

CAHIER DES AFFAIRES DE L'ONTARIO

Juillet/Août 2000

Publié par le ministère du Développement économique et du Commerce

Vingt-cinq ans d'aventure en eau vive sur la rivière des Outaouais

Vous zigzaguez sur quelques-uns des cours d'eau les plus redoutables du monde. Vous tournoyez. Vous plongez. Les vagues sont immenses. Quelques instants de calme pour vous préparer à attaquer de nouveau les rapides.

Voilà la descente en eau vive à son meilleur, pratiquée sur la rivière des Outaouais.

Il y a vingt-cinq ans, Joe Kowalski a fondé Wilderness Tours afin de permettre à plus de gens d'apprécier le sport qu'il aimait tant.

Depuis longtemps, il organisait des excursions en radeau pneumatique et en canot pour des parents et amis au parc Algonquin. Lorsqu'il a aperçu, en les survolant, les magnifiques rapides de la rivière des Outaouais, il a rapidement décidé d'y établir son entreprise et d'en faire la destination de centaines de milliers d'amateurs de descente en eau vive des quatre coins du monde.

« Il s'agit de la rivière en eaux vives la plus fréquentée du Canada. On y trouve d'extraordinaires rapides et l'eau y est chaude,

souligne M. Kowalski. Elle compte également parmi les dix rivières les plus populaires au monde auprès des adeptes. »

Wilderness Tours jouit aussi d'une grande popularité. La société se classe parmi les cinq plus grandes entreprises du genre au monde. En effet, elle compte 180 employés en haute saison et attend 35 000 personnes qui viendront descendre les rapides uniquement cet été. M. Kowalski invite chacun de ces visiteurs à célébrer le 25^e anniversaire de Wilderness

suite à la page 10



Wilderness Tours, l'une des cinq plus grandes entreprises de descente en eau vive au monde, prévoit emmener 35 000 visiteurs dans les rapides de la rivière des Outaouais cet été.

Des moules de nickel qui
valent leur pesant d'or
page 4

■
Une société de St. Thomas
participe au projet
« Big Dig » de Boston
page 5

■
Le vieux whisky et la
haute technologie se
côtoient à Waterloo
page 9

■
Monet est en ville
page 12

Croissance économique et emplois pour une communauté autochtone grâce à des ennuis mécaniques

Lorsque la voiture de Robert Schad, fondateur et président-directeur général de Husky Injection Molding Systems (« Husky ») est tombée en panne alors qu'il traversait la réserve autochtone de la pointe Moose Deer, dans la baie Georgienne entre Parry Sound et Midland, des jeunes gens de la bande indienne se sont arrêtés et ont réparé son véhicule. En s'éloignant, il s'est mis à penser à quel point ces personnes étaient brillantes et douées pour la mécanique et à réfléchir aux débouchés qui s'offraient à elles.

Il ne s'est pas contenté de réfléchir.

M. Schad a rencontré Ed Williams, chef de la Bande indienne de la pointe Moose Deer. Quatre ans plus tard, leurs pourparlers ont donné lieu à la cérémonie d'inauguration des travaux de construction de Niigon Technologies, une usine de moulage par injection d'une valeur de plusieurs millions de dollars.

Lorsque l'usine de 14 000 mètres carrés ouvrira ses portes l'an prochain, elle abritera jusqu'à 15 machines à injecter. Elle fabriquera, dans le respect de l'environnement, des composants d'ordinateurs et d'appareils électroniques, des pièces d'automobile et des instruments médicaux destinés à diverses entreprises d'Amérique du Nord.

« Ce tout premier projet de développement durable autochtone est extrêmement positif pour la collectivité et pour toute la province, a déclaré Ernie Eves, ministre des Finances. Cette Première Nation a mis au point un modèle qui non seulement créera aujourd'hui des emplois hautement spécialisés, mais qui assurera un avenir sain et prospère à tous les membres de la collectivité de la pointe Moose Deer. »

La Première Nation de la pointe Moose Deer, qui a investi ses propres capitaux et fourni le terrain et les ressources humaines nécessaires, sera propriétaire exploitante de Niigon, un mot qui signifie « avenir » en langue ojibway. Le gouvernement de



Étaient présents à l'inauguration des travaux de construction de Niigon Technologies : (dans l'ordre habituel) Brittany et Billy Jo Isaac, Première nation de la pointe Moose Deer, Mike Kennedy, maire du comté de la baie Georgienne, Yan Lazor, sous-procureur général adjoint, Robert Schad, président de Husky Injection Moulding Systems, Pat Tennant, attachée de direction du ministre Ernie Eves, Andy Mitchell, secrétaire parlementaire, Développement économique du Nord et député de Parry Sound/Muskoka, le chef J. Edward Williams, Première Nation de la pointe Moose Deer, et Jason Fisher, conseiller, Première Nation de la pointe Moose Deer.

L'Ontario a versé 3,6 millions de dollars pour le fonds de démarrage et le financement des immobilisations. Husky fournira le matériel, le savoir-faire et le soutien technique nécessaire jusqu'à ce que la collectivité soit en mesure de gérer l'installation de façon autonome.

« Non seulement ce projet créera-t-il des débouchés pour nos jeunes et favorisera-t-il la prospérité de notre collectivité, il servira également de modèle pour l'amélioration de la qualité de vie et de l'autonomie des collectivités autochtones de tout le Canada, affirme le chef Williams. Notre avenir s'annonce meilleur grâce à ce projet. »

L'entreprise devrait créer 70 postes à temps plein dans une collectivité où l'emploi est surtout saisonnier.

