



Le vendredi 16 août 1991  
48<sup>e</sup> année  
No 16



*Bassin hydrographique*

## **LE NIVEAU DES RÉSERVOIRS CONTINUE DE BAISSER**

Le niveau des réservoirs du bassin hydrographique du Lac Saint-Jean a continué de chuter au cours des 15 derniers jours en raison du temps sec que l'on connaît et, par conséquent, de la faiblesse des apports non contrôlés (ruissellements naturels).

En ce qui concerne d'abord les précipitations, il n'est tombé que 31,6 millimètres de pluie, soit 73 % de la normale, sur l'ensemble du bassin hydrographique, entre le premier et le 13 août dernier.

Lorsque les précipitations sont faibles, les apports d'eau non contrôlés suivent la même tendance. Ainsi, pour la période du premier au 13 août dernier, ces apports non contrôlés se situaient à 52,4 % de la normale en aval (lac Saint-Jean). Selon les statistiques d'Énergie électrique, Québec, cela ne s'était pas vu depuis 1955. En amont (Manouane et Passes-Dangereuses), les apports non contrôlés ont eux aussi été assez faibles avec 53,3 % de la normale.

Pareille situation entraîne forcément une baisse du niveau des réservoirs. Le 14 août à 8 heures du matin, le niveau du lac Saint-Jean était à 12,40 pieds, comparativement à 13,52 pieds le 31 juillet dernier. Quant à eux les réservoirs d'amont, Manouane et Passes-Dangereuses, étaient à 79 % pleins à la même date, comparativement à 82 % pleins le 31 juillet dernier.

La centrale de Chute-des-Passes fonctionne actuellement à plein régime à partir des réservoirs d'amont; ceci limite la baisse du niveau du lac Saint-Jean, mais il semble que ce soit loin d'être suffisant, compte tenu du fait que la nature... refuse de collaborer.

*Résultats financiers d'Alcan*

## **LA CHUTE DES PRIX POINTÉE DU DOIGT**



Pour la première moitié de 1991, on s'en rappellera, Alcan a enregistré une perte de six millions \$ US, comparativement à un bénéfice de 256 millions \$ pour les six premiers mois de 1990. C'est surtout à la faiblesse du prix de l'aluminium que l'on attribue un écart si important. Une légère augmentation des stocks, la surévaluation du dollar canadien et un ralentissement des activités dans les secteurs du bâtiment et de l'automobile ont également influencé les résultats financiers d'Alcan. *À lire en page 5.*

Photo:  
Jean  
Matteau

*Surplus industriels*

## **UN CENTRE DE RÉCUPÉRATION POUR MIEUX EN DISPOSER**



Concentrer au même endroit les efforts de récupération des usines et disposer le plus efficacement possible des surplus industriels; voilà l'un des objectifs majeurs du Centre de récupération des Services à l'exploitation, Jonquière. Avec un haut taux de réutilisation des marchandises de toutes sortes et la vente à des tiers de surplus qui génèrent des revenus de près de trois millions de dollars annuellement, l'équipe du Centre de récupération sait depuis longtemps qu'un objet inutilisé n'est pas nécessairement inutilisable. *À lire en pages 2 et 3.*

Photo:  
Yves  
Henrichon

*Projet hydroélectrique à Kemano*

## **LES TRAVAUX SONT INTERROMPUS**

*À lire en page 3*

Le Centre de récupération

## POUR UNE DISPOSITION EFFICACE DES SURPLUS INDUSTRIELS

Situé en plein coeur du Complexe Jonquière, le Centre de récupération des Services à l'exploitation, Jonquière, constitue un service de disposition des surplus industriels des plus utiles pour les usines d'Alcan. La vente ou la réutilisation d'un ensemble imposant de marchandises comme les matériaux et métaux de toutes sortes, véhicules motorisés, mobiliers et équipements de bureaux, génère des revenus annuels d'environ trois millions de dollars.

Depuis sa création, presque simultanée à l'installation d'Alcan dans la région, l'objectif du Centre est toujours demeuré le même: concentrer dans un même lieu tous les efforts de récupération qui se font dans toutes les usines du Québec. "Nous avons tous les équipements

nécessaires pour disposer, le plus adéquatement possible, des marchandises que nous envoient les usines, explique Benoît Bolduc, surveillant du Centre de récupération. C'est donc important que les usines expédient ici tout le matériel devenu inutilisable dans leurs installations ou

qu'elles nous avisent afin que nous puissions gérer adéquatement ces surplus. Une bonne collaboration des usines assure le succès de notre service", souligne-t-il.

### Nouvelles procédures

Afin de faciliter le travail des employés et augmenter l'efficacité du service, des changements au niveau des procédures ont été réalisés en 90. Auparavant, le Centre fonctionnait un peu comme un magasin; ouvert tous les jours de la semaine pour tout le monde, tant les employés que les contracteurs à l'externe, ce qui provoquait beaucoup d'achalandage, de sollicitation et même... de marchandage. "Une atmosphère stimulante, s'exclame le contremaître Serge Levesque! Mais qui demandait un temps fou aux employés du Centre qui devaient négocier des ventes à l'unité à travers un amoncellement de marchandises, d'employés et de contracteurs qui voulaient tous régler leur affaire en priorité", enchaîne-t-il.

