

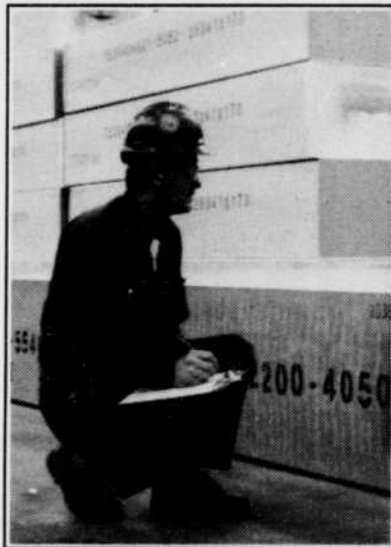
# LE LINGOT

Le vendredi 3 avril 1992  
49<sup>e</sup> année  
No 7



*Décentralisation des commandes*

## LES CLIENTS DES CENTRES DE COULÉE MAINTENANT AU BOUT DU FIL!



Des commandes mieux comprises, des inventaires mieux gérés et une production mieux planifiée; voilà seulement quelques-uns des avantages que procure, aux centres de coulée de la région, le simple fait d'avoir leur client... directement au bout du fil. Il n'y a plus d'intermédiaire entre les deux. Pour en savoir plus sur cette décentralisation qui a contribué à un tel rapprochement, nous publions un dossier complet en pages 5,6,7 et 8.

*Usine Laterrière*

## À L'ÈRE DES CONTRATS DE SERVICES



Photo: Yves Henrichon

On met beaucoup d'efforts pour satisfaire nos clients externes. Mais pour atteindre cet objectif, il faut aussi, à l'interne, que les employés s'entendent entre eux sur les services ou les produits dont ils ont besoin pour être efficaces. À l'Usine Laterrière, ces échanges de services se font sous la forme de contrats clairs et précis. Tous les détails de l'entente y sont inclus... ainsi qu'une clause qui permet les améliorations de parcours. *À lire en page 2.*

*Aux Installations portuaires*

## LES BATEAUX ÉTRANGERS SONT DE RETOUR



Photo: Pierre Paradis

La voie maritime du Saguenay est de nouveau libérée de ses glaces. Déjà, des bateaux étrangers accostent aux installations portuaires d'Alcan, transportant dans leurs cales des cargaisons imposantes de matières premières. Après les trois mois de ralentissement de l'hiver, c'est donc le retour en force des activités sur les quais. Et les employés sont au rendez-vous... *À lire en page 3.*

*À l'Usine Arvida*

## LES PINCES À ANODES RÉINVENTÉES

*À lire en page 4*

Entre employés à l'Usine Laterrière

## DES CONTRATS CLAIRS ET NETS!

*Quoi de mieux qu'un contrat clair et net pour s'assurer que nos besoins seront comblés? Les employés de l'Usine Laterrière l'ont bien compris. Ils fonctionnent d'ailleurs de plus en plus selon cette formule, et ça marche! Comme sur des roulettes à part ça, si on se fie aux commentaires enthousiastes des principaux intéressés.*

Et comment ça se passe exactement? En fait, ce sont simplement des échanges de services qui se font entre deux équipes de travail selon des conditions clairement définies à l'avance.

"Ce qu'on appelle, en fait, une approche client-fournisseur à l'interne", explique André Girard, directeur de l'Usine Laterrière. Une excellente façon, selon lui, de concerter les efforts de tous les employés dans la même direction.

### Cibler les besoins

Et comment le fait de passer un contrat aide-t-il l'organisation à faire un pas dans cette direction? En nous aidant à cibler les besoins essentiels et surtout... à les combler", répond Camille Couillard, surintendant du secteur Services aux salles de cuves et Environnement.

Dans les salles de cuves, entre autres, le service de cabarets d'anodes et bennes de bain se fait maintenant au bon endroit, au bon moment et selon les quantités réelles désirées, la ven-

tilation y fonctionne maintenant selon des besoins bien définis, et on y assure la distribution de l'alumine dans les meilleures conditions.

### Des atouts pour tous

Pour les superviseurs, ces contrats sont vraiment un support précieux dans tous leurs champs de compétence. Concernant, par exemple, les liens étroits entre employés, ou entre différents services, qui accroissent le taux de production réelle de l'entreprise. On retrouve des avantages également du côté de la sécurité, où il est plus facile au superviseur de connaître les risques et de pouvoir les contrôler. Côté budget, le contrôle de ses coûts est beaucoup plus précis et associé directement au produit à livrer.

Mais l'avantage le plus concret concerne certainement les relations entre les employés. "Les contrats stimulent vraiment le personnel à bien faire du premier coup, confirme Gilles R. Boudreault, superviseur de

l'équipe de services dans les salles de cuves. Les employés savent précisément ce qu'ils ont à faire; c'est donc beaucoup plus intéressant et stimulant pour eux de bien le faire."

"Cela nous aide également à développer des contacts plus étroits avec notre équipe, poursuit Denis Gagnon, superviseur dans les salles de cuves. On les suit de plus près et notre "feed back" est plus rapide et

mieux adapté à leurs vrais besoins en formation, entre autres."

### Une question d'avenir

Selon le directeur de l'Usine Laterrière, André Girard, les contrats clients-fournisseurs à l'interne sont la clé du développement du marché extérieur d'Alcan. Pourquoi? "Parce que c'est un élément qui aide à se

concentrer sur les besoins des clients externes.

"L'avenir est dans le marché de l'automobile, et la concurrence est féroce entre des matériaux comme l'acier, les composés plastiques et l'aluminium. On s'y taillera une place seulement si nous offrons du métal de qualité, à des prix plus bas qu'aujourd'hui, conclut-il.

Un exemple de contrat

## DES OUTILS EN BON ÉTAT... TOUT LE TEMPS

*Des outils perdus, brisés, qu'on doit chercher pendant des heures avant de mettre la main dessus, ce n'est pas bien stimulant pour des employés n'est-ce pas? Sans compter que côté production... les effets sont franchement négatifs. Pour les employés des salles de cuves de l'Usine Laterrière, le problème apparaissait en tout cas insoluble, jusqu'à ce qu'ils élaborent un contrat clair avec l'équipe de services. Résultat? Pratiquement un miracle en terme d'efficacité!*



Depuis que les employés des équipes de production et d'entretien des salles de cuves de l'Usine Laterrière ont passé un contrat précis, on peut dire que les outils qui y sont utilisés sont vraiment entre bonnes mains. Dans l'ordre habituel: Gilles R. Boudreault, Richard Savard, Louis-Marie Lapointe et Denis Gagnon

Mais avant de passer à la signature du contrat, il leur a fallu d'abord définir le vrai problème. "Nous voulions tout simplement que nos opérateurs puissent travailler en tout temps avec des outils en bon état", précise Denis Gagnon, superviseur dans les salles de cuves et représentant du client dans cette entente.

L'équipe de services, pour sa part, était bien prête à réparer tous les outils qui en auraient besoin et à les remettre dans le circuit dans des délais rapides, mais à certaines conditions. "Entre autres, que les employés les remettent toujours proprement après usage et qu'ils nous rapportent rapidement les défectueux", souligne Gilles R. Boudreault, superviseur de l'équipe de services. Une fois le fond de

l'entente bien défini, ils restaient aux deux équipes à s'entendre sur comment cela se passerait concrètement.

### Être utile

Il était clair que l'équipe de services avait besoin de responsables pour exercer un suivi très étroit sur les allées et venues des outils et de leur état de marche. L'un d'entre eux, Louis-Marie Lapointe, confie avoir l'impression très agréable, depuis ce temps-là, d'être vraiment utile dans le rouage de la production.

Pour faciliter le travail de remisage des employés de production, 16 armoires (quatre secteurs pour chacune des quatre lignes) fermées à clef ont été mises à la disposition de chacune des équipes de quart, afin

que les employés puissent y remettre leurs outils, dans une section clairement identifiée: outils brisés ou réparés. "C'est vraiment comme si nous étions propriétaires des outils qui sont dans notre armoire, explique Richard Savard, préposé au transport des fournitures aux salles de cuves. De cette manière, on ne peut pas faire autrement qu'en prendre soin", ajoute-t-il.

Mais ce n'est pas tout! Le contrat sur les outils a débouché sur la signature... d'un second contrat, entre Gilles R. Boudreault et les Ateliers du Service à l'exploitation, Jonquière. Ceux-ci viennent chercher les outils hors d'usage, les réparent et les retournent, lorsque l'équipe d'entretien ne peut pas effectuer le travail sur place.



Photos: Yves Henrichon

Les clauses de tous les contrats doivent contenir dès le départ, des éléments mesurables. C'est la manière éprouvée de s'assurer qu'on procédera à des améliorations continues. Par exemple, dans le contrat de service de cabaret d'anodes, on s'est vite aperçu qu'il y avait un grand manque au niveau des communications entre préposés. Des talkie-walkie, dans chaque camion, ont vite réglé le problème. Jean-Eudes Chantigny, préposé, discute d'un délai de livraison avec son client, un chargeur d'anodes dans les salles de cuves.

## Déversement de boue rouge en 1989

# ALCAN PLAIDE COUPABLE

Alcan a effectivement plaidé coupable, lundi le 30 mars dernier en cour du Québec à Chicoutimi, à deux chefs d'accusation reliés à un déversement de boue rouge qui s'est produit à Laterrière en octobre 1989.

La première accusation est celle d'avoir déversé un contaminant dans l'environnement, violant ainsi les termes d'un certificat d'autorisation du ministère de l'Environnement (Menviq) régissant l'utilisation des lacs de boue. Le fait de ne pas avoir avisé le Menviq sans délai de cet incident a fait l'objet de la deuxième accusation dans ce dossier. Conséquemment, le juge Maurice Abud a condamné l'entreprise à verser une amende totalisant 35 000 \$: 25 000 \$ pour le premier chef d'accusation, 10 000 \$ pour le deuxième.

