

Résultat des consultations du député Chudleigh : 23 recommandations pour favoriser la compétitivité de l'Ontario à l'échelle internationale



Dufferin
Construction
page 3



Industrie
chimique
page 6



Recyclage des
produits chimiques
page 8



Évolution du
système
d'exploitation QNX
page 14

L'Ontario doit demeurer compétitif pour conserver une économie forte, dynamique et prospère. Le gouvernement de l'Ontario le comprend et travaille d'arrache-pied pour accroître la compétitivité de la province et de ses entreprises à l'échelle mondiale. En avril 2001, dans le Discours du Trône, le gouvernement a lancé un plan d'action constitué de 21 objectifs qui feront entrer l'Ontario dans le XXI^e siècle. Le premier objectif est « l'élimination des obstacles à l'emploi, à l'investissement et à la croissance afin que l'Ontario préserve sa compétitivité à l'échelle mondiale ».



Le ministre Bob Runciman et l'adjoint parlementaire Ted Chudleigh au lancement du rapport sur la compétitivité, le 15 janvier 2002.

L'été dernier, Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce, a annoncé la tenue de consultations dans plusieurs secteurs économiques clés afin de cerner les défis sur le plan de la compétitivité dans toute la province. Ces consultations, qui ont eu lieu de juin à septembre 2001, étaient axées sur l'industrie chimique (voir la page 6) et sur le secteur de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle (ICI) (voir la page 16). On a également consulté des spécialistes du financement par capital de risque au cours des premières étapes de développement. Le 15 janvier marquait la publication du rapport intitulé *Des industries ontariennes compétitives sur le marché international*, qui contient 23 recommandations visant à accroître la compétitivité de l'Ontario.

« L'Ontario doit rester compétitif pour maintenir une forte économie, a déclaré Ted Chudleigh, député de Halton et adjoint parlementaire du ministre du Développement économique et du Commerce. Je crois que les recommandations issues de ces consultations et de ces discussions avec les représentants d'un certain nombre de secteurs clés de l'économie ontarienne nous aideront à faire concurrence plus efficacement sur le marché mondial. »



Une méthode de gestion intégrale qui attire les clients

McKay-Cocker Construction Limited (www.mckaycocker.com) est une entreprise ontarienne forte de nombreuses années de succès dans la province et partout au Canada. Installé à London, cet entrepreneur général maintient une croissance stable sur le marché cyclique de la construction grâce à une méthode innovatrice d'obtention de contrats et de réalisation de projets de construction.



Le marché Covent Garden de London est un projet de McKay-Cocker qui a contribué à la revitalisation du centre-ville. (Architectes : Scorgie & Wasylo Architects Inc.)

« Nous utilisons une "méthode de gestion intégrale" dans notre travail, explique Paul Cocker, président du Conseil et chef de direction de l'entreprise que son père a cofondée en 1946. Nous nous spécialisons dans la méthode de "conception-construction", selon laquelle un propriétaire embauche un architecte et un entrepreneur sans effectuer d'appel d'offres ouvert. La plupart de nos contrats se négocient de cette façon. »

Les propriétaires qui connaissent bien le travail de McKay-Cocker retiennent ses services ainsi que ceux d'un architecte et d'experts des métiers du bâtiment qui travaillent ensemble dès le début d'un projet. Comme le souligne M. Cocker, tous les membres de l'équipe « prennent part aux discussions initiales », ce qui assure la

collaboration entre eux et un procédé de construction efficace.

« Nous avons commencé à procéder ainsi il y a environ 30 ans, affirme-t-il. Nous nous associons avec un cabinet d'architectes et collaborons avec d'autres experts-conseils et les propriétaires. Nous invitons un certain nombre de sous-traitants qualifiés à soumissionner et offrons un prix garanti au propriétaire. »

McKay-Cocker construit de tout, qu'il s'agisse d'immeubles à bureaux, de centres commerciaux, de ponts ou d'usines de traitement de l'eau. L'entreprise compte une longue liste de prestigieux projets à son actif, de l'usine Formet de Magna International, bâtie à St. Thomas au coût de 60 millions de dollars, au marché Covent Garden de London. Bon nombre de ses contrats valent entre un et huit millions de dollars et ses projets de conception-construction se multiplient.

Bien que McKay-Cocker concentre ses activités dans le sud de l'Ontario, elle a également réalisé des projets ailleurs au pays. Lorsque Wal-Mart, le géant américain de la vente au détail, s'est établi au Canada en achetant les magasins Woolco, l'entreprise a obtenu le contrat.

« McKay-Cocker a été le premier entrepreneur choisi pour transformer les magasins en succursales de Wal-Mart et ce fut tout un honneur, déclare M. Cocker. Nous avons réalisé plusieurs projets au Canada pour ce client. Nous avons bâti son siège social à Mississauga et nous venons de soumissionner pour la construction d'un nouveau magasin. Tout notre travail pour Wal-Mart se fait selon notre méthode. »

De nombreux propriétaires et promoteurs considèrent la taille relativement modeste de McKay-Cocker comme un avantage. L'entreprise compte quelque 60 employés permanents, dont beaucoup y ont passé toute leur carrière.

« Bon nombre de nos clients ne veulent pas faire affaire avec une grosse entreprise, dit-il, parce que nous accordons tellement d'importance à leurs projets que nous ne perdons jamais de vue l'essentiel. Nous ne nous laissons pas distraire par un projet de l'envergure du SkyDome en plein milieu des travaux. »

Tout en gardant une taille moyenne, McKay-Cocker élargit la portée de ses activités

suite à la page 4

l'histoire d'un bâtisseur de l'Ontario

Au cours de ses 90 ans d'existence, Dufferin Construction (www.dufferinconstruction.com) a joué un rôle important dans la croissance de la province. Depuis 1912, cet entrepreneur en génie civil a construit bon nombre des principaux ponts, routes et aéroports de l'Ontario. En fait, Dufferin a décroché le premier gros contrat de construction routière accordé par le gouvernement en 1921, pour l'excavation, le nivellement et le pavage du chemin public numéro cinq entre Sixteen Mile Creek et le village de Waterdown.

Malgré les répercussions financières immédiates des événements du 11 septembre, Lloyd Ferguson, directeur général de Dufferin, qualifie de prometteuses les perspectives d'avenir de l'industrie.

« La croissance du secteur du transport aérien est trois fois supérieure à celle du produit intérieur brut. Les travaux d'agrandissement de l'aéroport Pearson, d'une valeur de 4,4 milliards de dollars, ont été très intéressants pour nous, affirme M. Ferguson. Dufferin est aussi l'un des principaux entrepreneurs dans le projet d'expansion et de réfection du réseau routier lancé par le ministère des Transports. »



Bétonnage dans le cadre de l'aménagement de l'entrepiste de l'aéroport international Lester B. Pearson. On utilise une machine de pointe à coffrage glissant Guntert & Zimmerman 1500 ayant une largeur de 11,85 mètres.

Dufferin est très active à l'aéroport international Pearson, avec au moins 15 projets en cours ou terminés, notamment celui de la plus grande installation de dégivrage au monde.

« Nous avons construit les passerelles d'arrivée et de départ de cette super-aérogare. Il s'agit d'un projet colossal. Environ 150 de nos 700 employés sont affectés aux projets de l'aéroport, explique M. Ferguson. Nous exécutons une grande partie des travaux nous-mêmes. »

M. Ferguson résume en deux mots la clé de la réussite de Dufferin depuis 90 ans : « Nos employés. Nous travaillons dans le domaine des services. Il faut un effectif passionné, déterminé, conscient des coûts et soucieux de la sécurité. »

M. Ferguson est lui-même à l'emploi de Dufferin depuis 27 ans. « Nous offrons un programme de formation très complet. Nous nous assurons que les employés performants sont bien rémunérés. Les salaires sont liés aux résultats, déclare-t-il. Nous avons un excellent propriétaire, Ciment St-Laurent, qui est la société mère de Dufferin Construction. »

Des contrats prestigieux ont favorisé l'expansion de Dufferin. En 1994, l'entreprise a ouvert un bureau à Ottawa et travaille beaucoup en Alberta.

En 2001, Dufferin a reçu trois prix de l'industrie. L'Association canadienne de la construction lui a remis deux prix nationaux, et le troisième prix lui a été décerné par l'Ontario Precast Concrete Manufacturing Association pour la construction du pont Perley d'une longueur de 600 mètres et d'une valeur de 30 millions de dollars sur la rivière des Outaouais.

