de choix le long de la rivière des Outaouais. Le 19 septembre dernier, le ministère des Richesses naturelles, propriétaire de l'endroit, a débloqué 280 000 \$ pour une série d'études, sans toutefois s'engager ferme à défrayer les coûts de la décontamination.

Le maire Héту y voit déjà s'installer un camping urbain dont la clientèle ferait du bien aux commerces existants. Le site redevenu utilisable mettrait soudainement en valeur les 25 acres de



ANDRÉ DUMONT, Collaboration spéciale

Située au pied du pont du Long-Sault, sur la rivière des Outaouais, Hawkesbury continue de s'affirmer comme pôle commercial régional.

l'île Hamilton, en face, sur la rivière des Outaouais. Pour l'instant, les risques de débordement des lagunes de l'ancienne usine font fuir les investisseurs. L'île appartient à la Ville de Hawkesbury.

«Sur une moitié de l'île, on pourrait construire des condos de luxe, suggère Jacques Héту. Sur l'autre, il y aurait un complexe récréotouristique développé avec une entreprise comme Intrawest.»

Diversifier Prescott et Russell : tout un défi

Boom immobilier sur fond d'agriculture en récession. Ajoutez à cela une foule de projets sur les planches. Le tour d'horizon d'une économie régionale qui peine à se diversifier.

André Dumont

Correspondant régional — EST ONTARIEN
adumont@ledroit.com

Abattoir fédéral, parc éolien, festival de théâtre, train de banlieue. Ce ne sont pas les projets qui manquent dans Prescott et Russell. La volonté de les mener à terme est aussi au rendez-vous. Certains diront que la mise sur pied du spectacle *L'écho d'un peuple*, il y a deux ans, a démontré que les grands chantiers sont possibles dans cette région la plus francophone de l'Ontario.

«Nous avons 17 projets en marche. C'est du jamais vu!», s'exclame le président du conseil des Comtés unis de Prescott et Russell, Denis Pommainville. Les Comtés unis ont entrepris il y a un an de se donner un service de développement économique. Ils sont maintenant cinq à plancher sur une vision régionale d'une économie qui serait de moins en moins dépendante de l'agriculture et des promoteurs immobiliers.

Le premier grand défi est celui d'unir les forces vives sur un territoire aux réalités locales très différentes. À l'ouest, Rockland, Embrun et Casselman se développent rapidement. Dans l'est, la croissance est parfois nulle, exception faite de Hawkesbury et de son parc industriel. Et dès qu'on gratte la surface, on s'aperçoit que les Comtés unis ne sont pas si unis que

son nom l'indique.

Le symptôme le plus apparent aura été l'échec de donner un nouveau nom touristique à la région.

Le vocable «Larose» avait été choisi au terme d'un long processus. Au moment d'entériner ce choix, des conseillers municipaux de Clarence-Rockland et du canton de Champlain s'y sont violemment opposés, leurs propos trahissant un vif sentiment d'avoir été exclu d'un débat vieux de plus d'un an.

Le pilote de cette quête d'identité, Sylvain Charlebois, ne

baisse pas les bras. Le coordonnateur du développement économique et touristique des Comtés unis possède dans son jeu d'autres cartes qui peuvent servir à rallier les acteurs économiques.

Une première campagne publicitaire encourageant le «tourisme chez nous» a été bien accueillie. Les intervenants touristiques ont appris à se connaître lors de tournées de familiarisation. M. Charlebois a aussi formé des comités régionaux réunissant les agents de développement économique des municipalités, les agriculteurs et les chambres de commerce.

BONNES NOUVELLES

L'année 2005 a connu sa part de bonnes nouvelles. À Hawkesbury, les Pharmacies Jean Coutu construisent un entrepôt de 18 millions \$. Deux autres phases



ANDRÉ DUMONT, Collaboration spéciale

Les projets domiciliaires se multiplient dans Prescott et Russell.

suiront. À Embrun, l'entrepreneur Robert Bourdeau veut fonder une académie internationale de hockey dont les installations sont évaluées à 25 millions \$. Brascan étudie aussi la possibilité d'ériger entre 100 et 200 éoliennes le long de la 417.

D'autres projets semblent prometteurs, mais leur réalisation est moins que certaine. Un plan d'affaires pour mettre en place un train de banlieue reliant Alexandria et Casselman à Ottawa saurait-il tenir la route? Ouvrir un abattoir fédéral dans l'Est ontarien serait dans l'intérêt des agriculteurs, mais il faudra d'abord démontrer qu'il existe des besoins à combler sur le marché du boeuf.

Les visites à la ferme et les tables champêtres sont de plus en plus populaires dans l'Est ontarien. Heureusement, car

l'économie agricole tourne au ralenti. Aux prises avec des prix des céréales et du boeuf qui s'obstinent à rester en-dessous des coûts de production, les agriculteurs achètent moins de machinerie et reportent l'expansion de leurs fermes.

Autre source d'inquiétude : le lock-out des 450 employés de l'aciérie Ivaco de L'Orignal, qui perdure et affecte lourdement le commerce de détail dans la région de Hawkesbury. Pour sa part, *L'écho d'un peuple* est en crise financière, malgré la détermination de Francoscénie et de son armée de bénévoles.

BOOM IMMOBILIER

C'est résolument au chapitre du développement résidentiel que les choses bougent le plus dans Prescott et Russell.

«C'est plus rapide dans l'ouest, mais depuis l'an dernier, on voit de nouveaux développements un peu partout», observe Louise Prévost, l'urbaniste des Comtés unis.

Pendant qu'à Hawkesbury, quelques nouvelles rues et nouveaux immeubles s'ajoutent au paysage, à Rockland, les maisons se construisent à un rythme effréné. En trois ans, la valeur des propriétés dans la Cité de Clarence-Rockland est passée de 800 millions \$ à 1,4 milliard \$, souligne le maire Richard Lalonde. Depuis que les villages de Bourget et Clarence-Creek sont raccordés à l'aqueduc municipal, les maisons poussent aussi en milieu rural.

À Casselman, un plan de lotissement sera bientôt déposé pour 651 nouvelles unités de logement. Il s'agira du plus important projet de développement domiciliaire jamais proposé dans Prescott et Russell.

Avec InsulFloor, Bernard Arsenault a gagné son pari

Bernard Arsenault aime bien avoir les pieds au chaud.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Propriétaire et fondateur d'InsulFloor, l'entrepreneur en construction à Gatineau a eu une idée qui s'est concrétisée, qui fait du chemin.

Ses panneaux isolés sont maintenant vendus dans les Rona et les Réno-Dépôt et autres quincailleries au Québec et en Ontario. Prochaine étape : le reste du Canada et éventuellement le Nord-Est des États-Unis.

« J'ai eu ce qu'on appelle un *flash* et le défi a été de trouver les bonnes colles pour coller le polystyrène sur le bois. Nous avons fait une demande de brevet », affirme le propriétaire de Futura Construction.

L'homme de 56 ans continue de construire une dizaine de maisons sur mesure par année, mais son « hobby » prend de plus en plus de temps.

M. Arsenault a toujours trouvé que les faux planchers en 2X4 recouverts d'un contreplaqué étaient fastidieux à construire dans les appartements ou les sous-sols — un avis partagé par bien des bricoleurs. Ces planchers avaient aussi comme inconvénient de hausser le plancher du sous-sol qui, dans la plupart des cas, manque déjà de hauteur.

Son idée, qui a germé dans son esprit il y a 13 ans, est bien simple, mais il fallait y penser : intégrer du polystyrène au contreplaqué ou aux panneaux gauffrés, le tout lié par un adhésif pare-vapeur.

Le résultat est un panneau que l'on colle directement sur le béton du sous-sol. Des rainures et des languettes permettent d'insérer les planches les unes contre les autres. Une fois assemblé, ce plancher résiste à la compression de 2160 livres au pied carré.

Le plancher d'InsulFloor peut être couvert de bois franc, de tapis ou de même de céramique.

Homme à tout faire, l'idée lui est aussi venue de son passe-temps relié à l'aviation.

« Je construisais des avions ultralégers, avec du bois et du *foam*. » Bernard Arsenault a commencé à faire des tests avec différentes sortes de polystyrène. Il s'est associé avec la firme gatinoise Syro Rail, fabricant d'isolants à base de polystyrène, un produit que M. Arsenault utilisait déjà dans ses constructions de maisons.