### Rappel des faits

L'incident s'est produit dimanche le 15 octobre 1989, à 14 heures 30. Le bris, à l'extrémité d'une canalisation de 13 kilomètres reliant le bassin de sédimentation du Complexe

Jonquière à ceux situés à Laterrière, a entraîné un déversement accidentel de boue rouge. On estime entre 250 000 à 600 000 gallons la quantité de boue rouge qui a été déversée pendant environ une heure.

La fuite s'est produite dans un boisé propriété d'Alcan, à l'ouest du rang Saint-Pierre à Laterrière. Dès que cette fuite a été constatée, on a aussitôt interrompu l'utilisation de la canalisation défectueuse et les boues rouges ont été redirigées vers les bassins via une autre conduite. Parallèlement, le groupe Environnement de l'Usine Vaudreuil a mis en place les mesures destinées à récupérer les boues rouges déversées et à minimiser l'impact de ce déversement sur l'environnement.

Sans oublier les démarches, études, travaux et procédure

effectués par la suite, afin d'éviter que de tels événements ne se reproduisent.

### Fini le pompage

De tels déversements ne risquent effectivement plus de se produire, puisque la canalisation concernée, longue de 13 kilomètres, n'est plus utilisée depuis l'automne dernier. Et si ces installations de pompage de la boue rouge ne servent plus, c'est que cette boue rouge est maintenant empilée sur un site spécialement aménagé à cette fin à l'arrière du Complexe Jonquière.

Il s'agit en fait d'une nouvelle technologie qui permet d'épaissir la boue rouge en vue de la solidifier et de l'empiler, au lieu de la pomper dans des bassins. Rappelons finalement que la boue rouge est un résidu d'opération, produit par la première phase de digestion et de filtration de la bauxite, à l'Usine Vaudreuil.



Cette photo a été prise en octobre 1989. C'est cette canalisation qui s'est brisée, entraînant un déversement de boue rouge à proximité du bassin de sédimentation situé à proximité de Laterrière.

Photo: Pierre Paradis

## Aux Installations portuaires

# L'ACHALANDAGE SAISONNIER REPREND

Pour les employés des Installations portuaires, le retour du printemps signifie la réouverture du chenal sur le Saguenay, et du même coup la réapparition de navires étrangers à ses quais. Cet achalandage saisonnier, débuté le premier avril dernier, devrait se poursuivre jusqu'en décembre 92.

Pour faciliter l'accostage de ces bateaux à haut tonnage, qui arrivent principalement d'Afrique, d'Australie et d'Amérique du Sud avec les cales remplis de matières

premières comme la bauxite, l'alumine ou le coke, les deux remorqueurs du Port assurent la liaison entre le large, environ à 2 000 pieds des quais, et le Port.

Mais il faut bien s'entendre. Le trafic du Port n'était pas complètement arrêté pendant les derniers mois d'hiver. Les trois navires d'Alcan, le Northern Venture, le Northern Enterprise et le Northern Progress, bâtis pour naviguer à travers les glaces, effectuaient en effet la livraison de bauxite et d'alumine au Port, assurant ainsi à l'Usine Vaudreuil un approvisionnement constant.

### Remonter les inventaires

Mais malgré tout, les inventaires de matières premières descendent toujours assez bas au cours de l'hiver. Selon Claude Page, surveillant d'expédition, agence et remorqueur pour les Installations portuaires, l'arrivée de la saison primaire règle assez rapidement ce problème.

Comment? "L'apport en surplus des cargaisons de plusieurs navires étrangers", répond-il.

Plus de détails? Disons qu'au cours des trois mois d'hiver, il s'est manipulé en tout et pour tout 423 700 tonnes de matières premières, alors que le seul mois d'avril verra circuler sur ses quais autant sinon plus de marchandises, soit quelque 431 740 tonnes.

Claude Page affirme même qu'au cours d'une année, ce sont quatre millions de tonnes de matières premières en vrac, solide et liquide, de même que de la marchandise en général, qui sont manipulés par les employés des quais. "Ce n'est vraiment pas le travail qui manque", conclut-il d'ailleurs très affairé.



Photo: Pierre Paradis

Le M/v Baronia, accosté au quai Duncan 2 le premier avril dernier avec l'aide des remorqueurs d'Alcan, transportait dans ses cales 25 740 tonnes métriques de coke vert en provenance d'Anacortes sur la côte Ouest américaine. Après 26 jours sur l'eau, les marins étaient bien heureux de toucher terre. Pour l'équipage coréen, les voies maritimes du Saint-Laurent et du Saguenay offrent certainement un magnifique aperçu des beautés de nos paysages québécois.

## Pour le Centre des produits anodiques de l'Usine Arvida

# LES PINCES À ANODES... RÉINVENTÉES

Depuis février dernier, le Centre de produits anodiques de l'Usine Arvida bénéficie d'une nouvelle pince à anodes nettement plus performante que l'ancien modèle. Selon les opérateurs, l'instrument, qui ressemble à un énorme pic à glace, serait vraiment... une petite merveille. Mais ce qu'il y a d'encore plus merveilleux, c'est que la conception de l'instrument revient à un concepteur de la salle à dessin du Service à l'exploitation, Jonquière.

Dès le départ, Michel Lavoie s'est penché avec un plaisir évident sur le défi que lui proposait Jean-Paul Gilbert, chargé de projet au département de l'ingénierie de SEJ. "Nous avons bien reçu quelques propositions de la part de certaines firmes de consultants, mais aucune ne réglait notre principal problème: la vulnérabilité du mécanisme d'ouverture et de fermeture des pinces (à glissement) qui exigeait un entretien excessif et très coûteux", explique Jean-Paul Gilbert.

"Il fallait donc trouver une pince fonctionnelle, solide, facile à manoeuvrer et très sécuritaire", poursuit Michel Lavoie.

Après quelques semaines de réflexions, il décide de mettre à profit un mécanisme d'opération complètement différent basé sur l'articulation des pièces intérieures; un mécanisme plus fiable et beaucoup mieux adapté au milieu industriel.

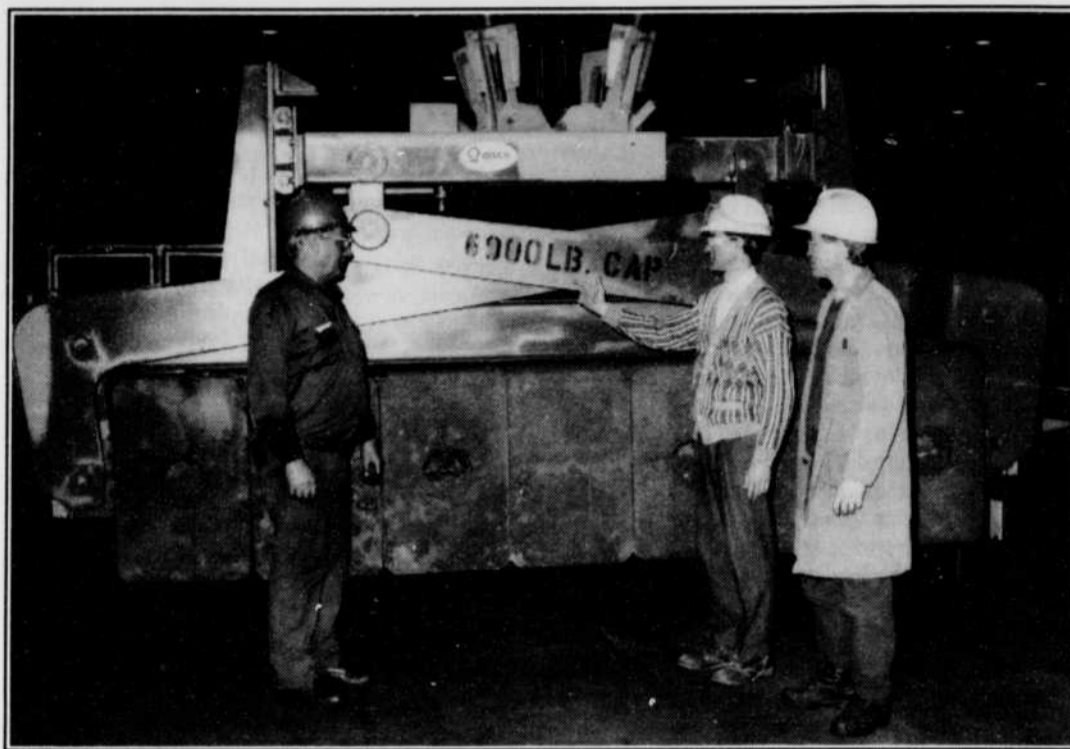
Pour les autres fonctions de l'instrument, Michel Lavoie consulte les opérateurs et les mécaniciens du CPA, "pour concevoir un équi-

pement qui corresponde vraiment à leurs besoins", affirme-t-il. Une fois tout ce travail approuvé, Jean-Paul Gilbert confie les calculs précis et à la fabrication de la pince comme telle à la compagnie Aisco, qui a appliqué à chacune des étapes une norme élevée de qualité.

### Plus grande efficacité

La nouvelle pince a été installée au CPA dès février 92. Les commentaires élogieux des employés ne se sont pas fait attendre. Pour Jean Larochelle, ingénieur d'entretien au Centre des produits anodiques et représentant de l'utilisateur sur ce projet, il ne fait aucun doute que l'installation de cette nouvelle pince entraînera une plus grande efficacité du centre, et ce, même si on y utilise seulement une nouvelle pince, sur les deux employés régulièrement.