Selon Peter Kendall, directeur administratif de la fondation Schad, plusieurs membres de la Première Nation se sont déjà inscrits au Centre canadien de formation dans le secteur des matières plastiques du Collège Humber en prévision de ces nouveaux débouchés. « Ils ont exceptionnellement bien réussi, a-t-il déclaré. L'un d'eux a terminé premier de sa promotion et d'autres ont obtenu leur diplôme avec distinction. Depuis, ces étudiants ont effectué un stage chez Husky et constitueront la première équipe d'employés de l'usine. »

De toute évidence, une voiture en panne a transformé la vie de nombreuses personnes.

Comme l'indique M. Schad, « nous croyons que tous ceux qui prennent part au projet y gagneront. »

Exemple de réussite : une usine de Rodney passe de la quasi-fermeture à des bénéfices records

Il y a un an, l'usine de GKN Waltersheid située à Rodney, à mi-chemin entre London et Chatham, était sur le point de fermer ses portes. Aujourd'hui, elle fabrique un nombre record de composants de chaînes cinématiques de qualité pour des appareils agricoles et enregistre des bénéfices records.

« En mars, nous avons atteint le million de dollars pour la toute première fois. Les taux de rejet ont baissé et se situent à 0,6 pour cent. Le chiffre d'affaires a augmenté de 75 pour cent. Les marges de profit ne cessent de doubler », déclare Frank Reeb, directeur de l'usine. Ce remarquable redressement a été possible grâce à la ferme détermination des cadres et des employés.

Depuis son ouverture il y a neuf ans, l'usine de Rodney n'avait jamais été rentable. À ses malheurs se sont ajoutés un fléchissement des ventes dans le secteur agricole et de mauvaises relations de travail. Lorsque le taux d'utilisation de l'usine a chuté à moins de 50 pour cent et qu'une deuxième usine, située à Chicago, pouvait prendre la relève, le siège social européen a fait savoir qu'à moins d'améliorations importantes, l'usine de Rodney fermerait ses portes.

On a demandé à M. Reeb d'effectuer le redressement souhaité. Il a expliqué que son plan comportait trois éléments. « En premier lieu, toutes les ventes s'effectuent par l'entremise de la société mère de Chicago et nous devons les augmenter. Deuxièmement, il nous fallait améliorer les relations de travail. Enfin, nous avions besoin d'un bon plan de gestion permettant d'améliorer la productivité et la qualité. »

Dans une telle situation de vie ou de mort, tout le monde s'est serré les coudes. L'usine a apporté des améliorations considérables à ses activités; elle est notamment passée d'un système de fabrication par lots à un système de fabrication à la chaîne. Le syndicat et la direction ont ratifié une nouvelle convention collective quinquennale, en vigueur

jusqu'en octobre 2005. La compétitivité croissante de l'usine a permis à l'équipe des ventes de Chicago de rechercher et d'obtenir de nouveaux contrats, dont trois auprès de grandes sociétés.

« Le siège social est ravi des changements, déclare M. Reeb. Il perçoit maintenant notre usine comme un fournisseur fiable dont il a besoin pour commercialiser les produits en Amérique du Nord. »

Le marché agricole nord-américain a subi un certain nombre de changements au cours des trente dernières années, notamment une diminution régulière des volumes au fur et à mesure que le nombre de petites fermes familiales diminuait et que celui des grandes sociétés agricoles augmentait, d'importants progrès technologiques, l'apparition de nouvelles entreprises dotées de moyens de fabrication et de distribution d'envergure mondiale, et la spécialisation des installations de production.

GKN Waltersheid a été l'un des principaux instigateurs de ces changements. L'entreprise est reconnue comme le concepteur et fabricant de la plus vaste gamme d'organes de transmission, dont des chaînes cinématiques, des limiteurs de couple et des embrayages à roue libre, qui sont intégrés aux meilleures machines agricoles du monde depuis des dizaines d'années.

« Nous espérons obtenir d'autres contrats d'Allemagne », déclare M. Reeb. Cela semble possible puisque, pour prouver sa satisfaction, le siège social européen prévoit investir 700 000 \$ cette année afin d'améliorer les immobilisations.

L'usine GKN Waltersheid de Rodney est l'une des principales industries de cette petite ville et la majorité de ses 65 employés y demeurent.

« Nous sommes tous enchantés que l'on ait cessé de parler de fermeture », confie M. Reeb.

POINT DE VUE



Le gouvernement de l'Ontario s'efforce d'offrir le meilleur service à la clientèle à tous les niveaux. Nous avons pris un engagement en matière de qualité et sommes privilégiés de travailler avec des fonctionnaires qui oeuvrent dans le même sens.

Dans le cadre de son initiative en matière de qualité du service, le gouvernement de l'Ontario s'est doté d'une stratégie dynamique visant à offrir un meilleur service à la clientèle. Ontario Export inc., notre organisme de promotion du commerce, est récemment allé plus loin dans ce sens.

En respectant de rigoureuses normes et directives internationales, Ontario Export inc. est devenu le premier organisme gouvernemental de promotion du commerce en Amérique du Nord à être certifié ISO 9001.

Cette réussite remarquable a nécessité énormément de temps et d'efforts de la part des cadres et du personnel. La raison qui a motivé ces efforts est tout aussi impressionnante.

Ontario Export conseille régulièrement les petites et moyennes entreprises ontariennes dont il s'occupe d'obtenir la certification ISO afin que leurs clients sachent qu'ils achètent des produits et services de toute première qualité. Ontario Export voulait démontrer à ses propres clients qu'il savait prêcher par l'exemple et qu'il accordait autant d'importance à la qualité de ses propres activités et a donc choisi d'obtenir sa propre certification.

Félicitations à tous les employés d'Ontario Export qui ont travaillé si fort à la poursuite de cet objectif. Ils donnent un bon exemple à leurs clients et servent de modèle à tous les autres organismes privés. Ils transmettent également un message très important : notre gouvernement encourage tous les exportateurs ontariens à respecter les mêmes normes élevées.

