

L'IREQUOIS

Volume 7 n°2 juin 2000

Journal du Syndicat Professionnel des Scientifiques de l'IREQ

Point de mire Partenariats, poupées russes et gestion du patrimoine scientifique d'HQ

Le « partenariat » évoque une idée si éminemment vertueuse qu'on ne saurait s'embarasser d'en questionner le sens sans passer pour un rabat-joie, tant il est vrai que la chose respire l'harmonie, la convergence d'idées, la fusion d'intérêts et la saine collaboration entre adultes qu'on s'entend. Mais, les faits nombreux et troublants, parfois rocambolesques, des dernières semaines nous font constater plutôt : « Partenariat, partenariat, que d'abus sont commis en ton nom. »

Dans la confusion des genres (de partenariats bien sûr), la langue de bois, formidable outil de progrès de l'administration triomphante, permet au plan B de la R&D à HQ d'avancer à grands pas : vendre d'abord le LTEE, et plus tard l'IREQ, en enveloppant un maximum de déclarations dans la soie parfumée du partenariat. Pourquoi en effet alarmer tout un lot de personnages secondaires sur tout ce qu'un très honorable et excellent partenariat en cours de discussion prépare d'exclusions, de transferts, de substitutions, de remplissage, d'enfouissements suspects, d'échanges, d'évacuations forcées, d'oubliettes et autres chausse-trappe.

C'est pourquoi, fidèle à son engagement envers une réflexion ouverte sur l'importance et la valeur de la R&D publique au Québec, et s'efforçant sans cesse de mieux comprendre les maladies qui affectent la R&D au Québec, l'IREQUOIS propose à ses lecteurs d'explorer rapidement la notion galvaudée de partenariat, un terme dont le pouvoir hypnotique redoutable doit être relativisé. À force de se faire prendre pour des valises, le modèle à double fond nous fait

déboucher sur une piste porteuse : celle de la poupée russe qui fournit un modèle simplifié commode pour décortiquer le sujet. Ce bibelot, qui appartient à la famille des « objets-gigognes »⁽¹⁾ est connu des collectionneurs du monde entier. Bien sûr, une seule poupée russe vide est sans intérêt en principe pour tout collectionneur qui se respecte. Une poupée russe en contient généralement d'autres, semblables de proportion, mais différentes dans leur représentation et leur contenu. C'est la coquille externe de la poupée russe qui emporte le sort de toutes celles qu'elle renferme, d'où l'intérêt d'en fabriquer en format de plus en plus énorme. Pratique pour l'expédition de colis encombrants. Ainsi, un nouveau partenariat financier peut recouvrir et s'approprier d'autres partenariats dont la portée financière et la taille plus modestes font en sorte que leur avis n'est pas requis par un nouvel acquéreur. Précisons par ailleurs qu'une, et une seule, des coquilles internes de la poupée russe n'en contient pas d'autres ; c'est la plus petite coquille de l'ensemble. On pourrait par exemple l'assimiler à un partenariat élémentaire tel le contrat d'embauche qui lie une entreprise et un candidat sélectionné.

Les fusions/acquisitions, si caractéristiques de la compétition féroce que se livrent les grands collectionneurs du marché planétaire, sont l'ultime coquille commerciale que tous les distributeurs rêvent d'imposer à leurs marchés ; évidemment, ils les présentent toujours plus simplement comme des partenariats commerciaux stratégiques, atmosphère feutrée oblige. Ces fusions sont des opérations de pré-



Technology pour plusieurs produits dont elle pourrait elle-même assurer une commercialisa-

tion efficace et dans l'intérêt de tous les québécois, à travers le monde. Décidément la logique des subventions à la R&D mène à d'étranges dérives. Des changements profonds concernant la structure commerciale d'Hydro-Québec s'effectuent en douce au nom de partenariats d'affaires (participation aux profits pour les MRC périphériques acceptant de détourner leurs rivières dans les réservoirs d'HQ, distribution qui pourrait avant longtemps être confiée aux bons soins des services municipaux dans les MRC les plus peuplées), et accompagnent cette vente de feu des actifs patrimoniaux.