"La robustesse de la nouvelle pince, dûe en majeure partie à son mécanisme à axes lubrifiés à vie et jamais en contact avec l'air



Avant d'être consommée dans une cuve d'électrolyse et provoquer ainsi la transformation de l'alumine en aluminium, l'anode doit tout d'abord être fabriquée, puis cuite et finalement tigrée. Au Centre des produits anodiques de l'Usine Arvida, ces trois opérations ne se passent pas au même endroit. On doit transporter les anodes d'une bâtisse à une autre sur de lourds fardiers. Et comment les y dépose-t-on? Par rangée de sept, grâce à cet instrument essentiel qu'on appelle la pince à anodes. Lorsqu'on sait que 9 000 anodes y sont manipulées par semaine... Sur la photo dans l'ordre habituel: Lucien Boivin, opérateur au CPA, Michel Lavoie, concepteur de la nouvelle pince, et Jean Larochelle, ingénieur d'entretien au CPA.

Photo: Yves Henrichon

ambient, fait que le centre offre aux opérateurs un outil fonctionnel en tout temps, souligne-t-il.

"Cela nous apparaît une nette amélioration sur l'ancien modèle de pince à glissement, qui exige pour sa part d'importantes réparations, deux fois par année, causées surtout par la poussière de coke qui, en se déposant sur le lubrifiant, forme une pâte abrasive, qui enraye le mécanisme."

Question efficacité, la nouvelle pince est certainement plus fiable. Une fiabilité qui offre également une meilleure sécurité aux opérateurs. Prévoit-on remplacer l'autre? "Si tout va bien, nous espérons pouvoir la changer d'ici la fin de l'année", répond Jean Larochelle.

### L'union fait la force!

Pour Jean-Paul Gilbert, voilà une autre collaboration

entre différentes installations d'Alcan qui génère une fois de plus d'excellents résultats.

"L'idée de mettre les talents de son personnel à contribution est vraiment rentable pour une vaste entreprise comme Alcan. Avec la pince à anodes, l'organisation prouve une fois de plus que la force d'Alcan repose sur ceux qui y travaillent", déclare-t-il en terminant.

### Expo-sciences régionale

## POURQUOI LE LAC SAINT-JEAN EST-IL SI BAS?

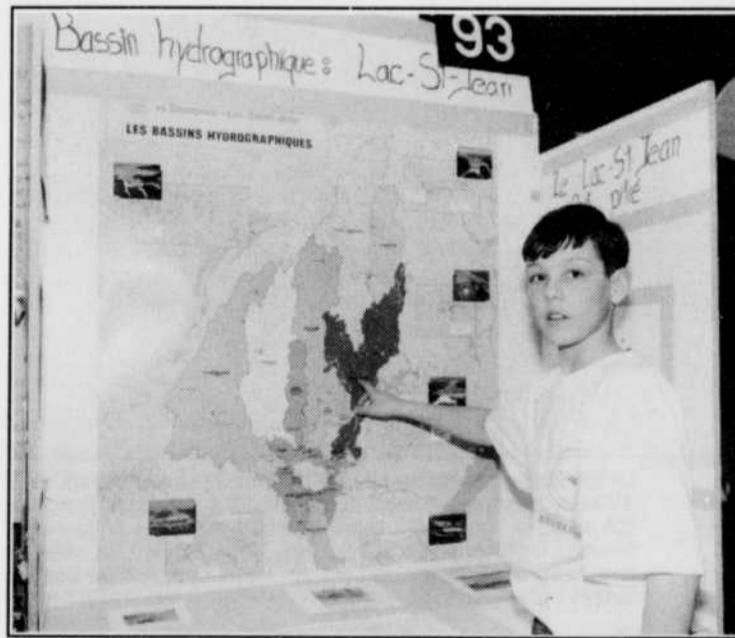
Cette année, le Lac Saint-Jean était à l'honneur à l'Expo-sciences régionale du Saguenay-Lac-Saint-Jean qui se tenait du 26 au 29 mars dernier à la Cité étudiante de Roberval. Jérôme Lavoie-Pilote, un jeune de secondaire II, présentait en effet un kiosque intitulé "Le lac Saint-Jean fait pitié, mais pourquoi est-il si bas?"

La question qui intéressait tout le monde, surtout les adultes, selon Jérôme, était de savoir si le niveau du lac allait remonter. "Oui, affirme Jérôme, qui s'était très bien documenté auprès des équipes d'Énergie électrique, Québec et du Programme de stabilisation des berges du lac Saint-Jean, la fonte des neiges fera assurément remonter le niveau du lac." Et s'y maintiendra-t-il? "Cela dépend des pluies", répond-il.

Pour un jeune de 14 ans comme Jérôme, et pour bien d'autres personnes, il est naturel de souhaiter du soleil, alors que pour certains autres ce sont les besoins de pluie qui l'emportent. À Énergie électrique, Québec, en tout cas,

la situation est claire! Ce qu'on souhaite, ce sont des pluies abondantes afin de remplir les réservoirs du

Lac Manouane, de Passes-dangereuses et du Lac Saint-Jean.



Le Lingot est publié à Jonquière par la Direction des affaires publiques de la Société d'électrolyse et de chimie Alcan Ltée, pour Normand Dubois (opérateur) 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

**Éditeur:**  
André J. Bouchard  
**Rédacteur en chef:**  
Margot Tapp

**Collaboration:**  
Michèle Tremblay

**Téléphone:**  
699-4045 ou 699-4055

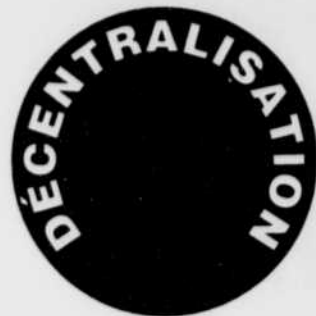
**Abonnements et changements d'adresse:** 699-3666

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

**Impression:**  
Les Éditions du Réveil

**Conception et montage:**  
Signis





Pour les centres de coulée de la région

# LES CLIENTS MAINTENANT AU BOUT DE LA LIGNE

Les centres de coulée de la région connaissent maintenant beaucoup mieux leurs principaux clients. Pourquoi? Parce qu'ils sont en contact direct avec eux! En effet, les centres de coulée d'Isle-Maligne, Grande-Baie, Laterrière et Arvida reçoivent dorénavant leurs commandes de métal sans l'intermédiaire du groupe central de Montréal, qui était jusqu'ici en charge de recueillir les commandes des clients et de les redistribuer vers les usines productrices.

Voilà une nouvelle façon de faire qui entraîne des changements importants pour les planificateurs. Mais heureusement, tout le monde y gagne! Les clients comme les centres de coulée pour qui cette nouvelle complicité engendre des retombées fort positives, notamment dans la planification des commandes, la gestion des inventaires et l'efficacité des centres.

Quant à l'équipe de Montréal, elle conserve toutefois son rôle d'intermédiaire avec une vingtaine de compagnies d'outre-mer, notamment en Allemagne, en Grande-Bretagne et en Tanzanie, auxquelles s'ajoutent plus de 70 petites et moyennes entreprises américaines et canadiennes.

## Oswego et Logan, États-Unis

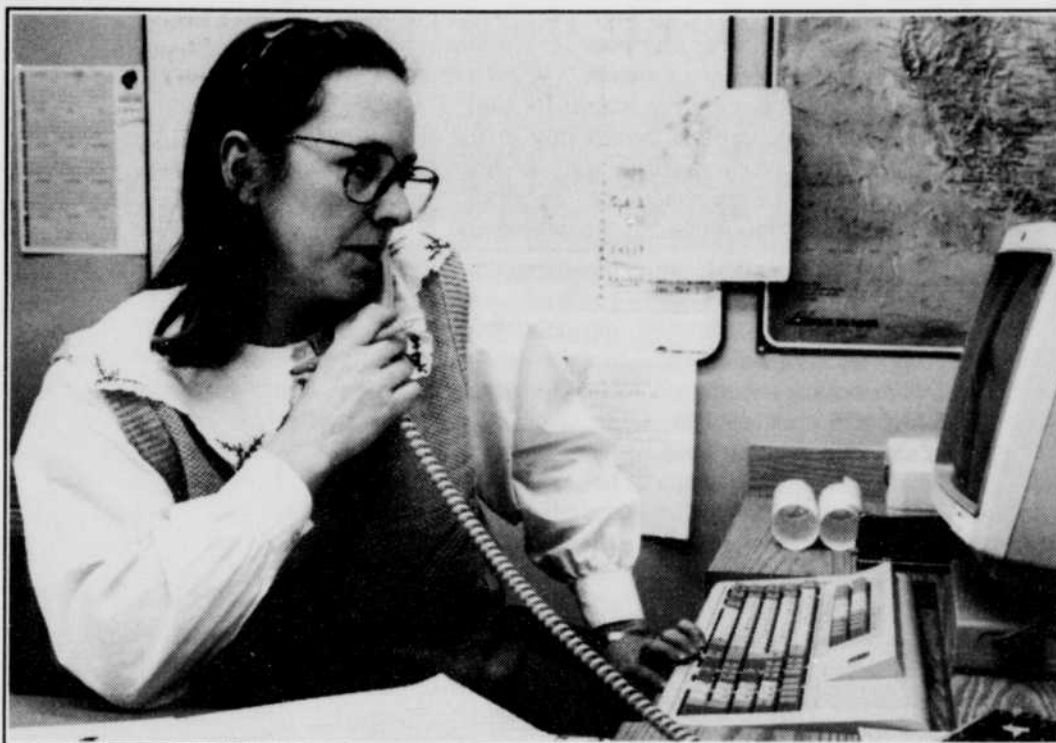
Et qui sont-ils ces clients avec lesquels les centres de coulée de la région se sont

rapprochés? Parmi eux, l'Usine Oswego, des États-Unis, un gros producteur de produits laminés qui utilise dans une large proportion l'ensemble de la production des centres de coulée de laminage d'Isle-Maligne, de Grande-Baie et de Laterrière.