La façon de faire actuelle se révèle plus avantageuse pour tout le monde. Le Centre s'assure d'abord qu'aucune usine ne désire bénéficier des biens disponibles avant de les regrouper en lots et d'en disposer à l'externe. Pour ce faire, les contracteurs sont invités à venir voir le matériel sur place, les mercredis seulement, et à faire une offre le jour même. À la fin de la journée, une décision est prise selon les soumissions reçues. Quant aux métaux comme l'acier, la fonte, le cuivre, le plomb et bien sûr l'aluminium, ils sont ou bien expédiés à

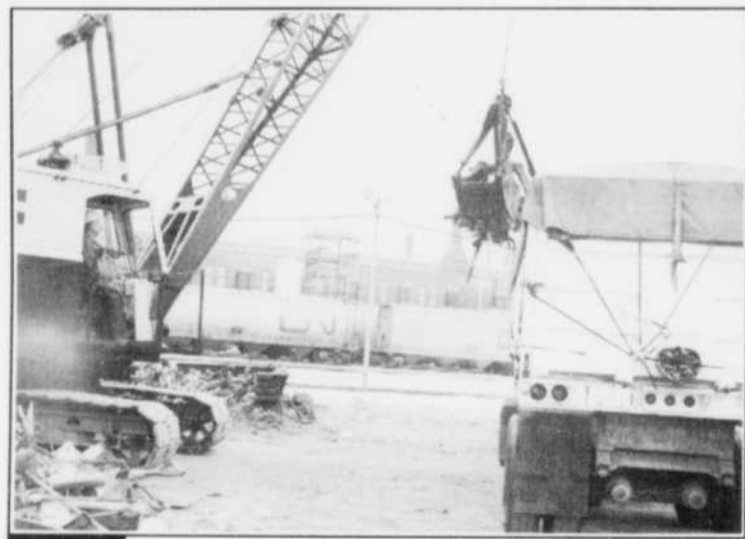


Une vraie cour de récupération! Des amas de métal, des barils et différentes marchandises en métal et en bois constituent des surplus industriels réutilisables.

Photos: Yves henrichon



Dans l'ordre habituel: Benoît Bolduc et Paul Saint-Laurent discutent d'une transaction éventuelle impliquant trois minis engins qu'utilisent certains employés pour se déplacer en usine. Derrière eux, un camion de transport pour le carbone et d'autres types de véhicules. Les véhicules motorisés sont offerts aux usines pour une période d'un mois avant d'être proposés à des acheteurs potentiels à l'externe.



Clément Boivin, opérateur de grue, achève de remplir ce camion de surplus d'aluminium qui seront refondus à l'Usine de recyclage de Guelph en Ontario.

l'Usine de recyclage de Guelph en Ontario pour être refondus, ou alors ils sont vendus à des contracteurs de la région selon la procédure d'appel d'offre ou sous forme de commande annuelle. Dans ce secteur, la collaboration des usines s'avère particulièrement souhaitable pour le Centre. "Plus le volume de nos stocks est élevé, plus les compagnies importantes de première fusion achètent nos rebuts et plus c'est intéressant pour nous", explique Benoît Bolduc.

### Service à l'interne

Pour fin d'approvisionnement, le Centre demeure par ailleurs ouvert aux employés des usines pendant les heures normales de travail, et ce tous les jours de la semaine. "Les gens qui nous apportent du matériel de récupération doivent nous le remettre en main propre et non pas le déposer n'importe où et n'importe comment, précise Paul Saint-Laurent, opérateur et contremaître remplaçant au Centre de récupération. Nous devons noter la provenance de toutes les entrées de marchandises pour pouvoir faire un rapport mensuel conforme à la réalité. De plus, c'est à partir de ces données que

nous pouvons remettre un crédit sur le prix de revente auquel a droit l'usine "fournisseuse" lors d'une transaction future impliquant ce matériel", ajoute-t-il.

Et pour obtenir du matériel ou un équipement quelconque, que doivent faire les usines? "Tout simplement nous faire part de leurs besoins, répond Serge Levesque. Si nous avons ce qu'ils désirent en stock, nous les accommodons dans les meilleurs délais, autrement nous prenons leur réservation et les rappelons dès que nous est livrée la marchandise en question", explique-t-il.

"Au fond, nous effectuons simplement un échange de lieux pour des équipements ou des matériaux devenus inutiles ou désuets en quelque part, et qui, une fois recyclés ailleurs, offrent encore d'excellents services, reprend Benoît Bolduc. Le meuble, l'équipement ou le matériau qui a déjà été payé une fois devient très rentable lors de sa réutilisation. Les usines sont à la fois fournisseurs et clientes: plus elles participent, plus elles nous permettent de jouer notre rôle de trait d'union entre elles et plus notre service devient profitable pour l'entreprise" ajoute-t-il.

## UNE ORGANISATION MULTIDISCIPLINAIRE

Opérer efficacement une entreprise de l'envergure du Centre de récupération pré-suppose une organisation efficace. Sous la responsabilité de Lucien Gaudreault, surintendant-adjoint des services Ateliers et magasins (SAEM), les employés du Centre assument la gestion de l'approvisionnement et de l'expédition tandis qu'une large part du travail est confiée au service des Approvisionnements et à celui de Hygiène Environnement Québec.

Pour sa part, le service des Approvisionnements voit à ce que toutes les transac-

tions de ventes à des tiers soient effectuées en toute légalité. L'approvision-

nement à l'interne n'entre pas dans cette catégorie puisqu'on parle alors de

transfert de matériel et non pas de vente. De son côté, le service Hygiène Environnement Québec s'assure que tous les produits soient clairement identifiés.

"Ensemble, nous formons une équipe multi-disciplinaire complète qui vise

particulièrement quatre objectifs: ne pas accumuler inutilement de surplus industriels, disposer de ces biens selon les normes gouvernementales en vigueur, recevoir une compensation équitable pour ceux-ci et favoriser le recyclage", conclut Lucien Gaudreault.