On ne peut jamais tenir la compétitivité pour acquise dans l'économie mondiale d'aujourd'hui. Le monde change rapidement et nous devons nous montrer vigilants afin de faire en sorte que l'Ontario puisse attirer, garder et préserver les entreprises et les emplois d'une importance capitale pour la prospérité de notre province et de sa population.



Notre gouvernement s'efforce d'améliorer la compétitivité de l'Ontario. Nous avons investi dans l'infrastructure et mieux fait connaître les avantages concurrentiels de l'Ontario au pays et à l'échelle internationale. L'été dernier, Ted Chudleigh (député de Halton), mon adjoint parlementaire, a consulté des chefs d'entreprises dans les secteurs clés afin de cerner les défis sur le plan de la compétitivité dans tout l'Ontario. Il a tenu 64 réunions avec des représentants de l'industrie chimique et du secteur de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle (ICI), ainsi que sept tables rondes portant sur l'amélioration de l'accès au capital de risque.

Le présent numéro du *Cahier des affaires* offre un aperçu du rapport final. Il trace également le portrait de quelques-unes des nombreuses entreprises prospères qui oeuvrent dans ces deux secteurs nettement importants. L'activité de l'industrie chimique représente 19 milliards de dollars. Ses produits servent à fabriquer pratiquement tous les biens que nous utilisons tous les jours : voitures, papier, alliages, textiles, appareils électroniques, matériaux de construction, aliments et médicaments. Notre secteur de la construction ICI est tout aussi vital. Nous lui devons des hôpitaux, des autoroutes, des immeubles à bureaux, des écoles, des usines et la majeure partie de l'infrastructure qui assure la force, la croissance et la compétitivité de l'Ontario.

Notre gouvernement a pour priorité de veiller à la compétitivité, à la croissance et à la prospérité de l'industrie chimique et du secteur de la construction. Nous sommes déterminés à tenir des consultations, à écouter et à agir afin que les industries ontariennes puissent concurrencer les meilleures au monde. Il s'agit d'un moyen important pour notre gouvernement d'assurer des possibilités d'avenir et une prospérité soutenue à nos citoyens.

Enfin, les abonnés remarqueront que le *Cahier des affaires* a fait peau neuve. Nous croyons que sa mise en page épurée et plus moderne reflète le raffinement du magazine et de ses lecteurs. Elle convient d'ailleurs mieux à Internet. Actuellement, le magazine est affiché sur notre site Web (www.ontario-canada.com) et envoyé par la poste aux abonnés. Bientôt, nos lecteurs auront la possibilité de le recevoir par courriel. Nous vous donnerons des précisions dans les prochains numéros. Nous espérons que sa nouvelle présentation vous plaira.

Le ministre du Développement économique et du Commerce,
Bob Runciman

23 recommandations

suite de la page 1

M. Runciman a annoncé que le gouvernement de l'Ontario mettrait en œuvre sans tarder plusieurs des recommandations clés du rapport. Il assumera notamment un rôle directeur dans la promotion d'un pipeline de gaz naturel traversant le Canada par le Nord et qui utiliserait l'infrastructure existante en Alberta. Ce pipeline donnerait aux entreprises ontariennes de produits chimiques un accès au gaz naturel ainsi qu'au pétrole brut et à ses dérivés. De plus, le personnel du ministère collaborera avec des représentants du secteur de la construction ICI à l'élaboration d'un cadre de référence pour un nouveau conseil consultatif de la construction ICI. Ce secteur a clairement indiqué durant les consultations que la création d'un tel conseil serait bénéfique.

En outre, M. Runciman a annoncé que le gouvernement investira 100 000 \$, par l'entremise de son Fonds pour les projets de démonstration visant la prospérité, en vue de la création du Toronto Angel Group (TAG). « Notre gouvernement comprend que les jeunes entreprises dynamiques d'aujourd'hui sont les grandes sociétés de demain. Elles créeront les emplois de l'avenir. C'est pourquoi il est crucial de leur donner accès à du financement au cours de leurs premières étapes de développement », a déclaré M. Runciman.

L'augmentation des investissements de mécénat en Ontario découlera d'une amélioration du rapport risque-récompense pour les investisseurs-mécènes, d'une présélection accrue de la part des centres d'information et de l'adoption de mesures pour que les règles de la Commission des



valeurs mobilières de l'Ontario ne défavorisent pas de tels investissements.

Le rapport présente plusieurs recommandations visant à améliorer l'accès au capital de risque, dont l'élimination de l'impôt sur les gains en capital découlant d'investissements dans des petites entreprises en croissance (celles dont l'actif est inférieur à cinq millions de dollars). Bon nombre d'entrepreneurs, y compris des cadres à la retraite, ne sont peut-être pas conscients du potentiel de l'investissement de mécénat et de ses avantages pour les investisseurs et l'économie provinciale. Afin de mieux faire

connaître l'investissement de mécénat en Ontario, M. Chudleigh tiendra en avril un forum sur cette question.

Le rapport contient d'autres recommandations, notamment :

- Lancer des stratégies en vue de repérer des occasions de constituer en Ontario des groupes d'industries chimiques plus compétitifs sur le marché international.
- Demander avec insistance à tous les ministères, organismes, conseils et commissions de trouver des moyens de réduire les activités de construction clandestines.
- Prévenir les pénuries de travailleurs spécialisés dans les secteurs de la chimie industrielle et de la construction ICI.

« Le gouvernement de l'Ontario est constamment à la recherche de nouveaux moyens de faire en sorte que nos entreprises puissent attirer, maintenir et conserver des investissements et des emplois, affirme M. Runciman. En prenant des mesures immédiates pour mettre en application certaines des recommandations principales du rapport, notre gouvernement veille à préserver la compétitivité des industries ontariennes sur le marché international et à maintenir un marché financier dynamique qui aidera notre province à prospérer. »

La version intégrale du rapport est disponible sur le site Web du ministère du Développement économique et du Commerce à l'adresse www.2.ontario-canada.com/Francais/apropos/communiqués.htm.

suite de la page 2

Une méthode de gestion intégrale qui attire les clients

grâce à l'expérience acquise durant la réalisation du marché Covent Garden il y a quelques années. Après avoir obtenu ce contrat dans le cadre d'un projet de revitalisation du centre-ville, l'entreprise s'est retrouvée copropriétaire du projet.

« Nous sommes soudainement devenus des promoteurs, déclare M. Cocker en riant. Mais nous avons réussi. Nous avons par la suite vendu notre part à la ville de London et tout le monde a fait une bonne affaire. »

McKay-Cocker travaille actuellement, à titre de propriétaire et d'entrepreneur, sur quelques immeubles qui seront rachetés par le client initial en vertu d'une cession-bail.

« La construction demeure notre activité principale, affirme M. Cocker, mais nous pouvons structurer un projet en fonction des besoins du propriétaire. Je vois beaucoup de possibilités pour nous dans ce domaine, surtout dans la région de Toronto. »

En affaires depuis 1967, Tom Jones Corporation (www.tomjonescorp.com) est l'un des chefs de file de la construction dans le Nord-Est de l'Ontario. Cette entreprise de Thunder Bay se spécialise dans la construction industrielle, commerciale et institutionnelle, et dans la gestion de projets. Les frères Tom et John Jones en sont les principaux actionnaires, et leurs héritiers participent régulièrement aux travaux.

Tom Jones Corporation

Au fil des ans, l'entreprise s'est bâtie une excellente réputation à titre d'entrepreneur institutionnel. Depuis trente ans, elle a construit des millions de mètres carrés de locaux à bureaux, notamment l'édifice de près de 40 000 mètres carrés situé à Thunder Bay, qui regroupe plusieurs ministères provinciaux, ainsi que l'édifice de quelque 131 000 mètres carrés du ministère des Finances, situé à Oshawa.

L'équipe Jones a récemment réalisé un certain nombre de projets de prestige, notamment le casino de bienfaisance de Thunder Bay, ainsi que l'immeuble à bureaux Wasaya, situé dans cette même ville. Un projet d'une valeur de 23 millions de dollars visant la construction d'installations de technologie de pointe à l'Université Lakehead est en cours et devrait être parachevé dans 14 mois. En outre, on terminera en mars des travaux d'agrandissement de quelque 9 000 mètres carrés du magasin Real Canadian Superstore.

