

Radiation provisoire pour Mathieu Belleau

→ Le représentant en épargne collective Mathieu Belleau, actif dans la région de Québec, s'est vu imposer une radiation provisoire immédiate par le comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière. Celle-ci note, dans son communiqué, qu'il s'agit d'une mesure exceptionnelle ordonnée dans ce dossier en raison de la preuve qui, à première vue, indique que M. Belleau aurait fait défaut d'agir avec honnêteté et intégrité en acceptant de recevoir à des fins personnelles des sommes d'une cliente totalisant 21 808,39 \$. Le comité de discipline a conclu que la protection du public risquerait d'être compromise s'il était permis à M. Belleau de continuer à exercer sa profession. *Le Soleil*

Au tour de Honda

→ Honda Canada rappellera environ 440 véhicules Pilot de 2011 au Canada pour prévenir une défaillance potentielle de la suspension à l'avant. Un problème possible survenu dans le resserrement avant du véhicule, causé par les boulons d'attache des amortisseurs, peut causer une défaillance dans la suspension avant d'un petit nombre de ces véhicules, a indiqué hier la compagnie par communiqué. Une erreur dans le logiciel utilisé pour l'équipement de ce procédé d'assemblage a été décelée dans une usine de l'Alabama. Ce problème ne touche que les véhicules produits à cet endroit. *La Presse Canadienne*

C'est Noël, le prix de l'essence bondit!

→ Quelques heures avant les nombreux déplacements en automobile du congé de Noël, les pétroliers servaient aux automobilistes, hier, une forte augmentation des prix de l'essence. À Montréal, le litre d'essence se vend près de 1,24 \$, soit plus de 14 ¢ de plus que le prix minimum fixé par la Régie de l'énergie pour la semaine du 20 décembre. L'augmentation a été de 11 ¢ le litre, en moyenne. Hier à l'aube, seuls les détaillants de l'île de Montréal affichaient des prix aussi élevés. Selon le site Web essencequebec.com, en Montérégie et dans les Laurentides, on pouvait trouver de l'essence ordinaire à 1,06 \$ le litre, ce qui est moins cher que dans la Chaudière-Appalaches et en Estrie. Cepen- tant, à Québec, la Côte-Nord, en Gaspésie, à Laval et en Outaouais, les prix du litre oscillaient entre 1,14 \$ et 1,18 \$. Le site Web gasbuddy.com rapporte notamment que le litre d'essence ordinaire se vend, tout au plus, à 1,12 \$. Au Nouveau-Brunswick, le prix le plus élevé, à environ 1,10 \$, est offert dans le sud-ouest de la province. *La Presse Canadienne*



Suite de la page 33

Ayant déjà obtenu l'aval du conseil d'administration de Western, qui recommande à ses actionnaires de l'accepter, la transaction est assujettie au dépôt d'au moins 66,7 % des actions ordinaires en circulation.

Selon le porte-parole du Mouvement Desjardins, André Chapeau, la transaction devrait être complétée au second trimestre de 2011 si tout va bien.

PRÉSENCE ACCRUE

L'achat de l'entreprise Western Financial Group devrait permettre à Desjardins d'accroître de façon importante sa présence dans l'important secteur canadien.

«Nous avons présentement une cinquantaine d'employés dans l'Ouest, et l'effectif passera à plus de 1400 avec cette transaction», explique le porte-parole de Desjardins, André Chapeau, ajoutant que la bannière Western Financial Group serait conservée.

C'est le fait que Western Financial Group soit particulièrement active dans le domaine de l'assurance de dommages qui a attiré l'attention de Desjardins. «Il y a maintenant des possibilités de développement encore plus grandes dans ce marché pour Desjardins Assurances générales, qui n'était pas aussi présent dans l'Ouest», poursuit M. Chapeau.