## La disposition des biens à l'externe

# UNE RESPONSABILITÉ DU SERVICE DES APPROVISIONNEMENTS

Avec des ventes à des tiers totalisant plus de trois millions \$ pour l'année 90, le Centre de récupération engendre un nombre toujours croissant de transactions. Sous la responsabilité de Camil Fortin, acheteur-projets pour le service des Approvisionnement, la vente des surplus industriels a pris en 1991 un second souffle.

Après plusieurs dizaines d'années d'existence, le Centre de récupération avait en effet un besoin pressant de modernisation. "Entre autres, s'équiper d'un outil informatique pour la vente s'avérait une priorité, affirme

Camil Fortin. Toutes les transactions antérieures avaient été rédigées manuellement puisque le programme SARA, utilisé au service des Approvisionnements, ne s'appliquait qu'aux contrats d'achat. Actuellement, nous

effectuons le transfert de tous les anciens dossiers sur ordinateur, il sera bientôt beaucoup plus facile de s'y retrouver", assure-t-il.

### Ventes et achats

Pour Camil Fortin, disposer le plus adéquatement possible des surplus industriels générés par les usines Alcan implique une grande variété de tâches, la première étant nécessairement de trouver des acheteurs potentiels pour les différentes marchandises à disposition. "Nous possédons une liste de base de clients éventuels, d'un peu partout dans le Québec et d'ailleurs, que nous devons régulièrement renouveler. Lors d'une transaction, nous allons d'abord en appels d'offre, puis nous rédigeons un contrat de vente conforme avec l'acheteur de qui nous recevons immédiatement le paiement.



Certaines marchandises sont vendues à des contracteurs de la région. Ici, Henri Savard de la compagnie des Rebuts du Saguenay discute avec Paul Saint-Laurent au sujet d'un lot de cuivre. M. Savard est reconnu comme étant le plus ancien client du Centre.



Les employés du Centre de récupération sont responsables du classement du matériel reçu. Ronald Harvey, opérateur de grue, transporte ces vieilles batteries de tracteurs et de camions à l'endroit désigné sur le site pour ce type de marchandises.

### Quelques chiffres

Les ventes générées par les biens en provenance des Services à l'exploitation, Jonquière totalisent à elles seules plus de deux millions \$. Les usines Arvida et Vaudreuil, quant à elles participent pour un montant de près de 250 000 \$, alors que les ventes de surplus industriels de

l'Usine Grande-Baie atteignent la somme de 180 176 \$ et que celles de Roberval-Saguenay comptent pour 125 200 \$. Des économies intéressantes bien sûr mais surtout la réutilisation d'un nombre impressionnant de biens qui, grâce au Centre de récupération, retrouvent une seconde utilité. Un plus pour l'environnement!

## Projet hydroélectrique en Colombie-Britannique

# LES TRAVAUX SONT AU POINT MORT

Alcan a décidé d'interrompre les travaux de construction du projet de parachèvement de Kemano, à la suite de la décision de la Cour fédérale d'exiger une évaluation environnementale. Les travaux sont donc au point mort sur le site du projet d'agrandissement de la centrale hydroélectrique d'Alcan en Colombie-Britannique, un projet d'un milliard de dollars.

On se souviendra qu'Alcan en a appelé d'un jugement de la Cour fédérale qui annulait une entente intervenue en 1987. Cette entente stipulait les conditions selon lesquelles Alcan pouvait réaliser et exploiter le projet. La décision a aussi annulé le décret du cabinet fédéral qui confirmait, en octobre dernier, l'exemption de toute évaluation environnementale.

Bill Rich, vice-président d'Alcan pour la Colombie-Britannique, a précisé les circonstances de cette exemption: "Avant d'entreprendre le projet, nous avons passé plusieurs années à tenter de répondre aux exigences de nombreux intervenants. Nous avons cédé la moitié des droits relatifs à l'eau qui nous restaient et nous avons

accepté de mettre sur pied le plus ambitieux programme de gestion des pêcheries jamais offert dans le cadre d'un tel projet.

"L'entente intervenue en 1987 entre Alcan, le gouvernement fédéral et celui de la Colombie-Britannique (qui englobait ce programme) a été décrite, même par certains de nos critiques les plus sévères, comme un modèle de développement durable qui répondait à des objectifs économiques autant qu'aux exigences environnementales."

### Pourquoi refuser l'évaluation?

Interrogé sur les raisons qui ont poussé Alcan à choisir la voie des tribunaux au lieu de se plier à l'évaluation, M.

Rich a déclaré: "Même si notre seul but était d'en finir au plus vite, le Processus d'évaluation et d'examen en matière d'environnement (PEEE) n'est pas la solution. La dernière évaluation du genre, pour l'usine de pulpe Castelgar, a pris plus de 18 mois.

"Le véritable enjeu est le caractère injustifié, à notre avis, d'une telle évaluation étant donné les années de recherches et de consultations déjà consacrées à l'environnement dans ce projet, le consensus obtenu chez les experts en pêcheries consultés lors de l'entente de 1987 et les garanties fournies par le gouvernement fédéral.

"Si les règles peuvent être ainsi changées à volonté, les entreprises oeuvrant au

Canada se trouveront dans une position intenable. Nous avons le droit de connaître les règlements qui s'appliquent et nous devrions pouvoir compter sur les garanties données par les autorités. C'est pourquoi nous nous en remettons aux tribunaux.

"Accepteriez-vous, demande M. Rich, après avoir obtenu un permis pour construire une maison, que l'on vienne annuler ce permis alors que votre maison est à moitié bâtie? C'est pourtant ce qui nous arrive!"

### Suspension liée aux résultats?

La piètre performance d'Alcan au deuxième trimestre serait-elle pour quelque chose dans la suspension des travaux?