Le partenariat qui s'établit entre une équipe de recherche scientifique et une société commerciale procède d'une logique organisationnelle différente, complexe, fragile, stratégique. Elle est centrée sur le développement et la mise en marché d'un produit ou d'un service et s'appuie sur un minimum de culture de R&D. Par exemple, le lien actuel entre HQ et l'IREQ/LTEE est précisément un puissant partenariat scientifique qui a permis à HQ des économies récurrentes qui dépassent largement les frais encourus depuis 30 ans. On se demande pourquoi M. Caillé veut éluder les succès de ce partenariat québécois particulièrement rentable. La clientèle actuelle d'HQ ne se plaindrait pas de voir la R&D faire partie des activités réglementées du monopole HQ, et ce d'autant plus que ce partenariat est déjà inclus dans le tarif de l'électricité depuis 30 ans. Quant à nous, nous croyons que cela

dation capables de démolir des partenariats socio-économiques nationaux établis de longue date.

Le « partenariat » qui mène à la privatisation du LTEE est de cette eau. Il s'agit d'un abus de langage ; on doit parler tout simplement d'un contrat de vente. Ce contrat de vente annoncée sert à renforcer le positionnement international d'une compagnie de distribution qui possède déjà un catalogue d'électrotechnologies et de produits destinés aux réseaux électriques ; EA Technology, qui veut devenir une manière de Wal-Mart de produits et services branchés pour les utilités électriques, est l'« acheteur » que courtise HQ pour le LTEE. Quand il ne craint pas d'appeler un chat un chat, le « partenaire » de l'acheteur s'appelle « vendeur ». Affaire à suivre de près...

EA Technology va dans les sens des grandes fusions et de la dictature financière d'investisseurs désincarnés : ré-ingénierie des services, précarisation des emplois, etc? HQ et, par conséquent, le Québec ont pourtant été très bien servis jusqu'à maintenant par 30 ans de R&D (IREQ et LTEE) publique, financée à même les tarifs d'électricité. HQ a les moyens de damer le pion à EA

doit se poursuivre.

Quant au partenariat qu'on retrouve au cœur de la fondation «Un monde de projets» de l'Université de Montréal (objectif de 125 Millions de \$), il y aurait beaucoup à en dire. Hydro-Québec y a injecté 12 MM\$ (provenant de quel budget de la R&D 2000 HQ?) pour aider «46 000 jeunes» à réaliser leurs «46 000 rêves» selon les mots de M. Caillé, PDG d'HQ (by the way, M. Caillé, il faudrait expliquer à tous ces rêveurs le «traitement de faveur» qu'HQ fait à ses chercheurs). Il s'agit ici d'un partenariat d'inspiration juridico-commerciale dont le résultat, à terme, détournera tout le secteur universitaire de sa mission de base: la formation et la recherche de pointe. L'Université de Montréal vient en effet d'accepter de se mettre sous la coupe de gens d'affaires dont la culture commerciale est trop souvent contraire à la libre circulation des idées, un principe essentiel pour une véritable formation universitaire de haut niveau. Ce type de «partenariat» semble motivé davantage par des perspectives d'utilisation de main-d'œuvre scientifique malléable, de détournement du bassin intellectuel universitaire au profit du secret commercial et d'objectifs de «positionnement de prestige» de la part d'entreprises qui pourront profiter de tout cela à peu de frais grâce à la manne des généreux programmes de crédits d'impôt québécois et canadiens de R&D des entreprises.