Le centre de coulée de Grande-Baie transige également avec l'Usine Logan. Celle-ci, un important fabricant de tôles à canettes, utilise la production de métal d'alliage à haut magnésium que coule l'Usine Grande-Baie expressément pour elle.

## Williamsport et Indalex

Dans la région, le centre de coulée de l'Usine Arvida fait plutôt bande à part, côtés clientèle et production. Les centres de coulée 2 et 5 sont effectivement les seuls à produire des lingots de filage et de tréfilage.



Le contact direct signifie bien sûr de nombreux téléphones avec les clients et autres planificateurs de la région. Michelle Jean, planificateur à l'Usine Grande-Baie, surprise ici par le photographe en plein travail. Probablement un de ces fameux mardis...

Photo: Pierre Paradis

Chez-eux, la décentralisation se vit tout de même intensivement. Arvida est en train de développer des relations étroites avec Alcan Cable Williamsport (tréfilage), une division américaine d'Alcan, et Indalex (filage), qui possède plusieurs usines au Canada et dont la maison-mère est en Grande-Bretagne.

Lorsqu'on sait que des commandes de lingots de laminage, filage et tréfilage doivent quitter la région à

chaque semaine, on comprend encore mieux l'étroite relation qui se vit depuis plusieurs semaines entre les clients et les planificateurs des centres de coulée de la région.

## Comprendre les clients

Quoi de mieux en effet que de se parler pour se comprendre! "Nous savons plus rapidement et de façon beaucoup plus précise ce que les clients veulent", confirment nos cinq planificateurs, Jacques Lavoie et Gérard O'Bomsawin de l'Usine Isle-Maligne, Michelle Jean de Grande-Baie, Monique Normandin de Laterrière et Bernard Lavoie d'Arvida.

Des exemples? "Les clients voulaient que l'on identifie clairement et au bon endroit les dimensions et l'alliage de chaque lingot, mentionnent Gérard O'Bomsawin et Jacques Lavoie. Avec le contact direct, les communications sont plus claires et le fait que nous soyons sur place augmente notre efficacité et celle bien sûr de l'entreprise par le fait même."

"On porte également plus d'attention à la documenta-

tion qui accompagne le produit de même qu'aux certificats de métal qui doivent correspondre exactement aux standards demandés par les clients", ajoute Michelle Jean.

## Avantages des deux côtés

Et les avantages ne sont pas seulement pour les clients. Selon les planificateurs, le contact direct permet d'informer plus rapidement les clients des différentes opportunités qui s'offrent aux centres de coulée. "Par exemple, Oswego exige une quantité inférieure à la capacité de nos fours d'un alliage XY, suppose Monique Normandin.

"Avec le contact direct, on sait immédiatement s'il compte en avoir encore besoin la semaine suivante, ce qui nous permet de maximiser notre fournée, sans pour autant augmenter notre inventaire de métal."

Et... des employés plus efficaces, des équipements plus performants et des clients satisfaits: n'est-ce pas là le voeu le plus cher de toute organisation?



Photo: Yves Henrichon

Les représentants d'Oswego lors de leur visite dans les installations régionales. Dans l'ordre habituel: Denise Wallace et Jim Yablonski d'Oswego en compagnie de Monique Normandin, Gérard O'Bomsawin et Michelle Jean.

DÉCENTRALISATION

Un langage commun

## DES CONTACTS QUOTIDIENS ENTRE FOURNISSEURS ET CLIENTS

*Les contacts directs, c'est bien beau, mais comment cela se vit-il au jour le jour pour les planificateurs des centres de coulée de la région? "C'est vraiment un merveilleux échange, répondent-ils tous. De notre côté, nous comprenons maintenant mieux les vrais besoins des clients, alors que de leur côté, ils acceptent mieux les contraintes de productivité que nous avons parfois à cause des équipements."*

Mais cette complicité ne s'est pas construite sans que les deux parties y mettent énergie et efforts bien sûr. Des rencontres importantes à Montréal, chez les clients et ici même dans les installations sont les principaux instruments de réalisation de ce qui n'était, en août dernier, qu'un projet.

### Des intermédiaires en or

Pour y arriver, l'aide de l'équipe du service à la clientèle de Montréal s'est révélée essentielle. L'organisation de tout le processus de décentralisation fut en effet effectué par le groupe de Jocelyn Gagné du service de planification et service à la clientèle de Montréal, principalement par l'intermédiaire de Jim Madgett et Rémi Gagnon.

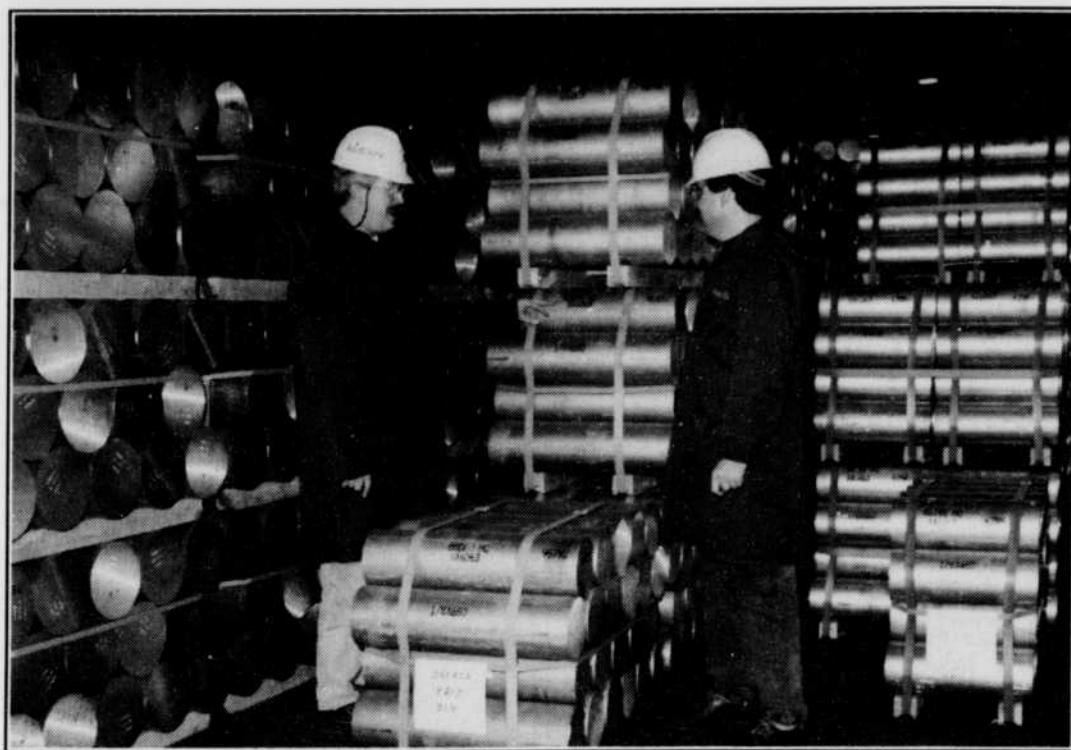
Le premier pas: une rencontre avec les surintendants,

planificateurs et métallurgistes des centres de coulée qui débouche rapidement sur une entente ferme, incluant les différentes étapes de la démarche à suivre. Parmi ces étapes, d'abord un séjour de plusieurs jours des planificateurs chez les clients, puis la visite des clients ici même dans la région.

### Un langage commun

Mais pendant que s'organisaient les prémises de ces nouveaux partenariats, les planificateurs devaient faire en sorte de faciliter au maximum les communications avec les représentants des clients.

D'une part, leurs bureaux ont donc été équipés de télécopieurs et de lignes téléphoniques directes, installées d'un endroit à un autre.



À gauche, Bernard Lavoie, planificateur à l'Usine Arvida vérifie si les lingots prêts à partir chez Indalex sont parfaits. Le métal servira à fabriquer des pièces moulées de différentes formes et dimensions, comme des fenêtres, galeries, recouvrements de maison ou encore des pièces de roulottes, de remorques ou tout autres morceaux moulés en aluminium qui exigent une qualité totale du métal. Il est ici en compagnie de Richard Ménard, superviseur de jour au centre de coulée 5.

Photo: Yves Henrichon

Mais il restait également à s'assurer de l'existence d'un outil principal de compréhension, c'est-à-dire un langage commun... en anglais si possible! Et comme cette langue n'est pas nécessairement utilisée tous les jours au Saguenay--Lac-Saint-Jean, quelques planificateurs ont eu droit à une immersion totale dans cette langue, qui a eu comme

effet très positif... de les débloquer complètement.

### Ne pas déranger le mardi

Dès la mi-février, tous les principaux intervenants étaient prêts à se lancer dans le feu de l'action. Et de l'action, ce n'est vraiment pas ce qui manque aux planificateurs d'Isle-Maligne, Laterrière et Grande-Baie, et leur équipe... surtout le mardi. Pourquoi? "Parce que c'est ce jour-là que s'établissent toutes les commandes", répondent d'une seule voix les planificateurs.

Sans mentionner toutes les tâches qui s'y rattachent, disons que, de la première, c'est à-dire l'estimation des capacités de production de chacune des usines, jusqu'à la dernière, qui est l'envoi par les clients de commandes fermes pour la semaine à venir, il ne s'écoule maintenant qu'environ six heures, alors qu'avant la décentralisation, cela pouvait facilement prendre une journée et demie d'appels et d'ajustements.

Pour l'Usine Arvida, la situation est encore ici passablement différente. D'abord, les commandes leur parviennent une fois par mois et les livraisons de lingots chez les clients s'effectuent à chaque semaine. Dans leur cas, les délais d'entente ont pu être réduits de plus de 70 %.