On dit que la quête du succès est un processus permanent que les petites et grandes entreprises des quatre coins de l'Ontario suivent tous les jours. Des centaines de milliers d'entre elles sont déterminées à offrir des produits et services de qualité et, grâce à l'innovation, à la créativité et à un marketing efficace, elles se font connaître sur la scène nationale et internationale.

Notre gouvernement les encourage dans tous leurs efforts. C'est la raison pour laquelle nous avons réduit les impôts et les formalités administratives. C'est pourquoi nous avons éliminé les obstacles à la croissance et amélioré les débouchés commerciaux. Nous savons que les affaires sont cruciales pour l'Ontario et, en affaires, les produits de première qualité et un excellent service à la clientèle constituent ce qu'il y a de plus important.

Nous sommes fiers de toutes les entreprises ontariennes et de tous les fonctionnaires qui s'efforcent tous les jours d'atteindre cet objectif d'excellence.

Le ministre du Développement économique et du Commerce, Al Palladini



Weber Manufacturing Limited met au point un procédé de fabrication de pointe

Elle a tout fabriqué, y compris des éviers. Depuis 38 ans, Weber Manufacturing Limited de Midland fabrique des moules pour des centaines de produits.

La société a récemment investi des sommes importantes dans une nouvelle technologie de fabrication d'outils et de matrices.

« Nous avons construit la première usine au monde de production à grande échelle fondée sur le procédé de métallisation par dépôt de nickel sous vide, explique Reinhart Weber, président de la société. Il s'agit d'un gros changement par rapport à l'usinage traditionnel de moules d'acier. »

La métallisation par dépôt de nickel sous vide transforme la poudre de nickel en formes solides qui peuvent servir de noyaux ou de cavités de moules dans le cadre de diverses technologies de moulage.

La métallisation par dépôt de nickel sous vide fait appel à un procédé chimique propre au nickel qui repose sur une technologie datant de 120 ans. Au cours de ce procédé, le nickel se dépose un atome à la fois sur une matrice chauffée (couramment appelée « mandrin »). On peut ainsi obtenir en 24 heures un moule de nickel aux parois d'une épaisseur de 6 millimètres. Ce procédé permet de reproduire toutes les caractéristiques de la surface du mandrin à l'aide de nickel pur à 99,998 pour cent.

Très peu d'entreprises ont recours à cette technologie. Weber a reconnu le potentiel du marché; sa division de la technologie de l'usinage du nickel perfectionne le procédé de métallisation par dépôt de nickel sous vide depuis 1989.

Il s'agit de travaux difficiles et coûteux. L'entreprise a dû d'abord concevoir le matériel nécessaire au procédé, puis la technologie des mandrins et, enfin, concevoir les modèles de moules en nickel. Elle a dû mettre le produit au point et lui

ouvrir un marché. La dernière phase a débuté en mai, lors de l'ouverture d'une nouvelle usine de métallisation sous vide hautement spécialisée, d'une valeur de 12 millions de dollars.

« Cette usine a été conçue et construite en 12 mois, ce qui est remarquablement court », souligne M. Weber. Le champagne coulait à flot lorsque nous avons célébré la fabrication de notre premier moule de nickel métallisé sous vide. »

La capacité annuelle de fabrication de la nouvelle usine est de 180 tonnes métriques de produits de nickel. À l'heure actuelle, elle ne fonctionne pas encore à plein régime et produit quelque 54 tonnes métriques. M. Weber indique que l'on compte continuer d'accroître le volume de production. « Nous exportons nos moules partout dans le monde et principalement en Europe. Nous commençons à percer le marché nord-américain. »

Les moules de nickel sont destinés entre autres à la fabrication de produits automobiles, d'éviers et de baignoires, de pièces de

carrosserie de gros camions et de composants utilisés dans le secteur de l'aérospatiale.

Les moules de nickel métallisés sous vide sont exceptionnels sur le plan de la durabilité, de la stabilité dimensionnelle et de la capacité de soudage. Le coût d'un seul moule de nickel peut être jusqu'à 20 pour cent inférieur à celui d'un moule en acier. Si l'on a besoin de plusieurs moules, cette économie peut atteindre 50 pour cent. C'est parce que les mandrins ne sont usinés et travaillés à la main qu'une seule fois. On a également produit dix moules à partir d'un même mandrin.

Depuis sa fondation en 1962, Weber Manufacturing Limited a pris de l'expansion : elle compte maintenant trois usines à Midland sur un terrain de huit hectares et emploie 200 ouvriers hautement qualifiés.

Aux dires de M. Weber, « nous aurions pu installer notre entreprise n'importe où, mais nous aimons l'Ontario et la région de Midland. Nous avons réussi ici. »

Grâce au caractère unique de l'usine et de son procédé de métallisation par dépôt de nickel sous vide, ce succès se poursuivra.



Ci-dessus, les chambres de dépôt servant au procédé de métallisation par dépôt de nickel sous vide utilisées par Weber Manufacturing.

Une société de St. Thomas apporte son appui au projet « Big Dig » de Boston

Le projet « Big Dig » de Boston est considéré comme le projet routier le plus important, le plus complexe et le plus audacieux sur le plan technologique que l'Amérique ait jamais connu. Arva Industries de St. Thomas aide Boston à relever ce défi.

Arva Industries a fabriqué pour le projet de Boston, évalué à 10,8 milliards de dollars, une machine permettant de soulever et de placer de lourdes dalles de plafond.

« Ils nous ont demandé si nous possédions un appareil permettant de faire le travail. Nous n'en avions pas, mais, en discutant avec mon associé, nous avons trouvé une solution, déclare Fred Smith, président d'Arva Industries. Cette machine à elle seule en remplace trois. Il nous a fallu six mois pour la concevoir. » La machine a été livrée à Boston à la fin de juin.