Naturellement, la concurrence pour l'obtention de contrats est féroce. « Si l'envergure des travaux est assez importante, tous les grands entrepreneurs nationaux vont se les disputer. » Afin de conserver un avantage concurrentiel, l'entreprise possède beaucoup de machinerie lourde. « C'est un véritable avantage en ce sens que nous sommes autonomes. Nous possédons du matériel de battage et des grues qui ajoutent un élément de plus à notre service interne. »

La société réalise également des projets partout au pays, dont des travaux d'agrandissement d'une papeterie à Thorold, près de St. Catharines.

Elle maintient un noyau de quelque 50 employés auxquels d'autres se greffent selon les besoins. M. Jones qualifie d'excellente la main-d'œuvre



de la région. « Thunder Bay compte des travailleurs hautement qualifiés parce qu'elle est au carrefour du secteur des pâtes et papiers et de l'industrie minière dans la région, soutient M. Jones. Plusieurs usines ont régulièrement besoin d'entretien et de nouvelles installations. »

Dans le Nord, une région riche en ressources naturelles, de nombreux projets de construction sont lancés par des papeteries, des mines et des industries chimiques de la région. « Les prix des pâtes à papier sont bas et

plusieurs usines ont interrompu [les nouveaux projets], explique John Jones. Nous avons bon espoir d'être bientôt en mesure de franchir ce cap difficile. On a annoncé la construction d'une nouvelle scierie ici même à Thunder Bay et nous travaillons à ce projet en collaboration avec la Première nation de Fort William. »

Tom Jones Corporation a participé à l'élaboration et à la construction de nombreux grands centres commerciaux, supermarchés, magasins à rayons et points de vente au détail de Thunder Bay. M. Jones croit que le secteur commercial a récemment perdu de la vigueur. « On a parlé d'un Home Depot et d'une succursale de Costco, qui seront construits en temps opportun, déclare-t-il. L'hôpital régional de Thunder Bay a également donné un coup de pouce à l'industrie du bâtiment dans la région. »

Confiant en l'avenir, M. Jones est également conscient que tout repose sur le développement de la collectivité. « Nous comptons poursuivre notre croissance. Nous sommes en mesure d'entreprendre des projets dans d'autres régions. Nous sommes bien établis et resterons présents pendant longtemps encore. »

clé de la fabrication de produits d'usage courant

L'industrie chimique ontarienne a vu le jour à Sarnia avec la création d'usines servant à produire du caoutchouc synthétique pendant la Seconde Guerre mondiale. Aujourd'hui, la région de Sarnia est un important centre pétrochimique qui accueille un groupe considérable d'industries chimiques et manufacturières. Ensemble, celles-ci jouent un rôle clé dans un secteur d'une importance vitale pour la croissance économique et la prospérité de la province.

« Nous considérons l'industrie chimique comme une plaque tournante ou comme un secteur charnière car les produits que nous fabriquons alimentent presque toujours les autres industries, déclare Richard Paton, président et chef de direction de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques. Ces derniers constituent un élément essentiel de tous les secteurs et industries, notamment ceux de l'électronique, de la construction, des transports, de l'exploitation minière, des matières plastiques et de l'agriculture. Les produits chimiques représentent à eux seuls environ 5 000 \$ de la valeur totale d'une voiture. »

L'industrie chimique transforme les matières premières extraites de la terre, de l'eau et de l'air en des produits d'usage courant. Chaque produit manufacturé a été créé grâce à la chimie moderne. Actuellement, cette industrie fabrique plus de 70 000 produits à partir d'un large éventail de métaux et de minéraux, de pétrole et de gaz naturel, d'huiles végétales, de graisses animales et d'autres matières naturelles.

Tant de secteurs dépendent des produits chimiques qu'il est facile de constater l'importance de l'industrie chimique pour l'économie ontarienne. En l'an 2000, ses expéditions ont totalisé près de 19 milliards de dollars de produits chimiques, soit plus de la moitié des ventes canadiennes totales. Ce secteur affiche une croissance stable depuis dix ans, à un rythme de deux à trois pour cent, bien qu'il ait été touché par le récent ralentissement économique. « En règle générale, l'industrie chimique suit la cadence de l'économie », explique M. Paton.

Actuellement, quelque 40 sociétés chimiques comptent des usines ou des établissements en Ontario. Certaines, comme Bayer, Dow Chemicals, DuPont Canada, la

Compagnie pétrolière Impériale, NOVA Chemicals et Shell Chemicals Canada, sont implantées à Sarnia et forment ce que l'on appelle communément la vallée chimique. Chaque année l'industrie chimique rapporte plus de quatre milliards de dollars à Sarnia. À Kingston, un nouveau groupe a vu le jour, une industrie de deux milliards de dollars qui exporte massivement aux États-Unis.

M. Paton soutient qu'aucune branche d'activité de l'industrie chimique ontarienne ne prédomine. « L'industrie est très diversifiée, ce qui répond aux besoins d'une économie très polyvalente, dit-il. Les autres provinces aux économies plus spécifiques se concentrent davantage sur une branche d'activité. Par exemple, les sociétés chimiques en Alberta sont très axées sur la pétrochimie, tandis que celles de la Colombie-Britannique et du Québec sont essentiellement axées sur les produits forestiers. »

Qui dit produits chimiques dit sécurité publique. L'une des initiatives importantes de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques a été la création de son programme de Gestion responsable en 1985. Ce programme prône une gestion sécuritaire et écologique des produits chimiques pendant toute la durée de leur cycle de vie et va beaucoup plus loin que les règlements obligatoires. Il a été adopté dans 46 pays. La gestion responsable nécessite une vérification rigoureuse tous les trois ans. « Près de 90 pour cent des fabricants de produits chimiques canadiens sont membres de notre association, affirme M. Paton. Pour en faire partie, il est absolument nécessaire de souscrire aux principes de la gestion responsable. Plus on utilise les produits chimiques de façon responsable, plus le public comprendra qu'ils peuvent être gérés, et surtout, bien gérés. »

suite à la page 16

« Les produits chimiques représentent à eux seuls environ 5 000 \$ de la valeur totale d'une voiture. »



La ville de Markham, située à la frontière nord de Toronto, dans la région de York, occupe un créneau solide dans la région du Grand Toronto et ailleurs. On la qualifie avec raison de « capitale canadienne de la haute technologie ». Plus de 800 entreprises de haute technologie, dont IBM, Lucent Technologies, Sun Microsystems et Motorola, sont installées à Markham et en font la municipalité comptant la plus grande concentration de sociétés de technologie de pointe au pays.

« Markham retient tout d'abord l'attention parce qu'elle est très bien située, en plein milieu de la RGT, affirme Ian Jones, directeur du développement économique de la ville de Markham. Les routes 400 et 7 et l'autoroute à péage 407 la traversent, et l'aéroport international Pearson se trouve à 20 minutes à peine. La ville accueille également l'aéroport de Buttonville, l'un des 10 aéroports les plus achalandés au Canada, qui dessert également des avions privés et d'affaires. Aux avantages qu'offrent un emplacement idéal et un accès facile s'ajoute la disponibilité d'une main-d'œuvre

hautement qualifiée, car 60 pour cent de la population active de Markham détient un diplôme d'études postsecondaires.

« Nous cherchons avant tout à maintenir notre position actuelle et à continuer d'attirer des industries du savoir, confie M. Jones. Nous avons de nombreux moyens d'y parvenir. Par exemple, Markham offre l'un des taux d'imposition des entreprises les plus bas de toutes les municipalités de la RGT, qui équivaut dans certains cas à la moitié de celui des villes avoisinantes. » Cette mesure dynamique semble porter fruit. Plus de 400 grandes sociétés ont établi leur siège social à Markham, notamment IBM, American Express et la compagnie d'assurance Allstate. En outre, la construction de nouveaux locaux à bureaux et de bâtiments commerciaux et industriels, sur plus de 914 000 mètres carrés, est déjà en cours ou commencera bientôt. La population actuelle de Markham, de 210 000 habitants, devrait passer à 310 000 d'ici 2020.

