

Création d'au moins 50 emplois à Coaticook

## Les Industries de la Rive Sud investit 5 M \$

Jean-François GAGNON

Coaticook

Le fabricant de meubles Les Industries de la Rive Sud annonce un agrandissement de 124 000 pieds carrés de son usine de Coaticook, qui en compte déjà 210 000.

L'agrandissement de l'usine, qui emploie quelque 200 personnes, nécessitera un investissement de cinq millions \$. Les travaux ont récemment débuté et ils s'étendront jusqu'en avril 2000.

La nouvelle portion du plan de production, produisant des meubles de chambres à coucher, servira surtout à l'entreposage de matériel. Elle prendra en majeure partie place sur le terrain adjacent à l'usine nouvellement achetée par l'entreprise.

«Grâce à cet investissement, on augmentera d'environ 50 pour-cent la capacité de production de notre division», soutient le directeur de l'usine de Coaticook, Jean Bédard.

Jusqu'à 100 nouveaux emplois

Par ailleurs, M. Gédard prétend que l'investissement de son entreprise, dont le siège social est situé à Sainte-Croix, non loin de Québec, entraînera la création de 50 à 60 nouveaux emplois.

«Ce sont toutefois là des estimations minimales, précise le directeur du plan. Si les choses vont bien, on pourrait en créer jusqu'à 100 nouveaux en agrandissant ainsi notre usine.»

Ce sera principalement des journalistes que l'entreprise recherchera. Elle sera en mesure de former elle-même ces travailleurs, selon ses besoins propres. Les personnes embauchées se retrouveront, dans plusieurs cas, devant des machines à contrôle numérique.

Ces derniers temps, les travailleurs ont été plus difficiles à recruter pour l'usine de Coaticook, cette localité et sa région vivant une situation de quasi-plein emploi.

«Mais cela est un peu moins vrai depuis que les autorités coaticookoises ont entrepris de faire connaître, à toute l'Estrée, les besoins en main-d'œuvre de notre secteur», souligne M. Bédard.

Une bonne période

Entre autres, M. Bédard mentionne que la décision de réaliser cet agrandissement a été prise parce que les prévisions de ventes de son usine pour les deux prochaines années sont excellentes.

«Au cours de cette période, nos ventes ne devraient cesser de s'accroître», prétend le directeur.

Il explique ce phénomène par le fait que «l'économie va très bien, à l'heure actuelle.» Et à cause du fait que son «entreprise travaille très fort au développement des marchés dans lesquels elle vend.»

Les Industries de la Rive Sud écoule environ 50 pour-cent de sa production aux États-Unis. M. Bédard maintient cependant que les ventes de son entreprise, sur ce marché, ne sont pas plus en croissance qu'au sein des autres où elle est présente.

Si la tendance à la hausse des ventes de la division coaticookoïse demeure constante, Les Industries de la Rive Sud annoncera peut-être d'autres bonnes nouvelles au cours des prochaines années.

Située à deux pas du centre-ville de Coaticook, on croirait peut-être qu'elle n'aura plus la place pour de nouveaux agrandissements. Ce n'est cependant pas le cas, grâce au terrain d'une superficie de 10 acres récemment acheté par ses dirigeants.