STRATÉGIE

Ce dernier ajoute que l'offre d'achat va dans la lignée des orientations stratégiques de Desjardins, qui a toujours estimé que la meilleure façon de percer les marchés hors Québec était de le faire par les sociétés d'assurance. «Il y a longtemps que nous souhaitons aller vers l'Ouest canadien. Cette offre d'achat démontre que nous sommes capables de passer de la parole aux actes», conclut M. Chapeau, ajoutant que Desjardins demeurerait toujours ouverte aux possibilités de croissance et de partenariat avec d'autres sociétés canadiennes.

Premier groupe financier coopératif au Canada et sixième au monde, le Mouvement Desjardins compte sur un actif de plus de 175 milliards \$. Son effectif compte 42 200 employés, qui travaillent pour les quelque 5,8 millions de membres du mouvement.

Le Soleil

Le client a toujours raison. S'il s'est mis à l'heure de la méthode d'organisation du juste-à-temps — comme c'est le cas pour toutes les entreprises adeptes de *lean manufacturing* et de l'élimination du gaspillage sous toutes ses formes —, il ne conserve déjà plus de grands inventaires de marchandises. Ses fournisseurs doivent donc ajuster leur production en conséquence et s'organiser pour livrer de plus petites quantités de produits à des fréquences plus rapprochées.

Chantal Blanchette, directrice générale de Paber Aluminium de Cap-Saint-Ignace, et Ian Champagne, responsable de la logistique chez Résiver de Beauveville, ne peuvent se permettre d'attendre de remplir la boîte d'un camion avant d'expédier leurs produits chez un client au Québec, au Canada ou aux États-Unis qui, lui, tient à recevoir la marchandise dans les plus brefs délais. «Nous n'arrivons pratiquement jamais à remplir un plein chargement», raconte Chantal

Blanchette, dont l'entreprise se spécialise dans le moulage de composants d'aluminium.

Les PME manufacturières doivent donc expédier régulièrement des charges partielles, et ça leur coûte un bras, puisque les transporteurs leur font payer le gros prix pour les quelques palettes de marchandises qui seront entassées dans le camion.

Au cours des derniers mois, l'organisme de développement économique Développement PME Chaudière-Appalaches a été mis au parfum de cette situation par des entreprises de son territoire.

«Tu te promènes dans un parc industriel et tu vois un camionneur se promener d'une entreprise à l'autre pour cueillir une palette ici, deux autres palettes là-bas. Et bien souvent, toute cette marchandise doit se rendre au même endroit», explique Christian Tremblay, conseiller principal chez Développement PME Chaudière-Appalaches.

PROJET RÉGIONAL

L'an dernier, l'idée de mettre sur pied un projet régional de consoli-

dation d'expéditions de charges partielles a commencé à germer.

Une analyse des mouvements récurrents réalisés par 13 entreprises sur une période de deux mois a été effectuée au printemps dernier. L'enquête a permis de démontrer que le regroupement des expéditions en vue de créer un plein chargement vers une destination commune pourrait permettre des économies annuelles d'environ 600 000 \$ pour ces PME. Au cours de l'enquête, 1288 expéditions réalisées par les 13 entreprises ont été examinées. «De ce nombre, 1086 de ces expéditions auraient pu être regroupées en 210 consolidations», indique Christian Tremblay.

«Sur une base annuelle, cela représenterait environ 1260 consolidations possibles réparties dans une dizaine de corridors en Amérique du Nord. Il est estimé que ces 1260 consolidations représenteraient des économies annuelles d'au moins 24 % des coûts de transport.»

MAINTENANT, LE QUÉBEC

D'un projet pilote, la consolidation des expéditions de charges

«Tu te promènes dans un parc industriel et tu vois un camionneur se promener d'une entreprise à l'autre pour cueillir une palette ici, deux autres palettes là-bas. Et bien souvent, toute cette marchandise doit se rendre au même endroit»

— Christian Tremblay, conseiller principal chez Développement PME Chaudière-Appalaches