« À Markham, le sens des affaires et l'esprit communautaire sont très forts. On y trouve des infrastructures exceptionnelles et on y applique des politiques environnementales axées sur la préservation de sites naturels

comme la vallée de la Rouge, soutient M. Jones. Nous misons sur ces atouts afin d'attirer des travailleurs compétents et des entreprises qui stimuleront notre économie et alimenteront nos industries de haute technologie. » M. Jones parle également du soutien qu'offre Markham aux sociétés qui s'installent dans la collectivité. « Il existe un maillage solide entre les entreprises et entre celles-ci et la ville, dit-il. Actuellement, le bureau de développement économique met sur pied un conseil consultatif et discute avec des universités et d'autres institutions qui peuvent offrir des conseils d'experts et une aide financière aux entreprises. Nous rendons également visite aux entreprises et cherchons à les aider à accroître leur compétitivité. »

Officiellement, Markham est une ville. « Nous pourrions en parler comme d'une "cité", mais nous croyons que le mot "ville" reflète mieux l'ambiance communautaire qui règne ici, explique M. Jones. Nous sommes fiers de Markham, avec ses allures de village et sa dynamique de grande ville. »

Visitez le site www.city.markham.on.ca pour obtenir de plus amples renseignements.

Produits chimiques : la matière première des constructeurs

I faut des produits chimiques pour fabriquer presque tous les biens que nous utilisons couramment : le plastique dans les voitures, l'agent blanchissant dans les pages de votre livre, les matières plastiques contenues dans la fibre optique de votre téléphone et même votre crème écran solaire voilà autant de produits chimiques.

Automobile : Les traitements et les produits chimiques représentent près de 12 pour cent du coût d'une nouvelle voiture. Ils servent à produire des pare-chocs, des tableaux de bord, des liquides de refroidissement, des coussins de sièges de polyuréthane, des sacs gonflables, des peintures et des revêtements de spécialité, ainsi que des harnais d'auto en nylon.

Habitations : Les produits chimiques représentent dix pour cent du coût d'une maison, en comptant les produits isolants qui assurent une meilleure efficacité énergétique.



Produits ménagers : Les produits chimiques représentent environ 10 pour cent des achats du consommateur moyen. On en trouve dans les produits alimentaires, les vêtements, les produits de santé et de soins personnels, les détergents ainsi que le matériel informatique et de divertissement au foyer.

Recyclage :

des avant-gardistes protègent la nature contre les produits chimiques

Au début des années cinquante, probablement peu de gens connaissaient le recyclage, le traitement des matières en vue de leur réutilisation. La plupart des consommateurs, des industries et des gouvernements de l'époque ne se souciaient guère de l'environnement, des matières dangereuses comme la peinture, les solvants et les produits antigels étaient couramment déversés dans la nature.

Jack McGregor, président de Fielding Chemical Technologies Inc. (www.fieldchem.com), faisait exception à la règle. Cette entreprise de Mississauga, une pionnière en la matière, a mis sur pied le premier programme de recyclage de solvants en 1955, en collaboration avec l'usine

un marché en plein essor. Nous envoyons gratuitement des réservoirs portatifs aux sites éloignés. Les clients peuvent les remplir de vieux frigorigènes et nous les retourner. Nous les payons pour cela. Nous les récompensons pour qu'ils recyclent. »

Un environnement sain est synonyme de bonnes affaires pour Fielding, et ses efforts ne sont pas passés inaperçus. L'an dernier, Mike Harris, premier ministre de l'Ontario, a remis à Fielding un prix d'excellence en affaires au nom de la Chambre de commerce de l'Ontario. La ville de Mississauga lui a décerné son prix d'excellence en matière de protection de l'environnement en 2001. Toujours à l'avant-garde, Fielding a été le premier recycleur de solvants en Amérique du Nord à recevoir l'accréditation



L'usine de Fielding Chemical Technologies, à Mississauga, recycle chaque année des millions de gallons de frigorigènes et de produits chimiques usés.

de Ford du Canada, à Oakville. Au moyen d'une technologie nouvelle à l'époque, Fielding recueillait des barils de solvants provenant de l'atelier de peinture de Ford, les traitait à l'aide d'un système de récupération par distillation et les réexpédiait à Ford qui les réutilisait.

« Jack McGregor a pressenti quelque chose auquel personne d'autre au Canada ne pensait à l'époque, déclare Craig Wickett, directeur des affaires générales de Fielding Chemical Technologies. C'était un visionnaire. Il s'est aperçu que le recyclage offrait d'intéressantes possibilités d'affaires en plus d'être bon pour l'environnement. »

La société Fielding a grandi au même rythme que les préoccupations écologiques. Maintenant dirigée par Ellen McGregor, la fille de Jack McGregor, l'entreprise compte 85 employés à son usine de Mississauga. Il s'agit de la plus importante installation de recyclage de solvants et de frigorigènes au Canada. Elle dessert des clients de l'industrie chimique et d'autres secteurs, comme ceux des revêtements, de l'impression, de l'automobile. L'énoncé de mission de l'entreprise résume bien ses activités : « Assurer la saine gestion des produits chimiques pendant tout leur cycle de vie. »

« Dans le secteur chimique, les antigels pour radiateurs constituent un important marché pour nous, explique M. Wickett. Nous en traitons environ un million de gallons par année, qui sont réutilisés au lieu d'aller rejoindre les autres déchets. Le recyclage de frigorigènes est également

ISO 9002 et le premier au monde à être accrédité en vertu d'ISO 14001, la norme de vérification des systèmes de gestion environnementale.

« Nous utilisons notre savoir-faire dans un nouveau domaine, confie M. Wickett. Nous avons créé une nouvelle division, Fielding Emergency Services, qui est de garde jour et nuit pour intervenir en cas de déversement de produits chimiques. Dans la mesure du possible, Fielding recyclera les matières récupérées pendant l'intervention. Ces activités élargissent la gamme de services que nous offrons aux clients utilisateurs de produits chimiques. »

Fielding investit de quatre à six pour cent de ses recettes dans des initiatives de recherche et développement visant à trouver de nouvelles façons de recycler ou de transformer les produits chimiques usés.

« Nous avons un effectif très compétent, affirme M. Wickett, composé de docteurs en chimie, d'ingénieurs mécaniciens, d'ingénieurs chimistes et de technologues. Ceux-ci terminent la mise au point d'un nouveau procédé breveté qui élimine presque toute l'eau des produits chimiques usés. Il pourrait révolutionner dans le domaine de la récupération des sous-produits chimiques. Fielding s'acquitte ainsi de son engagement en matière de développement durable. » L'entreprise étend également ses activités au-delà des frontières canadiennes en offrant des services de consultation aux clients qui désirent se doter de leur propre usine de recyclage.

Le secret du succès de Recochem : un mélange d'innovation & d'efficacité

Vous ne verrez pas son nom sur le contenant, mais si vous avez récemment rempli le réservoir de lave-glace de votre voiture, nettoyé des pinces ou utilisé un assainisseur d'air, vous avez fort probablement utilisé un produit fabriqué par Recochem Inc. (www.recochem.com). Cette entreprise fabrique plus de 200 produits chimiques différents dans cinq usines situées aux quatre coins du Canada et dessert divers clients, dont Canadian Tire, Wal-Mart, Home Depot et de nombreux fournisseurs de pièces et accessoires d'automobile.

« Tout a commencé par des boules de naphthaline, dit Marina Korvig, vice-présidente du développement et des affaires externes au

« Recochem, qui célèbre son 50e anniversaire cette année, est certifiée ISO 9002 et emploie plus de 650 personnes au Canada, en Australie et en Belgique. »

bureau de Brampton de Recochem. Lorsqu'il a fondé sa société, mon père (Joseph Kuchar) produisait des boules de naphthaline et des blocs désodorisants qu'il vendait aux magasins Woolworth et Kresge. Il a maintenant 85 ans et est toujours actif au sein de l'entreprise. »

Recochem, qui célèbre son 50e anniversaire cette année, est certifiée ISO 9002 et emploie plus de 650 personnes au Canada, en Australie et en Belgique. La percée de nouveaux marchés et le lancement de nouvelles gammes de produits ont assuré à l'entreprise une croissance stable qui se poursuit sous l'égide d'une équipe de gestion entrepreneuriale. Au sein de l'industrie chimique, Recochem est reconnue pour son esprit d'innovation et sa capacité d'exploiter rapidement de nouveaux débouchés.

