

C'est dans l'adversité qu'on trouve les opportunités C'est le moment où jamais !

Il est clair que nous vivons présentement des moments difficiles. Mais il n'y a pas de meilleure opportunité de croissance à long terme que durant des périodes de transition comme celle-ci, d'autant plus que le gouvernement fédéral s'engage à injecter 12 milliards de dollars dans les projets d'infrastructure pour aider à stimuler notre économie en plein déclin. Ces dépenses comprennent le genre de dépense qui profitera à l'industrie du câble. Et c'est sans inclure les 8,8 milliards de dollars du [Fonds Chantiers Canada](#).

De plus, nous avons un répit temporaire en raison de la forte baisse des coûts d'énergie. Mais nous savons tous que cela ne durera pas, et c'est pourquoi c'est maintenant le moment idéal pour proposer une optimisation des systèmes de gestion de l'énergie par l'utilisation de la plus récente technologie, laquelle sera branchée par des solutions de câblage efficaces.

Un récent article paru dans la Gazette de Montréal nous rappelle que 14% de la consommation finale d'énergie au pays et 13% des émissions de gaz à effet de serre proviennent approximativement des 440 000 édifices commerciaux au Canada. S'ajoutent à cela approximativement 45 000 édifices gouvernementaux et institutionnels.

Les gouvernements seront motivés à montrer l'exemple, ce qui veut dire qu'il est fort probable que leurs édifices soient ciblés pour une modernisation en matière d'énergie et/ou de données par les programmes gouvernementaux d'amélioration des infrastructures. À cette fin, 323 milliards de dollars ont été réservés pour les deux prochaines années, dont 2 milliards pour la réparation, la modernisation et l'expansion des installations universitaires et collégiales.

Le changement, c'est maintenant que ça se passe !

La créativité et l'innovation sont toujours deux effets immédiats de la récession. Ceux parmi nous qui étions sur le marché du travail lors des dernières récessions savons que se sont des outils essentiels pour survivre. Et il n'y a pas de meilleur moment que maintenant pour les mettre en pratique, avec le coût des emprunts qui est plus bas que jamais. Imaginez seulement si nous prenions la situation économique d'aujourd'hui et que nous y ajoutions les taux d'intérêts élevés qui étaient en vigueur en 1991...

Au niveau des câbles, si l'histoire est un indicateur, nous continuerons de voir une pression grandissante sur les bandes passantes, avec une augmentation des vitesses de transfert de l'information d'au moins un ordre de grandeur par décennie. Ajoutez à cela le transfert vers des systèmes écoénergétiques et la montée des applications personnalisées et nous verrons qu'il y aura plus d'attention portée à la performance des câbles ainsi qu'au coût d'installation (et vous jouez un grand rôle en fournissant les deux).

Devenir proactif en cette période de changement

Aujourd'hui, une communication constante avec vos clients est cruciale. Un manque de contact avec la clientèle pourrait bien vous faire manquer ces opportunités, celles-ci se faisant rares ces temps-ci. N'oubliez pas que la première étape pour gagner un contrat, c'est de tout simplement être là au bon moment.

Il est peut-être temps de revoir votre stratégie envers vos clients. Demandez-vous ce que vous pourriez faire pour aider vos clients à faire face à ces temps incertains (et aux opportunités) auxquels nous sommes confrontés. C'est aussi maintenant le bon moment de renforcer votre connaissance du produit et vos compétences en matière d'installation. En sachant que la main-d'œuvre et les câbles sont des facteurs importants dans le coût d'une installation, une main-d'œuvre bien formée vous donnera un avantage sur votre compétition lors de l'adjudication de contrats.

Vous pouvez créer des opportunités en soulignant les avantages du câble de leur système de contrôle du bâtiment, lequel est une composante vitale mais souvent négligée. Un audit de qualité ou de performance aidera les clients à comprendre comment ils peuvent optimiser l'efficacité énergétique et rentabiliser plus rapidement leur investissement initial, tout en optant pour une

approche écologique en matière de gestion du bâtiment.

Quelques exemples d'un lien vers un avenir plus vert

L'élection du Président Obama aux États-Unis augure bien pour l'avenir de la technologie verte et des systèmes de gestion des immeubles écoénergétiques. Autant avant que pendant son discours d'inauguration, il a envoyé des signaux clairs qu'il fera du virage écologique des États-Unis, et de ses avoirs fédéraux, une priorité pour l'avenir compétitif de son pays.

Dans le même ordre d'idée, le gouvernement fédéral du Canada dans sa vision éco-énergétique veut faire de ces édifices gouvernementaux des modèles de conservation d'énergie et de réduction d'émissions de gaz à effet de serres. Cette approche qui se rallie au mouvement vert crée une conjoncture idéale pour la demande grandissante de contrôles de bâtiment efficaces.

Selon Bernard Lord, ancien premier ministre du Nouveau-Brunswick « une vue d'ensemble plus large des infrastructures plutôt que simplement des infrastructures traditionnelles » dans le secteurs des communications est nécessaire au Canada. M. Lord et le ministre fédéral de l'industrie, Tony Clement, veulent bonifier le fonds déjà existant de 500 millions de dollars pour fournir un service sur large bande à tout le Canada. Également inclus dans leurs initiatives se trouvent des plans pour créer des amortissements accélérés qui pourraient générer jusqu'à 12 milliards en dépenses de technologie de pointe au cours des 12 prochains mois (Globe & Mail, janvier 2009).

Lors de sa récente visite à Ottawa, le président Obama et le premier ministre Stephen Harper ont discuté du problème de la sécurité frontalière et de la façon dont les deux gouvernements pourraient tirer profit des dépenses d'infrastructure pour intensifier les investissements dans l'amélioration de la sécurité autour de la frontière.

Une autre lueur d'espoir pour l'industrie est la croissance continue dans la gestion thermique, notamment dans les industries reliées aux ordinateurs. Selon un rapport de la BCC Research, l'industrie de la gestion thermique valait environ 6,1 milliards de dollars en 2008 et on projette son augmentation à 11,1 milliards en 2013, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 10,3%. Le problème de la gestion de la chaleur et de la dissipation de l'énergie devient de plus en plus important, notamment d'un point de vue de la gestion globale de l'énergie.

Sommes-nous en train d'atteindre le stade de la rationalisation du retrait et de l'élimination appropriée des câbles inutilisés qui menacent notre santé et sécurité ? Votre expertise à titre d'installateur de câbles vous met en bonne position pour fournir ce service auprès de votre clientèle.

Au travail !

Nous sommes tous dans la même situation, et nous nous en sortirons ensemble ! Cerco Câble est là pour vous aider du mieux possible et c'est pourquoi nous continuerons de faire appel à vous.

Cerco continue de faire des efforts pour fournir les solutions de câblage les plus fonctionnelles dans un monde qui demande des performances toujours plus complexes. De plus, nous continuons d'améliorer notre efficacité en gestion d'inventaire, en livraison juste-à-temps, en conception de câbles, en recherche et développement ainsi qu'en stratégies de consolidation des achats et de réduction de coûts.

Bref, nous sommes là pour vous aider à profiter des nombreuses opportunités qui émergeront pour notre industrie en ces temps de changement.

Pour toute question ou tout commentaire au sujet du présent article, veuillez appeler votre agent Cerco Câble au 1-800-361-5961.