Le défi a été surtout de trouver la bonne recette pour la colle. « C'est vraiment en 1999 que l'on a commencé la fabrication. Ça a pris six ans, après avoir fait plusieurs essais pour trouver un



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Bernard Arsenault avait une idée. Il a osé et aujourd'hui, il réalise son rêve. Avec InsulFloor, l'invention de ce Gaspésien améliore la qualité de vie des gens en offrant un produit qui fera bientôt le tour du monde.

prototype qui a été testé sous plusieurs conditions de sous-sol.»

M. Arsenault a commencé par utiliser son invention dans les maisons qu'il construisait.

« De fil en aiguille, la nouvelle s'est propagée. Au début, on vendait surtout aux contracteurs. Ensuite, les commerçants se sont intéressés au produit. »

L'entreprise de tapis Nadon et Fils, à Buckingham, a été le premier à s'intéresser aux panneaux d'InsulFloor.

Bernard Arsenault a fait la promotion de son produit aux divers salons d'habitation et s'est entouré de bons partenaires spécialisés en marketing. Ses panneaux se sont ensuite

retrouvés sur les tablettes de Pilon Ltée. il y a trois ans, et Matériaux Bonhomme.

« Pilon a fait confiance à mon produit et je dois dire que je n'ai jamais eu de plainte ou de retour. »

Depuis janvier 2005, la demande a bondi. Les panneaux InsulFloor se retrouvent dans tous les Rona, les Réno-Dépôt et centre de matériaux Rona participants au Québec et en Ontario, soit environ 200 points de vente. La production est alors passée de 125 000 pieds carrés, en 2003, à plus d'un million cette année.

« Au début, c'était assez serré. Il a fallu remplir de grosses commandes. Nous avons une usine de 10 000 pieds carrés présentement, mais éventuelle-

ment, nous aurons besoin de plus d'espace », dit l'homme d'affaires.

LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Comme tout entrepreneur, Bernard Arsenault a pris des risques. Il dit avoir investi « plusieurs centaines de milliers de dollars » dans cette usine de Masson-Angers et dans l'équipement qu'il a conçu lui-même avec l'aide de machinistes. Aujourd'hui une dizaine d'employés travaillent chez InsulFloor et l'entreprise devrait bientôt atteindre le seuil de rentabilité, avec un chiffre d'affaires d'environ 1,5 million \$.

InsulFloor vise le marché du Canada au complet, ce qui devrait se faire très bientôt.

« C'est en train de se négocier en ce moment. On est en discussions avec des compagnies d'autres provinces pour vendre dans d'autres chaînes. On vise aussi les spécialistes en couvre-plancher. »

Il souhaite aussi distribuer les

produits InsulFloor dans le Nord-Est des États-Unis, là où la température se rapproche de celle du Canada et où les sous-sols ont besoin de bons planchers isolés.

Il veut aussi développer d'autres produits comme des panneaux pour mieux insonoriser les condominiums

Encore aujourd'hui, Bernard Arsenault demeure prudent face au succès de son produit et il avoue avoir de la difficulté à croire ce qui lui arrive.

« Je doute encore. Je me dis tout le temps, 'Est-ce que ça va continuer ? Est-ce qu'il va y avoir encore de la demande ?' Quand tu n'as plus de doute et que tu as trop de confiance, ce n'est pas bon non plus. Je suis rendu là et j'ai autant de doute que j'avais au début ! »

Il ne faut pas « avoir peur d'oser », dit enfin Bernard Arsenault, qui est originaire de la Gaspésie et qui est arrivé en Outaouais il y a 34 ans pour travailler en construction.

« J'ai mis six ans pour mettre au point un prototype »

Bernard Arsenault, propriétaire d'InsulFloor

Les varices

un mal nécessaire?

Jamais de la vie!

En 1989, la Clinique Dr Lucie Beaupré recevait son tout premier client. 12 ans plus tard, le Dr Beaupré et son équipe ont plus de 30 000 dossiers actifs dans la région Ottawa-Hull-Gatineau, l'Outaouais et l'Est ontarien. Mais la clientèle arrive aussi de Montréal, de Québec, du Nord ontarien, et même des provinces maritimes !

Un exploit d'autant plus méritoire que les services rendus ne sont pas couverts par la Régie de l'assurance-maladie au Québec, et seulement partiellement assurés par OHIP en Ontario. Mais les clients s'y rendent par milliers à cause de la qualité des soins et de l'expertise du Dr Beaupré, dont la renommée n'est plus à faire.

Et que viennent donc chercher toutes ces femmes et tous ces hommes, jeunes et moins jeunes, aux cliniques d'Ottawa et de Gatineau du Dr Lucie Beaupré?

C'est simple : un traitement efficace contre les varices et un soulagement des maux de jambes qui en résultent. «Il n'y a pas de doute que nous avons répondu à un besoin pressant», de dire le Dr Beaupré.



Traitement précoce : «un must»



En effet, contrairement aux opinions répandues, les problèmes de varices – veines dilatées ou éclatées – peuvent apparaître dès l'adolescence et, si les femmes en sont plus souvent affectées à cause de prédispositions hormonales, les hommes peuvent également en souffrir.

«L'adolescente avec une grosse hérédité peut commencer à avoir des varices à la puberté ou à 16 ou 17 ans. Évidemment, plus l'âge est avancé, plus les tissus se relâchent et plus le risque augmente. Mais l'important c'est le traitement précoce. Négligé, le problème s'aggrave et peut entraîner des complications, allant des ulcères aux phlébites. Le traitement doit se faire le plus tôt possible», insiste le Dr Beaupré.

Causées principalement par des facteurs héréditaires, par l'obésité ou par un travail en position debout (serveuse, caissière, etc.), les varices peuvent être traitées par simple injection d'une solution qui détruit ces veines malades. «La varice est changée en tissu cicatriciel, explique-t-elle, et l'intervention laisse un bleu pour quelques jours».

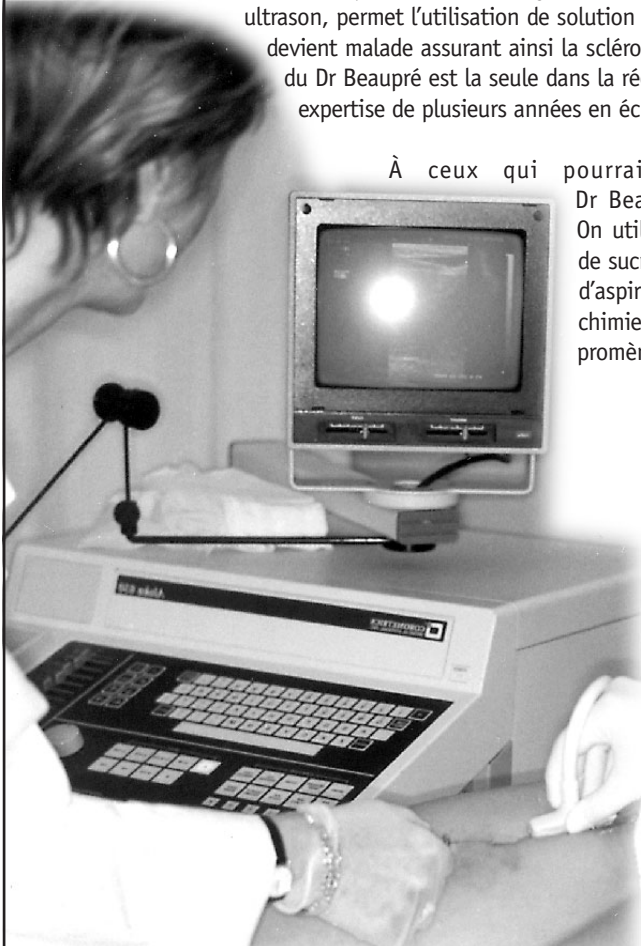


Adieu couperose

En effet, les petites veinules éclatées du visage, appelées couperose, se traite par injection avec d'excellents résultats. C'est une alternative efficace et économique au laser.

Adieu grosses varices

Dans 90% des cas, même les plus grosses varices peuvent être traitées par injection, sans chirurgie. En effet l'échosclérothérapie c'est-à-dire l'injection d'une grosse varice guidée par échographie ou ultrason, permet l'utilisation de solution sclérosante à l'endroit très précis où la veine devient malade assurant ainsi la sclérose de varices même très dilatées. La clinique du Dr Beaupré est la seule dans la région de l'Outaouais à offrir à sa clientèle une expertise de plusieurs années en échosclérothérapie.