« Aujourd'hui, nous fabriquons des produits maisons pour presque tout le monde, affirme Mme Korvig, mais ce n'est pas en procédant de manière traditionnelle que nous avons obtenu tous ces contrats. Nous avons été parmi les premiers à fabriquer notre propre bouteille de plastique pour nos produits, ce qui nous a donné un avantage énorme. Tout mettre dans des bouteilles d'un litre ou de quatre litres est très efficace. Par la suite, nous sommes demandés s'il y avait d'autres produits que nous pourrions embouteiller. »

Les clients de Recochem oeuvrant dans le commerce au détail et le secteur de l'automobile aiment la facilité d'adaptation dont l'entreprise fait preuve. Ses installations de production

automatisées permettent de changer les étiquettes et les produits rapidement et de réduire les coûts de main-d'œuvre. Chez Recochem, les emplois exigent un niveau de connaissances élevé et le personnel technique et les chimistes s'échangent des renseignements et des techniques de résolution de problèmes durant les réunions semestrielles.

Ce n'est pas d'hier que l'entreprise manifeste cette attitude gagnante. Comme elle utilisait beaucoup de naphthaline pour fabriquer ses produits, Recochem a, à ses débuts, acheté et remis à neuf une raffinerie de naphthaline située à Montréal. En 1997, elle a acheté les droits de production du liquide de refroidissement pour automobiles de la société Dow Chemicals pour l'Amérique du Nord, l'Australie et les pays bordant le Pacifique. Elle est maintenant le plus important fournisseur au détail de liquides de refroidissement pour automobiles au Canada et s'attaque actuellement au marché australien.



La forte automatisation des usines Recochem explique l'efficacité de ses cycles de production.

« Nous exportons des produits de consommation aux États-Unis depuis environ huit ans, déclare Mme Korvig. Et nous avons suscité beaucoup d'intérêt lorsque la concurrence a découvert que nous fabriquons nos propres bouteilles de plastique. C'est un bon marché pour nous; notre efficacité, de même que la valeur du dollar, ont favorisé notre compétitivité. »

« Nous nous sommes engagés à évaluer tous les risques liés à ce que nous produisons, aux ingrédients, à l'emballage, à la manutention, à l'expédition et à l'élimination des produits. »

En plus d'avoir reçu la certification ISO 9002, Recochem est membre fondatrice de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques et participe activement au programme de Gestion responsable de l'industrie. Mme Korvig travaille avec plusieurs groupes de l'industrie et a siégé au comité fédéral sur la réglementation régissant l'étiquetage des produits.

« ISO 9002 est une norme, tandis que la Gestion responsable est un code d'éthique, soutient Mme Korvig. Nous nous sommes engagés à évaluer tous les risques liés à ce que nous produisons, aux ingrédients, à l'emballage, à la manutention, à l'expédition et à l'élimination des produits. Dans chaque cas, la tâche consiste à gérer le risque et à minimiser les dommages potentiels. »

Le principal distributeur de produits chimiques au Canada pratique la Gestion responsable

Canada Colors and Chemicals Limited est le principal distributeur indépendant de produits chimiques au Canada et l'un des plus importants en Amérique du Nord. « Nous distribuons environ 2 500 produits chimiques d'usage courant, déclare Bernard West, président de Canada Colors and Chemicals Limited. Nous achetons des produits chimiques de producteurs mondiaux, les divisons en plus petits éléments et les vendons principalement à des PME partout au pays. »

Cette entreprise privée établie à Toronto existe depuis 1920. Elle compte huit entrepôts et installations de distribution au Canada, notamment à Brampton et à Windsor. Elle offre une gamme de produits destinés à des marchés précis, allant des produits chimiques inorganiques servant à fabriquer des savons et des détergents aux ingrédients alimentaires, aux produits chimiques fins à usage pharmaceutique et cosmétique et aux produits de traitement de l'eau. « Aucun produit en particulier ne prédomine, explique M. West. Cependant, 25 pour cent de nos produits entrent dans la composition de solvants d'usage courant et spécialisé. » Les solvants sont utilisés dans les domaines des peintures, du traitement des métaux et de l'automobile.

Les produits chimiques sont expédiés dans divers contenants, dans des seaux d'une vingtaine de litres, des barils et même dans des citernes. Les produits ont chacun leur catégorie. Les produits chimiques inflammables ou corrosifs sont identifiés et leur transport est assuré de façon responsable par des employés ayant reçu une formation spécialisée.

Canada Colors and Chemicals (www.canadacolors.com) a vendu pour 320 millions de dollars de produits chimiques l'an dernier, dont un tiers à l'industrie des plastiques. CCC Plastics, une filiale située à Colborne, approvisionne les fournisseurs et les transformateurs de matières plastiques en résines, en composés et en concentrés de colorants de toutes sortes. Sulco Chemicals,

une deuxième filiale située à Elmira, fabrique de l'acide sulfurique. Au total, l'entreprise compte 350 employés au Canada.

Canada Colors and Chemicals pratique la gestion responsable, dans le cadre d'un programme lancé par l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques (ACFPC) en réponse aux préoccupations du public quant à la fabrication, à la distribution et à l'utilisation des produits chimiques. Le programme fait la promotion d'obligations morales précises et de codes de conduite à l'égard de la gestion responsable des produits chimiques. Dans le cadre de sa participation, Canada Colors and Chemicals a fait l'objet de contrôles de phase I et II de la part de l'ACFPC, visant à vérifier si elle a mis en place un système efficace de gestion environnementale. L'entreprise a également mis en œuvre des programmes de santé et sécurité ainsi que des plans d'intervention d'urgence dans chaque établissement.

Cette société est très consciente de ses responsabilités sociales. « Nous avons mis sur pied un comité consultatif communautaire à Elmira qui rencontre fréquemment les employés de Sulco, confie M. West. Nous les tenons au courant de nos activités et de nos projets et leur demandons leur avis sur des questions vitales pour la collectivité. Il est très important pour chacun de nos établissements qu'il y ait des échanges fréquents avec les citoyens de la région, nos employés et les industries voisines. » Canada Colors and Chemicals est membre fondatrice d'Omni-Chem 136, une alliance nord-américaine regroupant 13 distributeurs régionaux de produits chimiques de qualité. « Cette alliance nous permet de faire concurrence aux gros distributeurs internationaux à armes égales, explique M. West. Nous travaillons ensemble depuis un an et nous avons déjà présenté plusieurs soumissions et décroché quelques contrats. Pour nous, c'est une façon de conserver notre souveraineté tout en faisant concurrence à l'échelle mondiale ».

Le changement moteur de croissance

Il est parfois périlleux de passer le flambeau à une autre génération au sein d'une entreprise familiale prospère.

Toutefois, pour Soheil Mosun Limited, un fabricant torontois d'œuvres architecturales personnalisées, la transition s'effectue sans heurts.

Fondée en 1973 par Brigitta et Soheil Mosun et d'abord spécialisée dans le modelage architectural, l'entreprise a pris de l'essor au point de décrocher un contrat de 14 millions de dollars visant la construction d'une clôture ornementale en fer forgé d'une longueur de deux kilomètres en Arabie Saoudite ou de décorer les parois intérieures des 60 ascenseurs de la First Canadian Place de Toronto. Les deux fils des fondateurs prenant maintenant la relève, Soheil Mosun Limited fait appel à des techniques de gestion modernes pour s'ouvrir au marché du futur.

« Mon frère (Cyrus Mosun) et moi mettons l'accent sur la planification des ressources organisationnelles (PRO), explique Darius Mosun. Nous nous éloignons du modèle de la petite entreprise familiale, qui, de toute évidence, fut très efficace, pour adopter celui d'une entreprise indépendante. Pour ce faire, nous avons embauché plusieurs directeurs depuis quelques années. »

Les investissements de Soheil Mosun en matière de technologie, de formation et de logiciels de pointe s'avèrent fructueux car elle poursuit sa croissance. L'entreprise compte maintenant 60 employés spécialisés en administration et en production. En alliant de manière unique des compétences traditionnelles à d'autres plus modernes, des artisans qui travaillent le bois et le fer collaborent avec des graphistes et des diplômés en affaires.