"Le financement de tels projets, répond M. Rich, est établi avant le début des

travaux. Notre bénéfice n'a rien à voir avec l'interruption de la construction".

Les médias de la Colombie-Britannique ont laissé entendre qu'Alcan utilisait les mises à pied à Kemano pour inciter le gouvernement de cette province à laisser le projet aller de l'avant.

"Il serait ridicule, rétorque M. Rich, de continuer à dépenser 17 millions \$ par jour sans savoir si les exigences s'appliquant au projet sont toujours les mêmes. L'arrêt des travaux découle uniquement de l'incertitude qui entoure dorénavant le projet.

"Le fait est que le processus juridique dans lequel nous sommes engagés prendra un certain temps à aboutir".

## Tournoi provincial de tir LES POLICIERS DE LA SÛRETÉ ALCAN REMPORTENT DEUX TROPHÉES



Photo:  
Yves  
Hennichon

Bruno Cormier, Daniel Richard, Gaytan Blackburn et Jacques Sénéchal (ce dernier absent sur la photo), tous quatre policiers de la Sûreté d'Alcan, ont participé avec succès au tournoi provincial de tir organisé par le club Le Faucon de Chicoutimi, qui se tenait à Shipshaw, le 27 juillet dernier. Près de 400 participants, considérés comme les meilleurs tireurs du Québec, étaient présents à cet événement. A leur grande satisfaction, Jacques Sénéchal et Gaytan Blackburn se sont mérités les honneurs dans la classe des francs-tireurs. Pour sa part, Gaytan Blackburn obtenait également le trophée SNUB, un concours de précision qui se dispute exceptionnellement avec des armes de trois pouces. Rappelons que l'an dernier, Gaytan Blackburn et Bruno Cormier s'étaient une fois de plus distingués en remportant le premier prix dans la catégorie des franc-tireurs. Félicitations à nos gagnants!

## Compétition provinciale de pompiers L'USINE SAGUENAY SE CLASSE CINQUIÈME



La compétition provinciale des pompiers, qui se tenait les 21, 22 et 23 juin derniers au Cap de la Madeleine, mettait en lice cette année 20 équipes. L'Usine Saguenay s'est quant elle distinguée en remportant une enviable 5<sup>e</sup> place. En commençant par l'arrière, toujours de gauche à droite: Carol Gervais, Louis Laganière, le capitaine de l'équipe Jean-Claude Girard, Gino Gagnon, Marc Gauthier et Martin Girard. Félicitations!

## Johanne Côté UNE AIDE- FOURNEAU UN PEU SPÉCIALE

En circulant au centre de coulée de l'Usine Isle-Maligne, nous avons aperçu Johanne Côté, aide-fourneau, au volant d'un camion à fourches. Une scène encore assez rare bien que de moins en moins inhabituelle! Depuis mai dernier, Johanne Côté effectue principalement le siphonnage des creusets, le nettoyage des fours de même que leur préparation. Elle occupait au préalable le poste d'opérateur dans les salles de cuves. Même en pleine action, elle a bien voulu se prêter à une séance de photo improvisée.



Photo:  
Pierre  
Paradis

## Récupération de papier

### RÉSULTATS TRÈS ENCOURAGEANTS

Si on en juge par les résultats du dernier rapport sur la récupération de papier paru en juillet, l'idée de recouvrir après usage tout le papier utilisé dans les installations régionales d'Alcan répondait à un réel besoin. Résultat: environ 14 tonnes de papier par mois, soit l'équivalent d'une vanne, sont ainsi récupérées au lieu de se retrouver au site d'enfouissement. Bien du gaspillage évité!

Des détails? Au cours de la période couvrant les mois de novembre à février derniers, Alcan a récupéré 34 983 livres par mois de papier fin. Pour les mois de mars, avril, mai et juin, les

résultats, légèrement inférieurs, atteignent tout de même une respectable moyenne mensuelle de 29 249 livres. Quelques exemples: l'édifice 100 a recouvert en moyenne, pendant les

huit mois couverts par le rapport, près de 7 tonnes de papier par mois, l'Usine Laterrière, pour sa part, atteint un total d'environ 3 tonnes par mois alors que l'Usine Isle-Maligne, avec une moyenne de 3 397 livres par mois, collabore elle aussi pleinement à cette opération de récupération de papier, amorcée en 1990, auquel participent maintenant toutes les usines.

## Inscriptions automne 1991

### LE CENTRE SANTÉFACTION REPREND SES ACTIVITÉS

Avez-vous envie de vous mettre en forme? Oui, non, peut-être... Il vous reste encore quelques jours pour y penser et vous décider, puisque la période d'inscription pour les activités de conditionnement physique offertes par le Centre Santéfaction se déroulera seulement du 26 au 30 août prochain.

Pour vous inscrire à la session d'automne qui commence le 4 septembre et se termine le 20 décembre 1991, il s'agit simplement de téléphoner au Centre au 699-3624. Plusieurs activités vous sont proposées à travers une grille

horaire pouvant satisfaire tous les goûts: matin, midi et fin d'après-midi. Un programme personnalisé de mise en condition physique est également disponible

pour ceux qui le désirent. Il suffit de le demander. Une invitation spéciale est lancée à tous ceux qui se préoccupent de leur poids ou qui ont des problèmes de dos.

Le Lingot est publié à Jonquière par la Direction des affaires publiques de la Société d'électrolyse et de chimie Alcan Ltée, pour Richard Desgagné (mécanicien d'entretien) et pour tous les employés et retraités d'Alcan au Saguenay-Lac-Saint-Jean.