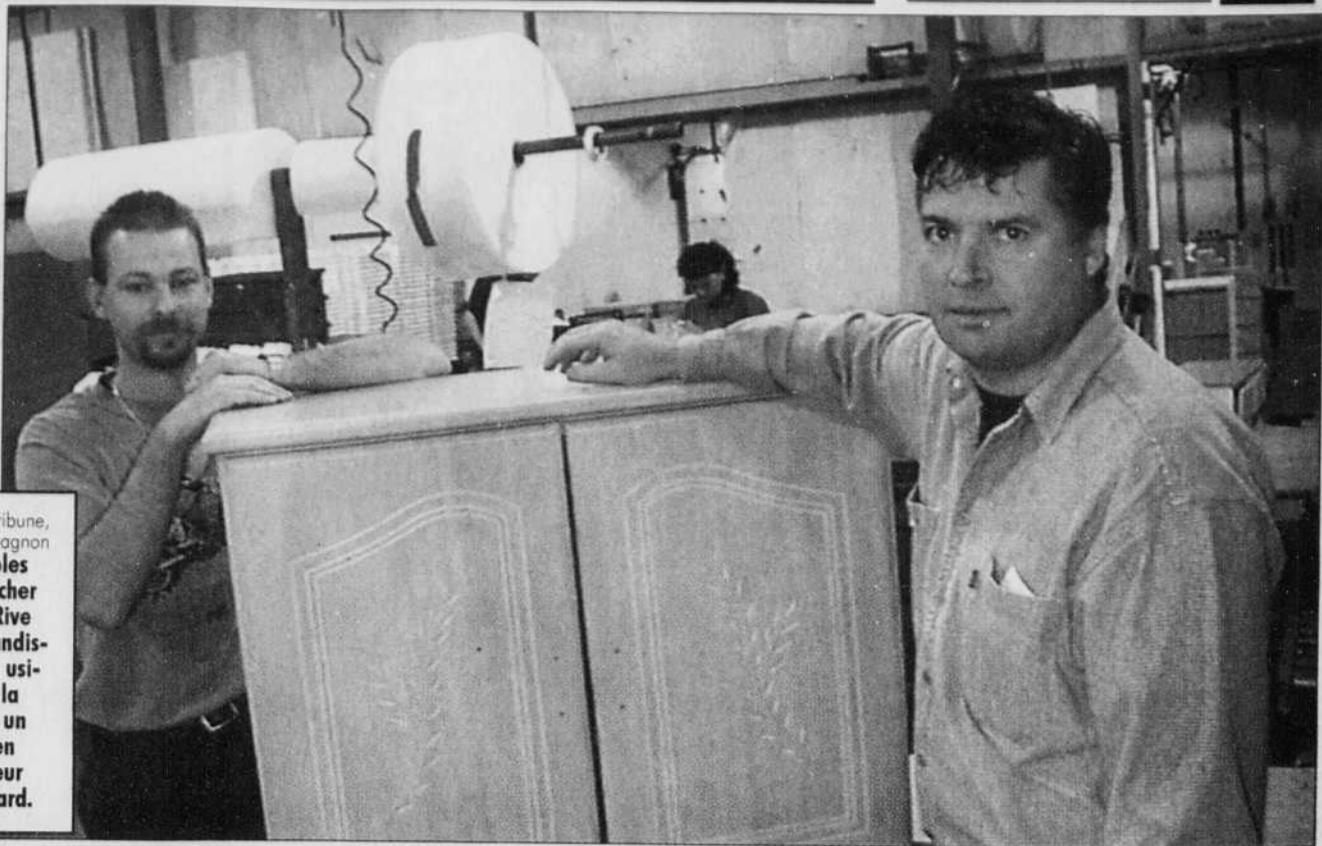


Photo La Tribune, Jean-François Gagnon  
Le fabricant de meubles pour chambres à coucher Les Industries de la Rive Sud annonce un agrandissement majeur à son usine de Coaticook. Sur la photo, Pierre Blouin, un employé de l'usine, en compagnie du directeur de celle-ci, Jean Bédard.

# EN CAMION AVEC LES MEILLEURS

Pour une période de temps limitée, faites de solides économies sur la gamme la plus impressionnante de camions quatre par quatre au pays. Passez chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep<sup>MD</sup> dès aujourd'hui.



Dodge Dakota: meilleure expérience du propriétaire dans la catégorie des camions compacts, prix de la qualité totale 1999, Strategic Vision.\*



Dodge Dakota: meilleur camion compact aux États-Unis en matière de qualité initiale, 1999, J.D. Power et Associés.†



Le Dodge Dakota, le camion compact le plus vendu de sa catégorie.\*\*



À partir de  
**289\$<sup>†</sup>**  
par mois

Location, terme de 36 mois.  
Comptant initial de 3 485 \$.  
Transport et préparation inclus.

**Dodge Dakota Sport 2000 4X4, à cabine Club**  
• Moteur Magnum V6 de 3,9 L, 175 ch • Transmission automatique à quatre rapports  
• Roues de 15 po en aluminium • Essieu à différentiel autobloquant • Freins avec antiblocage aux roues arrière • Radiocassette AM/FM stéréo • Glaces teintées



À partir de  
**429\$<sup>†</sup>**  
par mois

Location, terme de 36 mois.  
Comptant initial de 3 700 \$.  
Taxe sur le climatiseur,  
transport et préparation inclus.

**Dodge Ram 2000 Laramie SLT 4X4, à cabine Quad**  
• Moteur Magnum V8 de 5,2 L, 230 ch • Transmission automatique à quatre rapports • Climatiseur • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage électriques • Roues de 16 po en fonte d'aluminium • Régulateur de vitesse • Freins avec antiblocage aux roues arrière • Ensemble décor SLT • Banquette divisée 40/20/40 en tissu de catégorie supérieure • Radiocassette AM/FM stéréo • Glaces teintées • Volant inclinable

**Dodge**  **Différent**

Visitez-nous dès aujourd'hui à [www.daimlerchrysler.ca](http://www.daimlerchrysler.ca)



Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep<sup>MD</sup>

\* Selon l'étude U.S. Vehicle Experience Study™ 1999 de Strategic Vision menée auprès de 33 760 acheteurs de véhicules neufs en octobre et en novembre 1998, 90 jours après la prise de possession. Deux cents modèles ou plus devaient avoir été vendus pour procéder aux sondages. † Selon l'étude U.S. Initial Quality Study 2SM 1999 de J.D. Power et Associés, le Dodge Dakota est le camion compact qui a remporté le plus de points. Étude menée auprès de 41 004 consommateurs aux États-Unis ayant fait mention de problèmes 90 jours après la prise de possession (site Web [www.jdpower.com](http://www.jdpower.com)). \*\* Selon les données de R.L. Polk, en mars 1999, sur l'immatriculation des véhicules neufs. ‡ Tarifs mensuels établis d'après le Dodge Dakota 2000 248 = 354 et d'après le Dodge Ram 2000 modèle 1500 248. Comptant initial ou échange équivalent. Le premier versement et un dépôt de sécurité seront exigés. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 61 200 kilomètres, au taux de 12¢ le km. Rachat non requis. Location pour usage personnel seulement. Sous réserve de l'approbation de Crédit Chrysler Canada Inc. Immatriculation, assurances, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et taxes en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre et avoir à commander. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Offres d'une durée limitée chez les concessionnaires participants. Photos à titre indicatif seulement. DaimlerChrysler Canada Inc. est une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Dodge • Jeep<sup>MD</sup> inc.