« Nous sommes des fabricants d'œuvres d'art, mais nous envisageons l'avenir en fonction de l'économie du savoir, affirme M. Mosun, diplômé du Collège Humber en gestion des affaires et en design industriel. Savoir se doter du bon opérateur de machine qui connaît la meilleure façon d'exécuter un travail. Savoir également consulter le système informatique lorsqu'il faut établir un prix pour un travail important, sortir les données relatives à un projet semblable, les adapter aux nouvelles

spécifications et produire un devis rapidement et efficacement. »

Grâce à son talent artistique et à ses connaissances techniques, l'entreprise s'est bâti une réputation enviable aux États-Unis, source d'environ 80 pour cent de ses contrats. Elle fournit en ce moment des pans de verre, des vitrines, des balustrades et des rampes dans le cadre des travaux de rénovation d'une valeur de 500 millions de dollars du célèbre Renaissance Center à Détroit. Parmi ses autres projets de prestige, mentionnons la fabrication de parois intérieures pour les ascenseurs de l'aéroport de San Francisco, d'accessoires et d'enseignes pour le magasin Tiffany de Toronto, ainsi que de parois d'ascenseurs et d'enseignes pour le complexe BCE Place. L'entreprise conçoit et produit également bon nombre des trophées canadiens les plus prestigieux, notamment les Gémeaux, les Génie, les prix canadiens de la musique country et les Prix ontariens d'excellence en commerce international.

« Nous établissons une marque distinctive grâce à la qualité de notre travail, déclare M. Mosun, et de nombreux propriétaires demandent expressément à faire affaire avec nous lorsqu'ils amorcent un projet. Les gens nous

connaissent maintenant, grâce à notre réputation. C'est pourquoi il est très important de gérer notre marque et notre croissance. Mais notre œuvre doit vivre d'elle-même. »

L'entreprise Soheil Mosun, qui célébrera son 30e anniversaire l'an prochain, a fait beaucoup de chemin depuis sa fondation par deux immigrants aux moyens modestes. Elle doit sa croissance et sa réussite à sa transformation de petit fabricant d'articles métalliques personnalisés en exportateur de produits haut de gamme.

« Nous n'employons même pas de représentants des ventes pour l'instant, mais nous en embaucherons un jour, dit M. Mosun. D'excellentes possibilités de croissance s'offrent à nous et notre chiffre d'affaires pourrait passer de 20 millions à 200 millions de dollars en très peu de temps. »



Dans l'ordre habituel, Soheil Mosun, président, Soheil Mosun Limited ; Rob Ford, conseiller, Quartier 2 – Etobicoke Nord ; Darius Mosun, vice-président, Expansion commerciale ; Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce ; Duarte Miranda, vice-président, Commerce, RBC Services internationaux et Cyrus Mosun, vice-président, Ventes, Soheil Mosun Limited, admirent les trophées créés par Soheil Mosun pour les Prix ontariens d'excellence en commerce international, qui récompensent l'excellence des PME ontariennes en exportation. Des cérémonies régionales auront lieu à Guelph, le 21 mars, à Niagara Falls le 28 mars, à Brockville le 4 avril et à North Bay le 11 avril et seront suivies d'une cérémonie provinciale le 15 mai à Toronto. Consultez le site d'Ontario Export inc. à l'adresse www.ontario-canada.com/export pour obtenir des renseignements sur l'inscription.

Initiative de renouveau économique autochtone : forger des



Ron Longboat (à gauche) et Jamie Hill (à droite) de Purchasing Consolidation Services Inc. (en bas à droite).

En Ontario, on recense près de 4 000 entreprises autochtones, qu'elles soient à propriété individuelle ou de grande envergure. Cependant, elles pourraient être plus nombreuses. Les obstacles aux affaires, la difficulté à réunir des fonds ou le manque de compétences et d'expérience nécessaires à la réussite, par exemple, empêchent souvent les Autochtones de transformer leurs idées en entreprises prospères.

À la suite de la tenue, en 1998, d'une conférence portant sur le renouveau économique et, plus particulièrement, sur la création de partenariats entre les sociétés canadiennes et les gens d'affaires autochtones, l'Initiative de renouveau économique autochtone (AERI) a vu le jour. L'AERI (www.economicrenewal.on.ca) est un partenariat unique entre le gouvernement fédéral, celui de l'Ontario et des gens d'affaires autochtones et allochtones. Il vise principalement à encourager le démarrage et la croissance d'entreprises et la création d'emplois chez les autochtones, grâce à des partenariats stratégiques et à de nouveaux projets d'affaires.

Sous l'égide des 14 membres d'un comité directeur formé de gens d'affaires autochtones et allochtones, les responsables de l'initiative sont chargés de promouvoir des partenariats viables. Ils organisent également des ateliers, des forums et des événements spéciaux qui aident à faire connaître les avantages des coentreprises mises sur pied par les Autochtones et les Allochtones. Ces activités s'adressent en premier lieu aux grandes sociétés en vue, aux sociétés d'investissement en capital de risque, ainsi qu'à d'autres associés d'affaires potentiels.

Le président-directeur général Kenn Ross s'occupe du « jumelage ». Comme il connaît bien les questions relatives aux finances, à l'emploi et à la formation, il supervise de nombreuses mises en contact initiales.

Quelques exemples d'entrepreneuriat autochtone

Whitby Hydro et les Premières Nations du Sud domptent l'énergie

Il y avait de l'électricité dans l'air. Whitby Hydro et son partenaire Gamma Electric ont communiqué avec les agents de l'Initiative de renouveau économique autochtone (AERI) en juillet 2001 après avoir trouvé son site Web. Les premiers pourparlers ont révélé que Withby Hydro était une entreprise enthousiaste et dynamique ayant plusieurs idées innovatrices, intéressée avant tout à collaborer avec le bon partenaire autochtone.

À l'issue de cette première rencontre, Withby Hydro est entrée en contact avec le

secrétariat des Premières Nations du Sud. Flairant une bonne occasion d'affaires, les deux parties ont vite établi une relation de travail.



Les idées de Withby Hydro ont profité aux Premières Nations du Sud. L'entreprise offre des technologies uniques comme le dispositif « au fil de l'eau », qui produit de l'énergie à l'aide de petites turbines. On peut installer, dans les petites localités, un système modeste qui exploitera la force des cours d'eau et la

transformera en une source d'énergie économique.

On peut également transformer en énergie le contenu des décharges, qui menacent l'environnement, et nettoyer les sites par le fait même. En bout de ligne, les collectivités des Premières Nations peuvent canaliser le surplus d'énergie et le vendre à d'éventuels clients aux États-Unis.

L'AERI a piloté ce partenariat. Elle a joué un rôle capital dans le recrutement des partenaires financiers. Des discussions sur le financement sont en cours avec plusieurs partenaires clés.

« Cela se passe exactement comme il se doit, affirme Kenn Ross, le président-directeur

général de l'AERI. Lorsqu'on met une entreprise comme Whitby Hydro, qui offre des produits et des services uniques, en contact avec des partenaires dont la situation est unique, on peut assister à la naissance d'un partenariat particulier. »



Des entrepreneurs tirent avantage des achats en vrac

Jamie Hill, propriétaire d'Emergeus Software, est un concepteur de

partenariats d'affaires solides

« Mon rôle consiste à assurer la liaison entre les gens d'affaires autochtones et allochtones, explique M. Ross. Il importe également de faire connaître l'organisation à la population et aux médias grand public. »

Depuis sa création, l'AERI a organisé avec succès plus de 20 événements spéciaux dans la province, auxquels plus de 1 000 personnes ont participé. Les possibilités de réseautage abondent. On discute de relations d'affaires et on les encourage.

L'association de SNC-Lavalin et de Five Nations Energy Inc. constitue un bon exemple de partenariat dynamique. Ensemble, ces sociétés collaborent à la construction d'une nouvelle ligne de transport d'énergie longeant la côte ouest de la baie James afin d'approvisionner les collectivités autochtones en hydroélectricité de manière efficace et à prix abordable. Cette ligne de 270 kilomètres, qui reliera les collectivités de Fort Albany, Kashechewan et Attawapiskat au réseau principal de Moosonee, créera de nouveaux emplois avant et après sa construction.

La collaboration entre SNC-Lavalin et les Premières Nations représente une étape importante dans l'amélioration de la qualité de vie des collectivités autochtones et l'établissement de relations d'affaires de longue durée. L'AERI désire favoriser la création d'un plus grand nombre de relations prestigieuses comme celle-ci.

M. Ross croit que les collectivités tant autochtones qu'allochtones ont grand besoin d'information. « En tant qu'Autochtones, nous devons nous rendre compte que ce que nous avons réalisé par le passé grâce à nos relations est toujours viable. Nos peuples avaient eux aussi une économie. » Il encourage les gens d'affaires autochtones à réfléchir à leur histoire.