La notion de partenariat ayant été ainsi exposée, nous formulons le souhait qu'une approche critique de ce terme soporifique soit toujours présente à l'esprit de chacun susceptible de s'y trouver confronté parfois fort subrepticement. Les voies de qui-vous-savez sont impénétrables, et il est de bon aloi de garder un zeste de scepticisme devant le paysage grouillant de partenaires qui s'annonce pour l'automne. Pour notre part, nous le répétons, l'IREQ/LTEE ont joué pleinement leur rôle dans l'évolution technologique de l'entreprise et, ne serait-ce que pour des raisons de rentabilité, ils ont établi depuis longtemps leur valeur. Ils ont encore plus que jamais leur place à Hydro-Québec.

Heureusement, suite au dépôt du projet de loi 116, le 11 mai dernier, chaque citoyen peut reprendre espoir. Il sait maintenant le fier attachement du ministre des Ressources naturelles du Québec, M. Jacques Brassard, au patrimoine hydro-électrique et à la nécessité de maintenir un tarif électrique patrimonial pour les québécois. La R&D publique en énergie, à l'aube de ses trente ans, y voit le signe des plus beaux espoirs de rémission de la maladie qui la mine depuis plusieurs années. Car le ministre des Ressources naturelles n'a qu'à faire un léger signe de la tête vers la Régie de l'énergie, et la R&D publique du secteur de l'énergie à HQ (la R&D patrimoniale) devient une activité réglementée ou meurt. Dans les deux cas, la facture sera honorée par le citoyen-payeur de taxes (déguisées ou non comme cela est la règle). Mais, s'il choisit de retenir la deuxième option, le ministre devra expliquer, en partenariat avec M. Rochon, ministre de la Recherche, de la Science et de la Technologie, à qui le crime profite?

C'est ici que les partenariats sociaux interviennent...

Bernard Saulnier

Chercheur

RendeZ > vous



La rentabilité, leitmotiv d'Hydro-Québec depuis l'annonce du virage commercial, est en train d'emporter avec elle dans sa course, le LTEE et la recherche. Voyons ce qu'en pensent les chercheurs du LTEE, victimes de cette orientation.

Récemment, lors d'un midi-conférence, M. Denis Pelletier, Directeur principal recherche et développement et Directeur IREQ, nous apprenait que le déficit budgétaire annuel du LTEE remettait en question la pérennité de ce laboratoire et que sa survie passait par sa vente partielle ou entière. L'équation retenue par la Direction pour évaluer la pertinence de la vente est très simple. Le LTEE représente une dépense de 15MM\$ et ses revenus se chiffrent à environ 5MM\$. Ceci se traduit par un déficit encouru et prévisible pour la présente année et les suivantes de 10MM\$. Devant la «non rentabilité» de cet actif, une seule et unique issue est possible, selon la Direction, vendre le LTEE en tout ou en partie.

Cette bombe jetée en pleine assemblée a soulevé un vent de panique au LTEE. Les chercheurs ne sont pas restés les bras croisés.

Ils ont envoyé une lettre à M. Caillé qui, en réponse, a demandé à ses relevants (M. D. Pelletier et M. R. Lanoue) de se rendre au LTEE y rencontrer les chercheurs et leur expliquer la situation. Au même moment, on apprenait qu'un partenaire d'affaires, du nom d'EA Technology, apparaissait pour Hydro-Québec comme l'acheteur en vue de la reprise partielle ou totale des activités du LTEE. C'est dans ce contexte que nous avons rencontré cinq chercheurs du LTEE et recueilli leurs réactions. Les voici :

Raynald Labrecque :



M. Labrecque est un employé d'Hydro-Québec depuis 1982 et effectue des travaux de recherche au LTEE depuis son inauguration en 1987. Il est spécialisé dans le domaine des Procédés électrochimiques et de la chimie.

Il participe actuellement à la mise au point d'un nouveau procédé d'incinération des boues provenant des pâtes à papier et des municipalités, à l'aide d'une torche à plasma.