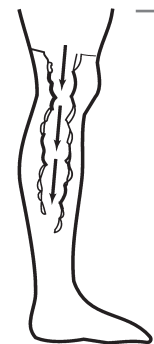


À ceux qui pourraient s'inquiéter des injections, le Dr Beaupré explique qu'il n'y a pas de danger. On utilise souvent des médicaments à base d'eau, de sucre et de sel. On utilise aussi un peu d'iode et d'aspirine. On ne fait donc pas appel à la grande chimie. Le médicament agit sur la veine et ne se promène pas.

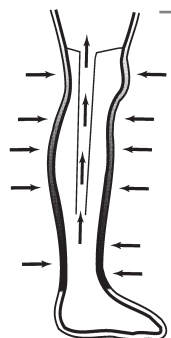
Toujours prévenir

Il ne faut pas croire, cependant, qu'un traitement, quel qu'il soit, constitue la fin des varices. Comme il s'agit d'une maladie chronique, les récurrences peuvent survenir et les personnes traitées, comme celles à risque, sont bien avisées de faire de la médecine préventive en pratiquant des sports qui font bouger : la marche en tout premier, mais aussi d'autres activités comme la danse aérobique ou les exercices physiques. De bons bas de soutien sont également conseillés.

Le Dr Beaupré insiste beaucoup sur la prévention et sur le diagnostic précoce «qui peuvent éviter des années de souffrance». À surveiller tout particulièrement : les lourdeurs aux jambes et l'apparition de petites veines éclatées (varicosités). Si ces symptômes se manifestent, un examen paraît indiqué.



Comment les bas de compression graduée agissent-ils?



Ils réduisent la pression pour ramener le flot sanguin normal.

Une équipe

En 1989, étant licenciée au Québec et en Ontario, elle s'orienta tout naturellement vers la région de la capitale fédérale où elle a maintenant deux cliniques ; au 1335, av. Carling, à Ottawa, et au 500, boul. de l'Hôpital, à Gatineau, en face du centre hospitalier.



DR. BEAUPRÉ
VEIN/VARICES
CLINIQUE

Le Dr. Beaupré est entourée d'une équipe de médecins, d'infirmières licenciées et de personnel administratif qui sont orientés vers l'excellence dans le traitement des varices.

600-1335 avenue Carling 102-500, boul. de l'Hôpital
Ottawa, Ontario K1Z 8N8 Gatineau, Québec
(613) 722-0101 (819) 561-0561

www.drbeaupreveinclinic.com

Prix d'excellence 2006

Pour souligner avec prestige la réussite et la distinction de la communauté d'affaires de la grande région de la capitale nationale.

Les Prix d'excellence du Regroupement des gens d'affaires de la Capitale nationale (RGA), sont la prestigieuse récompense décernée aux dirigeant(e)s et aux entrepreneur(e)s de l'Est ontarien et de l'Outaouais. N'hésitez pas à poser votre candidature ou celle de vos collègues et partenaires, puisque la campagne bat actuellement son plein. Cette récompense apporte l'honneur et une grande visibilité en étant décernée lors du gala annuel du RGA.

Catégories :

Dirigeant(e) de l'année, secteur privé
Dirigeant(e) de l'année, secteur parapublic
Grande entreprise de l'année
Petite ou moyenne entreprise de l'année
Micro-entreprise de l'année
Travailleur(euse) autonome de l'année
Entrepreneur(e) de l'année

Vous êtes bien servi en français? Dites le!

Toute la population de la grande région de la capitale nationale est invitée à soumettre des noms afin que, par la remise de son Prix Coup de Cœur lors du Gala de l'excellence, le RGA puisse mettre en lumière une entreprise ou un organisme de la région qui se démarque pour la qualité de ses services en français.

Dates à retenir :

9 décembre 2005
1^{er} mars 2006
8 avril 2006

Fin de la mise en candidature
Dévoilement des finalistes
Gala de l'excellence

Procurez-vous la trousse de mise en candidature au
www.rga.ca


RGA

REGROUPEMENT DES GENS D'AFFAIRES

Au service de l'image de marque des PME

Travailler avec les petites et les moyennes entreprises (PME) pour répondre à leurs besoins en matière de conception graphique, d'articles promotionnels et d'imprimerie commerciale, c'est là le défi quotidien d'Impressions inc., à Embrun.

Dianne Paquette-Legault

Collaboration spéciale
nouvelles@ledroit.com

Sa présidente et fondatrice, Estelle Patenaude, explique que l'entreprise agit comme gestionnaire de projets pour ses clients qui retrouvent un éventail de produits sous un même toit.

« Nous sommes là pour créer, pour rajeunir ou pour refaire l'image de marque de nos clients. On peut les aider bien au-delà de l'imprimerie.

Impressions se spécialise dans le domaine de l'image d'entreprise, que ce soit le logo, la carte d'affaires, le site Web et les articles promotionnels. La gestion de marque est tout aussi importante pour les petites entreprises que pour les grandes », explique M^{me} Patenaude.

« Au début, je ne faisais que de l'imprimerie, parce que c'est ce que je connaissais. Mais j'ai toujours aimé le côté création. Je ne veux pas juste mettre de l'encre sur du papier. Si j'aime mon métier, c'est qu'il me permet de voir une idée se transformer en un produit. J'en retire une très grande fierté », admet-elle.

Propriétaire unique de l'entreprise depuis ses modestes débuts dans un ancien garage à Embrun en 1986, Estelle Patenaude a vu grandir Impressions inc. depuis près de 20 ans.

En fait, elle a grandi avec plusieurs de ses clients et elle constate que leurs besoins ont changé.

« Je connais aussi les défis qu'ont les PME à porter plusieurs chapeaux parce que je suis dans la même situation », poursuit M^{me} Patenaude, qui est également vice-présidente de la Société de développement communautaire de Prescott et Russell.

L'expansion de l'entreprise est également attribuable à ces mêmes clients dont les besoins sont non seulement changeants, mais grandissants.

La compagnie dessert une bonne partie du marché francophone de Prescott et Russell et d'Ottawa et compte plusieurs clients anglophones. Pour répondre à l'ensemble des besoins de ses clients, l'entreprise a tissé de bonnes alliances avec des fournisseurs de services de rédaction et de traduction par exemple.

En 20 ans, M^{me} Patenaude a vu la région changer. Elle s'arrête un instant pour parler de l'énorme potentiel économique et touristique qu'a la région de Prescott et Russell.

« C'est important pour moi de travailler avec les intervenants de ce secteur... Je veux mettre à profit mon expérience acquise au cours de plusieurs années en affaires et au sein d'associations », ajoute celle qui a présidé le Regroupement des gens d'affaires (RGA) de 1997 à 1999 ainsi que la Chambre de commerce d'Embrun en 1990 et 1991.

La femme d'affaires est l'une des rares femmes imprimeur.

« Au début, je me sentais seule au monde... jusqu'au feu en 1992 où nous avons dû arrêter la production pendant un mois. À ce moment-là, j'ai appris à connaître plusieurs imprimeurs », explique-t-elle.

Elle reconnaît que certaines la perçoivent comme étant une « dure », mais il n'en est rien, assure-t-elle. Elle se décrit plutôt comme une personne exigeante.

« Il fallait qu'on se démarque », ajoute celle qui dirige une équipe d'une quinzaine d'employés.

« J'aborde les employés de

façon humaine. J'ai toujours été très flexible... C'est tellement important de créer un bon environnement de travail en étant à l'écoute des employés », précise M^{me} Patenaude. Chantal Savage, contrôleur chez Impressions,



DIANNE PAQUETTE-LEGAULT, Collaboration spéciale

Estelle Patenaude, présidente et fondatrice d'Impressions inc., et ses filles Myriam Patenaude-Rochon et Édith Patenaude-Rochon font partie de l'équipe tissée serrée chez Impressions inc.

apprécie justement la relation employée-employeur qui règne dans son milieu de travail. « Ce que j'aime bien ici aussi, c'est que c'est une entreprise familiale et je me reconnais là-dedans. En plus, Estelle a un style de gestion qui permet d'impliquer les employés dans les décisions ».

Malgré les succès de l'entreprise, les défis sont parfois de taille.

C'est le cas notamment lorsque les affaires ralentissent compte tenu de situations hors de son contrôle, comme l'arrivée au pouvoir d'un gouvernement fédéral minoritaire et le scandale des commandites.

Depuis, « le marché de l'imprimerie a descendu », puisque le

gouvernement a attribué moins de contrats.