« Nous n'utilisons peut-être pas d'argent, mais le commerce était quand même vital et pratiqué sur tout le continent. On trouve des coquillages du golfe du Mexique dans la région de Peterborough, de même que de l'obsidienne de Peterborough près du golfe du Mexique, affirme M. Ross. Cela prouve l'existence de routes commerciales bien développées grâce aux cours d'eau. Nous pouvons en tirer des leçons aujourd'hui et les mettre en pratique. Ce sont des expériences pertinentes. »

M. Ross est ravi de ce qu'a réalisé l'AERI en seulement quatre ans d'existence. « Il y a des cas de réussite et des modèles à imiter. Nous devons aider les gens à voir le tableau dans son ensemble. Lorsque je raconte des histoires de réussite, cela prouve que nous pouvons y parvenir. »

Grâce au soutien constant de l'AERI et à un nombre croissant de partenariats, on verra de plus en plus d'entreprises autochtones prospères.

logiciels plein d'avenir. Ron Longboat, quant à lui, a exercé des postes de cadre au sein de chaînes d'épicerie. Deux personnes aux antécédents différents, partageant une vision commune.

Après s'être rencontrés, les deux hommes ont décidé de créer une société autochtone d'approvisionnement appelée Purchasing Consolidation Inc. Forts de l'expérience pratique qu'avait acquise M. Longboat en négociant les meilleurs prix et les meilleurs contrats dans le secteur de l'alimentation, ainsi que du savoir-faire de M. Hill en conception de logiciels, ils étaient prêts à réaliser leur projet.

Le plan d'entreprise a pris forme, M. Longboat



s'occupant de la vente et M. Hill, de la création d'un logiciel de commande en ligne et de commerce électronique. Les abonnés membres des Premières Nations ont droit à des escomptes de volume sur divers produits, du café aux services de concierge, en vertu d'une entente cadre d'achat en vrac. Récemment, un partenaire important, le Centre for Indigenous Sovereignty, est venu offrir son soutien et son

parrainage à la jeune entreprise en phase d'incubation. L'AERI a assuré la liaison entre les entrepreneurs et les sources de capital, notamment le gouvernement fédéral. Miziwe Biik Employment and Training de Toronto a financé la formation des employés.

Actuellement, les clients versent des droits initiaux de 1 000 \$ pour s'abonner. Une fois sortie de la période d'incubation, l'entreprise devrait être autonome au bout d'un an. En attendant, voilà une autre initiative prometteuse qui profitera aux Premières Nations du Sud de l'Ontario.

suite de la page 3

Dufferin Construction

L'entreprise a fait beaucoup de chemin depuis qu'elle a décroché le premier contrat routier du gouvernement dans les années vingt. Depuis huit ans, son chiffre d'affaires est passé de 120 à 300 millions de dollars. La construction de l'autoroute 407 est l'une de ses principales réalisations. « Même au cœur de la récession, nous avons terminé ce projet avant les délais prévus. »

L'entreprise prévoit développer davantage ses affaires. « Nous désirons continuer de promouvoir les avantages des routes en béton et offrir des possibilités d'avancement à nos employés. »

Il y a 20 ans, Dan Dodge et Gord Bell étaient des diplômés de l'Université de Waterloo qui mettaient au point des logiciels pour des systèmes d'exploitation. À l'aide d'une architecture unique à micro-noyau (microkernel), ils ont créé le système d'exploitation QNX. Conscients de son potentiel, ils ont fondé QNX Software Systems Ltd. en 1980 et ont décidé de se concentrer sur les systèmes d'exploitation en temps réel pour le marché des systèmes intégrés.

« Les logiciels intégrés sont essentiels à la fonction d'un système. Un système intégré à une mission, une utilité bien définie. Les logiciels de QNX font partie de systèmes qui sont en exploitation pendant des années, déclare Dan Dodge, président et directeur en chef de la technologie. Le marché des systèmes intégrés est vaste. Par exemple, la voiture moyenne contient jusqu'à 30 microprocesseurs », ajoute-t-il.

D'un point de vue fondamental, QNX est unique en raison de son architecture à micro-noyau d'une grande fiabilité. « Une fois en service, notre système peut être mis à niveau sans qu'il y ait interruption des activités. Advenant une défaillance de certaines composantes logicielles, le système peut continuer à fonctionner malgré des difficultés internes », explique Alec Saunderson, vice-président de la commercialisation.

« Nous offrons le seul système qui soit doté d'une architecture à micro-noyau, renchérit M. Dodge. Tout le reste repose sur une technologie moins récente de type monolithique. » M. Dodge a appris le fonctionnement du système à micro-noyau pendant ses études à l'Université de Waterloo, alors qu'il s'agissait encore d'un objet de curiosité dans le milieu universitaire. Cette technologie s'impose de plus en plus, selon M. Saunderson. « Nous croyons que ce que nous avons créé surclasse n'importe quel système monolithique. » Le logiciel QNX fait l'objet d'utilisations traditionnelles et innovatrices. « QNX se trouve dans les systèmes qui commandent les feux de circulation à Ottawa et Toronto, qui contrôlent les réacteurs et qui traitent les vérifications de cartes de crédit. Ce sont des applications

L'évolution du QNX système d'exploitation en temps réel



Photo : NASA

traditionnelles, explique M. Saunderson. Il se trouve également dans le bras de la navette spatiale et dans la nouvelle station orbitale. Dans tous ces cas, il faut un logiciel extrêmement fiable. Or, la fiabilité est la principale qualité de QNX. »

Établie à Kanata et comptant un peu moins de 300 employés à l'échelle mondiale, l'entreprise est également implantée au Japon, en Allemagne, au Royaume-Uni et en France. Elle prévoit ouvrir une installation satellite en Scandinavie. Cependant, l'Amérique du Nord demeure son principal marché. « Le fait d'offrir le seul système à micro-noyau et d'avoir la possibilité de repousser les limites de la technologie a joué en notre faveur, reprend M. Dodge. Nous avons ainsi pu attirer les meilleurs candidats des quatre coins du monde. » QNX profite d'avantages impressionnants, dont un faible taux de rotation des employés et un indice élevé de satisfaction au travail.

La promotion des avantages du QNX constitue une priorité dans un marché concurrentiel. Le cyberspace foisonne de réalisateurs de logiciels offrant de nouvelles occasions d'affaires éventuelles. Étant donné le grand nombre de concepteurs à l'emploi de Linux ou Microsoft, il était nécessaire pour QNX de créer son propre bassin d'employés qui comprendraient sa technologie et seraient en mesure de répondre aux demandes futures. Ainsi, on a téléchargé plus d'un million de fois le logiciel offert gratuitement sur le site Web de QNX.

L'entreprise cherche avec dynamisme de solides partenaires d'affaires comme IBM, Motorola et Intel. MM. Dodge et Saunderson s'accordent pour dire que de tels partenariats ouvrent des portes à une entreprise canadienne plus modeste. En retour, les logiciels de QNX sont une technologie habilitante pour leurs partenaires.

Au fil des ans, la société a perfectionné son produit vedette. Elle vient de lancer le QNX RTOS 6.1 et est bien placée pour prendre d'assaut le marché des principaux processeurs de consommation courante et d'autres marchés à forte croissance comme ceux de l'automobile et des télécommunications. « Nous sommes entrés dans un domaine qui a augmenté considérablement nos prévisions de recettes, affirme M. Dodge. Nous prévoyons une croissance très importante cette année. »

Étant donné qu'on utilise plus d'un million d'exemplaires de QNX dans près de 100 pays, la décision de mettre au point un système d'exploitation à micro-noyau s'est révélée des plus judicieuses.

Éloges pour un nouvel outil de développement communautaire et économique en ligne

Les professionnels du développement économique et les politiciens municipaux ne tarissent pas d'éloges sur le Centre de ressources sur le développement économique et communautaire (CRDEC), maintenant accessible à l'adresse www.cedr.gov.on.ca et au moyen de liens offerts sur les sites Web de huit ministères partenaires. En effet, il les a aidés à régler des problèmes et à réagir stratégiquement.

« Le CRDEC est la source des renseignements dont les gens ont besoin pour renforcer les économies régionales, qu'il s'agisse d'agents de planification communautaire ou d'entrepreneurs qui désirent construire une autre usine, a déclaré Bob Runciman, ministre du Développement économique et du Commerce. L'intégration des programmes et des services de développement économique et communautaire de nombreux ministères en un seul centre constitue une étape importante dans le cadre des efforts soutenus d'amélioration du service à la clientèle que déploie notre gouvernement. »

Une ressource interministérielle innovatrice à guichet unique.