Il débute l'entrevue en nous expliquant: «On ne doit pas mettre sur le dos des chercheurs la rentabilité de la recherche. C'est tout le problème de la valorisation de la technologie. On est des générateurs de matière grise pour l'entreprise, malheureusement, on base la décision uniquement [concernant l'avenir du LTEE] sur la comptabilité. Le LTEE n'est pas habilité pour faire la commercialisation de la technologie. On n'a pas le mandat de faire ça. On ne veut donc pas recevoir ce blâme. On répond à des besoins des unités d'affaires d'Hydro-Québec.»

L'annonce du partenariat d'affaires avec EA

⁽¹⁾ Gigogne: adj. (de mère Gigogne, personnage de théâtre de marionnettes, altér. de cigogne) Objets qui s'emboîtent les uns dans les autres ou que leur taille décroissante permet de ranger en les incorporant les uns dans les autres.

Technology le fait réagir ainsi : «Je me sens frustré qu'on ne m'ait pas mis dans le coup dès le départ. Il y a eu des tractations de coulisses et on a appris ça par des rumeurs. On veut rester des employés d'Hydro-Québec et le partenariat peut se faire sous Hydro-Québec.

Je suis pour le partenariat, mais pas pour un «merge» complet, nous explique-t-il. Il nous rappelle que le LTEE (ndlr: tout comme l'IREQ) a été impliqué à de nombreuses reprises dans des partenariats, mais il s'agissait de partenariats technologiques visant à partager certaines activités complémentaires en vue de la réalisation d'un projet. Le partenariat d'affaires avec EA Technology est complètement différent, puisque ce partenaire unique peut agir sur tous les projets et en décider les orientations, si ce n'est davantage. À son avis, ce scénario de partenariat impliquerait nécessairement un changement dans le type de travail. Des petits projets, de la consultation, des demandes d'expertise, la recherche de nombreux petits contrats et la perte de certains domaines de recherche seront la réalité sous le nouveau ciel du LTEE. Il termine en disant : «Pour inventer, créer et innover, un peu comme les artistes, j'ai besoin de salaire et d'air et c'est ce qu'une grande entreprise, comme Hydro-Québec, peut fournir.»

François Allaire :



M. Allaire est à l'emploi d'Hydro-Québec et du LTEE depuis huit ans. Pour lui, le choc de la vente du LTEE n'en fut pas réellement un. Ses activités étant reliées au projet ACEP, il avait déjà eu une mauvaise nouvelle au début d'avril. En effet, les responsables du projet ACEP n'ont octroyé aucun mandat au LTEE. Toute l'unité dans laquelle il travaille, l'unité Procédés en couches minces, se retrouve ainsi sans projets. La vente partielle du LTEE s'inscrit donc, pour lui, dans une suite de mauvaises nouvelles. Ainsi, depuis la publication du plan stratégique 2000-2004 l'automne dernier, plan qui semble mettre de côté le LTEE, M. Allaire s'attendait à ce genre d'annonce. Tant qu'à aller mal...

La rencontre avec MM. Pelletier et Lanoue, le 1^{er} mai dernier, n'a rien fait pour réduire ses craintes. «On n'a pas su ce qu'on voulait savoir», réplique-t-il. La Direction n'a pas dit clairement

«**Celui qui a une courte vue verra les problèmes de près.**»
— Proverbe chinois.

l'objectif recherché. «Veut-on rentabiliser le LTEE ou couper 70 personnes? Si c'est la rentabilité qui est recherchée, on peut faire quelque chose, si c'est de couper du personnel, on ne peut rien faire!», ajoute-t-il. Lorsque nous lui avons demandé si Hydro-Québec était justifié d'agir ainsi, il rétorque : «Y a-t-il une limite aux profits d'une entreprise? Le gouvernement est impliqué [il veut avoir des dividendes]. Pour ce faire, tu coupes ton monde et tu gardes uniquement les activités les plus rentables. Évaluer la rentabilité d'un laboratoire, si c'est juste un comptable qui regarde ça, c'est pas rentable, car, ici, on ne vend rien. C'est la commercialisation qui reprend ça. Nos activités ont permis de fidéliser les clients qui demeurent à l'électricité. On n'a pas de revenus de ça.» Pour lui, l'offre de EA Technology n'est pas très intéressante pour le LTEE, car les domaines de recherche identifiés seraient la biotechnologie et la micro-électronique, domaines pour lesquels le LTEE n'est pas impliqué. EA Technology ne représente pas le partenaire idéal, selon M. Allaire, puisqu'il a des activités identiques à celles du LTEE et qu'il est un tout petit joueur (250 personnes). Le LTEE deviendrait alors la filiale nord-américaine pour la commercialisation des produits d'EA Technology.