Qu'est-ce que le « Big Dig »? Il s'agit d'un projet visant à relier à nouveau Boston à son secteur riverain. L'autoroute surélevée à six voies qui traverse le centre-ville, l'une des plus embouteillées des États-Unis, sera remplacée par une route express souterraine de 8 à 10 voies située exactement sous l'autoroute actuelle.

Le projet couvre 12 kilomètres d'autoroute, dont une très grande partie sera constituée de tunnels, ce qui signifie beaucoup de dalles de plafond à installer pour la machine d'Arva Industries.

Cette machine unique en son genre est munie d'une tour qui peut être élevée de trois à environ sept mètres. La plate-forme mesure plus de douze mètres de longueur et un peu plus de trois mètres de largeur. Elle possède un châssis-porteur plus petit de trois mètres de largeur.

« Tout ce que l'opérateur a à faire est de mettre la machine en place et d'élever la tour, déclare M. Smith. En utilisant des télécommandes radio, il peut déplacer les dalles préfabriquées de 13 600 kilos avec à peu près la même souplesse que s'il le faisait à la main afin qu'elles soient finalement fixées en place. » La plate-forme peut en outre servir aux équipes de travailleurs.



Arva Industries a construit cet installateur de pans de toiture pour soulever et tenir en position de lourdes dalles de plafond pour le projet « Big Dig » de Boston évalué à 10,8 milliards de dollars. La machine a été mise à l'essai à St. Thomas avec une charge de 30 300 kilos.

M. Smith convient que l'on pourrait utiliser cette machine à Toronto si la voie express Gardiner était mise sous terre. Dans son dernier rapport, le Groupe de travail sur la revitalisation du secteur riverain de Toronto proposait que la ville soit reliée de nouveau à ce dernier. Il recommandait entre autres la démolition de cette voie express surélevée dans le secteur central et l'accès à un nouveau système de transport qui desservirait mieux le centre-ville de Toronto et son secteur riverain.

D'autres villes, telles que New York, Tokyo, Londres et Detroit, engagées dans l'amélioration de la qualité de vie de leurs citoyens, surveillent également de près le projet de Boston.

« Nous avons expédié la machine par camion en juin, ajoute M. Smith. Deux de nos employés étaient du voyage. Ils ont conduit la machine dans le tunnel et ont formé les opérateurs. » Elle sera utilisée pendant un certain temps, car la fin des travaux du projet « Big Dig » n'est prévue que pour décembre 2004.

En activité depuis 1980, Arva Industries conçoit du matériel exclusif adapté. Elle a, par exemple, fabriqué de l'équipement pour la commission des transports de Toronto, notamment des souffleuses à neige, des nettoyeuses de voies ferrées et des voitures d'entretien.

Outre la conception et la fabrication de machines, Arva Industries offre des services d'ingénieur-conseil, de réfection, de reconstruction et de réparation de grues et de matériel industriel.

« Nous sommes en pleine croissance, conclut M. Smith. Nous développons également d'autres produits et cherchons des marchés pour les vendre. Nous avons, par exemple, pris une ancienne grue excavatrice à chenilles et l'avons munie d'une flèche, ce qui en fait un outil très utile pour l'industrie de l'évacuation des eaux. »

Avec ingéniosité et détermination, Arva Industries s'assure que les industries disposent du matériel dont elles ont besoin pour accomplir leur travail le mieux possible. Boston en est un bel exemple.

Ontario Export inc., le premier organisme gouvernemental de promotion du commerce en Amérique du Nord à obtenir la certification ISO 9001

Ontario Export inc. offre régulièrement des services conseils aux petites et moyennes entreprises de l'Ontario qui veulent accroître leurs exportations. Le personnel leur recommande souvent d'obtenir une certification de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) prouvant qu'elles répondent à des normes de qualité internationales.

Puis, un jour, l'organisme a décidé de suivre ses propres conseils.

À la suite de quoi, Ontario Export inc. est devenu le premier organisme gouvernemental de promotion du commerce en Amérique du Nord à obtenir la certification ISO 9001.

« Je suis très fier de l'équipe d'Ontario Export inc. qui a maintenant atteint le même niveau de qualité que celui qu'il encourage ses propres clients à viser, souligne le ministre du Développement économique et du Commerce, Al Palladini. J'ai toujours dit

que le gouvernement devait s'aligner sur les entreprises quant à son fonctionnement. Cette certification démontre notre crédibilité en tant que chef de file dans le domaine de la promotion des entreprises en Ontario. »

M. Palladini a fait ces commentaires lors d'une cérémonie tenue pour souligner cette réalisation remarquable d'Ontario Export inc. et dévoiler les nouveaux graphismes qui serviront à la faire connaître.



Le ministre du Développement économique et du Commerce, Al Palladini, (deuxième à partir de la droite) était accompagné (à partir de la gauche) d'Anthony LaMantia, Ontario Export inc., de Frank Cannataro et de Nick Lucchese, Elistan Food Distributors, à la conférence de presse annonçant la certification ISO 9001 d'Ontario Export inc.



Le personnel d'Ontario Export inc. célèbre la certification de l'organisme en vertu de la série de normes ISO 9000 en compagnie du ministre du Développement économique et du Commerce, Al Palladini, et de la sous-ministre, Barbara Miller. Ontario Export inc. est le premier organisme gouvernemental de promotion du commerce en Amérique du Nord à obtenir la certification ISO 9001.

La série de normes ISO 9000, qui comprend la norme ISO 9001, est le résultat d'un consensus de 110 pays sur ce qui constitue de bonnes pratiques de gestion, qui s'est traduit par une série de critères normalisés de qualité en matière de système de gestion. Ces normes offrent un cadre attesté qui permet de s'assurer qu'un organisme peut offrir des produits et services qui répondent de façon constante aux normes de qualité des clients.