**Le Lingot**  
1655, rue Powell, C.P. 1370  
Jonquière (Québec)  
G7S 4K9

**Editeur:**  
André J. Bouchard  
**Rédacteur en chef:**  
Margot Tapp  
**Collaboration:**  
Michèle Tremblay

**Téléphone:**  
699-4045 ou 699-4055

**Abonnements et changements d'adresse:** 699-3666

**Dépôts légaux:**  
Bibliothèque nationale, Ottawa  
Bibliothèque nationale du Québec

**Impression:**  
Les Éditions du Réveil  
**Conception et montage:**  
Signis



## Résultats financiers

# LA CHUTE DES PRIX EST À L'ORIGINE DE LA PERTE

C'est effectivement à la faiblesse du prix de l'aluminium sur les marchés mondiaux que le président du Conseil et chef de la direction d'Alcan, David Morton, attribue la perte de 5 millions \$ US subie par l'entreprise au deuxième trimestre.

Les surplus de production dans l'industrie ont fait chuter le prix des lingots d'aluminium au deuxième trimestre, le faisant passer de 70 à 61 cents.

### Hausse de stocks = baisse des prix

"Les prix ont chuté alors que les stocks ont augmenté graduellement et ce, principalement en raison d'une hausse de la production provenant de nouvelles usines et d'un ralentissement de la demande, explique Suresh Thadhani, contrôleur d'Alcan. On s'attend à ce que certains producteurs, parmi ceux qui ont une faible productivité et des prix élevés, ralentissent la cadence."

L'annonce, en juin dernier, d'une réduction de près de 70 000 tonnes par Reynolds illustre bien l'effet que des coupures de production peuvent entraîner sur le marché. Bien que ce chiffre ne représente qu'une fraction de la capacité de production mondiale, les prix ont augmenté en moyenne de 100 \$ US la tonne à la suite de l'annonce de Reynolds.

Les analystes prévoient d'autres réductions en Europe avant que l'équilibre entre l'offre et la demande soit rétabli.

### Grave crise économique au Brésil

La récession n'a épargné aucun pays et tous les producteurs d'aluminium en ont ressenti les effets. Même si Alcoa a mieux fait qu'Alcan avec un bénéfice net de 81 millions \$ US au cours du deuxième trimestre, elle a vu ses bénéfices diminuer de moitié par rapport à la même période en 1990. Suresh Thadhani soutient toutefois qu'Alcan a été plus durement touchée que ses concurrents par la récession.

Dans plusieurs pays, les activités d'Alcan sont directement liées à l'économie nationale.

C'est le cas au Brésil où Alcan est particulièrement vulnérable depuis que le gouvernement, dans un effort pour libéraliser l'économie, a éliminé les barrières tarifaires et soutenu la devise nationale au moyen d'une politique monétaire serrée. Ce pays a aussi pris d'autres mesures qui ont entraîné l'économie dans la récession. Rappelons que les installations d'Alcan au Brésil ont subi une perte de 33 millions \$ au deuxième trimestre alors que l'an dernier, les dépenses égalaient les revenus.

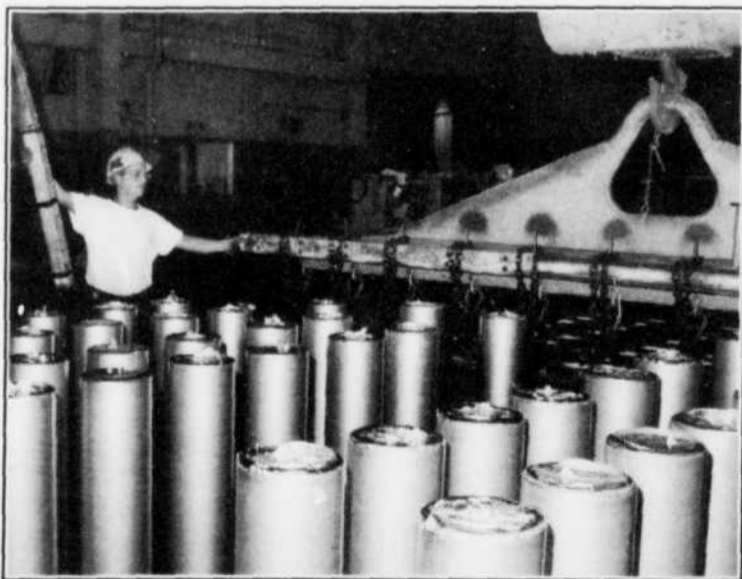


Photo: Jean Matteau

C'est surtout à la faiblesse des prix de l'aluminium sur les marchés mondiaux que l'on attribue la perte d'Alcan pour les six premiers mois de l'année. La surévaluation du dollar canadien, de même qu'un ralentissement des activités dans les secteurs du bâtiment et de l'automobile y sont aussi pour quelque chose.

## COMPARAISON ENTRE LES TROIS GRANDS

\* en millions de \$ US \*\* en milliers de tonnes

	1991		1990	
	2 <sup>e</sup> T	1 <sup>er</sup> T	2 <sup>e</sup> T	1 <sup>er</sup> T
<b>ALCAN</b>				
*Bénéfice (perte)	(5)	(1)	84	172
**Livraisons d'aluminium	587	515	581	567
<b>ALCOA</b>				
*Bénéfice (perte)	81	97	162	148
**Livraisons d'aluminium	695	642	669	634
<b>REYNOLDS</b>				
*Bénéfice (perte)	61	28	103	78
**Livraisons d'aluminium	380	322	355	319

"Nous produisons et vendons pour le marché intérieur davantage que nos concurrents, explique M. Thadhani. Alcoa, par exemple, exporte vers les États-Unis le métal produit au Brésil, de sorte que la conjoncture brésilienne l'affecte moins. En outre, l'élimination des barrières tarifaires s'est traduite par un accroissement de la concurrence internationale sur le marché brésilien."