Alberto Biscaro :



L'annonce de la vente du LTEE fut, pour lui, une véritable surprise. Surprise désagréable, puisqu'il est venu travailler à Hydro-Québec parce que c'est Hydro-Québec; une grande entreprise qui offre une sécurité d'emploi. Sa surprise est plus grande encore, lorsqu'il essaie de s'expliquer les raisons de cette vente. «On rapporte beaucoup, on a de bonnes relations avec nos gestionnaires, alors pourquoi?», s'interroge-t-il.

Du côté de la rentabilité, notre chercheur a aussi une opinion. «Les redevances ne nous reviennent pas. Qu'on fasse l'exercice avec les comptables de regarder la liste des projets qui ont été des succès et ceux qui l'ont été un peu moins pour qu'ils puissent tirer les conclusions et comprendre les raisons pour lesquelles certains projets n'ont pas connu le succès. Le post-mortem sur

les retombées ne devrait pas être fait par les chercheurs, mais par les gestionnaires responsables. Les chercheurs ne sont pas là pour calculer les retombées; on est là pour faire des projets», nous confie-t-il.

En terminant, pour améliorer la rentabilité du LTEE, M. Biscaro nous indique que d'autres moyens sont disponibles hormis la vente partielle ou complète du LTEE; «tout en restant à Hydro-Québec, on peut changer notre façon de travailler», conclut-il.

Mohamed El-Kindi :



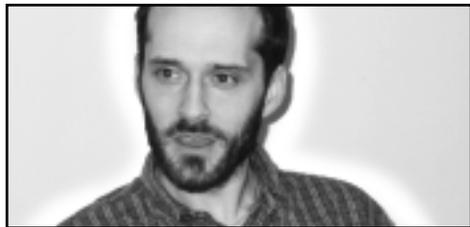
M. El-Kindi est à l'emploi du LTEE depuis septembre 1995, dans l'unité Procédés électrochimiques et métallurgiques. Il travaille actuellement sur un projet de procédés de désinfection des eaux potables par ozonation.

«Notre chef d'unité, M. Gaëtan Lantagne, nous a convoqués pour confirmer les rumeurs de corridors qui circulaient, depuis que M. Denis Pelletier a laissé échapper à une plate-forme qu'il y avait des pourparlers avec une entreprise britannique.» Il ajoute : «ce que je reproche à Hydro-Québec, c'est surtout son manque de transparence.» Puis, il renchérit : «je veux bien admettre que les temps changent, les orientations étant davantage régies par les lois du marché, mais Hydro-Québec devrait impliquer les employés dès le début du processus et arrêter de prendre les employés pour des cons incapables de proposer des choses. [...] Si j'ai accepté d'être employé d'Hydro-Québec, je dois également lui être loyal, mais ça me choque de voir qu'Hydro-Québec agit ainsi, car j'ai le droit, en réciprocité, d'être traité avec respect.» Il affirme n'avoir rien contre les conseils des experts externes, mais il y a des limites à vouloir importer ce qui se fait ailleurs, car la culture diffère d'un pays à l'autre. «Il ne faut pas suivre aveuglément des tendances», estime-t-il.