Les grandes boîtes, tout comme les petites et moyennes entreprises, en souffrent, fait remarquer la femme d'affaires. De là l'importance, croit-elle, de diversifier ses produits et de se démarquer.

Une affaire de famille

Telle mère, telles filles.

Dianne Paquette-Legault

Collaboration spéciale
nouvelles@ledroit.com

Estelle Patenaude a le plaisir de partager ses journées de travail avec ses deux filles, Myriam et Édith. Chaque jour, toutes trois rentrent au boulot pour accomplir ce qu'elles aiment le plus de leur travail, soit « servir le client aux petits oignons ».

Dès les débuts de l'entreprise, la nouvelle femme d'affaires, maman de deux filles en bas âge, a appris à jumeler le travail aux responsabilités familiales. « Les filles faisaient du camping au travail. Elles ont grandi avec l'entreprise, et aujourd'hui, elles travaillent toutes les deux avec moi ».

« Nous avons beaucoup de plaisir à travailler ensemble. Leur présence contribue beaucoup à l'orientation que prend l'entreprise », poursuit Estelle Patenaude.

Myriam Patenaude-Rochon, une diplômée de l'Université d'Ottawa en administration des affaires, et Édith Patenaude-Rochon, diplômée de La Cité collégiale en photographie, apportent à Impressions inc. un vent de fraîcheur. « C'est intéressant parce qu'elles ont de nouvelles idées et une façon différente de voir les choses parfois », reconnaît leur mère.

L'entreprise est effectivement devenue une entreprise familiale même si cela n'était pas l'objectif, admet M^{me} Patenaude.

Mais l'équipe ne s'arrête pas là, chacun des quelque 15 employés joue un rôle important au sein de l'entreprise. « Ici,



DIANNE PAQUETTE-LEGAULT, Collaboration spéciale

Estelle Patenaude, un chef d'entreprise mais une mère avant tout.

c'est un vrai travail d'équipe et on a du fun à le faire ».

« Malgré mon travail et mon engagement communautaire, j'ai réussi à gérer ma vie familiale avec ma vie d'affaires et à

trouver un équilibre entre les deux... Ma plus grande réussite, c'est probablement cela : les belles relations que j'entretiens avec mes filles. Et je sais que des gens m'envient pour cela ».

LES ÉCONOMIES, ÇA S'ADDITIONNE

SUR TOUS CES MODÈLES 2005 :

AVALON • HIGHLANDER • SEQUOIA • TUNDRA • 4RUNNER

2500 \$ REMISE DU CONCESSIONNAIRE À LA LOCATION OU À L'ACHAT† **+** **2500** \$ RABAIS DU MANUFACTURIER À LA LOCATION OU À L'ACHAT† **+** **0** \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ À LA LOCATION*



AVALON 2005



HIGHLANDER 2005



SEQUOIA 2005



TUNDRA 2005



4RUNNER 2005

Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs. **Votre concessionnaire www.toyota.ca**

TOYOTA SERVICES FINANCIERS **PEA** Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. † Un chèque de 2 500 \$ sera remis par le concessionnaire à la livraison du véhicule, applicable à la location ou à l'achat des modèles Avalon, Highlander, Sequoia, Tundra et 4Runner 2005 neufs en stock. Le rabais du fabricant pouvant aller jusqu'à 2 500 \$, incluant les taxes, sera déduit du coût d'achat, applicable à la location ou à l'achat de ces modèles 2005 neufs en stock. * Offre de 0 \$ dépôt de sécurité à la location sur ces modèles 2005 neufs en stock. Composez le 1 888 Toyota-8 ou visitez www.toyota.ca. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 30 novembre. Détails chez votre concessionnaire Auger Toyota.

AUGER TOYOTA

**1205 Odile Daoust
secteur Masson-Angers
Gatineau**

**Concessionnaire Toyota depuis 1971
(819) 986-2224**

 **TOYOTA**

Accès facile par l'Autoroute 50

Dupont, Dupont et... Dupont

Lorsque l'homme d'affaires de Gatineau André Dupont a fondé Duportage Mercury-Lincoln en 1974, il était loin de se douter que la concession serait encore dans le circuit 31 ans plus tard et que ses deux fils, André junior et Pascal, entre- raient aussi dans la course pour assurer sa relève.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

C'est pourtant ce qui s'est produit, puisque les deux frères sont maintenant à la tête de l'entreprise. André fils occupe le poste de président-directeur général chez Duportage Ford-Lincoln, alors que Pascal est président-directeur général de Cité Chrysler Dodge Jeep, fondée il y a 11 ans par le père.

Les deux concessions sont côte à côte sur le boulevard St-Joseph, dans le secteur Hull, et portent le nom de Dupont & Dupont.

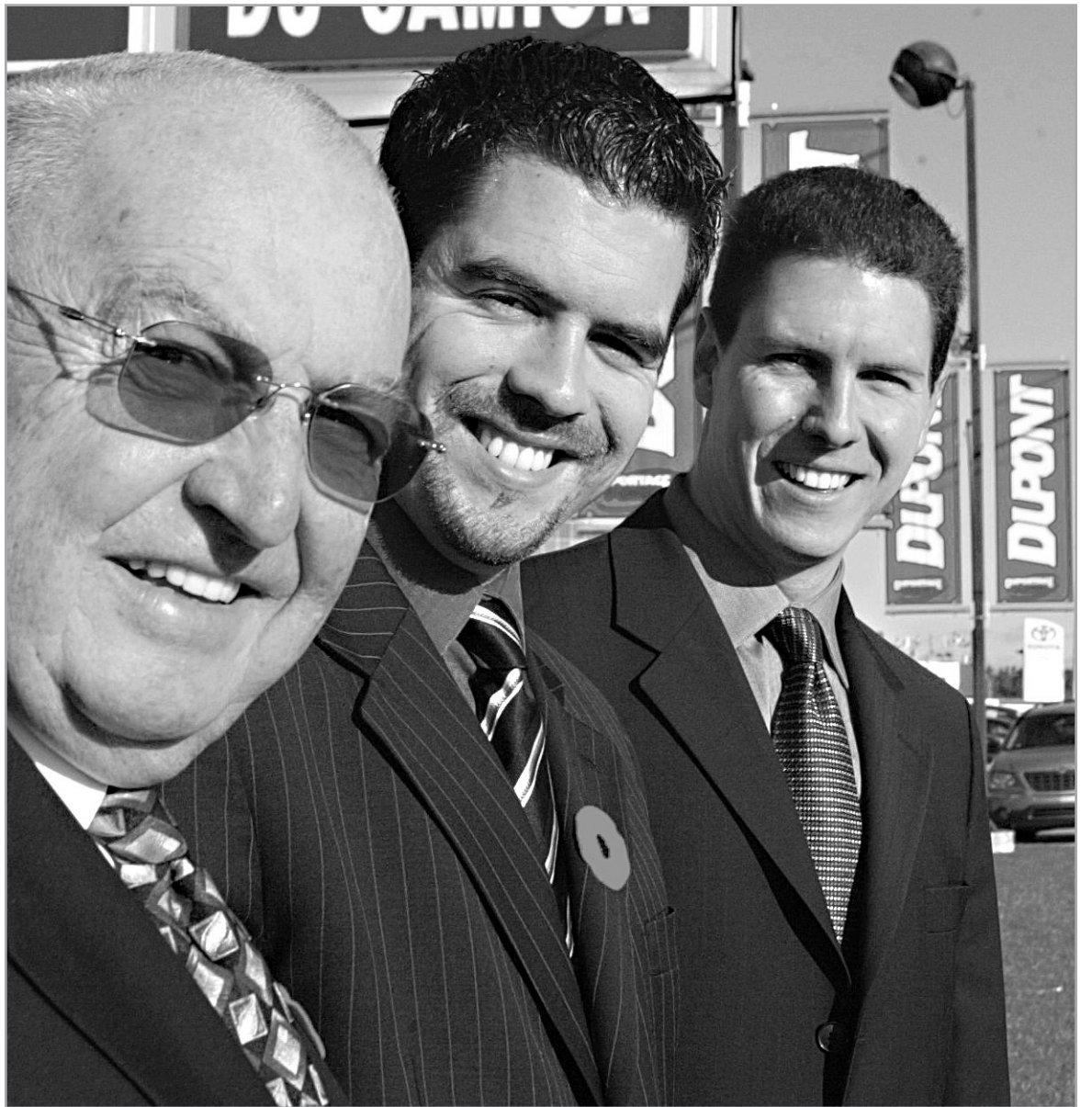
L'avenir des deux fils au sein de la compagnie semblait cepen-

dant déjà tracé d'avance, puisque très tôt André et Pascal se sont impliqués dans l'entreprise de M. Dupont.