Plus de 300 000 organisations à travers le monde ont obtenu la certification ISO. L'Ontario compte 42 pour cent de toutes les certifications ISO du Canada et 11 pour cent des sociétés certifiées ISO en Amérique du Nord.

La certification est un processus rigoureux. Le personnel et les cadres d'Ontario Export inc. ont uni leurs efforts pour examiner leurs poli-

tiques et méthodes et concevoir de nouveaux processus améliorés. Ils ont circonscrit la vision de l'organisme, ses objectifs en matière de qualité et leur engagement envers la clientèle. Ils ont organisé des séances de formation et procédé à des vérifications sur place.

« La certification ISO 9001 est un signe évident de notre engagement envers l'excellence et un service à la clientèle de qualité, déclare le président du conseil d'Ontario Export inc., William Saunderson. Nous voulons que nos clients exportateurs se conforment à ces normes pour le bien des acheteurs de produits et services ontariens. »

Cette certification rejoint aussi les normes de service communes du gouvernement ontarien qui vise à améliorer le service à la clientèle à tous les niveaux. « Cette certification exprime vraiment le niveau de qualité

et de conscience professionnelle des fonctionnaires ontariens », affirme M. Palladini.

« L'effort en valait bien la chandelle. La certification ISO 9001 ne fait pas que souligner notre engagement envers un service de qualité ainsi qu'une productivité et une efficacité accrues, elle est le gage de notre crédibilité face à nos propres clients. Que peut-on faire de mieux? »

Le premier ministre Harris lançait Ontario Export inc. en février 1999. Cet organisme, qui emploie environ 40 personnes à plein temps, aide les petites et moyennes entreprises qui veulent exporter leurs produits et accroître leur accès aux nouveaux marchés mondiaux et établit des liens entre les acheteurs étrangers et les fournisseurs ontariens.

Le libre-échange favorise la croissance de CDA Industries Inc.

A une certaine époque, Vince DeVita était convaincu que le libre-échange allait sonner le glas de sa société ontarienne, CDA Industries Inc. Toutefois, lorsqu'il coupa dernièrement le ruban inaugurant sa toute nouvelle usine de 72 900 mètres carrés à Pickering, il réalisa que sa société était l'une des premières entreprises véritablement nord-américaines à devoir une grande partie de son succès au libre-échange.

CDA Industries est l'une des sociétés nord-américaines qui dominent le marché des présentoirs point de vente grâce à ses capacités internes de conception, de mise au point technique et de fabrication en bois, en métal, en plastique et en fil de fer. Cette entreprise prospère de commercialisation et de vente emploie plus de 300 travailleurs à son usine de Pickering et un total de plus de 400 personnes des deux côtés de la frontière.

M. DeVita a lancé CDA Industries en 1954, avec en poche un diplôme en administration des affaires de l'Université de Toronto et un prêt bancaire de 100 000 \$. Il a tout appris sur l'industrie de la publicité sur le lieu de vente en travaillant dans l'entreprise familiale, puis a décidé de voler de ses propres ailes.

« Au cours de la première année d'activités, nous avons réalisé un bénéfice de 14 pour cent », se rappelle tendrement M. DeVita.

Installée à Scarborough, CDA est devenue une entreprise exemplaire qui doit son succès au travail acharné de ses employés compétents.

« J'ai toujours dit qu'avec cinq ou sept de mes employés, je pourrais diriger tout type d'entreprise, exception faite peut-être de l'industrie spatiale, déclare M. DeVita. Les trois éléments clés de notre succès sont le temps, l'expérience et l'argent, tous essentiels à la réussite. Vous devez travailler dur, acquérir de l'expérience et avoir de l'argent. Sans l'un de ces éléments, la réussite n'est pas assurée. »

En 1987, M. DeVita s'affola lorsqu'il apprit que le libre-échange allait bientôt devenir une réalité. L'ancienne ministre fédérale des Affaires indiennes et du Nord, Pauline Browes, était alors députée de Scarborough-Centre, la circonscription dans laquelle CDA était implantée.



Le ministre du Développement économique et du Commerce, Al Palladini, remettait au président de CDA Industries, Vince DeVita, un exemplaire du Rapport sur les artisans de la croissance lors de l'inauguration de la nouvelle usine de 72 900 mètres carrés de la société. CDA Industries compte au nombre des architectes de la croissance qui créent environ 35 pour cent de tous les nouveaux emplois en Ontario et dont le nombre ne cesse de croître.

« Je me rappelle une rencontre avec Vince en 1987. L'imminence du libre-échange l'inquiétait beaucoup, déclare M^{me} Browes. Son mécontentement était bien apparent. Je l'ai revu un an plus tard et il avait changé son fusil d'épaule. Il était très reconnaissant des occasions qu'offrait à sa société la négociation de l'ALE par notre gouvernement. CDA devenait l'une des premières sociétés véritablement nord-américaines. »

« Le libre-échange a été notre planche de salut, concède M. DeVita. Il a modifié l'idée que se faisaient les Américains du commerce avec les étrangers. Dès que nous avons implanté une usine aux États-Unis, leur attitude a radicalement changé. »

M. DeVita a ouvert un bureau au CNN Center d'Atlanta en 1989 et, cinq ans plus tard, il y construisait une usine de 42 000 mètres carrés. Sa société déclare maintenant des ventes annuelles de 60 millions de dollars.

« Le marché nord-américain est évalué à 12 milliards de dollars, déclare-t-il, dont la moitié est consacrée au matériel point de vente non permanent sur carton ondulé.

Nous ne nous intéressons qu'au matériel permanent, ce qui restreint notre marché à 6 milliards de dollars. D'ici 2002, nos ventes devraient atteindre les 100 millions de dollars.

« La possibilité de servir les États du Sud et du Centre-Ouest à partir de notre usine d'Atlanta et ceux du Nord à partir de notre usine de Pickering constitue un avantage pour nous », ajoute M. DeVita.