S'agissant de la rencontre du 1^{er} mai dernier, M. El Kindi nous confie : «les propos tenus par MM. Pelletier et Lanoue ne m'ont pas rassuré. Ils se sont probablement sentis dans l'obligation de venir calmer les troupes. Je n'aime pas le fait qu'ils nous aient informés que par obligation.» «André Caillé avait pourtant confirmé que le LTEE faisait partie des plans d'HQ, or on se demande aujourd'hui de quels plans il s'agissait? Il suppose : «sachant que EA Technology fait à peu près la même chose que nous, le LTEE

agirait comme transit où on enverrait les technologies pour quelques essais, pour ensuite les acheminer vers le marché américain.» Il reproche à HQ de manquer de vision et de vouloir prendre un virage sans même s'y être préparée. Selon lui, «tout ça joue sur le moral des employés et n'a pas pour effet de mobiliser les troupes.»

Jocelyn Millette:



Il est à l'emploi du LTEE depuis 4 ans dans l'unité Applications résidentielles, commerciales et institutionnelles, dans le domaine du transfert de chaleur et écoulement de fluides. Un projet sur lequel il travaille est celui du stockage de froid par chaleur latente pour transport de marchandises réfrigérées.

«J'ai appris officiellement que des pourparlers avaient cours avec une firme britannique, lorsque Réal Reid a posé la question à Denis Pelletier lors d'un midi-conférence, sa réponse m'est parvenue lors du visionnement de la cassette vidéo. J'ai trouvé ça très décevant et très irrespectueux d'être ainsi le dernier à l'apprendre.»

«J'ai d'abord pensé; si c'est ça la recherche à Hydro-Québec, je m'en vais», puis mûrissant le tout, il se dit «qu'il y a un malaise profond dans la gestion de la recherche, que nous, chercheurs, subissons les décisions prises par les gestionnaires, et qu'il serait injuste de payer pour les décisions des autres.» Il poursuit «Je me suis aussi demandé si cela était propre à Hydro-Québec, ou n'est-ce pas là également un phénomène de société, un mal généralisé? Je pense qu'actuellement on exploite un peu les chercheurs, on les presse pour faire de l'argent et on les jette ensuite. Je fais de la recherche par conviction et par goût, et ils sont en train de m'enlever le goût, je trouve cela désolant.»

La boîte à idées

Le 5 mai 2000, un comité a été créé dans le but d'informer les membres du SPSP eu égard aux problématiques de la recherche à Hydro-Québec et de rassembler les idées quant aux façons d'agir collectivement. À titre d'exemple, mentionnons la récente lettre en circulation et transmise à M. André Caillé concernant nos conditions salariales. Si vous avez des informations ou des suggestions à fournir au comité, veuillez contacter le Bureau du SPSP.

Quand tu te fais dire à tous les jours que tu coûtes 150 \$ de l'heure, tu te sens plus comme un fardeau pour la société qu'un acquis. C'est pas très valorisant.»

M. Millette, pesant ses mots, nous confie que «MM. Pelletier et Lanoue ont perdu [sa] confiance» lors de leur visite au LTEE, le 1^{er} mai. Philosophe, il ajoute: «la leçon que j'en tire, c'est qu'une personne ou une entreprise se définit non pas par ce qu'elle dit, mais par ce qu'elle fait.» Il a profité de cette réunion pour, dit-il, «leur reprocher leur manque de transparence.» Il trouve regrettable que la Direction n'ait pas songé à les impliquer dès le début du processus. Il avoue: «avant ce choc-là, j'étais un peu naïf, mais j'ai perdu un peu de ma naïveté.»

À son avis, «la recherche est mal gérée à Hydro-Québec». Avant, mentionne-t-il, on disposait d'un budget discrétionnaire, lequel nous permettait de réaliser des projets de recherche qui n'intéressaient pas les unités clientes, mais en lesquels nous croyions. Cela a permis l'aboutissement de projets novateurs et, souvent, d'intéresser en cours de réalisation des clients, au départ, réfractaires. Mais, il déplore le fait que les redevances de ces succès ne reviennent pas au LTEE. Ce sont pourtant ces mêmes unités clientes, qui, selon M. Millette, manquent de vision, mais détiennent tout de même les budgets de recherche.

