ÉCONOMIE

EN BREF

Exportations québécoises en hausse en janvier

QUEBEC (PC) — La valeur des exportations internationales de marchandises du Québec affiche une hausse de 4,0 pour cent en janvier par rapport à décembre.

Totalisant 5,9 milliards $, les exportations demeurent toutefois inférieures de 8,7 pour cent à celles de janvier 2001.

Les ventes d'avions constituent la principale raison de la croissance des exportations. D'une valeur de 1,1 milliard $, elles surpassent de 16,3 pour cent les exportations de décembre qui elles-mêmes étaient déjà très élevées. En janvier, les avions représentent tout près de 20 pour cent des exportations québécoises.

D'une valeur de 5 milliards $, les exportations aux Etats-Unis affichent une progression de 6,8 pour cent par rapport à décembre. Les ventes en Europe régressent de 0,9 pour cent, tandis que celles destinées à l'Asie chutent de 19,4 pour cent.

Alcoa : baisse de 46 % du bénéfice

PITTSBURGH (AP-PC) — Le plus gros producteur mondial d'aluminium, Alcoa, a enregistré une baisse de 46 pour cent de son bénéfice durant le premier trimestre, conséquence directe d'une chute importante de la demande pour l'aluminium.

Mais ces résultats, rendus publics vendredi, correspondent aux prévisions de Wall Street. Hier, à la bourse de New York, l'action d'Alcoa a gagné 2,5 pour cent, ou 93 cents l'action, pour atteindre 37,81 $ US.

Durant le premier trimestre, Alcoa a enregistré un bénéfice net de 218 millions $, ou 0,26 $ l'action, comparativement à 404 millions $, ou 0,46 $ l'action, pour la même période l'an dernier.

BOC Canada fait l'acquisition des activités canadiennes de Matheson

sMISSISSAUGA, Ontario (PC) — BOC Canada Limitée achète Matheson Gas Products Canada, la filiale canadienne de Matheson Tri-Gas, Inc.

En vertu de l'entente de 12 millions $, BOC a fait l'acquisition de toutes les activités canadiennes de production, de distribution et de ventes de Matheson. Matheson fournit actuellement à plus de 500 clients au Canada une gamme complète de gaz spéciaux et de matériel aux fins d'essais et d'analyses en laboratoire.

Dans le cadre de l'entente, BOC deviendra également le distributeur exclusif de Matheson en ce qui a trait aux équipements de manutention de gaz au Canada.

LE COMMERCE... EN DÉTAIL!

Alliance entre Ziebart et VitroPlus

Dans le cadre d'une alliance de marques, Ziebart et Groupe VitroPlus annoncent qu'elles procéderont graduellement à l'intégration des produits et services dans leurs réseaux de succursales respectifs.

RICHARD JOHNSON
rjohnson@journalmtl.com

« Ça permettra à nos membres d'offrir un service encore plus complet », affirme Normand Racette, gérant des opérations chez Vitro Plus. D'ici à la fin de l'année, Racette estime que de 22 à 25 franchisés VitroPlus offriront le service d'antirouille Ziebart.

Ziebart est un chef de file dans la vente au détail de produits et d'esthétique, de protection de peinture, de carrosserie automobile et de traitement antirouille, alors que VitroPlus est l'un des plus importants spécialistes en pose de pare-brise et de glaces automobiles au Québec.

Selon les termes de l'entente, Ziebart et VitroPlus procéderont graduellement à l'intégration des produits et services de leur nouveau partenaire dans leurs réseaux de succursales respectifs.

Ainsi, Ziebart offrira une ligne complète de glaces et pare-brise VitroPlus dans l'ensemble de ses ateliers à travers le Canada sous la marque AutoGlass Plus.

Les techniciens de Ziebart recevront une formation spéciale pour l'installation et le service liés à ces produits.

De même, les produits et services de Ziebart, soit tous les soins esthétiques et la protection pour peinture et carrosserie automobile, seront ajoutés à la gamme des produits de VitroPlus avec plus de 60 franchisés au Québec.

Déjà dans 11 centres VitroPlus

L'application graduelle de l'entente a déjà commencé dans 11 centres VitroPlus, notamment à Laval, Sainte-Thérèse, Vanier, Ancienne-Lorette et Valleyfield.

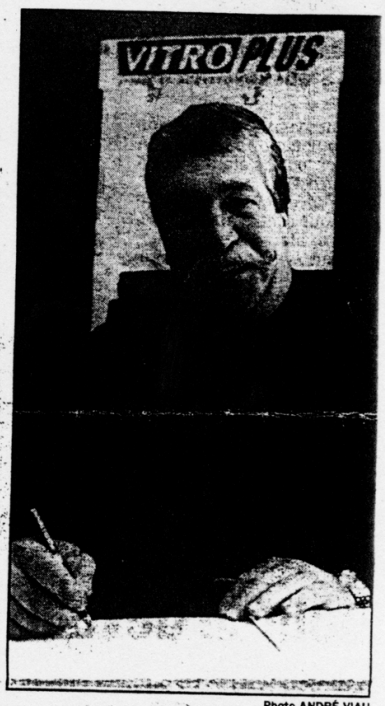

Photo ANDRÉ VIAU

NORMAND RACETTE : « Les gens veulent protéger leur investissement. »

« On prévoit étendre l'entente à tout le réseau canadien de détaillants. Les glaces et pare-brise VitroPlus seront graduellement ajoutés aux produits offerts dans l'ensemble des succursales Ziebart au cours des 24 prochains mois.

« Une telle alliance permet de proposer un marketing conjoint et une plus forte pénétration de marché. »

Un marché en pleine croissance

Selon Racette, le marché des soins de l'automobile est en pleine croissance : amélioration esthétique, traitement antibactérien pour l'intérieur, protection de l'apparence, protection contre la rouille, accessoires, shampoings, nettoyage, peinture...

« Les consommateurs achètent de plus en plus des véhicules de haut de gamme et ils veulent protéger leur investissement. »

Racette est un passionné de l'automobile. Il a été vice-président du Club auto sport du Québec et il a œuvré à l'organisation du Grand Prix du Canada de F-1 dans les premières heures. C'est aussi un collectionneur de voitures, et on le voit parfois au volant d'une belle anglaise.

Photo LE JOURNAL

Grand prix d'excellence pour Uniprix

UNIPRIX A REMPORTÉ le Salute To Excellence Award au congrès du Private Label Manufacturers Association à Chicago. C'est la deuxième fois en cinq ans qu'Uniprix se distingue à cet événement. Avec plus de 235 points de vente connus sous les noms Uniprix et Uniclique, Uniprix est la deuxième chaîne en importance au Québec regroupant des pharmaciens propriétaires, avec un chiffre d'affaires global de 860 M$. On reconnaît sur la photo François Castonguay, président d'Uniprix, et Jacinthe Roy, directrice de la marque privée Option + chez Uniprix.