Les mêmes facteurs négatifs ont joué sur les résultats des installations de transformation au Canada et en Australie.

"Le rayonnement international d'Alcan a toujours été perçu comme l'un de ses points forts. C'est la première fois que notre diversité géographique nous nuit, reconnaît M. Thadhani. Lors des récessions précédentes, elle nous donnait un avantage sur la concurrence; un ralentissement dans un pays était généralement contrebalancé par une forte économie ailleurs."

### Rôle négatif du dollar canadien

La performance plus faible d'Alcan au cours de la pré-

sente récession s'explique aussi par la surévaluation du dollar canadien, selon M. Thadhani.

"Le dollar vaut 15 cents US de plus qu'il y a cinq ans, explique le contrôleur d'Alcan. Bien que le prix des lingots d'aluminium soit exprimé en dollars US, une forte proportion des coûts de production des lingots est exprimée en dollars canadiens. Conséquemment, la force de notre dollar fait augmenter considérablement nos coûts d'exploitation et nous fait perdre de l'argent."

## Bâtiment et automobile

# RALENTISSEMENT DES ACTIVITÉS

"C'est le ralentissement dans les secteurs du bâtiment et de l'automobile, plutôt qu'une entreprise Alcan en particulier, qui est la cause des piètres résultats en Amérique du Nord," affirme Suresh Thadhani, contrôleur d'Alcan.

"Les produits reliés au secteur du bâtiment comme les parements, les matériaux de construction, les profilés, le fil et le câble, ont été durement touchés, poursuit M. Thadhani. En revanche, les ventes de produits d'emballage comme la tôle à canettes se sont maintenues."

Effectivement, les livraisons totales d'aluminium d'Alcan, au deuxième trimestre, ont été légèrement supérieures par rapport à cette même période en 1990. Les livraisons de

produits en lingots ont augmenté de 8 % pour atteindre 219 000 tonnes, tandis que les livraisons de produits transformés se sont repliées de 3 % à 368 000 tonnes. M. Thadhani précise qu'un des volets de la stratégie d'Alcan est d'orienter les activités vers des produits plus stables en termes de prix et de ventes.

### Encore les coûts

Toutes les entreprises Alcan sont engagées, depuis quelques années, dans un vaste processus de réduction des coûts qui est ac-

célébré actuellement. "Nous allons examiner toutes les sorties de fonds, explique M. Thadhani, tout en cherchant les moyens de réduire les coûts sans compromettre les intérêts d'Alcan à long terme. Nous souhaitons aussi continuer à réévaluer systématiquement notre orientation stratégique, nos gammes de produits et notre diversification géographique."

Selon la plupart des économistes, le pire de la récession est passé et des signes de reprises pointent à l'horizon. Il semble toutefois que dans l'industrie de l'aluminium, la reprise se fera attendre jusqu'en 1992.

## SOURIEZ ! LES PHOTOGRAPHES NE SONT PEUT-ÊTRE PAS TRÈS LOIN...

*En riant, Jean Matteau déclare être le plus vieux photographe d'Alcan, pendant qu'Yves Henrichon affirme être le plus jeune. Ont-ils raison? Certainement! Et ce n'est pas difficile pour eux d'être d'accord, puisqu'ils sont les deux seuls employés d'Alcan dans la région à occuper ce poste.*

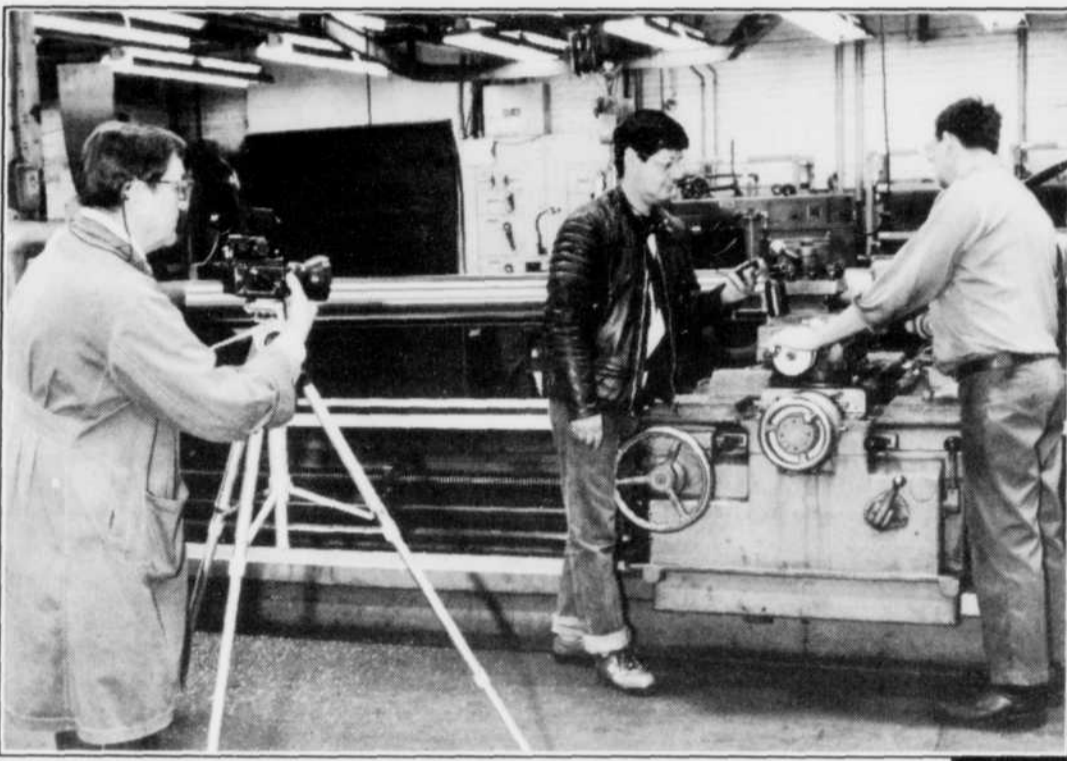
Rattachés aux Services à l'exploitation, Jonquière, ils forment une équipe qui offre leurs services experts aux communicateurs des usines, à la Sécurité Alcan, aux ingénieurs de projet, techniciens, dessinateurs ou tout autre employé du Complexe Jonquière et de l'Usine Laterrière qui en fait la demande. Photos en noir et blanc ou en couleur, diapositives, acétates couleur ou en noir et blanc, photos passeport pour la compagnie ou autres demandes spéciales réalisables, voilà un aperçu des produits que Jean Matteau et Yves Henrichon réalisent tous les jours, et avec le sourire à part çà.