Le fait que la société puisse produire sur place 95 pour cent des éléments de ses présentoirs est également un atout. Que lui réserve l'avenir? La prochaine étape est la Californie.

« Nous sommes en pleine expansion, déclare-t-il. D'ici la fin de 2002, nous aurons construit une usine en Californie. Nous envisageons également la possibilité d'une usine d'assemblage au Brésil, mais notre vaisseau amiral sera toujours amarré à Pickering. »

L'Ontario, le Canada, l'Amérique du Nord et pourquoi pas le monde. CDA va où de nombreuses sociétés ontariennes aimeraient bien suivre.

Maple 6 rend l'analyse mathématique plus facile pour les professionnels et les étudiants

Waterloo Maple, chef de file mondial dans le domaine des logiciels mathématiques et analytiques, est l'un des plus beaux fleurons de l'industrie de la haute technologie de l'Ontario.

L'entreprise vient de lancer Maple 6, la version la plus récente de son logiciel qui automatise les calculs théoriques complexes en mathématiques. Maple 6 résout les problèmes des utilisateurs instantanément et sans erreur, tout en énumérant l'ensemble des analyses et équations mathématiques utilisées pour y parvenir.

« Ce programme s'applique aux domaines de l'ingénierie, des sciences et de la technologie; il sert généralement à effectuer l'analyse théorique qui précède la conception de tout nouveau produit, a expliqué Ian Suttie, président-directeur général. Imaginons, par exemple, qu'on demande à des ingénieurs de concevoir un nouveau moteur de voiture. Ce programme mathématique leur permettra d'en prévoir les performances au lieu de les étudier sur un prototype qu'on aura dû fabriquer avant. »

Il existe aussi une version Maple 6 destinée aux étudiants, à qui elle permet de mieux comprendre, entre autres, les concepts trigonométriques, algébriques et statistiques; les étudiants en mathématiques et en sciences l'utilisent pour des applications d'ordre général.

Entreprise privée fondée en 1988, Waterloo Maple est l'un des premiers concepteurs de logiciels de la région de Waterloo. Plus d'un million de personnes à travers le monde utilisent la technologie Maple, et il existe plus de 300 ouvrages traitant des applications Maple.

À l'occasion des récentes cérémonies de lancement, Ted Arnott, adjoint parlementaire au ministère du Développement économique et du Commerce, a félicité l'en-

treprise pour sa réussite. « Votre sens de l'innovation et votre croissance favorisent du même coup la croissance, l'innovation et l'avancement de la région de Waterloo, de la province de l'Ontario ainsi que des milieux de l'enseignement et des affaires à l'échelle mondiale », a-t-il déclaré.

Waterloo Maple est l'une des deux seules entreprises du monde capables de produire cette technologie très particulière. « Ce qui

Poursuivant cette fructueuse collaboration, Waterloo Maple s'est associée l'an dernier au gouvernement de l'Ontario – par l'intermédiaire du Fonds ontarien d'encouragement à la recherche-développement – et aux universités Waterloo et Western, pour créer l'Ontario Research Centre for Computer Algebra, qui a nécessité un investissement de 4,6 millions de dollars. Ce nouveau centre de recherche invite chaque année deux scientifiques de renom en Ontario et leur offre des chaires d'algèbre informatisée.

Pour ce qui est de la dotation en personnel, Waterloo Maple a déployé de grands efforts pour attirer des experts et les garder. L'entreprise est fière d'avoir mis sur pied un programme qui aide ses 110 employés à concilier leur carrière avec leur vie familiale. Ce programme comprend les services d'un coursier – qui aide les employés en s'occupant de leurs courses et autres obligations personnelles fastidieuses –, un horaire variable et des options d'achat d'actions.



Waterloo Maple est installée dans l'ancien édifice de la distillerie Seagram, qui s'était mérité un prix (vers 1880) pour son originalité. Une superposition de 770 tonnes de whisky décore le hall d'entrée de l'entreprise.

nous différencie, c'est que nous sommes très fortement implantés dans le milieu de la recherche, a expliqué le Dr Tom Lee, vice-président du marketing. Nous collaborons avec plusieurs universités, et cela nous permet de produire plus rapidement des technologies avancées. Le gouvernement offre également un bon soutien à plusieurs projets de recherche, et nous en tirons le plus grand profit. »

La technologie utilisée au départ par Maple avait été élaborée par le groupe de calcul symbolique de l'Université de Waterloo. Dans le domaine de la recherche, l'entreprise continue de travailler en partenariat avec cette institution, ainsi qu'avec l'Université Western, l'Université Simon Fraser de Colombie-Britannique et quatre universités européennes.

L'entreprise se démarque aussi par ses locaux. En 1998, elle a emménagé dans l'ancienne distillerie Seagram. L'édifice avait abrité un musée pendant de nombreuses années et, quand la Ville a offert de le louer, Waterloo Maple a sauté sur l'occasion.

À l'intérieur de l'édifice, situé dans la partie ouest de la rue Erb à Waterloo, le bruit court que la nouvelle version Maple 6 connaît un grand succès. Les utilisateurs mettent leurs logiciels à niveau, et l'entreprise a récemment signé d'importants accords avec un organisme gouvernemental américain et avec l'école navale d'Annapolis, dans le Maryland.

Pour citer Ian Suttie : « Les clients du monde entier reconnaissent que Maple 6 représente un formidable pas en avant dans le domaine des calculs analytiques et mathématiques. »

Vingt-cinq ans d'aventure en eau vive sur la rivière des Outaouais

suite de la page 1

Tours, souligné par un programme d'activités spéciales tout au long de l'été.