**Le Manoir d'Orsennens**  
**Une auberge élégante et chaleureuse**  
Page E-6  
**Un employé gagne une manche contre Bombardier**  
Page E-4

**100 ans d'actualités 1900-2000**

Près de 400 pages Format: 10" x 13 1/2"

**La Presse**

Un livre unique qui retrace les faits marquants de l'actualité de 1900 à 2000

Pour seulement

**2995 \$**

FRAIS POSTAUX ET TPS EN SUS

Les quantités étant limitées, commandez dès maintenant (interurbain sans frais):

**1 877 299-6299**

de Montréal: (514) 285-6945

# La campagne de La Frontalière rate la cible

SERVICE CINQ ÉTOILES  
★★★★★

**LE BILAN TOTAL**

**ÉVALUATION COMPLÈTE**

**EN 85 POINTS**

**49<sup>95</sup>\$**

**Vidange d'huile et remplacement du filtre**

\* Jusqu'à 5 litres d'huile Mopar \* Filtre à l'huile Mopar \* Vérification visuelle en 15 points

**19<sup>99</sup>\$**

**ELITE**  
PLYMOUTH CHRYSLER INC.

1138 ROUTE 220, ST-ÉLIE D'ORFORD

**1138, route 220, Saint-Élie d'Orford 564-1122**

07062



Photo La Tribune, par Jean-François Gagnon.

La campagne de financement de La Frontalière de Coaticook n'a pas atteint ses objectifs. On voit ici Carl Boisvert, président de l'école secondaire, Caroline Cournoyer, de la Chambre de commerce de Coaticook, François Guillemette, directeur-adjoint à La Frontalière, ainsi que Candy Desinde, une élève.

Jean-François GAGNON

## Coaticook

À la surprise générale, la campagne de financement annuelle de l'école secondaire La Frontalière, qui avait été organisée en collaboration avec le secteur commercial de la MRC de Coaticook, n'a pas atteint les objectifs fixés.

Ainsi, la campagne de financement n'a permis de ramasser que 10 500 \$ en profits nets, alors que ses organisateurs avaient placé la barre à 15 000 \$.

On soutient que le manque à gagner de 4500 \$ sera probablement comblé par la campagne de financement de la Fondation de La Frontalière, qui se déroule présentement.

Pire encore, la campagne n'a même pas fait entrer dans les coffres de l'établissement la moitié de la somme recueillie l'an dernier, soit 23 000 \$ en profits nets.

Pourquoi cet échec? Selon le directeur-adjoint de l'école secondaire, François Guillemette, il est trop tôt pour donner les raisons de cette déconfiture. «Nous allons d'abord prendre le temps de réfléchir, avant de conclure...», dit-il.

À prime abord cependant, l'échec de l'activité de financement est surprenante puisque les produits que vendaient les élèves dans le cadre de celle-ci, étaient semblables à ceux de l'an dernier.

«Les prix des produits de 1998 et de cette année se ressemblaient aussi beaucoup», maintient Sylvain Veronneau, un employé de l'école impliqué de près dans ce dossier.

On avait fait le pari cette année, et ce malgré les résultats fort encourageants de l'activité de 1998, de proposer aux gens des produits de marchands de la région coaticookoise. L'an der-

nier, ceux qu'avaient écoulés les jeunes provenaient, au contraire, d'une entreprise de l'extérieur de la MRC de Coaticook.

Autre chose ayant de quoi surprendre, les maigres résultats de cette année ont été enregistrés alors que les médias ont abondamment parlé de la récente cueillette, qui avait pour but de financer les activités para-scolaires des élèves de La Frontalière.

## Les commerçants contents

Toutefois, il serait injuste de qualifier d'échec total cette cueillette de fonds. Les commerçants qui ont fourni les produits que vendaient les élèves, eux, se montreraient «dans l'ensemble heureux des résultats de ventes de l'activité».

C'est donc dire que le regroupement de commerçants de la MRC de Coaticook, que l'on aimerait former est en excellente voie de naître. La collaboration du milieu des affaires de ce territoire à l'activité de La Frontalière devait servir de test et de rampe de lancement pour la réalisation de ce projet.

Ce regroupement permettrait à certains commerçants et producteurs de la MRC de mettre en marché ensemble leurs produits. Déjà, une employée de la Chambre de commerce de Coaticook, Caroline Cournoyer, besogne à temps plein pour la création de ce groupe.

Mme Cournoyer fait d'ailleurs remarquer que la collaboration du milieu des affaires de la région à la cueillette de fonds de La Frontalière aura donné la chance aux marchands-participants de se faire connaître davantage.

«Ce fut de la bonne publicité pour eux, affirme-t-elle. Des consommateurs les ont appelés pour en savoir plus sur des choses qui provenaient de leurs commerces.»

## La Tribune ÉCRIT L'HISTOIRE AU QUOTIDIEN



Claudia Poulin  
Eve Poulin  
Laurence Poulin  
Julie Duquet-Poulin  
Michel Poulin  
Roxanne Poulin

### « La Tribune pour la famille, c'est important »

Il y a tout ce dont nous avons besoin pour nous tenir bien informés sur ce qui se passe autour de nous. Ça donne aussi une ouverture sur le monde aux enfants. Ils lisent le journal tout comme nous. On prend le temps de le lire. C'est une richesse que nous voulons communiquer à nos enfants, soit se tenir bien informés et être au courant des événements.