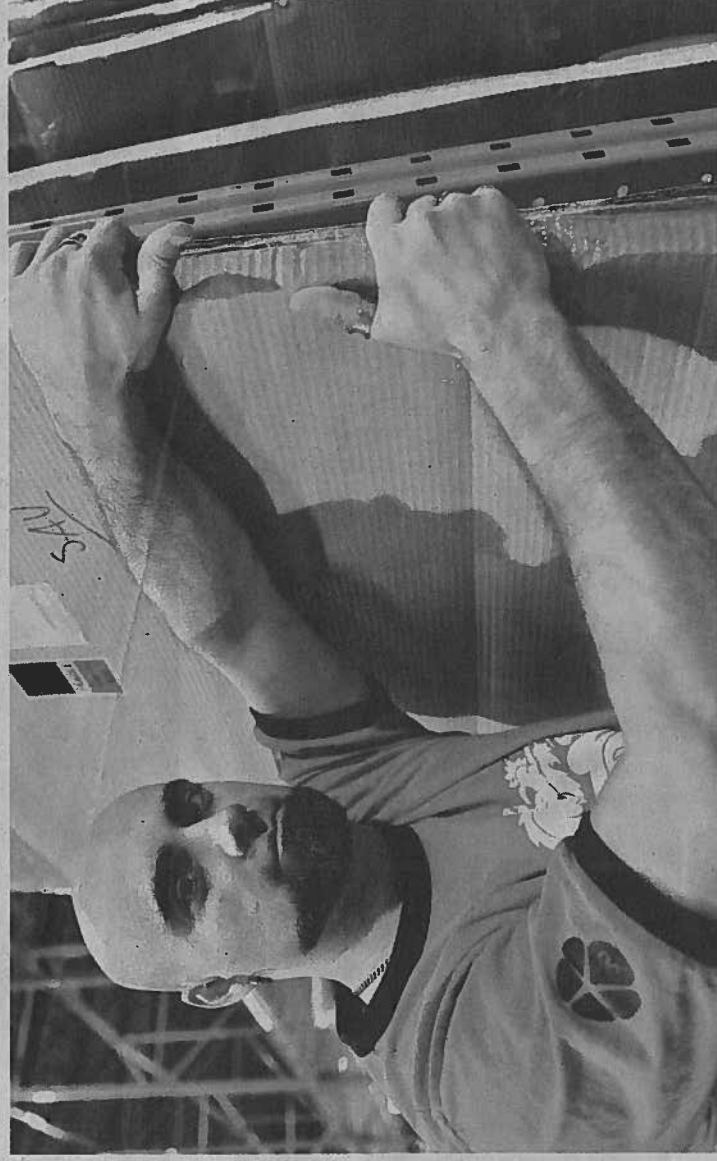
partielles fait maintenant partie du quotidien de près d'une quinzaine de PME manufacturières dans la région de la Chaudière-Appalaches. Les premiers résultats obtenus sont concluants : les économies nettes pour les entreprises varient entre 15 % et 40 %.

«Au début de la semaine, je communique avec notre interlocuteur chez Logistique Login [N.D.L.R. : cette firme de Cap-Saint-Ignace gère les opérations de consolidation] et je lui fais part de nos propositions livraisons», explique Ian Champagne de Résiver.

«Il magazine alors des prix auprès des transporteurs et nous communiquons rapidement le fruit de ses recherches. Si ça fait notre affaire, on embarque. Sinon, on s'en remet à nos façons de faire habituelles d'expédier nos portes de patio.»

Ian Champagne estime qu'il a eu recours à la consolidation pour environ 10 % de l'ensemble des expéditions effectuées au cours des derniers mois.

Christian Tremblay veut maintenant inciter d'autres PME manufacturières — et pas seulement de la Chaudière-Appalaches mais aussi du Bas-Saint-Laurent, de la Capitale-Nationale, du Centre-du-Québec et de Montréal — à se joindre au mouvement. «Plus il y aura d'entreprises participantes, plus les possibilités d'économies seront grandes et plus nous serons en mesure de desservir de nouveaux couloirs en Amérique du Nord.»



Ian Champagne, responsable de la logistique chez Résiver, un fabricant de portes-fenêtres de Beauveville — PHOTO LE SOLEIL, ERICK LABBÉ