« À l'âge de 12 ans, mon père nous faisait déjà laver les voitures, passer le balai. Plus tard, on a eu une promotion, car il nous laissait conduire les vieux véhicules dans le fond de la cour du magasin. »

En vieillissant et en prenant de l'expérience, les deux frères ont pu prendre de plus grandes responsabilités en s'occupant des ventes, de l'inspection, de la livraison, puis plus tard de la direction.

L'épouse d'André Dupont père, Hélène Dupont, a elle aussi pendant longtemps mis la



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Pour les Dupont, la vente d'automobiles est une affaire de famille. Le père, André Dupont, a fondé Du Portage Lincoln Mercury en 1974. Depuis ce temps, ces fils Pascal et André fils ont pris la relève de l'entreprise qui compte maintenant deux bannières soit celle de Ford et celle de Chrysler.

main à la pâte dans la compagnie en dirigeant, en 1994, Cité Chrysler Dodge Jeep, avant que son fils Pascal ne prenne la relève en 1998.

L'IMPACT DU PRIX DE L'ESSENCE

L'augmentation du prix de l'essence a eu un impact sur la vente de voitures, constate André Dupont fils, puisque les clients recherchent des véhicules moins « énergivores ». Les voitures économiques ne sont cependant pas le point fort des compagnies nord-américaines, dont le principal créneau est la vente de camions.

« Ce qui manque chez les voitures nord-américaines, ce sont les petites voitures économiques. Actuellement, notre cheval de bataille c'est la Ford Focus qui se vend très bien. Mais ça prendrait une voiture encore plus petite dans le bas de gamme. Dans ce domaine, les Japonais nous écrasent. Par contre, dans la vente de camions, ce sont nous qui dominons. »

Ce dernier constate d'ailleurs que la clientèle québécoise, voire canadienne, contrairement à l'américaine, a plus tendance à vouloir se procurer une voiture économique.

« On s'adresse à une clientèle

québécoise dont le revenu est moins élevé que la moyenne nationale, il y a donc moins de ventes de véhicules. Les Américains sont quant à eux plus forts sur les grosses voitures. »

Malgré cette tendance, André Dupont affirme que Du Portage Ford-Lincoln et Cité Chrysler Dodge Jeep tirent bien leur épingle du jeu, entre autres, parce que les deux concessions ont réorienté leur volet marketing au cours de l'année précédente.

« L'an passé on a connu des difficultés, mais on a changé notre image publicitaire et le marché a repris depuis. La vente des voitures nord-américaines est en baisse, parce que ce sont des grosses voitures, mais nous on arrive à vendre plus, parce qu'on a une nouvelle équipe aux ventes et on a fait des campagnes publicitaires. »

Selon André Dupont fils, le marché canadien est trop minime pour que les compagnies américaines ne se laissent influencer par les goûts des clients québécois.

« On est dicté par ce qui se passe aux États-Unis chez Ford, GM et Chrysler, c'est basé sur les goûts américains, car le volume des ventes annuelles de tout le Canada ne correspond qu'au volume des ventes de la

Californie. Ça demeure plutôt insignifiant pour la compagnie. »

RENFORCER LE MARCHÉ DE L'OUTAOUAIS

Les concessionnaires Dupont & Dupont souhaitent renforcer davantage le marché de la région au cours des prochaines années pour attirer la clientèle québécoise qui a plutôt tendance à traverser la rivière des Outaouais, lorsque vient le temps d'acheter une voiture.

« On veut continuer à percer le marché de l'Outaouais urbain, Gatineau, Hull, Aylmer, Buckingham et Masson-Angers et aller chercher un peu en périphérie soit à Cantley, à Wakefield et à Chelsea. »

« Ottawa ne fait pas vraiment partie de notre clientèle cible, puisqu'il y a une grosse différence de mentalité. Les gens d'Ottawa sont plus fidèles que les Québécois avec leurs concessionnaires. »

Depuis quelques années, André Dupont fils constate aussi un changement de comportement chez les clients qui, selon lui, sont plus éduqués qu'avant sur les véhicules vendus et savent plus ce qu'ils veulent.

« Les consommateurs sont mieux informés maintenant sur ce qu'ils achètent qu'avant. Quand j'ai commencé à vendre à l'âge de 17 ans, les concessionnaires éduquaient les gens sur les véhicules, alors que maintenant avec Internet les gens savent ce qu'ils veulent. »



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Les deux frères Dupont, André fils et Pascal, mènent leurs affaires côte à côte sur le boulevard St-Joseph, dans le secteur Hull.

Meubles Branchaud: le pont entre trois générations

Dans le monde des affaires, le transfert d'une entreprise familiale entre les mains de la relève constitue souvent un pari risqué. La compagnie Meubles Branchaud, qui fait le pont entre trois générations, peut toutefois se targuer de déroger à cette règle.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

Le magasin de meubles, d'électroménagers et d'électronique a été fondé en 1959 à Maniwaki par l'homme d'affaires Jean-Claude Branchaud. Ce dernier suivait lui-même les traces de son père Arthur, propriétaire du magasin général Branchaud et fils situé à Bois-Franc, à une dizaine de kilomètres de Maniwaki, et fondé au début des années 1900.

Aujourd'hui, ce sont les trois petits-fils du pionnier de l'entreprise qui ont repris les rênes de l'entreprise familiale.

Au cours des décennies, la société a non seulement grandi en accueillant Louis-Arthur, André et Joël, mais a aussi pris de l'expansion. Les magasins Meubles Branchaud sont maintenant présents dans cinq villes, soit à Maniwaki, Gatineau, Amos, Val d'Or et Rouyn-Noranda.

Les différents magasins comp-

tent ensemble 150 employés et, même si les trois frères préfèrent taire le chiffre d'affaires de Meubles Branchaud, ces derniers ne cachent cependant pas qu'il fait dans les huit chiffres.

La succursale de Gatineau, située sur le boulevard Maloney, est celle qui réalise le plus de ventes, mais celle de Maniwaki comprend la plus grande surface, puisque c'est là que tout l'entreposage est fait. Les meubles et autres équipements sont ensuite livrés dans les autres magasins.

Même si l'on trouve déjà un magasin à Gatineau, les frères Branchaud songent à en ouvrir un deuxième dans la région. Il faut dire que l'Outaouais urbain devrait connaître une forte croissance de population au cours des prochaines années, notamment en raison des départs massifs à la retraite dans la fonction publique qui entraîneront l'embauche de milliers d'employés.

« On aimerait bien ouvrir un autre magasin à Gatineau, mais ça dépendra aussi des opportunités d'achat », explique André Branchaud, le directeur en marketing de la société Meubles

Branchaud.

Avec l'arrivée des magasins à grande surface, tels que Bureau en gros et Best Buy, la compagnie Meubles Branchaud a tôt fait de prendre de l'expansion à son tour, afin de demeurer dans la course.

« La fluctuation du marché a fait en sorte que plusieurs détaillants de meubles sont apparus, alors soit on décidait nous aussi d'être plus gros et de prendre de l'expansion, ou alors on mourrait à petit feu. Au niveau du marché, les tendances sont encore à l'expansion et aux fusions pour aller chercher un meilleur pouvoir d'achats », précise le directeur en marketing.

Ce dernier ajoute d'ailleurs que d'autres projets d'expansion sont dans l'air, puisque la compagnie souhaite ouvrir trois magasins au cours des cinq prochaines années.

Deux de ceux-ci devraient voir le jour en 2006, dont un dans la région des Hautes-Lauridites.

Le directeur de l'administration, Joël Branchaud, souligne néanmoins que l'arrivée des magasins à grande surface n'a pas affecté outre mesure le volume de ventes de la compa-

« On aimerait bien ouvrir un autre magasin à Gatineau »

André Branchaud,
directeur du marketing



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

André Branchaud, et ses deux frères, ont pris la relève de leur père Jean-Claude.

UN PATRIMOINE FAMILIAL

Il aurait été difficile pour Louis-Arthur, André et Joël de ne pas s'impliquer dans la compagnie de leur père Jean-Claude, puisque les trois frères Branchaud ont été bercés au rythme des conversations d'affaires de leur père.

« L'intérêt pour la compagnie nous est venu à la naissance, déjà lorsqu'on était enfant à la table familiale on parlait de commerce. On est né et on a été baptisé avec ça, c'est une valeur familiale qui nous a été léguée », explique Joël Branchaud, le cadet de la famille.