**La Tribune, c'est un complément familial qui enrichit nos discussions quotidiennes...**

POUR VOUS ABONNER, COMPOSEZ :  
**564-5466**  
**1 800 567-6955**

### Tabassé par deux voleurs la semaine dernière

## Le pisciculteur de Lambton préfère se taire pour sa sécurité

Ronald MARTEL

## Lac-Mégantic

Encore traumatisé par la violence qu'il a dû subir de la part de deux voleurs entrés chez lui par effraction pour le détrousser, le pisciculteur

de Lambton Gilles Pellerin, 51 ans, a préféré ne pas commenter sa mésaventure.

«C'est impensable actuellement, je veux laisser retomber la poussière, rester calme pour l'instant. Peut-être vais-je pouvoir en reparler ultérieurement», indique M. Pellerin depuis son lit d'hôpital, au Centre hospitalier Lac-Mégantic, lorsque joint par téléphone.

Invoquant que l'expérience qu'il a vécue est très traumatisante, et qu'il avait déjà tourné la page, l'homme n'a pas accepté la demande d'entrevue du journaliste de La Tribune.

«Vous allez me trouver bête, mais c'est mon choix. Tout est encore sous enquête et on m'a recommandé de ne rien dire. C'est aussi pour ma propre sécurité et celle de mes proches, car ce genre d'individus pourraient récidiver», ajoute le convalescent.

À l'évocation d'une photo de lui possible avec une entrevue, Gilles Pellerin s'est mis à rire. «Mon visage n'est pas encore présentable, personne ne me reconnaîtrait!», s'est-il exclamé.

Rappelons que M. Pellerin a dû subir les foudres très violentes et gratuites de deux bandits, au milieu de la semaine dernière, qui croyaient trouver chez lui un magot, ce qui n'était pas le cas. Les deux larrons se sont finalement enfuis en emportant son portefeuille et sa camionnette 4X4 diesel. Cette dernière a été retrouvée la journée même dans la région de Saint-Élie-d'Orford.

Menotté, on lui a administré une pluie de coups de crosse de revolver au visage et ailleurs sur le corps.

Gilles Pellerin ne sait pas encore quel jour il obtiendra son congé de l'hôpital.

«Ma maison a été saccagée sur les deux étages et même au sous-sol. Ça va prendre deux semaines juste pour faire le ménage partout!», conclut l'homme visiblement affecté par l'intensité des blessures que lui ont infligées ses bourreaux.

**Bonjour les petites annonces, Johanne pour vous aider...**



Je vous aide à rejoindre plus de 115 000 acheteurs chaque jour

564-0999

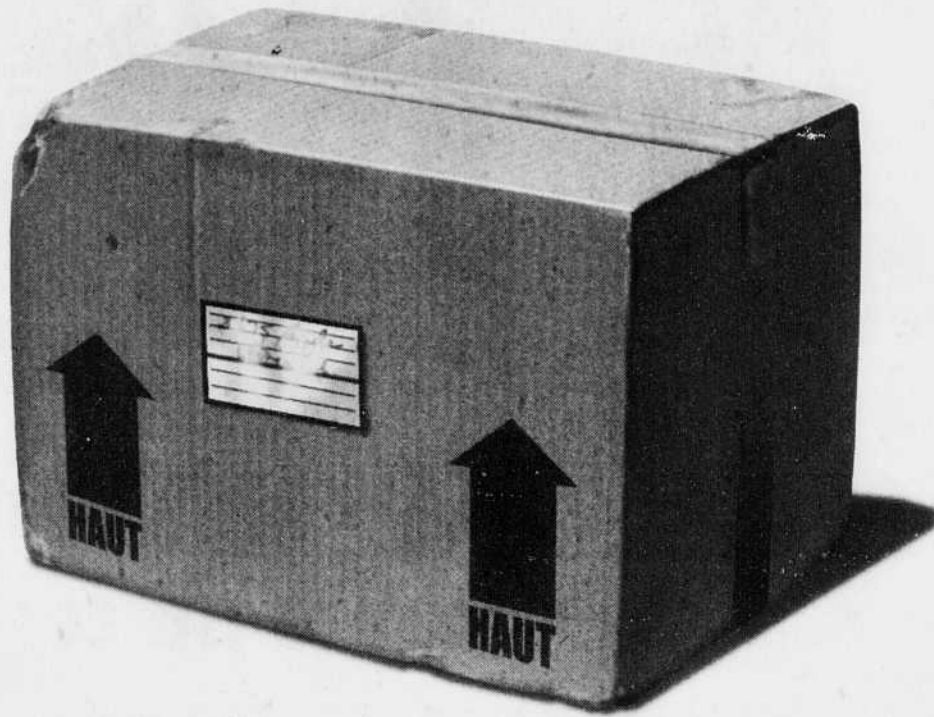
1 800 567-6955

LES PETITES ANNONCES DE

**La Tribune**

J096812


# SANS-COEUR !



Une boîte n'a pas de cœur. Peu importe ce qu'elle contient, si notre travail nous oblige à la soulever et qu'elle est trop lourde pour nous, on est en danger. Beaucoup de lésions professionnelles sont causées par des efforts excessifs, des efforts dans lesquels on met tout notre cœur mais qui nous arrachent le dos, qui nous éreintent, jour après jour.