Le CRDEC réunit les ressources de huit ministères qui s'occupent de développement économique et communautaire, soit les ministères du Développement économique et du Commerce, des Affaires municipales et du Logement, du Tourisme, de la Culture et des Loisirs, de la Formation, des Collèges et des Universités, de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales, des Affaires civiques, ainsi que des Services aux consommateurs et aux entreprises.

Le site du CRDEC s'ouvre sur une image d'un jeu de table. Le concept est simple : ce tableau présente un aperçu de toutes les collectivités qui font partie du « jeu » du développement économique. La seule façon de gagner est de

De simple recrutement industriel qu'il était, le développement économique communautaire est devenu une activité plus complexe à laquelle participent de nombreux intervenants aux intérêts concurrents. Les responsables du développement économique disposent maintenant d'une nouvelle ressource facile à utiliser qui les aide à analyser leurs options et à aller de l'avant.

jouer stratégiquement. L'image permet de voir d'un simple coup d'œil les stratégies, les activités et les types de projets qu'un service de développement économique ou communautaire devrait connaître.

Chaque carré de l'échiquier représente un sujet stratégique différent classé selon un code de couleurs correspondant à des secteurs généraux comme ceux de l'industrie, des affaires rurales, de la culture et de la qualité.

Un clic sur un carré stratégique fait apparaître une brève description de programmes et services provinciaux connexes et des coordonnées de personnes-ressources, classés par sujet (par exemple, les pages bleues) plutôt que par ministère. Pour chaque stratégie, les utilisateurs trouveront les éléments suivants :

- La stratégie : Qu'est-ce que c'est? Pourquoi est-ce important?
- L'Ontario à votre service : les programmes et services offerts
- Des exemples en Ontario
- Vos prochaines démarches : personnes-ressources

Afin de permettre aux utilisateurs de trouver encore plus facilement la personne-ressource la plus proche, les coordonnées des conseillers sont présentées par comté.

Un outil souple et évolutif axé sur la croissance

Le CRDEC a vu le jour sur papier au congrès annuel des municipalités de l'Est de l'Ontario tenu à Kingston, en septembre 2000. Une équipe d'experts-conseils a créé le CRDEC à

titre d'initiative pilote dans le cadre du projet de restructuration des activités de développement économique et communautaire de la fonction publique de l'Ontario.

Il a immédiatement connu un franc succès au congrès. Bob Fletcher, conseiller du canton de Lanark Highlands, assistait à la conférence et a répondu avec enthousiasme. « Voilà quelque chose dont un politicien municipal a besoin pour mieux comprendre entièrement le développement économique et communautaire », a dit M. Fletcher.

Fort de son succès dans l'Est de l'Ontario, le CRDEC est passé du format imprimé au format numérique et s'est étendu à toute la province. Éventuellement, on pourrait développer davantage le CRDEC pour y inclure des renseignements supplémentaires pouvant être utiles à d'autres ministères, comme ceux du Travail et des Transports, qui s'occupent également de développement économique et communautaire.

Le développement économique et communautaire est très complexe. Pourtant, au sein de notre économie mondiale intensément concurrentielle, où les investissements traversent facilement les frontières, il importe plus que jamais que les collectivités aient de saines stratégies de développement.

Le CRDEC offre à tous les intervenants, dont les agents de planification, les hommes et femmes politiques et les entrepreneurs, un outil innovateur qui peut les aider à travailler ensemble efficacement afin de revitaliser les collectivités.

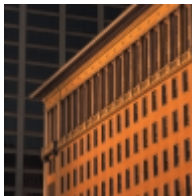
Bâtir un avenir radieux pour l'Ontario

Le secteur de la construction industrielle, commerciale et institutionnelle (ICI) contribue à la croissance, à la compétitivité et à la réussite de l'Ontario. Les entreprises et les travailleurs compétents qui oeuvrent dans cet important secteur bâtissent notamment les immeubles à bureaux, les routes, les stades, les installations portuaires, les usines et les hôpitaux de la province. Chaque nouvelle expansion commerciale ou industrielle en Ontario touche le secteur ICI directement ou indirectement. Il est donc l'un des principaux moteurs de l'économie.

« Le secteur connaît un net ralentissement en ce moment, mais il reste une forte demande latente pour le genre de projets que nous réalisons, déclare David Surplis, expert-conseil et ancien président du Council of Ontario Construction Associations. Lorsque les gens retrouveront leur confiance, ils voudront investir de nouveau et le secteur poursuivra sa croissance. Nous sommes toujours prêts à nous mettre au travail. »

M. Surplis a déjà vu le secteur ICI traverser le cycle économique. Il se rappelle de l'essor fulgurant de la fin des années quatre-vingt, qui a entraîné des investissements d'environ 16 milliards de dollars en un an. Puis, au milieu des années quatre-vingt-dix, on a vu quelque trois millions de mètres carrés d'espace commercial vacant rien que le long de la rue Yonge (de la place Mel Lastman, à North York, jusqu'au secteur riverain de Toronto). Aujourd'hui, les secteurs public et privé ont investi neuf milliards de dollars dans divers projets de construction ICI en cours ou prévus à l'échelle de la province.

Le réaménagement de l'aéroport international Pearson au coût de quatre milliards de dollars est un projet extrêmement important pour le secteur. En outre, de puis 1999, dans le cadre de l'initiative SuperCroissance,



le gouvernement de l'Ontario a investi près de sept milliards de dollars dans des immobilisations aux quatre coins de la province, notamment des autoroutes, des hôpitaux, des collèges, des universités, ainsi que des canalisations d'aqueduc et d'égout. « Le secteur accueille très favorablement ces initiatives », confie M. Surplis.

Le secteur ontarien de la construction se divise en trois grandes catégories : ICI, la construction résidentielle et l'ingénierie. La construction représente près de cinq pour cent du produit intérieur brut (PIB) national. Près de 30 pour cent des dépenses totales en construction au Canada s'effectuent en Ontario. En l'an 2000, le secteur ontarien de la construction a fourni 325 000 emplois, soit près de onze pour cent de l'emploi total. En fait, ce secteur est le deuxième employeur en importance dans la province.

Le nouveau défi auquel fait face toute l'industrie est celui de la pénurie de main-d'œuvre compétente. « Nous prévoyons une pénurie de 30 000 à 40 000 travailleurs qualifiés d'ici trois ans. En ajoutant à cela le vieillissement, le fait que, par exemple, les maçons ont en moyenne 60 ans, il est crucial d'attirer davantage de gens vers les métiers de la construction. »

Le gouvernement de l'Ontario contribue à régler ce problème au moyen de son initiative « Investissement dans les compétences stratégiques ». Il a récemment investi 2,24 millions de dollars dans la section locale 183 du centre d'éducation permanente de l'Universal Workers Union, situé à Cobourg. Ce centre perfectionné de quelque 9 000 mètres carrés initiera chaque année jusqu'à 645 étudiants aux métiers de la construction. La province a également investi 2,33 millions de dollars dans l'Operating Engineers Training Institute of Ontario, à Morrisburg, qui formera chaque année 250 opérateurs de machinerie lourde et grutiers.

suite de la page 6

L'industrie chimique, clé...

En outre, le programme permet de surveiller la performance environnementale des fabricants au sein de l'industrie. De 1992 à 2000, les entreprises ontariennes ont réduit leurs émissions d'environ 400 substances chimiques de 46 pour cent et prévoient les réduire encore de 12 pour cent d'ici 2005. Les émissions dans l'eau ont été réduites de 98 pour cent.

Le programme de Gestion responsable accorde beaucoup d'importance à la sécurité des employés. « La plupart des fabricants de produits chimiques se sont dotés de programmes de sécurité très élaborés

ainsi que de lignes directrices, de pratiques et de systèmes d'information et d'étalonnage bien établis, explique M. Paton. Je connais même une entreprise dont le conseil d'administration commence toutes ses réunions par l'examen des résultats en matière de sécurité. Pour d'autres, la sécurité est liée à l'évaluation du rendement des cadres supérieurs. »

L'industrie chimique de l'Ontario a beaucoup évolué depuis ses débuts à Sarnia. Soixante ans plus tard, c'est un secteur de pointe, responsable et axé sur l'avenir, une véritable plaque tournante de l'économie ontarienne.

CAO l'Ontario

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 Bob Runciman
Sous-ministre : Barbara Miller

Directeur de la rédaction : Robert D. Mikel
Ad. élec. : ontariobusiness.program@edt.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.