### Une direction qualité

"Jusqu'à maintenant, on peut dire que les résultats sont excellents, affirme Jocelyn Gagné.

Évidemment, c'est un processus encore en évolution qui entraînera sûrement des ajustements. Nos clients se sentent mieux compris et mieux épaulés par leurs fournisseurs, nos centres de coulée, et ce n'est qu'un début. La décentralisation, c'est une direction de qualité qu'on se devait de prendre", conclut-il.



Photo: Steve Tremblay

Saviez-vous qu'il y avait de l'aluminium d'Isle-Maligne dans les canettes de bière de marque Lite? Jacques Lavoie et Gérard O'Bomsawin, planificateurs au centre de coulée, le savent très bien puisque pour eux, être en contact avec Oswego, c'est aussi comprendre les besoins de leurs clients, les fabricants de canettes.

Entre les centres de coulée

# UNE NOUVELLE COMPLICITÉ DES PLUS BÉNÉFIQUES

*Avec la décentralisation des relations clients-fournisseurs, les planificateurs des centres de coulée ne sont pas seulement plus près de leurs clients, ils sont aussi plus près les uns des autres. Ils deviennent de plus en plus des complices qui visent tous la même chose: des clients contents.*

Pour y arriver? Des dizaines d'échanges prévus et spontanés entre eux, surtout au téléphone bien sûr, qui leur permettent de se dépasser à l'occasion, se ren-

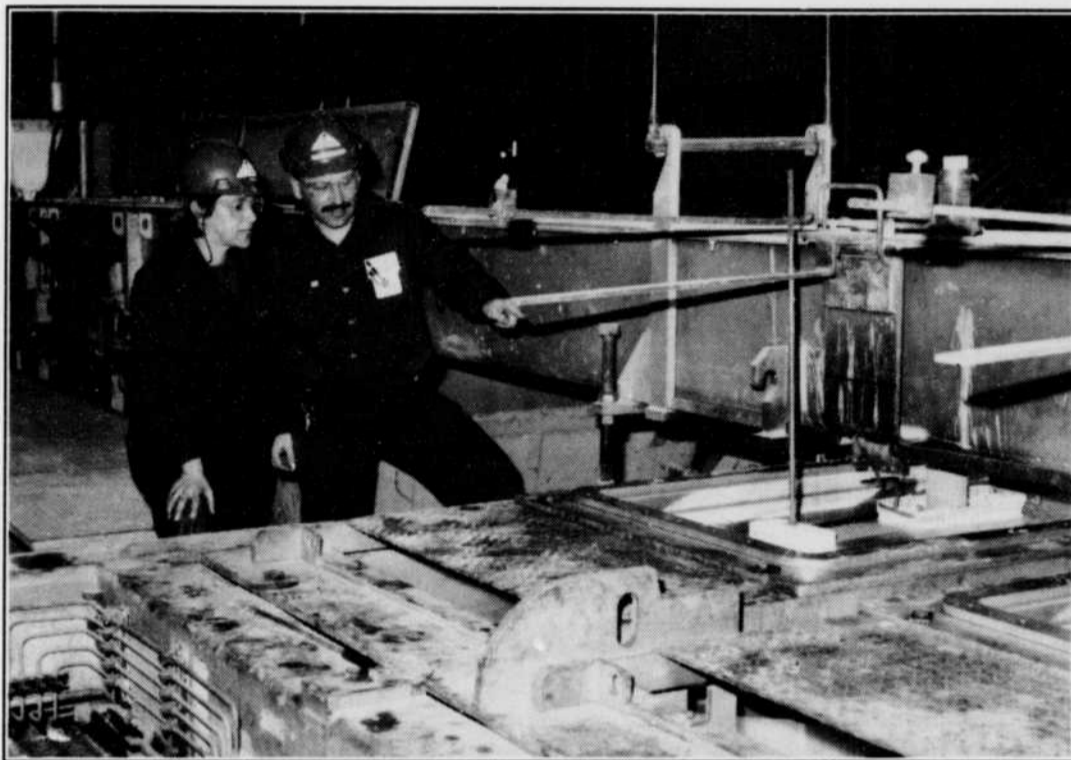


Photo:  
Yves  
Henrichon

La planification ne se fait pas seulement avec le client. Le message doit ensuite être clairement livré aux équipes sur le plancher afin de maximiser le rendement des équipements. Monique Normandin, planificateur à l'Usine Laterrière, vérifie ici le coulage des lingots avec Claude Mercier, superviseur au centre de coulée.

Quatre centres de coulée

## QUATRE TYPES D'ÉQUIPEMENTS ET DE... PRODUCTION

*Isle-Maligne, Grande-Baie, Laterrière et Arvida: voilà quatre centres de coulée d'âge, de dimension et de capacité bien différentes dont la mission se complète pour satisfaire les besoins de la clientèle de Sécral. Voilà également quatre types d'équipements bien spécifiques qui répondent chacun à sa manière aux besoins de leurs clients.*

Prenons d'abord le centre de coulée de l'Usine Isle-Maligne, dont les trois fours stationnaires de 50 tonnes métriques chacun et le puits de coulée de 7 100 millimètres de profondeur peuvent produire des lingots selon une cinquantaine d'alliages, sous la forme de l'un ou l'autre des 44 moules disponibles.

D'une capacité de production annuelle d'environ 80 000 tonnes métriques, le centre en fournit environ 75 % à son principal client: l'Usine Oswego.

Le reste est vendu principalement en Allemagne, Grande-Bretagne et Tanzanie.

### Grande-Baie

À l'Usine Grande-Baie, les installations plus modernes du centre de coulée offrent deux fours basculants, un puits de coulée de 7 600 millimètres de profondeur auquel se joint un démarreur automatique de coulée, le premier en production chez Sécral.

Le centre possède six moules de dimensions différentes pour couler six sortes d'alliages, pour la plupart à forte teneur en magnésium. Leur production, environ 90 000 tonnes-métriques par année, est entièrement vendue à Oswego et Logan, dans une proportion moitié-moitié. Le reste du métal chaud est transporté vers des clients régionaux ou coulé en gueuses pour des clients américains ou européens.

dre service lors de bris d'équipements, enfin bref de se compléter et former une équipe solide. Prenons d'abord l'exemple des trois usines de laminage de la région, Isle-Maligne, Laterrière et Grande-Baie, pour qui Oswego est un client commun. Jacques Lavoie et Gérald O'Bonsawin, planificateurs à Isle-Maligne, Monique Normandin, Laterrière, et Michelle Jean, Grande-Baie, communiquent maintenant régulièrement entre eux.

### Une question d'entraide

Et de quoi parlent-ils, sinon d'efficacité. "On regarde nos commandes, on les requestionne, déplaçant parfois la coulée d'un alliage spécifique ou d'un type spécial de lingot d'un centre à un autre pour accommoder les clients. On modifie aussi certains aspects d'une commande, lors d'un bris imprévu d'équipements ou

pour toutes autres raisons incontrôlables."

Toutes choses qui, finalement, prenaient beaucoup plus de temps auparavant. "Maintenant, on s'appelle, on s'explique et on règle nos problèmes en quelques minutes seulement", confirme Jacques Lavoie et Gérald O'Bonsawin. "Nous devenons associés dans la réalisation d'un même objectif: offrir des services et des produits de qualité à notre client en vue de le satisfaire", précise Michelle Jean.

"En fait, nous maximisons les opportunités de chacun de nos centres, dans un esprit de rentabilité pour l'entreprise", résume Monique Normandin. À l'Usine Arvida, on poursuit également la même démarche, particulièrement entre le centre de coulée 5 et l'Usine Shawinigan qui fournissent tous les deux Indalex en lingots de filage.



Voici des lingots de laminage comme ceux livrés à Oswego et à Logan à chaque semaine en provenance de Laterrière, Grande-Baie et Isle-Maligne. Claude Imbeault, instructeur-formateur à l'expédition, Usine Laterrière, vérifie des lingots de ce type prêts à partir chez le client.

Photos:  
Yves  
Henrichon





## Laterrière

Très moderne, le centre de coulée de l'Usine Laterrière bénéficie de quatre fours basculants d'une capacité de 75 tonnes, capables de couler en même temps deux for-

mats différents de lingot. Le centre possède environ 25 dimensions de moules et coule jusqu'à 15 types d'alliages.

Sa production annuelle, environ 110 000 tonnes-métriques en 1991 (la capacité devrait dépasser 200 000 tonnes métriques au cours des prochaines années), est dans une large mesure dédiée à son principal client, Oswego. Environ 40 % est vendue par l'entremise de Montréal à des clients Européens.

Avec ses deux puits de coulée de 9 700 millimètres, les plus profonds chez Sécral après Kitimat, le centre de coulée de Laterrière sert également de support à l'Usine Grande-Baie pour son client, l'Usine Logan, lorsque celle-ci ne peut elle-même livrer les lingots demandés ou que les commandes excèdent la capacité de production.