On compromet notre santé et notre sécurité quand on soulève des charges trop lourdes ou qu'on s'y prend mal. Éliminer l'effort excessif au travail n'est pas toujours facile, mais quand on y met du cœur, on peut y arriver. Ensemble, patrons et employés.

**La prévention, j'y travaille !**

Québec 

**CSST**

# Un employé gagne une manche contre

Sherbrooke

**A**lain Côté, un employé de l'usine Bombardier de Valcourt, a réussi à faire reconnaître par son employeur qu'il avait été lésé dans ses droits, en étant écarté de la liste de rappel pendant trois semaines le printemps dernier.

L'homme de 32 ans, de Rock Forest, avait déposé une plainte au ministère du Travail en mai dernier après s'être aperçu que des collègues ayant moins d'ancienneté que lui avaient été rappelés au travail, mais pas lui.

«Ma cause devait être entendue en cour le mercredi 27 octobre, mais il y a eu une entente hors cour mardi. Mon employeur a accepté de me payer les trois semaines où il aurait dû me rappeler, et de reconnaître ces trois semaines dans mon ancienneté», résume l'opérateur de presse.

Alain Côté est un des employés sur lequel Bombardier avait un dossier litigieux depuis l'automne dernier. Le Forestois affirme que tout ce litige tient au fait qu'il s'est ouvertement exprimé en faveur de la syndicalisation, et qu'il a été victime de pressions indirectes pour quitter son emploi.

«Tous les employés engagés comme moi en 1995 devaient obtenir leur permanence le printemps dernier, mais on m'a comme oublié», rapporte le travailleur saisonnier. «Quelques jours après avoir déposé ma plainte, on me convoquait pour me faire signer tous les papiers pour ma permanence. On m'a finalement rappelé au travail le 20 juin.»

Bombardier refusait toutefois de payer les trois semaines, du 1er au 18 juin, au cours de laquelle Alain Côté est resté chez lui à attendre que le téléphone sonne.

«Je n'ai pas eu le choix de me battre. On a espéré que je m'épuise et que j'abandonne.

Mais ce que j'ai gagné, je le mérite. Je veux seulement un peu plus de respect de ma compagnie. Je ne veux pas la ternir, parce que c'est une bonne compagnie. Mais je veux tout faire pour avoir aussi un bon avenir, des conditions décentes et une bonne pension plus tard.»

Cette lutte aura convaincu encore plus Alain Côté des bienfaits d'un syndicat. «C'est le bureau juridique de la CSN qui m'a aidé dans toute cette histoire.»

## Une probation après trois ans

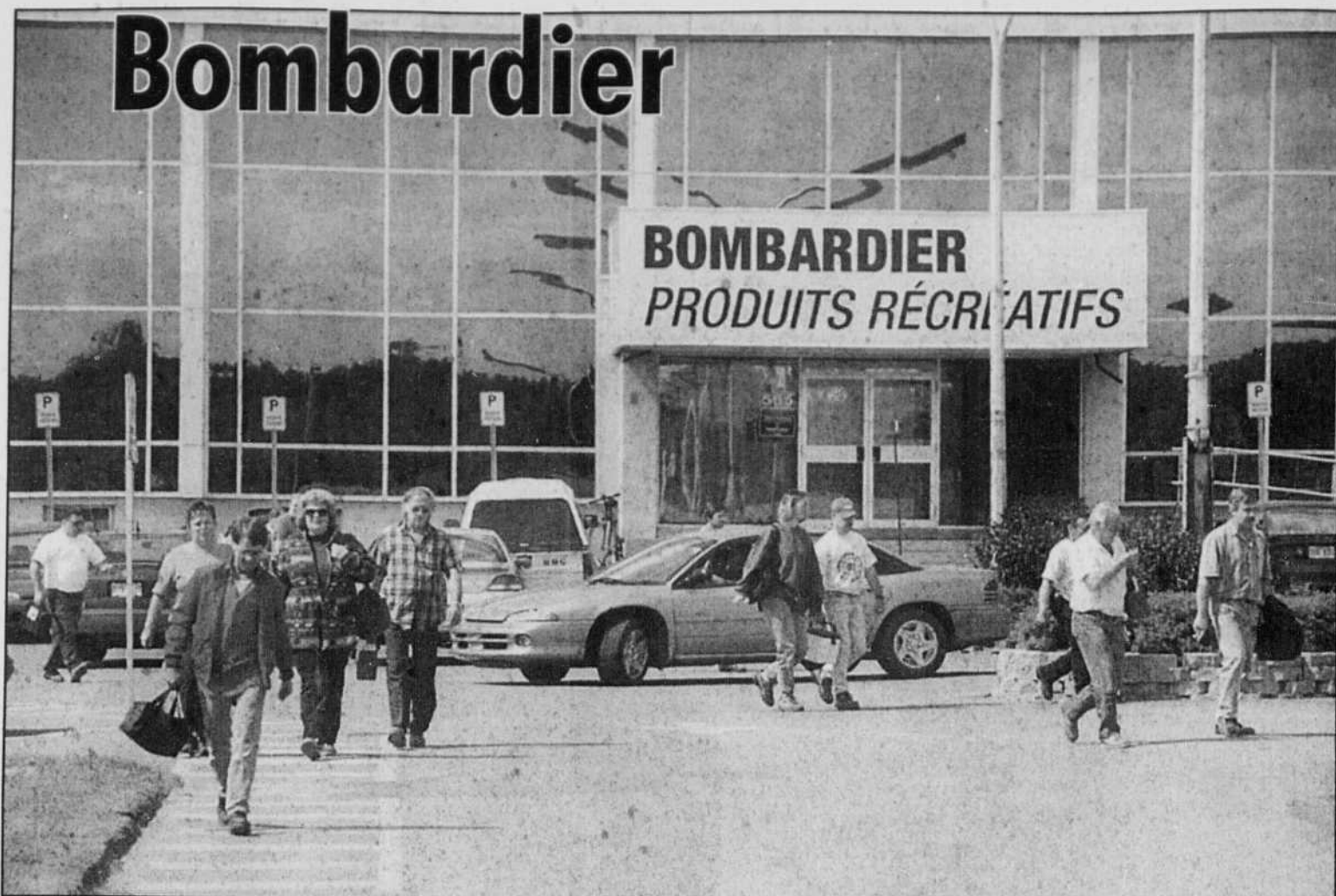
Alain Côté a remporté une bataille, mais pas la guerre. Le travailleur dit ne pas être encore sorti d'affaire, puisqu'il n'a pas terminé sa période de probation. Un accident de voiture survenu le 6 août dernier l'a blessé à la main gauche et l'a écarté du travail depuis ce temps.

