

GM a donné 120 M\$ de contrats à des fournisseurs québécois

À défaut d'avoir tout tenté pour éviter la démolition de sa seule usine au Québec, General Motors affirme avoir respecté ses engagements envers les fournisseurs québécois.



ylaprade@journalmtl.com

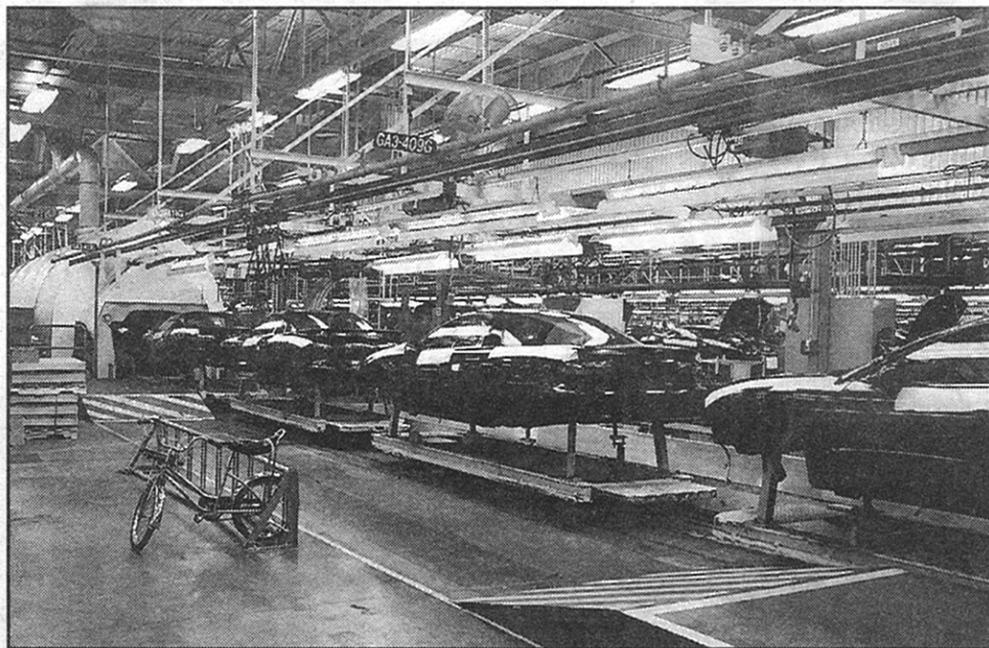


Photo d'ARCHIVES

LORS DE LA FERMETURE de l'usine de Boisbriand, GM s'était engagée à augmenter de 400 M\$ la valeur des contrats octroyés à des fournisseurs québécois. Un an plus tard, l'entreprise soutient avoir donné pour 120 M\$ de nouveaux contrats.

quatre ans, en vertu de l'entente négociée avec le gouvernement du Québec (en février 2003) pour compenser les pertes d'emplois (1200) causées par la fin des activités à Boisbriand.

Des fournisseurs importants (comme Raufoss, à Boisbriand) ont tiré avantage de cette entente, mais d'autres estiment que la manne tant espérée met encore du temps à tomber du ciel.

«Les fournisseurs ont beaucoup d'attentes, reconnaît Sandra Perron. Mais pour obtenir des contrats, ils doivent être très compétitifs. Nous ne leur faisons pas de cadeaux.»

Elle admet néanmoins que les fournisseurs de première ligne capables de produire des pièces à haut volume pour un grand fabricant de la taille de GM, «il n'y

en a pas tant que cela, au Québec, peut-être une trentaine».

Autovision

La course aux contrats de sous-traitance dans l'industrie de l'automobile intéresse vivement les participants au congrès Autovision 2010, qui réunit depuis hier à Boucherville plus de 170 dirigeants d'entreprises qui évoluent dans ce secteur d'activité.

Le ministre du Développement économique et régional, Michel Audet, devait prononcer le discours d'envoi, mais il s'est décommandé à la dernière minute.

Au Québec, cette industrie regroupe 250 entreprises, 15000 emplois, et génère des ventes annuelles de 3,1 milliards de dollars.

Compétitifs

C'est donc dire que GM devrait porter ses achats à 1,2 milliard de dollars dans