## Arvida

L'Usine Arvida comprend un centre de coulée de filage et un second de tréfi-

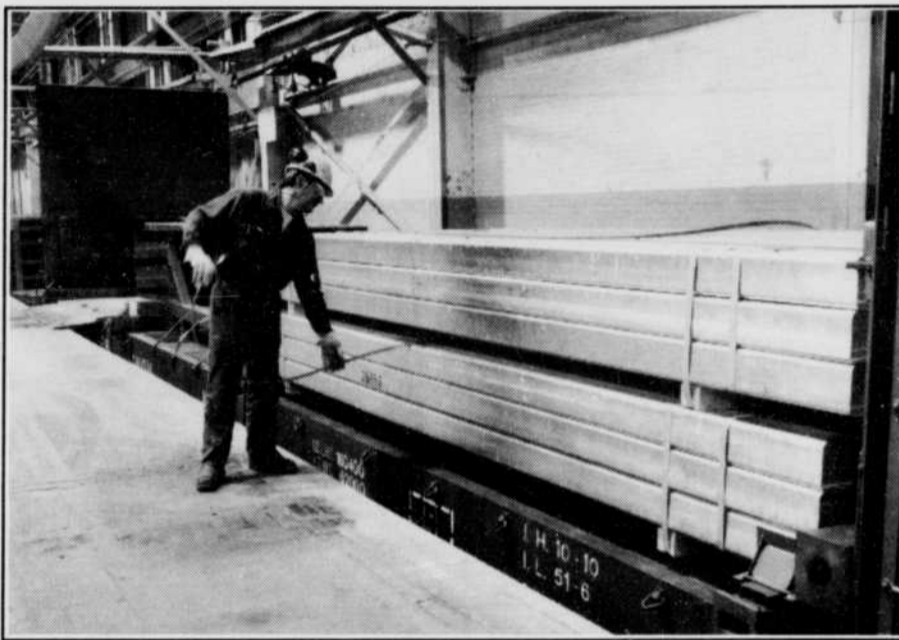
lage. La production de lingots de filage totalisait plus de 82 000 tonnes en 91. Ces lingots se présentent sous forme de billettes de forme circulaire, de 13 types de diamètres différents.

Le centre de filage comprend un puits de coulée, trois fours de préparation de capacité de 76 tonnes métriques ainsi que quatre fours d'homogénéisation en continu et deux scies.

Plus de 20 % de sa production est vendu à des clients nord-américains dont la compagnie Indalex, alors

que le reste est vendu à des entreprises outre-mer.

Pour sa part, le centre de tréfilage possède une capacité annuelle de 90 000 tonnes métriques. Sa production se présente sous forme de lingots de forme carrée, de trois alliages différents. Ses installations comprennent trois fours de préparation ainsi qu'une scie. Ce qui n'est pas vendu à Alcan Cable Williamsport, est coulé sous forme de lingot de refonte en T.



À gauche, des lingots de filage, appelés communément billettes, fabriqués au centre de coulée 5 de l'Usine Arvida et livrés à chaque semaine à Indalex. Roger Paradis, expéditeur, prépare un chargement de billettes. À droite, des lingots de tréfilage, fabriqués au centre de coulée 2, comme ceux qui sont envoyés chez Alcan Cable Williamsport. Almas Savard, préposé à l'expédition, attache ensemble les lingots pour livraison future.

Photo: Yves Henrichon

# DES EMPLOYÉS DE L'USINE LATERRIÈRE EN VISITE À OSWEGO

Les contacts avec Oswego se sont multipliés depuis la décentralisation du service à la clientèle. Non seulement les planificateurs sont-ils allés rencontrer sur place les représentants des clients, mais plus d'une vingtaine d'employés de l'Usine Laterrière sont allés visiter sur place les installations américaines.

Ce qui les a le plus impressionnés? "Le gigantisme des équipements", confie Philip Meslage, métallurgiste principal, qui faisait office de contact avec le client et... de traducteur pour les visiteurs.

## Sensibiliser davantage les employés

On parle ici d'immenses fours de refonte et de laminoirs à chaud et à froid tout aussi énormes. "Oswego possède également un système de coulée électromagnétique qui en a émerveillé plusieurs", mentionne Germain Godin, superviseur, métal chaud, au cen-

tre de coulée. C'est d'ailleurs sur son initiative, jointe à celle de Jean-Roch Morissette, superviseur métal froid, que le voyage a été organisé. Leur but? "Sensibiliser davantage les employés aux besoins des clients en terme de qualité de nos produits", précisent les deux superviseurs.

Et lorsqu'on parle de qualité du métal, ce n'est pas peu dire. Imaginez! Sur 100 000 canettes produites, il ne doit pas y en avoir plus de cinq rejetées, pour cause d'inclusions ou d'impuretés, sinon... c'est de la non-qualité.

"Notre métal atteint déjà cette cible de qualité, assure

Philip Meslage, mais nous ne sommes pas les seuls. La

concurrence aussi est rendue là. Il s'agit maintenant

de maintenir cette qualité de façon constante."



De façon générale, ce fut une visite très avantageuse pour l'équipe de quart A, qui profitait d'un congé entre deux quarts de travail pour faire leur voyage. En plus de savoir maintenant beaucoup mieux ce que font leur client avec les lingots qu'ils produisent, les employés ont renforcé leur esprit d'équipe, ce qui est un véritable atout lorsqu'on veut faire un travail de qualité.



## Trop tôt pour prédire un bénéfice en 1992

Selon Alcan Australia Ltd, il est prématuré de compter sur un retour à la rentabilité en 1992 tant que les prix de l'aluminium n'augmenteront pas. Propriété à 73 % d'Alcan Aluminium Limitée, l'entreprise a indiqué que sa performance est étroitement liée à la hausse de ces prix, ce qui nécessitera une baisse du dollar australien ou une reprise solide des principales économies mondiales ou encore les deux.

Alcan Australia, dont la perte nette est passée à 28,95 millions de dollars australiens en 1991 contre 13,29 millions en 1990, a affirmé que la situation des commandes et des coûts était meilleure qu'en 1990. Malgré un carnet de commandes beaucoup mieux garni depuis quelques mois, la dure concurrence des importations et des fabricants australiens pourrait limiter la hausse des bénéfices. Source: Reuter

## Produits laminés Alcan s'occupe de recyclage

Les établissements d'Alcan qui recyclent les canettes usagées par refusion seront intégrées à la Compagnie des produits laminés Alcan. Il s'agit des usines de refusion et de coulée Berea (Kentucky) et Greensboro (Georgie), ainsi que des trois centres de collecte et de traitement des canettes usagées à Montréal (Québec), Toronto (Ontario) et Vancouver (Colombie-Britannique). Source: Infogramme

## Mise en service de l'usine Luralco d'Alumax

Alumax a commencé la mise en service de son usine d'électrolyse Luralco de Deschambault (Québec), d'une capacité de 215 000 tonnes par année, et prévoit d'en tirer 140 000 tonnes de métal de première fusion cette année.

La nouvelle usine porte la capacité de production d'aluminium primaire d'Alumax à 770 000 tonnes par année environ. Luralco est entrée en exploitation au moment prévu et à coûté "beaucoup" moins cher que le milliard de dollars US prévu. Source: Metal Bulletin

## La Russie cède aux demandes des producteurs

Les producteurs d'aluminium se préparent à un autre afflux de métal russe depuis que, le 17 mars, le gouvernement de la Russie a de toute évidence cédé aux pressions de son industrie nationale. Les producteurs russes, qui ont ramené en 1991 plus de un milliard de dollars en devises étrangères dans un pays qui en a grandement besoin, menaçaient de réduire leur capacité si des changements n'étaient pas apportés aux droits d'exportation et à d'autres règlements.

L'agence de presse moscovite Interfax a annoncé que le gouvernement russe avait ordonné que 615 000 tonnes de métal de première fusion soient réservées à l'exportation en 1992. Les producteurs d'aluminium n'auront plus à payer de droits ni à céder une partie de leur revenu en devises fortes à la banque centrale de Russie. La nouvelle a consterné l'industrie occidentale, surtout en Europe où, par l'intermédiaire de la Commission européenne, les producteurs tentaient de trouver une façon de limiter les exportations sans nuire à l'industrie russe. Source: Financial Times

## De l'aluminium dans les camions-remorques

Les prix favorables de l'aluminium permettent d'espérer que ce métal continuera d'être utilisé à court terme, au lieu de l'acier ou des composites de plastique, dans les remorques routières. Le président de Wabash National (Indiana) a dit récemment: "L'aluminium est plus léger que l'acier, donc plus avantageux en ce qui a trait à la charge utile et aux économies de carburant." Wabash National utilise l'aluminium dans les éléments structuraux profilés et les panneaux en tôle de ses camions-remorques. Source: American Metal Market

## Alcoa recycle 23 milliards de canettes

Les entreprises américaines de recyclage de canettes d'aluminium ont gagné 255 millions de dollars en retournant à Alcoa 23 milliards de canettes en 1991. "Le nombre de canettes

recupérées par Alcoa a augmenté de 9 % par rapport à 1990", affirme George Cobb, président d'Alcoa Recycling Co. Alcoa a établi un record en recueillant en moyenne 92 canettes par Américain. Source: PRNewswire

## Plus d'aluminium recyclé dans les voitures

Actuellement, environ 60 % de l'aluminium des automobiles est constitué de métal recyclé. L'aluminium recyclé pourrait en venir à composer 90 % de l'aluminium des automobiles d'ici les deux prochaines décennies. Les voitures construites aux États-Unis contiennent en moyenne 160 livres d'aluminium. La Acura NSX, avec sa carrosserie et son moteur en aluminium, en contient près de 1 000 livres.

## Prix de l'aluminium- avril 1992

Les prix de transaction pour les lingots d'Alcan ont été augmentés de 1 cent/livre pour le mois d'avril.

Lingots de refonte.... 61 cents la livre (1 345 \$/tonne)  
Lingots d'extrusion....69 cents la livre (1 521 \$/tonne)

## Prix au LME

Prix moyens pour la semaine se terminant le 27 mars:

Prix spot\*..... 58 cents la livre (1 281 \$ la tonne)  
Prix trois mois..... 59 cents la livre (1 309 \$)  
(\* pour le métal immédiatement disponible)

## Stocks d'aluminium au LME

Le 30 mars dernier, les stocks d'aluminium au LME totalisaient 1 175 800 tonnes, en hausse de près de 40 000 tonnes depuis le 13 mars dernier.