«Je dois faire encore de la physiothérapie, mais je ne pense pas être rappelé d'ici le recommencement des mises à pied, en novembre.»

Aussi incohérent que cela puisse paraître, explique le travailleur, les employés qui, comme lui, sont d'abord embauchés par le truchement d'une agence de travailleurs, en l'occurrence Emploi Compétence, doivent refaire une période de probation de 90 jours et perdent toute leur ancienneté lorsqu'ils obtiennent leur permanence. La plupart travaillent alors depuis plus de trois ans déjà pour Bombardier.

Alain Côté estime avoir fait environ la moitié de cette période de probation. Il a deux ans pour la compléter. On lui a dit toutefois qu'il se retrouverait au bas de la liste de rappel de sa cohorte, puisqu'on ne reconnaît pas sa période d'invalidité couverte par la Société d'assurance-automobile du Québec.

## Bombardier



La CSN a déposé récemment une mise en demeure contre la compagnie Bombardier de Valcourt, qu'elle accuse de s'être ingérée dans la campagne de syndicalisation menée en ce moment auprès des travailleurs de l'usine.

## La CSN met l'entreprise en demeure de cesser son ingérence

Sherbrooke

**L**a CSN a déposé il y a deux semaines une mise en demeure contre la compagnie Bombardier de Valcourt, qu'elle accuse de s'être ingérée

dans la campagne de syndicalisation menée en ce moment auprès des travailleurs de l'usine.

Henri Van Meerbeeck, conseiller syndical à la syndicalisation de la CSN, réfute les allégations du chef de service des ressources humaines, Sylvain Rodrigue, colligées dans une note de service transmise à tous les employés le 30 septembre dernier.

Dans cette note, le chef de service affirme avoir reçu plusieurs plaintes, selon lesquelles «certaines personnes faisaient de la sollicitation pour l'adhésion d'employés à un syndicat, à l'intérieur des usines pendant les heures de travail».

«C'est complètement faux!» dément Henri Van Meerbeeck. «Il n'y a pas eu de sollicitation sur les heures de travail. Sauf qu'on ne pourra jamais empêcher deux employés de jaser de syndicat en travaillant, comme ils jaseront de tout autre sujet», argue-t-il.

Le syndicaliste rappelle que l'article 5 du Code du Travail, invoqué dans la

note de Sylvain Rodrigue, n'interdit pas la sollicitation sur les lieux de travail, en dehors des heures de travail.

La CSN dément également d'autres plaintes de la compagnie, portant sur l'usage d'intimidation et de menaces pour obtenir la signature d'une carte d'adhésion à un syndicat. «Ce type de comportement et cette façon d'agir sont interdits par la loi et ne peuvent être tolérés», lit-on dans la note signée par M. Rodrigue.

### «Un appel à la délation»

La note de service se termine par une invitation aux employés à communiquer avec leur contremaître ou avec le Service des relations de travail «pour dénoncer ces situations inacceptables et illégales».

«Pour nous, c'est un appel à la délation. La compagnie cherche à savoir qui a signé ou non sa carte de membre de la CSN», conclut Henri Van Meerbeeck, avant d'ajouter que Bombardier n'a toujours pas réagi à la mise en demeure de la CSN.

### La boîte à cadeaux de Dudswell

## La féerie de Noël un mois à l'avance...

René-Charles QUIRION

Dudswell

**L**a municipalité de Dudswell vivra Noël deux fois cette année. Comme prélude à la fête de décembre, l'Association touristique de Dudswell présente la 4<sup>e</sup> édition de l'événement la Boîte à cadeaux.