Si aujourd'hui les trois frères occupent des postes de direction au sein de l'entreprise, ces derniers ont cependant commencé au bas de l'échelon.

Ils ont d'abord fait leurs classes au sein de la compagnie à l'adolescence en donnant un coup de main au service de livraison avant de poursuivre en administration.

« On n'a pas été à la tête de la compagnie tout de suite, explique Joël, on a tous les trois suivi le même parcours en commençant d'abord par effectuer des tâches anodines. Ça été pour nous la plus belle école pour acquérir une vue d'ensemble de la compagnie. »

Depuis le décès de leur père en 2001, à l'âge de 69 ans, l'avenir de la société est véritablement entre leurs mains.

Selon le frère cadet, il n'est pas toujours facile de faire la part des choses entre la famille et le travail, mais dans l'ensemble ils y parviennent.

« On vit des moments difficiles mais au sein du conseil d'administration on arrive à faire la différence entre la famille et le travail. Mais ce n'est pas toujours évident. »



MICHEL LAFLEUR, Le Droit

Meubles Branchaud est une entreprise familiale modèle puisqu'elle a réussi à survivre à trois générations de Branchaud.

Idéal Revêtement de père en fils

On ne peut blâmer René et Claude Laplante de rêver de toiture et de revêtement d'acier lorsqu'ils s'endorment. Chez les Laplante d'Ottawa, propriétaires d'Idéal Revêtement, ces produits sont une affaire de quatrième génération.

Louis Lafortune
llafortune@ledroit.com

Fondée en 1929, l'entreprise familiale connaît toute une croissance grâce à des exportations qui dépassent les frontières de la région. Lorsque les frères Laplante ont pris la relève de leur père, Marcel, en 1984, le chiffre d'affaires annuel était d'environ 2 millions\$. Aujourd'hui, Idéal Revêtement se rapproche des 100 millions\$ de revenus. Tout cela, en l'espace de 21 ans.

Décédé le 12 novembre dernier à l'âge de 76 ans, Marcel Laplante, a de quoi être fier de ses fils.

Dans l'usine de 140 000 pieds carrés, non loin du boulevard St-Laurent, dans l'Est d'Ottawa, des milliers de pieds de revêtement métallique de plusieurs couleurs sont pliés et modelés dans des «profileuses» ultramodernes.

Il s'agit en fait d'une des plus grosses usines indépendantes au Canada, souligne le président et directeur général, René Laplante, lors d'un entretien avec Le Droit. «Les affaires vont très bien. On ne peut se plaindre. Nous connaissons de bonnes années. Et ce qui nous aide, c'est que nous réinvestissons les profits dans la nouvelle technologie. Nous avons agrandi l'usine et nous avons acheté du nouvel équipement afin d'être plus concurrentiel et à la fine pointe.

Nous avons aussi de très bons employés.»

Le lambris métallique qui revêt les murs extérieurs du centre Corel provient d'Idéal Revêtement. Le cuivre sur le Musée des civilisations, à Gatineau, c'est aussi Idéal Revêtement, de même que l'acier à l'extérieur du nouvel édifice au Musée de l'aviation.

Depuis une quinzaine d'années, ses 30 camions remorques expédient les produits partout en Ontario et au Québec, ainsi que dans l'ensemble des Maritimes. «Depuis 1980, nous vendons aussi aux États-Unis, dans les États de New York, du New Jersey, de la Pennsylvanie et dans tous les États de la Nouvelle-Angleterre», explique René Laplante.

La percée aux États-Unis et dans les Maritimes s'est faite à coups d'effort de marketing, explique Claude Laplante, vice-président de la production et du personnel. «Nous avons commencé avec des petits territoires, client par client. Ça n'a pas été fait du jour au lendemain.»

L'Ontario est le marché numéro un, suivi de très près par le Québec. Viennent ensuite les États-Unis et les Maritimes. Idéal Revêtement vend ses produits aux grossistes, comme Pilon Ltée et Matériaux Bonhomme à Gatineau, ainsi qu'aux grandes quincailleries et autres «cours à bois».

DE SAINT-HYACINTHE À OTTAWA

Les origines d'Idéal Revêtement remontent à l'arrière-grand-oncle, Émile Laplante. Originaire de Saint-Hyacinthe, au Québec, Émile Laplante s'est installé à



Michel Lafleur, Le Droit
Claude et René Laplante, de Idéal Revêtement.

Ottawa où il a fondé son entreprise de revêtement.

«Mon grand-oncle est devenu malade et mon grand-père, Arthur, avec mon père, Marcel, ont pris la relève. Mon grand-père était un vendeur d'habits dans une mercerie pour hommes à Saint-Hyacinthe. Il a amené sa famille ici, à Ottawa, pour acheter le commerce de mon grand-oncle.»

Venant du milieu du vêtement pour homme, Arthur et Marcel Laplante ne connaissaient pas grand-chose à la fabrication de produits d'acier au début, mais ils avaient le sens des affaires et ont saisi l'occasion, précise le pdg de Revêtement Idéal.

Au début, les revêtements en acier étaient surtout destinés aux granges. En 1989, Idéal Revêtement a pris de l'expansion en se tournant vers le marché industriel et résidentiel. «Nous

essayons beaucoup de développer le marché des maisons et des chalets. Et on en voit de plus en plus. Nos ventes dans le secteur résidentiel augmentent d'année en année», a dit René Plan-te.

Le toit en acier est plus coûteux que le bardeau traditionnel, mais résiste beaucoup plus longtemps, avec une garantie qui varie de 25 à 35 ans. Le revêtement est disponible en 28 couleurs. L'entreprise détient d'ailleurs un brevet pour un revêtement de toiture «à attaches dissimulées». Les panneaux d'acier sont insérés les uns aux autres de façon à cacher les vis.

Les Laplante achètent des milliers de tonnes d'acier en bobines des grandes aciéries canadiennes comme Stelco et

Defasco, à Hamilton. Chaque bobine pèse 20000 livres.

Ce qui frappe aussi en entrant chez Idéal Revêtement, c'est la prédominance du français. La moitié des quelque 200 employés sont francophones. Le site Web est bilingue, de même que la documentation et l'appellation de l'entreprise.

Pour les Laplante, le français est primordial.

«Nous faisons beaucoup affaires avec le Québec. On demande à avoir des employés bilingues et, normalement, ceux qui sont bilingues sont les Canadiens français. Étant donné que les dirigeants sont Franco-Ontariens, on a tendance à se parler en français».

La relève est par ailleurs assurée. Les enfants de Claude Laplante, dont un de ses fils qui est aux études, est intéressé à travailler dans l'entreprise familiale.

La « crise d'adolescence » est terminée chez Kolegram

Avec le scandale des commandites qui a éclaté au grand jour, plusieurs firmes de design et de publicité ont vécu une année difficile.

Dominique La haye
dlahaye@ledroit.com

L'onde de choc n'a toutefois pas été trop forte chez l'entreprise gatinoise Kolegram Design qui, contrairement à certaines de ses concurrentes, a évité le gouffre financier.

«On est béni des dieux, lance d'emblée le président de Kolegram, Nicolas Cazalais, mais ça nous a fait peur, le marché a diminué à cause de ces événements», insiste-t-il.

Heureusement toutefois pour la boîte de design et de communication qui a vu le jour en 1992, le gouvernement fédéral compte pour moins de 15% de sa clientèle, un facteur important étant donné l'ampleur qu'a connue la

Commission Gomery.

Kolegram se trouve donc en bon état, même si son chiffre d'affaires, que M. Cazalais préfère taire, garde le statu quo cette année, après avoir connu une croissance fulgurante de 30% entre 2002-2003 et de 5% en 2003-2004. La boîte de publicité a aussi dû réduire son nombre d'employés, le faisant chuter de 17, l'an dernier, à 13 pour 2005.

Tout cela n'a cependant pas empêché l'entreprise de se démarquer parmi les meilleures agences de publicité au monde, dans une édition du magazine de communication visuelle Communication Arts-Design Annual. Un jury a en effet retenu un projet de Kolegram parmi 15000 soumissions provenant de partout.

«Chez Kolegram on aime encourager la créativité chez nos employés, leur donner des projets qui leur permettent de la développer, parce que c'est une source importante de motivation pour eux.»

Pour ses 13 ans, l'entreprise

gatinoise voit grand, puisque des projets d'expansion planent dans l'air. Kolegram pourrait ainsi fusionner avec d'autres entreprises de publicité et de design de la région.