L'une des clés de la réussite de l'entreprise est d'avoir fait de la descente en eau vive une activité de choix. « Nous nous trouvons à cinq ou six heures de Toronto et Buffalo et de régions à forte densité de population, explique M. Kowalski. Alors, nous devons offrir en plus l'hébergement et les repas ainsi que d'autres loisirs et divertissements. »

Les visiteurs peuvent loger dans un centre de villégiature dont Wilderness Tours est propriétaire exploitante et que M. Kowalski décrit comme un centre d'aventures. « Les gens viennent ici pour pratiquer des activités aquatiques ainsi que le saut à l'élastique, le vélo de montagne et d'autres sports. Leurs vacances sont remplies d'action et d'aventure », affirme-t-il.

Certaines sociétés considèrent également la descente de rapides comme un excellent exercice de développement de l'esprit d'équipe. Wilderness Tours prévoit offrir d'autres programmes à cette clientèle.

L'entreprise, qui vient d'être choisie par le collège Algonquin pour offrir tout l'enseignement pratique dans le cadre d'un programme d'éducation en plein air de deux ans, misera sur cette association afin de pousser plus loin le développement de l'esprit d'équipe et du leadership au moyen de la descente en eau vive.

M. Kowalski remercie en partie le gouvernement Harris pour le succès de son entreprise. « J'ai constaté un véritable changement sur le plan des affaires et de la confiance des consommateurs depuis l'élection de ce gouvernement et c'est entièrement relié à toute notre activité commerciale », déclare-t-il.

En effet, les activités de l'entreprise ne se limitent pas à la descente en eau vive. Wilderness Tours exploite également, sur la rivière des Outaouais, une école

de kayak qui a fait connaître ce sport à des milliers de personnes. Elle possède en outre un centre de ski au mont Pakenham qui, selon M. Kowalski, « tient nos employés estivaux occupés pendant l'hiver ».

Enfin, elle est propriétaire exploitante de Whirlpool Jet Boat Tours qui offre une descente des rapides de la gorge du Niagara, à Niagara Falls, longtemps considérés comme l'Everest des rapides. « Essayez d'imaginer un engin de débarquement de la Seconde Guerre mondiale à l'allure avant-gardiste digne de l'ère spatiale, propulsé par des réacteurs. C'est cela un bateau à propulsion hydraulique », explique M. Kowalski.

Chaque excursion d'une heure entraîne 48 personnes dans les remous féroces de la gorge. En ressortent-elles mouillées? Non. Détrempées. Elles voient également l'eau déferler des chutes du Niagara dans le canyon et la rivière en dessous. Quelque 100 000 visiteurs devraient tenter cette aventure cet été.

Tous les programmes aquatiques comportent également un volet familial qui convient aux enfants de sept ans et plus. M. Kowalski

raconte qu'il a emmené sa soeur Jill et ses jeunes enfants sur la rivière des Outaouais. Ils ont emprunté le lit moyen plus calme de la rivière. Les enfants ont été ravis et sa soeur a déclaré qu'il s'agissait de leur meilleure journée passée en famille. Compte tenu du fait que le mari de Jill est pilote de ligne et que la famille visite régulièrement d'autres attractions à travers le monde, ses commentaires ont incité Wilderness Tours à proposer des aventures familiales.

L'entreprise s'est beaucoup développée et transformée depuis vingt-cinq ans.

M. Kowalski est fier, et pour cause, que son entreprise soit devenue un symbole proéminent des loisirs de plein air modernes en Ontario. Selon ses dires, « la descente en eau vive attire un large éventail de gens. C'est une activité très énergique, branchée et amusante. Wilderness Tours est fière de projeter une image dynamique du tourisme de plein air en Ontario ».

On peut joindre Wilderness Tours au 1 800 267-9166 ou consulter son site Web à l'adresse www.wildernesstours.com



Outre son centre d'aventures, Wilderness Tours exploite une école de kayak et un centre de ski et offre des excursions en bateau à propulsion hydraulique dans les remous de la rivière Niagara.



Une entreprise des Premières Nations fête son autonomie et la solidarité locale

Si vous empruntez l'autoroute 6, à l'ouest de Hagersville, vous ferez peut-être le plein au New Credit Variety and Gas Bar (NCVGB).

Beaucoup d'autres l'auront fait avant vous. « Nous venons de fêter notre premier anniversaire, dit le directeur Dan Zemba.

ce qu'ils s'orientent vers d'autres activités et libèrent leur poste au profit d'autres personnes. Douze membres de bandes sont actuellement à l'emploi du NCVGB.

Les bénéfices ont été utilisés au profit de la collectivité. Lors des célébrations qui ont marqué le premier anniversaire du magasin, le chef Laforme a fait des dons qui permettront d'aider une association récréative locale et de financer une cérémonie de

aident les personnes vivant dans la réserve à devenir autosuffisantes », a déclaré M. Zemba.

Le forum DEU sur les centres-villes

Plus de 150 spécialistes ontariens du développement économique, dont des représentants des secteurs chargés de l'expansion des affaires, des membres des chambres de commerce ainsi que des conseillers en aménagement de centres-villes, ont tenu un forum sur la question des centres-villes, au Novotel de North York, le 14 juin dernier. Lors de ce forum présidé par le Bureau du développement économique urbain du ministère du Développement économique et du Commerce, des conférenciers ont présenté les meilleures pratiques et idées novatrices en matière de revitalisation des centres-villes.

Joe Berridge, de l'entreprise Urban Strategies Inc., qui était l'un des conférenciers, a fait remarquer que nos centres-villes ont besoin d'une meilleure image, d'une meilleure présentation, de beauté, d'un équilibre judicieux des services entre le travail et le jeu, et de cadres de vie améliorés. De l'avis unanime des conférenciers et participants, la tenue d'un tel forum s'imposait depuis longtemps.