### Une journée-type

À huit heures, si ni l'un ni l'autre n'a de rendez-vous à l'extérieur, nos deux photographes se retrouvent à leur local situé au sous-sol

de l'édifice principal. "Notre horaire se fixe au fur et à mesure des demandes, d'une part pour des événements prévus à l'avance et également pour certains besoins ponctuels auxquels nous essayons de répondre le plus efficacement possible, selon la disponibilité que nous laisse notre agenda à ce moment-là", précise Jean Matteau.

Chaque semaine, à tour de rôle, l'un d'entre eux répond aux demandes de l'extérieur, pendant que l'autre assume la permanence du service au Complexe même. Bien que souvent sur la route, il leur faut également prévoir des périodes de développement de films afin de livrer la marchandise dans les délais prévus. "Nous nous appliquons à donner un service rapide et d'excellente qualité", souligne Yves Henrichon.



La photographie en usine exige parfois les soins particuliers de nos deux photographes. Ils apparaissent ici sur la même photo grâce à une caméra fixe pré-programmée. Devinez par qui?

Pour assurer une constante communication avec la clientèle, un répondeur automatique prend les messages lorsqu'ils ne peuvent le faire. Ces appels sont retournés généralement dans l'heure qui suit. "L'administration de notre

service exige environ 20 % de notre temps, alors que le développement des films nous prend un autre 20 %. Le reste va à la prise des photos", précise Yves Henrichon. Selon nos deux photographes, les demandes de service du milieu fluctuent

selon les saisons, avec des pics à certaines périodes de pointe, comme à l'automne, pour les Albums de 25 ans de service. "Nous sommes toujours prêts à fournir un effort supplémentaire pour accommoder la clientèle", concluent-ils ensemble.

Jean Matteau

## LA MAGIE DE LA CHAMBRE NOIRE

*Lorsqu'il est entré à l'Alcan, le 10 septembre 1955, à 18 ans ferme, Jean Matteau n'avait aucune connaissance en photographie. "Le responsable du personnel, qui ne me trouvait pas bien gros, m'a suggéré d'aller aider les deux photographes de l'époque, Maurice Bégin et Henri Belley, en disant que le travail me conviendrait peut-être, se souvient Jean Matteau. Et je suis là depuis 36 ans, çà prouve que sa suggestion était bonne", ajoute-t-il en riant.*

Au début, son travail consistait surtout à laver des bassins, ramasser les appareils et surtout regarder les autres travailler. Après six ou sept mois, un journaliste du Lingot appelle pour une photo urgente à prendre.

"C'était un gars qui déménageait à Kitimat. Dans ce temps-là, il n'y avait pas de revues d'usine et le Lingot sortait un numéro par semaine, alors on couvrait tout. Il voulait que je vienne photographier le camion. J'avais beau lui répéter que je n'étais pas capable, il a tellement insisté que finalement j'y suis allé. La photo était un peu embrouillée, mais l'important c'est que j'avais cassé la glace", rappelle-t-il.

### De belles images

Deux ans plus tard, M. Bégin parti pour le Grand-Nord, il devient officiellement photographe. Depuis ce temps, il en a vu passer des personnalités devant son objectif: tous les présidents de la compagnie, les premiers ministres du Québec et du Canada, des employés de toute catégorie et même la reine Élisabeth d'Angleterre. "J'aime photographier du monde, bien que ce soit un travail souvent exigeant. Tout le monde désire avoir la plus belle image possible, surtout dans le journal, et ce n'est pas toujours facile de bien communiquer avec chacun d'entre eux et de saisir le meilleur moment

pour appuyer sur le bouton", confie-t-il.

Pour Jean Matteau, un des bons moments de la journée, c'est de se retrouver avec ses négatifs dans la chambre noire. "À ce moment-là, si tes négatifs sont bons, tu peux vraiment construire une photo, la travailler, l'améliorer, en donnant plus ou moins de lumière ou d'intensité. Tout dépend de ton expérience et de tes connaissances, et c'est ce que j'aime", explique-t-il.

À ce moment-ci, Jean Matteau me fait remarquer que malgré ses 36 ans de déplacements en usine, hiver comme été, ses milliers de photos prises dans des endroits souvent difficiles

d'accès, il n'a jamais eu aucun accident avec perte de temps. "Peu importe le moment, il faut toujours être très prudent", déclare-t-il. Et ce qu'il a apprécié le plus

dans ses 36 ans de carrière comme photographe? "L'autonomie dans mon travail et la grande liberté d'action qu'offre ce métier", affirme-t-il sans hésitation.