Concernant l'éventualité d'une vente partielle du LTEE, M. Millette nous révèle: «M. Pelletier nous a clairement dit, lors de sa visite, et je le cite, qu'il ne voulait pas que les subventions des gouvernements provincial et fédéral lui passent sous le nez.» Et, pour être éligible à des subventions gouvernementales, ajoute M. Millette, il a confirmé qu'Hydro-Québec devait être minoritaire dans la nouvelle entité. Ce qu'on a compris de la part de nos chefs d'unité, c'est qu'en achetant le LTEE et d'autres laboratoires, EA Technology veut se créer un empire, aller sur le Nasdaq, et faire une capitalisation rapide. Il ajoute que sa lecture des choses lui fait anticiper: «des projets à très court terme pour des profits également à court terme. Une fois ces profits empochés, il y aurait fermeture du laboratoire.» Il se questionne: «assiste-t-on à un désengagement d'Hydro-Québec envers la recherche?» La question est pertinente.

Charles DesBiens
Johanne Laperrière

Mots d'esprit

(honne soit qui mal y pense)



Sidération: Dans un memorandum de 5 pages intitulé «synthèse des décisions de l'équipe d'intégration élargie du 7 avril» trouvé sur la page Internet du projet McKinsey-Esprit, on relève une abondance de problèmes et de solutions pratiques qui laissent songeur sur la portée du plan B qui se déploie sous les plate-formes R&D.

Quelques citations obscures:

- «Éviter de justifier le choix de petites pistes porteuses par leur simple rendement. Voilà ce qui s'appelle parler d'affaires.»
- «Les projets existants non-alignés feront l'objet d'une valorisation après Juin dans le cadre du processus de gestion de la transition.» Si le hors-piste vous intéresse.»
- «Besoin de gérer l'anxiété générée par la décision sur la stratégie d'innovation, et de ne pas rouvrir le débat après le choix de la stratégie d'innovation» Y a-t-il quelque chose qu'on ne nous a pas dit? Cela a-t-il un rapport avec la fermeture du centre de santé?
- «Interviewer au moins une partie des experts externes avant la revue de la stratégie d'innovation». Une autre manière de dire que nul n'est prophète en son pays.»
- «Repousser la discussion sur les sujets (suivi des projets, revues annuelles, suivi de l'impact) à après les revues sur la stratégie d'innovation» Pourquoi remettre à demain ce qu'on peut faire après-demain.»

Sourire: Denis Pelletier, Directeur principal DPRD/IREQ, le 9 mai 2000, lors du lancement des appels d'offres internes en Transport: «La recherche, c'est une course automobile où il faut des partenaires solides. Un exemple me vient à l'esprit: l'équipe BAR de Jacques Villeneuve [...]». Mauvais pit stop, mon Denis; la veille, La Presse rapportait que les pneus dudit Villeneuve avaient été posés à l'envers lors de la course d'Espagne, ce qui l'a complètement sorti de la course.»

B.S.

Ce journal est publié quatre fois l'an et payé par le SPSP, 210, boul. Montarville, bureau 3014, Boucherville, (Qc) J4B 6T3 téléphone: (450) 449-9630 télécopieur: (450) 449-9631 courriel: secretariat@spsi.qc.ca site internet: <http://www.spsi.qc.ca>

Comité de rédaction:
Charles DesBiens, *chercheur*
Myriam Hamel, *chercheuse*
Sophie Morneau, *chercheuse*
Bernard Saulnier, *chercheur*
Johanne Laperrière, *conseillère syndicale*

Conception graphique:
Guylaine Hardy

Impression:
Imprimerie Daniel Boulet inc.

Dépôt légal
Bibliothèque nationale
du Québec 2000