Pour obtenir une copie des exposés, veuillez consulter le site Web sur le développement économique urbain du ministère au www.ontario-canada.com/eud

Erratum

Dans le numéro de mai 2000, l'article intitulé « Les Prix ontariens d'excellence en commerce international soulignent la réussite de nos exportateurs » laissait entendre que les six entreprises lauréates avaient créé 2 576 emplois au cours des deux dernières années. En fait, ces emplois ont été créés par les quelque 200 entreprises et particuliers en lice.

Veuillez nous excuser pour cette erreur.



Dan Zemba, directeur général, regarde le chef Dan Laforme couper le gâteau du premier anniversaire du New Credit Variety and Gas Bar près de Hagersville.

Nous avons atteint notre objectif avec trois ans d'avance et avons réalisé des bénéfices dès la première année. »

Le NCVGB est la seule entreprise de ce genre en Ontario à être détenue et gérée à 100 pour cent par une collectivité des Premières Nations. Le chef Dan Laforme et le Council of the Mississaugas of the New Credit First Nation ont décidé d'investir dans les affaires pour réaliser la croissance économique, donner aux membres de la bande une expérience de travail et leur apprendre à gérer une entreprise. Quand leur formation sera terminée, on s'attend à

remise de diplômes à des étudiants.

Grâce à cette initiative et bien d'autres encore, l'esprit d'entreprise des 840 membres de bandes qui vivent dans la réserve de 4 300 hectares est florissant. Un membre a créé un élevage de buffles qui suscite un intérêt considérable. En outre, un complexe commercial et industriel construit par les Mississaugas of the New Credit First Nation et appuyé par le NCVGB a attiré plusieurs locataires dont beaucoup ont embauché des membres de bandes.

« Nous désirons poursuivre des initiatives qui

Chefs-d'œuvre exposés au Musée des beaux-arts du Canada

Cet été, rendez hommage à la lumière et allez voir l'exposition *Monet, Renoir et le paysage impressionniste* que présente le Musée des beaux-arts du Canada à Ottawa.

Plus de 65 tableaux de paysages français peints par des artistes célèbres comme Monet, Renoir, Gauguin et Van Gogh y seront exposés jusqu'au 27 août.

Ces chefs-d'œuvre sont prêtés par le Museum of Fine Arts de Boston, qui organise l'exposition. Le Musée des beaux-arts du Canada est la première escale en Amérique du Nord, et la seule au Canada, du circuit emprunté par l'exposition.

« Cette exposition présente une sélection des plus fameuses toiles impressionnistes que conserve le Museum of Fine Arts de Boston, des chefs-d'œuvre qui révèlent la vision pionnière du groupe d'artistes peintres qui ont révolutionné l'art et d'une certaine façon créé le paysage moderne, a déclaré Pierre Thériault, directeur du Musée des beaux arts du Canada. Sous l'égide de Claude Monet, les impressionnistes ont généré de nouvelles façons d'appréhender la nature, la peinture et l'art. »

Monet, Renoir et le paysage impressionniste



Camille Monet et un enfant dans le jardin de l'artiste à Argenteuil. Claude Monet 1875

survole le paysage français de la naissance à l'apogée du mouvement impressionniste, au cours des années 1850 et jusqu'à la fin du XIX^e siècle.

Vous pouvez vous procurer des billets au Musée ou en téléphonant au 1 888 541-8888.

CAHIER DES AFFAIRES DE L'ONTARIO

paraît 10 fois par année et est publié par le :
Ministère du Développement économique et du Commerce
Direction des communications et des relations publiques
Édifice Hearst, 8^e étage
900, rue Bay
Toronto ON CANADA M7A 2E1

Téléphone : (416) 325-6666 Télécopieur : (416) 325-6688
Ministre : L'honorable Al Palladini
Sous-ministre : Barbara Miller
Directeur de la rédaction : Gabriel Manseau
Ad. élec. : gabriel.manseau@ed.gov.on.ca

On peut consulter la version électronique du *Cahier des affaires de l'Ontario* à l'adresse suivante :
www.ontario-canada.com.

Ce bulletin est axé sur les affaires en Ontario et vise à dégager les tendances, les possibilités, les défis et les questions qui influent sur le climat économique de la province. Les renseignements qu'il contient proviennent de ministères et d'organismes gouvernementaux et de diverses sources du secteur public jugées fiables. Tous les efforts ont été faits afin d'assurer l'actualité et l'exactitude des renseignements publiés.

The English version of the *Cahier des affaires de l'Ontario* is available under the title *Ontario Business Report*.
La distribution du *Cahier des affaires de l'Ontario* est effectuée en collaboration avec la Chambre économique de l'Ontario, ceo-on.com.

Nous vous invitons à nous communiquer vos commentaires et projets de collaboration, par la poste ou par télécopieur.



Ontario



Liste des best-sellers sur les affaires

Sept habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent

Stephen Covey

Un barbier riche

David Chilton

La bourse ou la vie

Guy LeBlanc

Le nouvel art du temps

Jean-Louis Servan-Schreiber

Votre Argent, votre liberté

François Beauregard

Entre le Boom et l'Écho 2000

David Foot

Investisseur

Michel Bell

Réduisez vos Impôts

Danièle Boucher

Votre vie ou votre argent

Robin Dominguez

J'accuse l'économie triomphante

Albert Jacquard

Gracieusement communiqué par Chapters Inc.

Chapters Inc. est une société cotée en bourse (TSE:CHP), qui administre des librairies dans toutes les provinces sous les noms de Chapters, Coles, SmithBooks, LibrairieSmith, The Book Company et World's Biggest Bookstore. Chapters Inc. est le propriétaire majoritaire du libraire grossiste national Pegasus Wholesale Inc. Sous le nom de Chapters Campus Bookstores, la société administre des librairies situées dans des collèges et des universités. Chapters Online Inc. (TSE:COL), administre www.chapters.ca, premier libraire détaillant électronique au Canada.