Les 20 et 21 novembre prochain la

salle communautaire de Marbleton accueillera quelque 24 artistes de la MRC du Haut-Saint-François et de la région de Sherbrooke qui offriront leurs réalisations aux visiteurs. La coordonnatrice de l'Association touristique de Dudswell, Nancy Duchesne, explique que la Boîte à cadeaux se veut un endroit privilégié pour acheter ses premiers cadeaux de Noël.

«Nous avons spécialement choisi les artistes pour ne pas qu'ils s'entrechoquent. Les produits offerts sont variés et respectent tous budgets. Nourriture, produits de l'étable, produits de beauté, bijoux, oeuvres d'art, sculpture, chocolat, fresque sur oeufs d'autruches font partie de la variété de produits qui seront offerts. Il y en aura pour tous les goûts» indique Mme Duchesne.

À cette présentation de produits d'artisanat s'ajoute une pléiade d'activités pour grands et petits. La Maison de la culture de Dudswell sera ouverte au grand public pour qu'ils puissent visiter la Collection Beaugard. Au sous-sol, une exposition de quatre artistes de la région soit, Georgette Ruel-Samson, Lucie Roy-Alain, Céline Boisvert et Laure-Anne Leblond.

«Nous avons comme objectif d'attirer plus de 500 personnes. Avec de l'animation tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, nous espérons créer une ambiance féerique», soutient Nancy Duchesne.

Feu dans des barils, dégustations de produits traditionnels et régionaux, vente de hot-dog à l'européenne, ainsi qu'un concours de bûches de Noël et la participation de personnages d'époque viendront s'ajouter au menu des activités de la fin de semaine. Il y aura même un tirage pour financer les activités de l'Association touristique de Dudswell.

«Cette activité lancée en 1996 prend de plus en plus d'ampleur. Il s'agit d'un important moyen de financement pour notre association», soutient Nancy Duchesne qui invite toute la population de la région à venir se plonger dans l'ambiance du temps de fêtes, un mois à l'avance.

**Bonjour les petites annonces, Sylvie pour vous aider...**



Je vous aide à rejoindre plus de 115 000 acheteurs chaque jour

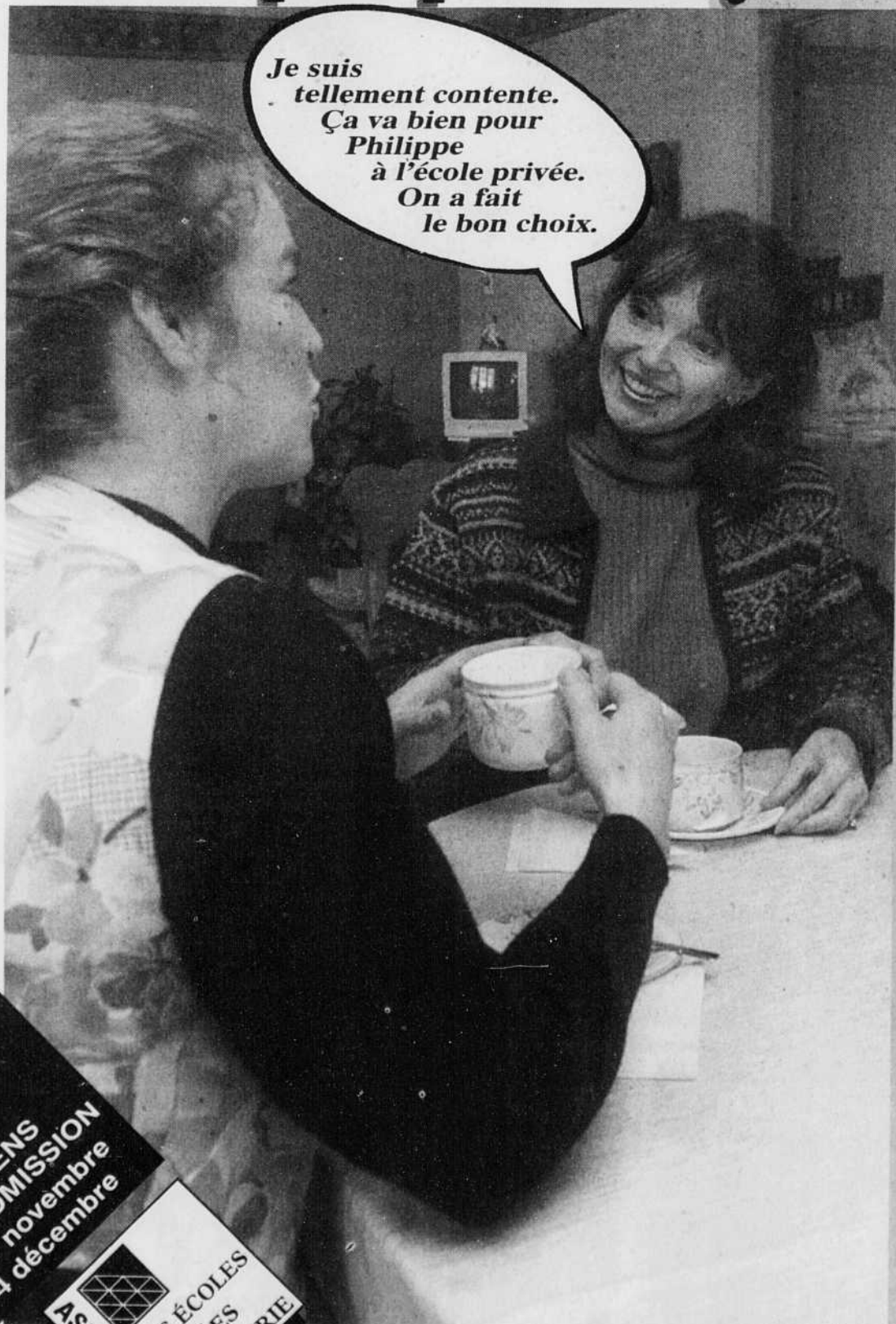
564-0999

1 800 567-6955

LES PETITES ANNONCES DE

**LaTribune**

## L'école privée... Un plus pour nos jeunes!



Je suis tellement contente. Ça va bien pour Philippe à l'école privée. On a fait le bon choix.