## Jean-Charles BRASSARD

Est décédé le 4 novembre 1991, à l'âge de 72 ans et 5 mois, Jean-Charles Brassard, employé retraité de l'Usine Arvida. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 30 ans.

## Maurille COTÉ

Est décédé le 17 février 1992, à l'âge de 74 ans et 2 mois, Maurille Côté, employé retraité du Centre de coulée Arvida. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 31 ans.

## Piotr PROCYK

Est décédé le 18 février 1992, à l'âge de 77 ans et 11 mois, Piotr Procyk, employé retraité du Centre de coulée Arvida. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 27 ans.

## Jean-Paul VAILLANCOURT

Est décédé le 19 février 1992, à l'âge de 66 ans et 1 mois, Jean-Paul Vaillancourt, employé retraité de l'Usine Arvida. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 24 ans.

## Rosario ROUSSEAU

Est décédé le 23 février 1992, à l'âge de 78 ans et 9 mois, Rosario Rousseau, employé retraité de l'Usine Arvida. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 36 ans.

## Lucien TREMBLAY

Est décédé le 26 février 1992, à l'âge de 68 ans et 10 mois, Lucien Tremblay, employé retraité des Services à l'exploitation, Jonquières. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 40 ans.

## Julien HARDY

Est décédé le 4 mars 1992, à l'âge de 75 ans et 11 mois, Julien Hardy, employé retraité du Roberval-Saguenay. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 34 ans.

## Robert BOLDUC

Est décédé le 5 mars 1992, à l'âge de 70 ans et 9 mois, Robert Bolduc, employé retraité des Installations portuaires. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 38 ans.

## Guy SAULNIER

Est décédé le 18 mars 1992, à l'âge de 61 ans et 3 mois, Guy Saulnier, employé du Roberval-Saguenay. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 39 ans.

## Jean-Charles LESSARD

Est décédé le 16 mars 1992, à l'âge de 72 ans et 2 mois, Jean-Charles Lessard, employé retraité de l'Usine Vaudreuil. Il fut à l'emploi de la compagnie pendant plus de 39 ans.

Les coordonnateurs en santé-sécurité

## UN SUPPORT À LA PROTECTION DE NOS RESSOURCES HUMAINES

Pour les sept coordonnateurs en santé-sécurité rencontrés dans le cadre de cette chronique, les fonctions qu'ils remplissent un peu partout dans les installations régionales d'Alcan, se révèlent passablement différentes de celles d'un simple métier. On peut parler ici en effet de conviction profonde et même... de vocation envers la cause de la protection des ressources humaines. À la fin des années 70, quelques observateurs parlaient même de missionnariat, non sans raison d'ailleurs, puisque la partie la plus importante de leur travail consistait alors à sensibiliser, sensibiliser et encore sensibiliser les gestionnaires de tous niveaux chez Alcan à la priorité de la santé-sécurité en milieu industriel. Un travail qui débouche alors rapidement sur des priorités d'entreprise. L'objectif de tous: monter des programmes, organiser des activités de prévention, développer des instruments de contrôle, rencontrer les exigences du système international d'évaluation en sécurité (devis SIES) et surtout... éliminer les accidents. Pour les coordonnateurs et conseillers en santé-sécurité, la tâche était lourde, mais exaltante, et l'énergie dont ils ont fait montre, à l'avenant. Patience, patience... et patience: voilà d'ailleurs les trois qualités dont ils ont surtout eu besoin pour avancer vers leurs objectifs.

Avec l'arrivée des années 90, la santé-sécurité aborde toutefois un tournant chez Sécral. En effet, si les coordonnateurs devaient se coller antérieurement à toutes les spécificités de leurs programmes et ce, avec beaucoup de rigueur, ce n'est plus vraiment le cas aujourd'hui. On assiste, en effet depuis, à un détachement graduel de Sécral vis-à-vis du devis SIES (qu'on emploie actuellement beaucoup plus comme outil d'évaluation), sans pour autant que la santé-sécurité perde en quoi que ce soit de son importance dans les objectifs de l'entreprise. Ni dans ceux des coordonnateurs d'ailleurs, pour qui les efforts dans ce domaine sont toujours aussi grands, mais concernent désormais beaucoup plus le développement d'un esprit de sécurité chez les employés avec la mise de l'avant d'activités à haut rendement. Cela donne des programmes beaucoup plus harmonisés avec le milieu. Rencontrez-en sept, parmi les plus enthousiastes.

Claude Rozon, Énergie électrique, Québec

### L'ENGAGEMENT DE LA LIGNE

Ayant débuté chez Alcan en 1980 à l'Usine Saguenay comme ingénieur industriel, Claude Rozon se joint en 86 aux Services à l'exploitation, Jonquières en tant qu'ingénieur de projet relié principalement à la santé-sécurité. Trois ans plus tard, il accepte avec beaucoup d'enthousiasme l'emploi qu'il occupe actuellement, celui de coordonnateur en santé-sécurité à Énergie électrique, Québec. L'ardeur initiale est toujours là et la nouvelle philosophie de Sécral, qui met de l'avant l'engagement de la ligne, y ajoute simplement, selon lui, plus d'intérêt.

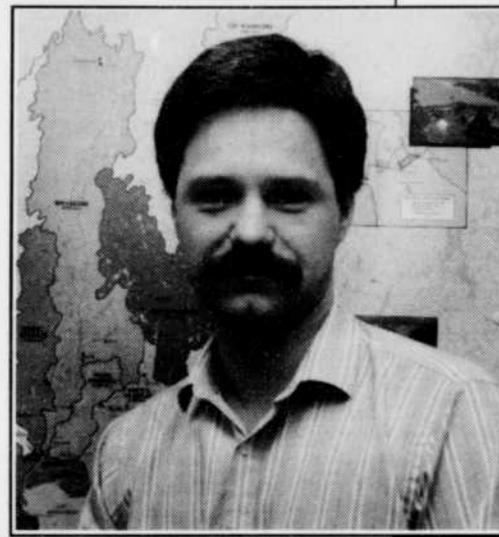
"Mon principal rôle est de supporter la ligne, des contremaîtres au directeur, en vue de réaliser des activités de prévention en santé-sécurité", explique

Claude Rozon. Au fond, la préoccupation d'ÉÉQ est 0 accident. Il faut donc faire en sorte de rechercher les moyens les plus efficaces d'y parvenir, avec la

collaboration des employés." Pour ce faire, il exerce un rôle de facilitateur dans le milieu.

Mais il n'y a pas seulement l'engagement de la ligne qui fait partie des priorités de Claude Rozon. Selon lui, il faut encore et toujours simplifier les procédures afin de rendre les activités accessibles et à la portée de chaque employé, tout en composant avec le territoire du réseau électrique d'Alcan qui est très vaste.

Pour lui, l'essentiel est, et restera toujours, de protéger l'intégrité physique des employés.



Benoît Gauthier, Usine Grande-Baie

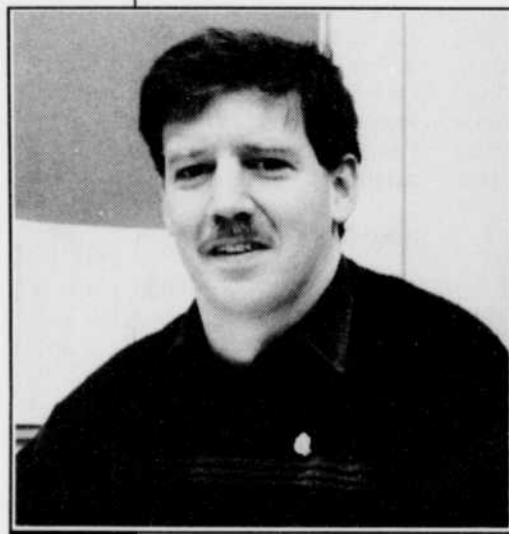
### OBJECTIF: ZÉRO ACCIDENT

Après un baccalauréat en génie industriel à l'École Polytechnique et une scolarité de maîtrise en sécurité et hygiène industrielle à l'Université du Québec à Trois-Rivières, Benoît Gauthier travaille quelques années en formation et information en santé-sécurité auprès des employeurs du Québec. En 1988, il entre à l'Usine Arvida comme conseiller en santé-sécurité, puis est transféré après deux ans à l'Usine Grande-Baie comme coordonnateur en sécurité et, depuis le premier janvier 92, en formation.

Car pour Benoît Gauthier, la sécurité et la formation vont vraiment de pair, surtout lorsqu'il s'agit, selon les objectifs actuels de Sécral, de sensibiliser les employés aux comportements sécuri-

taires à avoir en tout temps. Les activités au programme 92 du comité de santé-sécurité reflètent d'ailleurs cette philosophie. "Les quatre campagnes de sécurité mises de l'avant cette année sur les règlements de circulation, la propreté-bon ordre, les équipements de sécurité et les soins de la peau sont toutes axées sur l'importance que doit accorder l'employé au choix des actions et des gestes qu'il a posés", souligne-t-il.

Pour Benoît Gauthier, cela signifie grosso-modo que tout le monde doit penser sécurité. "Surtout lorsqu'un employé travaille depuis longtemps avec les mêmes équipements, explique-t-il et qu'il a apprivoisé les risques. Il devient alors parfois moins attentif et moins méfiant, ce qui représente souvent la cause d'accidents ou incidents. Pour le coordonnateur en santé-sécurité, il s'agit donc de ne jamais diminuer la sensibilisation aux risques", conclut-il.



Bernard Larouche, Installations portuaires

### UN RÔLE D'EXPERT-CONSEIL

Des emplois comme celui de professeur en techniques d'hygiène industrielle et conseiller en prévention ont été un excellent tremplin à l'entrée de Bernard Larouche chez Alcan; sans compter bien sûr le baccalauréat en relations industrielles et le certificat de deuxième cycle en santé au travail qu'il avait déjà effectués. Coordonnateur en sécurité et hygiène industrielle pour les Installations portuaires et ferroviaires depuis octobre 90, Bernard Larouche arrivait du centre de coulée de l'Usine Arvida, où il avait occupé les postes de coordonnateur à la formation, puis santé-sécurité et hygiène industrielle.