## FAISONS CONNAISSANCE

Yves Henrichon

# RELEVER DES DÉFIS TECHNOLOGIQUES

À travers le chemin parcouru par Yves Henrichon depuis l'obtention d'un diplôme en photographie à l'École technique de Trois-Rivières, on peut discerner la passion constante que lui ont toujours inspirée la photo et l'illustration graphique. Depuis 1970 au service d'Alcan, il s'est un peu promené de l'une à l'autre de ses deux spécialités. De retour à ces premières amours, la photo, depuis 1990, il ressent actuellement un enthousiasme renouvelé pour les nouvelles applications technologiques en photo qu'il expérimente le plus souvent qu'il le peut, lorsque son horaire lui en laisse la chance.



### Photos, illustrations, graphiques

Avant d'entrer à l'Alcan, Yves Henrichon opère d'abord son propre studio commercial à Trois-Rivières. Trois ans plus tard, il quitte sa région natale pour le Saguenay et travaille alors un an dans un studio de Jonquière. C'est à ce moment-là qu'il débute chez Alcan comme photographe-illustrateur au Centre de recherche et de développement Arvida.

"En 1970, le CRDA possédait toutes les installations nécessaires pour faire un excellent travail d'impression. À partir de dessins et de photos, je réalisais des rapports d'ingénierie, des couvertures de livre, des graphiques sur diapositives, en couleur ou en noir et blanc. Bien sûr, je faisais également de la photographie ordinaire", explique-t-il.

Après un an, le service fusionne avec celui du bureau principal et il se joint alors à l'équipe en place formée de Jean Matteau, toujours fidèle à son poste, et de

Henri Belley, avec qui il pratique son métier avec beaucoup de plaisir jusqu'en 82. Puis devant des changements organisationnels, il devient graphiste-illustrateur à l'ingénierie du SEJ, ce qui lui donne l'opportunité de relever un nouveau défi.

"À partir de techniques photographiques et de dessins, je fabriquais des modulaires pour la salle à dessins. J'ai aimé ça jusqu'à ce que le travail change et se fasse sur ordinateur. Je trouvais cela moins créateur et surtout, je n'avais pas le goût de perdre le côté photographe de mon travail", commente-t-il.

### Le retour du... photographe

À son retour, en 1990, Jean Matteau l'attendait, fatigué mais souriant, avec un service de photographie en pleine restructuration. Un nouveau contremaître, des budgets intéressants et un catalogue intitulée "La chambre noire des années 90", un vrai rêve pour un amoureux de la technique comme Yves Henrichon.

"J'ai magasiné pendant des mois avec des fournisseurs, cherchant à créer dans nos locaux le meilleur environnement possible. Nous avons acheté des appareils électroniques et mécaniques de haute précision. Ensuite, nous avons publicisé notre service, surtout avec le bouche à oreilles, d'un employé satisfait à un autre", raconte-t-il.

Ce que Yves Henrichon préfère dans son travail, ce sont les photos à développer dans des conditions difficiles ou certains résultats qui semblent impossibles à atteindre. Dans ce domaine, il jouit d'une grande patience et ses nombreuses initiatives et expériences l'ont amené à découvrir de nouveaux procédés de développement pour des cas qualifiés jusque-là d'insolubles. "J'aime relever ce genre de défi. Je cherche mes idées dans les fiches techniques que l'on reçoit régulièrement et j'essaie des affaires... jusqu'à ce que ça marche", confie-t-il en souriant.

Photos: Jean Matteau et Yves Henrichon

## Nominations



**GÉRALD DESBIENS  
CONSULTANT**

Depuis le 1er mai 1991, Gérald Desbiens occupe le poste de consultant en chimie analytique, au Centre analytique et Environnement Vaudreuil. M. Des-

biens est diplômé de l'Institut de Chimie du Canada et est membre de l'Ordre des Chimistes du Québec.

Il est entré chez Alcan en 1957 pour Aluminum Laboratories Limited (maintenant Centre de recherche et de développement Arvida) à titre de technicien en chimie pour devenir, en 1968, chimiste de développement. En 1972, il joint le centre analytique des installations Jonquière à titre de chimiste de développement.

En 1979, il est nommé chimiste principal, Centre analytique et Environnement Vaudreuil, à l'Usine Vaudreuil, fonction qu'il occupait lors de sa nomination.

### ÉNERGIE ÉLECTRIQUE, QUÉBEC



**Bruno Larouche  
Ingénieur-analyste  
Ressources hydriques**

### FRANK FERET CONSULTANT

Depuis le 1er mai 1991, Frank Feret occupe le poste de consultant, groupe Techniques analytiques et environnementales, au Centre de recherche et de développement Arvida.

M. Feret détient une maîtrise de l'Université Jagiellonienne et un doctorat en sciences appliquées de l'Université des mines et métallurgie de Cracow, en Pologne.

Il est entré chez Alcan en 1983 pour le Centre de recherche et de développement Arvida, à titre de scientifique de recherche, groupe Techniques analytiques et environnementales, section Rayons-X, pour devenir scientifique de recherche principal, en



1986. Il occupait cette fonction lors de sa nomination.



Canada Post Postage paid	Postes Canada Post paid
Bulk Mail Class	En nombre troussière classée
No 1 Arrive P.Q.	

ISS 0707-8013

Tirage 15 300 exemplaires  
Au maître de poste: si le destinataire  
est déménagé ne pas faire suivre;  
retourner à l'expéditeur avec la nouvelle  
adresse.

Le Lingot  
1655, rue Powell C.P. 1370  
Jonquière, Québec  
G7S 4K9