«On sort de notre crise d'adolescence. Avant, on était des jeunes fous débordés de travail, là on prend de la maturité et on détermine les secteurs où l'on veut travailler. On est plus stratégique.»

«On est en mode expansion aussi, on est en négociation pour faire l'acquisition d'une autre boîte de publicité à Ottawa, on a fait une offre, c'est dans le collimateur.»

M. Cazalais souhaite ainsi consolider Kolegram dans la région pour «demeurer à la tête du marché local».

À long terme, il compte lorgner vers Montréal pour prendre davantage d'expansion.

«Éventuellement l'idée, dans les prochaines années, ce serait aussi de faire des alliances, ou des acquisitions à Montréal.»



Renouvelez votre quotidien avec

LeDroit
cyberpresse.ca

Votre monde, votre quotidien.

562-0555

Promenade KIA

« Au centre-ville et près de tout... »

Liquidation!

SORENTO

2005



Jean Gauthier
Directeur général des ventes



André Raposo
Directeur adjoint aux ventes



Véronique Martin
Directrice des finances



Yves Desjardins
Représentant



Dannay Grondin
Représentant



Martin Bouchard
Représentant



Éric Leclerc-Blain
Représentant

Obtenez
2 paiements de
**LOCATION
GRATUITS***

ou

Un taux d'intérêt **0,99%**
à l'achat à partir de
+
Obtenez **6 mois**
de versements gratuits*

AMANTI 2005

Luxueuse, spacieuse, confortable, abordable et à la fine pointe de la technologie.

Rabais de **6 000\$**
ou Financement de **0%††**
à l'achat

« Super allocation pour votre échange »



« Ouvert le samedi »

346, boul. Gréber
(coin La Gappe) Gatineau

Programme
Protection Totale
5-5-5

Promenade KIA

(819) **561-6669**

www.promenadekia.com



«Surprenez la route»

*Promenade KIA paiera les 2 premiers paiements jusqu'à concurrence de 500 \$/mois sur les SORENTO 2005 en inventaire. ** Taux d'intérêt financement de 0,99% jusqu'à 48 mois 1,89 % sur 60 mois, 3,89% sur 72 mois et 4,89% sur 84 mois, et obtenez 6 mois de paiements différés, S.A.C. Voir Promenade KIA pour les détails.

†† Financement 0% jusqu'à 48 mois, 0,9% jusqu'à 60 mois, 2,9% jusqu'à 72 mois et 3,9% jusqu'à 84 mois. Voir Promenade KIA pour les détails.

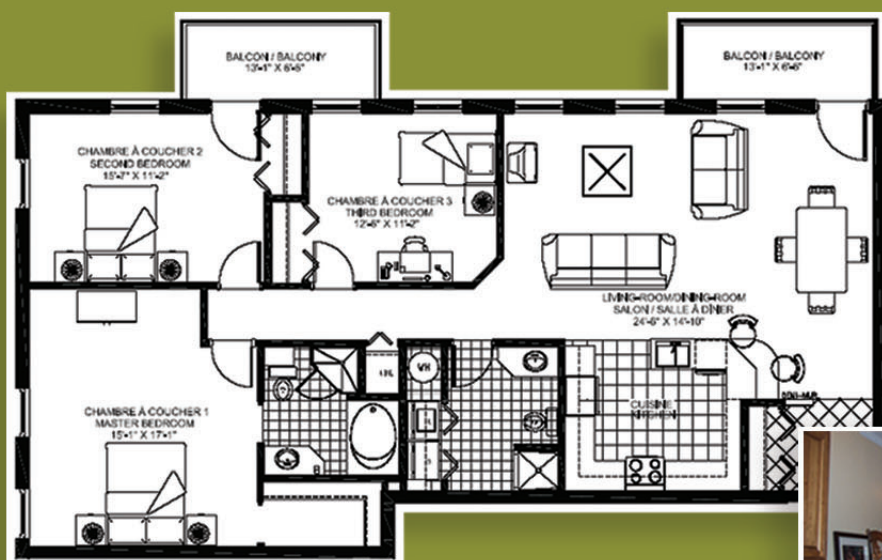
Un rêve, une réalité,
LA VRAIE VIE DE CHÂTEAU!



Un cachet européen au cœur de l'Outaouais.

LES JARDINS MONSARRAT

LA PHASE III EST MAINTENANT EN VENTE!



• MODÈLE 3 C.C. • 1477' pieds carrés

- UN SITE EXCEPTIONNEL
- CONDOMINIUM LUXUEUX
- BALCON • STATIONNEMENT INTÉRIEUR - EN OPTION
- PISCINE EXTÉRIEURE CHAUFFÉE
- CONSTRUCTION D'ACIER ET DE BÉTON
- AIR CLIMATISÉ
- TERRASSE SUR LE TOIT ET PLUS!



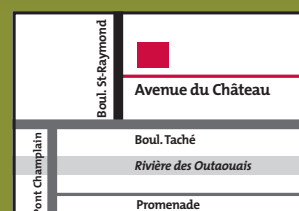
*Phase II :
occupation immédiate
5 unités disponibles.*

103, AVENUE DU CHÂTEAU

[ANGLE ST-RAYMOND ET AVENUE DU CHÂTEAU - SECTEUR HULL]

819. 595.2999

www.jardinsmonsarrat.ca



VENEZ VISITEZ NOTRE CONDO MODÈLE :

LUNDI : 16 H À 19 H
MARDI : 11 H À 19 H
MERCREDI ET JEUDI : 11 H À 20 H
VENDREDI : 12 H À 15 H
SAMEDI ET DIMANCHE : 12 H À 17 H

Fredal Solutions: la passion des affaires

L'homme d'affaires Alain Fredette de chez Fredal Solutions a développé très tôt son esprit d'entrepreneuriat. Que ce soit à l'adolescence, lorsqu'il a mis sur pied une équipe de hockey à son école secondaire de Plantagenet ou encore lorsqu'il a décidé de voler de ses propres ailes en fondant sa compagnie à l'âge de 27 ans.



Dominique
La Haye

dlahaye@ledroit.com

«J'avais toujours eu ce rêve d'avoir ma propre entreprise, je voulais travailler à mon compte», raconte le président-directeur général de Fredal Solutions, une compagnie d'équipement de bureau haut-de-gamme.

Sa graine d'entrepreneur, M. Fredette croit qu'elle a germé à force d'observer son parrain, un cultivateur de l'Est ontarien «visionnaire et fin négociateur», lorsque venait le temps d'acheter du bétail et de l'équipement pour la ferme.

«Contrairement aux autres fermiers, il n'avait pas un seul tracteur, mais quatre. Il était audacieux et travaillant, pas du genre à s'asseoir sur ses lauriers.»

C'est avec ce modèle en tête, après avoir obtenu un diplôme en Réparation et Entretien d'équipements de bureau au Collège Algonquin à Ottawa et décroché un emploi dans le domaine au sein d'une compagnie hulloise, fermée depuis, que le jeune homme a décidé de partir en affaires.

«C'était à l'été 1978. J'avais pris une semaine de vacances et à mon retour, mon choix était fait, j'avais choisi de tout quitter pour fonder ma compagnie et partir sur la route à la recherche de nouveaux clients.»

Les choses ont ensuite rapidement déboulé pour Fredal Solutions, de sorte que l'été suivant, M. Fredette a embauché deux surnuméraires affectés à l'installation et à la réparation de dactylos et de calculettes.

Avec l'arrivée de l'ère de l'informatique à la fin des années 1980, la compagnie a dû se réorienter, les machines à écrire étant devenues désuètes.

De fil en aiguille, la compagnie a ajouté plusieurs cordes à son arc, dont celle de la vente et réparation de photocopieuses en 1982, puis de caisses enregistreuses l'année suivante, avant de s'orienter dans l'ameublement de bureau haut-de-gamme dans les années 1990.

«La demande pour les dactylos a diminué de mois en mois, il a fallu se réorienter, car autrement nous ne serions plus en affaires aujourd'hui. Le haut-de-gamme correspondait plus à notre clientèle qui était les commissions scolaires, le municipal, la fonction publique et les hôpitaux.»

Depuis 1988, le magasin est situé sur la rue Valcourt à Gatineau et la compagnie offre deux types de services: l'ameublement de bureau et le commerce au détail, soit les guichets et les caisses. L'entreprise a aussi un contrat avec Loto-Québec depuis 1994 pour la réparation d'appareils de loterie-vidéo.