Pour Bernard Larouche, le rôle d'expert-conseil qu'il joue auprès des gestionnaires de tous niveaux est vraiment primordial.

"Dans le domaine de la sécurité et de l'hygiène industrielle, ils sont vraiment mes clients, explique-t-il, et comme tel, je dois leur donner des outils toujours plus efficaces, mieux adaptés à leurs besoins, même si souvent il faut provoquer des remises en question sur les résultats obtenus, tout en stimulant l'esprit de participation et de collaboration entre tous."

Il croit également que le rôle d'un coordonnateur en santé-sécurité ne s'arrête pas là. "Nous sommes de fervents promoteurs du paritarisme, mentionne-t-il, puisqu'en santé-sécurité, les

employés et les gestionnaires doivent souvent travailler ensemble."



Jean Houde, Centre de recherche et de développement Arvida

### UN FERVENT DÉFENSEUR...

Pour Jean Houde, conseiller en santé-sécurité et formation au Centre de recherche et de développement Arvida depuis 1988, la santé-sécurité des travailleurs est quelque chose qu'il a d'abord appris à connaître comme gars de plancher et président du syndicat d'une usine de Québec. Avec détermination, il entreprend d'abord un baccalauréat en relations industrielles, puis un certificat de deuxième cycle en santé-sécurité. Il travaille ensuite quelques années comme consultant en formation et en sécurité, et confirme sa vocation de fervent défenseur de la protection des ressources humaines dans une entreprise.

Selon Jean Houde, avant même de penser à faire des activités de prévention, il faut d'abord convaincre le monde qu'il y a des avantages marqués à les faire. Notamment, la diminution

des coûts et des pertes de production de même que l'augmentation des communications entre employeurs et employés qui améliore beaucoup le climat de travail.

Pour Jean Houde, la santé-sécurité se dirige inexorablement vers la qualité totale; une notion qui correspond selon lui à des employés qui connaissent les bonnes techniques de travail, possèdent les bons équipements, et surtout... qui les utilisent.

"La meilleure façon d'amener un employé vers le comportement désiré est de lui faire élaborer lui-même les procédures qu'il aura à exécuter. De cette manière, il devient partenaire de l'employeur vers le même objectif."



Jocelyne Brunelle, Usine Isle-Maligne

### L'ESPRIT AVANT LA LETTRE

Coordonnatrice qualité-sécurité à l'Usine Isle-Maligne depuis le premier janvier 1992, Jocelyne Brunelle avait au préalable rempli les deux mêmes fonctions, au même endroit et une à la fois, à partir de 1988, date de son entrée chez Alcan. Mais c'est d'abord par le métier d'analyste en sécurité qu'elle s'est introduite dans le milieu industriel en 1984. Grâce à son expérience d'avocate, elle avait alors relevé, avec beaucoup de plaisir, le défi de rendre les lois et les normes qui régissent le domaine de la santé-sécurité plus accessibles aux travailleurs.

Dès le départ, le domaine de la santé-sécurité est apparu très stimulant à Jocelyne Brunelle. Un intérêt d'ailleurs qui se multiplie pour elle lorsqu'il se conjugue avec la notion de qualité.

"Avec le temps, les contremaîtres et les opérateurs ont appris à gérer les outils de sécurité et ils sont maintenant assez à l'aise dans ça", souligne-t-elle. L'approche qualité-sécurité, qu'elle privilégie actuellement, constitue selon elle, pour l'organisation, un pas en avant, au diapason d'ailleurs des objectifs de Sécral.

"Le domaine de la santé-sécurité était traité auparavant à la lettre. Toutes nos actions visaient le même but, c'est-à-dire obtenir le niveau quatre, selon le devis SIES. La philosophie actuelle s'intéresse plutôt à développer un esprit de sécurité chez les travailleurs. Notre objectif est donc maintenant d'arriver à zéro accident."

La façon d'y arriver? "Intégrer la sécurité dans nos activités quotidiennes et impliquer concrètement tous les gens dans notre démarche."



Gérald Tremblay, Usine Arvida

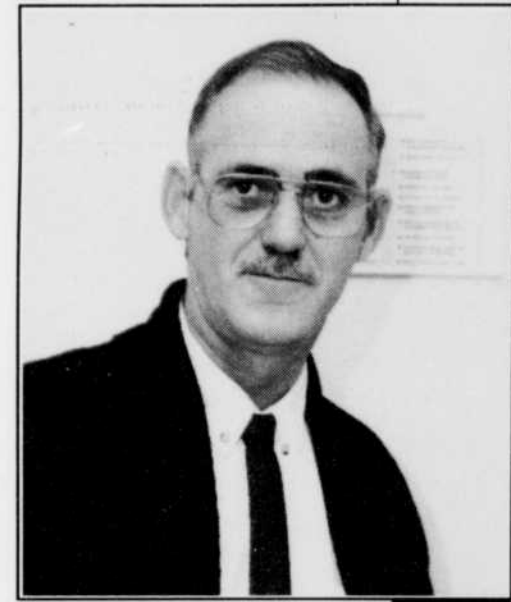
### INFORMATION ET FORMATION: L'ESSENTIEL

D'abord professeur jusqu'en 75 au secondaire et au collégial, Gérald Tremblay entre alors à l'Alcan comme coordonnateur en formation relative aux employés de métier et devient peu à peu responsable de développer des programmes en santé-sécurité. Il remplit ensuite les fonctions de coordonnateur en santé-sécurité jusqu'en 84 à l'Usine Grande-Baie. Il accepte alors le poste de coordonnateur en santé-sécurité à l'Usine Vaudreuil et, à partir de 88, à l'Usine Arvida. Il y cumule depuis un an les mêmes responsabilités pour le secteur de l'hygiène industrielle.

En plus de ses fonctions, Gérald Tremblay est également auditeur accrédité depuis 84.

"Il n'y a pas une installation chez Sécral que je n'ai pas visitée: 36 vérifications en tout, d'Isle-Maligne à Kitimat, en passant par Shawinigan et Beauharnois", précise-t-il. Cela élargit évidemment la vision qu'il a de son rôle de coordonnateur chez Alcan. "J'ai pu me rendre compte qu'il est tout aussi important de régir les comportements qu'on souhaite voir modifier chez les employés que de tenter de changer les attitudes", remarque-t-il.

Selon lui, ces derniers changements ne se font toutefois pas sans peine et sans effort. "Le principal empêchement est une question de culture, mentionne-t-il. Culture personnelle et culture d'entreprise qui conditionnent le comportement des employés de tous les niveaux."



Pour lui, la formation et l'information constituent encore les meilleurs moyens connus d'y arriver.

Daniel Durocher, Usine Laterrière

### LE VIRAGE QUALITÉ

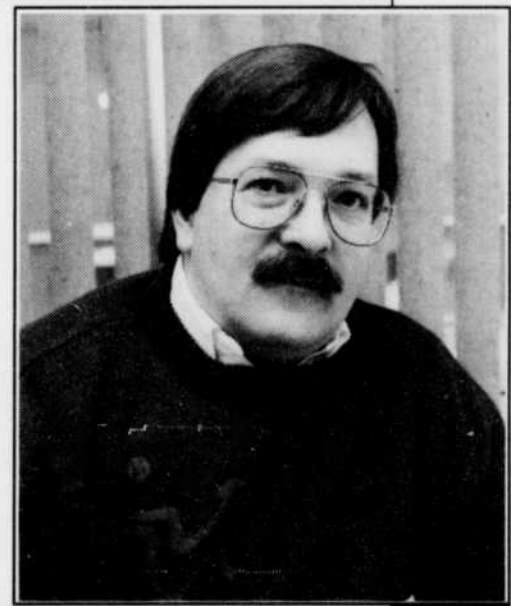
Ce sont un baccalauréat en biologie médicale et une maîtrise en Hygiène industrielle à l'Université du Québec à Trois-Rivières, ainsi qu'un emploi de coordonnateur en santé-sécurité dans le secteur des pâtes et papiers, qui ont préparé Daniel Durocher à son entrée chez Alcan en 84. Successivement à l'emploi des usines Vaudreuil et Grande-Baie, il accepte les responsabilités de coordonnateur en Sécurité, Hygiène, Incendie à l'Usine Laterrière en 1988, auxquelles s'est ajouté la sûreté en janvier dernier.

En sécurité, comme dans les autres secteurs de l'usine d'ailleurs, le virage qualité entrepris depuis plusieurs mois correspond, selon Daniel Durocher, à un rapprochement important clients-fournisseur. "En tant que fournisseur, mon objectif est d'aider les gestion-

naires de tous niveaux, mes clients, à choisir des activités de santé-sécurité qui correspondent réellement à ce qu'ils veulent que les employés priorisent au niveau de leur comportement", explique-t-il, en accord d'ailleurs avec la philosophie actuelle de Sécral.

"On se défait lentement du carcan imposé par le SIES, pour déboucher sur une orientation plus profonde de la santé-sécurité, poursuit Daniel Durocher.

Notre but demeure toutefois toujours le même: prévenir les pertes humaines et matérielles et l'essentiel est, et restera toujours, de s'assurer que les risques sont identifiés et contrôlés et que nos employés travaillent selon les bonnes méthodes de travail. Les interventions avec les superviseurs, qui sont en réalité les gestionnaires de première ligne, deviennent donc extrêmement importantes", conclut-il.





LE LINGOT

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

Canada Post Postage paid	Postes Canada Port payé
Bulk third class	En nombre troisième classe
No. 1 Avida 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