Après l'ère des ordinateurs est apparue une autre menace au milieu des années 1990, celle des magasins à grande surface.

«Je n'avais pas peur de fermer,

mais plutôt de voir le volume d'affaires diminuer. Mais je me suis rendu compte que ma clientèle préférait le haut-de-gamme. On a donc éliminé le marché bas-de-gamme ce qui nous a permis de libérer des employés.»

Puis, les années 1990 coïncident avec la venue du concept d'ergonomie, ce qui a donné un nouvel élan à l'ameublement de bureau de qualité.

Aujourd'hui, M. Fredette, âgé de 54 ans, prépare tranquillement le terrain pour prendre sa retraite tout en assurant la relève de l'entreprise. Il compte pour ce faire sur son fils Étienne, âgé de 29 ans, actuellement directeur du développement de Fredal Solutions.

«Je vais continuer à être actif dans l'entreprise ou ailleurs, c'est mon bébé, alors il faut s'assurer qu'il survive à la transition.»

Les affaires vont bon train pour la compagnie qui compte une quarantaine d'employés et dont le chiffre d'affaires s'élève à 5 millions\$ par année.

Depuis quelques années, Fredal Solutions fait partie du groupement d'achats Novexco, un réseau d'actionnaires du Québec, des Maritimes et de l'Ontario, dont le volume d'achat est de 150 millions\$ et qui permet aux compagnies d'équipement de bureau d'économiser en mettant tous leurs achats en commun.

Impliqué dans le monde des affaires de la région, le fondateur de Fredal Solutions a remporté, en 1991, le prix d'excellence du Regroupement des gens d'affaires (RGA) à titre d'homme d'affaires de l'année pour la région d'Ottawa et de l'Outaouais québécois. En 2004, il a aussi été élu personnalité de l'année par la Chambre de commerce de Gatineau.

La fourrure dans la peau depuis 50 ans

Tel Obélix tombé dans la potion magique étant petit, l'homme d'affaires Jean Séguin a grandi dans le commerce de la fourrure et a hérité du magasin Séguin Fourrures que son père Raymond a mis au monde il y a 50 ans, à Gatineau.

Dominique La Haye
dlahaye@ledroit.com

Du plus loin qu'il se souvienne, Jean Séguin a toujours aimé le contact avec les toisons exposées dans le sous-sol de la maison familiale de la rue Ste-Marie, endroit où son père a établi son premier magasin en 1955.

La fourrure connaissait alors son âge d'or, de sorte que seulement deux ans après son ouverture, le commerce a déménagé dans un local plus grand, soit l'emplacement actuel situé sur le boulevard St-Joseph, dans le secteur Hull. Une voûte où les manteaux des clients sont entreposés a ensuite été construite en 1960.

Pendant son adolescence, le jeune Séguin se rendait souvent après l'école au magasin pour donner un coup de main au service de livraison.

Après ses études secondaires, son choix était fait: suivre les traces de son père. Il s'est donc rendu à Montréal pour apprendre le métier en suivant des cours dispensés par l'Association des marchands de fourrures de l'époque.

«On m'a enseigné comment fabriquer un produit fini en partant d'une peau, comment choisir le patron et l'adapter, comment bien agencer les types de fourrures et comment confectionner la coupe.»

À l'âge de 18 ans, Jean Séguin était enfin prêt à mettre la main à la pâte dans l'atelier de confection de fourrures du magasin, où sont conçus de A à Z les vêtements. Il humidifiait ainsi les peaux pour mieux les travailler, les étirait pour leur donner une forme, faisait des réparations sur les manteaux des clientes, ainsi que du remodelage.

«La fabrication des vêtements de fourrures a toujours été faite en entier dans l'atelier du magasin. On y taille la peau, fait des doublures, confectionne les patrons, fait la finition. Tout est fait sur pla-

ce à l'exception de la teinture, du rasage et du nettoyage.»

PRENDRE DE L'EXPANSION

En 1980, Séguin Fourrures achète un de ses concurrents et voit son chiffre d'affaires grimper de 30%. Une deuxième voûte, où sont entreposés les vêtements, est construite pour suffire à la demande.

Six ans plus tard, l'heure est venue pour Raymond Séguin de prendre sa retraite et de laisser l'avenir de l'entreprise entre les mains de son fils Jean. Ce dernier rachète ainsi les parts de marché et devient propriétaire de Séguin Fourrures.

Au fil des années par contre, le marché de la fourrure s'est transformé, connaissant des jours moins heureux. Si dans les années 1980 le magasin comptait une douzaine d'employés, aujourd'hui, ils sont trois fois moins nombreux à y travailler.

«Dans les années 1980, les gens ont commencé à effectuer des voyages dans le Sud l'hiver, ils s'habillaient donc moins chaudement. Puis, il y a eu beaucoup de campagnes contre le port de la fourrure, ce qui a été nuisible pour le marché.»

Il y a huit ans, M. Séguin a fait faire une étude de marché pour permettre à l'entreprise de demeurer compétitive.

«On sentait le besoin de se repositionner, car nos ventes avaient chuté et donc on voulait prendre connaissance de nos forces et de nos faiblesses.»

Séguin Fourrures a modifié sa façon de faire pour attirer davantage les jeunes, la moyenne d'âge de sa clientèle étant de 40 ans et plus.

En 1998, le magasin a décroché un contrat pour entreposer dans sa voûte les quelque 600 casques de fourrures en peau d'ours de la garde de cérémonie de la Défense nationale.

En l'an 2000, l'ancienne Ville de Hull a honoré l'entreprise comme «Bâtisseur» dans la catégorie entreprise lors de la soirée annuelle des Festins des bâtisseurs.

Après 50 années en affaires, Séguin Fourrures prendra sous peu un nouveau tournant dès le mois de janvier et fera son département de ventes de prêt-à-porter, pour ne fabriquer que du sur mesure. Les années ont filé et M. Séguin fils songe à son tour tranquillement à la retraite.

«On sentait le besoin de se repositionner»

Jean Séguin,
propriétaire de Séguin Fourrures



Étienne et Alain Fredette, de Fredal Solution

MICHEL LAFLEUR, Le Droit

La neige tombe, les prix aussi...

Bois solide
Vaste choix de
modèles en magasin
Livraison
immédiate



Bermex



299\$

Nombreux
tissus disponibles

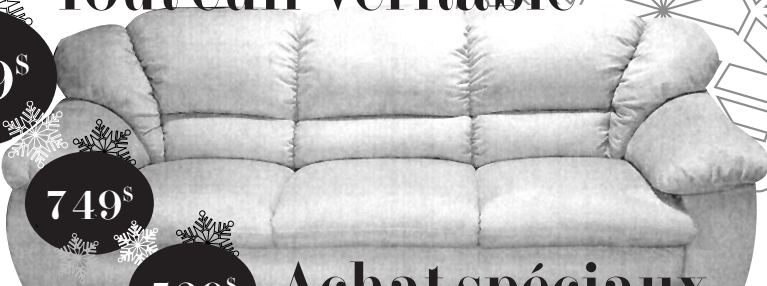
Tout cuir véritable

Unité murale « pin »
3 pièces, 5 couleurs



1295\$

Sofa **899\$**



Causeuse

749\$

Fauteuil

529\$

Achat spéciaux

Couleur bourgogne, beige
2 modèles au choix

Visitez notre Boutique Décoration

Chandeliers - lampes - fleurs - coffrets - objets décoratifs pour vous et les vôtres.

Dinette Pub 5 mcx

Avec table : ouverture à crémaillère



799\$

699\$

Chambre à coucher 5 mcx

Commode à portes 269\$

Mobilier Angèle

(819) **663-2222**

425, boul. Maloney Est
(Angle Labrosse)
Gatineau

Cala

Des
GENS
D'AFFAIRES

Dévoilement de la
Personnalité de l'année
et des entreprises
lauréates des prix

EXCELOR



Félicitations à nos entreprises finalistes



Félicitations aux finalistes au titre de Personnalité de l'année 2005



André Branchaud
Président
Meubles Branchaud



Michel Lapensée
Président
Les Matelas Lapensée inc.



Normand Lavoie
Président
Service de Pneus
Lavoie Outaouais inc.



Stéphane Paquet
Chef - Propriétaire
L'Espresso Café Bistro
Restaurant Le St-Estèphe



CHAMBRE de COMMERCE
de GATINEAU

Le samedi 19 novembre au LAC-LEAMY CASINO Hilton

une décennie
d'EXCELLENCE