EXAMENS D'ADMISSION 27 novembre 4 décembre

ASSOCIATION DES ÉCOLES PRIVÉES DE L'ESTRIE

Collège du Mont Sainte-Anne (819) 823-3003

Collège Mont Notre-Dame (819) 563-4104

Collège Rivier (819) 849-4833

Collège Notre-Dame-des-Servites (819) 838-4221

Séminaire Salésien (819) 566-2222

Pensionnat des Ursulines (819) 876-2795

Collège du Sacré-Coeur Assoc. Coop. (819) 569-9457

Collège François-Delaplace (819) 837-2882

Séminaire de Sherbrooke (819) 563-2050

École secondaire de Bromptonville (819) 846-2738

## L'école privée...

Un investissement bien pensé pour l'avenir!

# Lutte à deux à la mairie du Canton de Cleveland

Guy MARCHAND

Canton Cleveland

Deux candidats se font la lutte pour le poste de maire à la municipalité du Canton de Cleveland pour l'élection du 7 novembre prochain. Il s'agit du maire sortant de charge Gerald Badger, lequel a pour adversaire l'ex-conseiller Denis Auclair.

M. Badger qui est à la retraite depuis 1995 et ce après avoir oeuvré pendant 26 ans au sein de la Sûreté du Québec, entend bien poursuivre le travail amorcé au cours des quatre dernières années.

« Je dresse un bilan positif de mon administration et je suis prêt à relever un nouveau défi. Le référendum est maintenant chose du passé. Les gens se sont prononcés et maintenant il faut regarder en avant et dans ce sens, je vais favoriser la création d'un fonds de roulement afin de sauvegarder le surplus accumulé. Il faudra prévoir en cas de coup dur et il faut être prêt dans le cas où de nouveaux transferts gouvernementaux nous seraient imposés », a déclaré M. Badger.

Celui-ci entend également mettre l'accent sur la création d'un plan d'urgence, un dossier prioritaire pour le nouveau conseil. Il compte aussi faire adopter un règlement pour protéger les eaux souterraines de la municipalité.

A l'heure actuelle nous n'avons aucune protection relativement à notre eau et nous voyons ce qui se passe dans d'autres municipalités qui ont des problèmes, a-t-il signalé.

Pour ce qui est de l'autre candidat, Denis Auclair, celui-ci compte sur son expérience de 8 ans à titre de conseiller pour se faire élire à la mairie.

« Avant mes années passées au conseil je suivais la politique municipale de près et je suis prêt à faire le travail, a in-



Gerald Badger



Denis Auclair

diqué le sylviculteur et répartiteur en transport. J'entend émettre un budget

équilibré axé sur un bas taux de taxation, ce qui va impliquer une administration plus serrée et davantage transparente », a-t-il dit.

M. Auclair va favoriser la promotion des échanges de services essentiels entre les municipalités et mettre en place un programme triennal d'immobilisation du réseau routier de la muni-

palité. « Il y a de bonnes ententes actuellement avec Richmond comme celle du service de protection des incendies et cela n'exclut pas qu'on peut regarder ailleurs pour d'autres services, comme le plan d'urgence par exemple », a-t-il expliqué.

Les six postes de conseillers sont également en jeu lors de cette élection.

**SECOURS-AMITIÉ ESTRIE**

Besoin d'être écouté ? Quelqu'un est là pour toi !

Anonyme et confidentiel

**564-2323**

**1-800-667-3841**

Une leur d'espoir

7 jours 24 heures 01179

**C'EST LE TEMPS DE RAMASSER LES FEUILLES MORTES ET DE LES METTRE DANS LES SACS DE PAPIER BIODÉGRADABLES**

La collecte des feuilles mortes dans les sacs de papier biodégradables se tient du **11 octobre au 10 novembre**, selon les journées suivantes :

**Lundi :** quartier de l'Est  
**Mardi :** quartier du Centre-Ouest  
**Mercredi :** quartier du Nord

- Participez en grand nombre -

VENDUS DANS TOUS LES **provigo** PARTICIPANTS

Ville de Sherbrooke

Renseignements : 821-5858

**ANNONCEURS**

**PRENEZ NOTE**

**LE JEUDI 25 NOVEMBRE 1999**

**La Tribune**

publiera un cahier spécial sur

**Les suggestions de cadeaux de Noël**

Annonces, profitez de cette occasion. Faites connaître vos produits ou services.

**Un rendez-vous à ne pas manquer...**

Réservez votre espace publicitaire avant le **17 novembre 1999**

**POUR PLUS D'INFORMATION :**  
**564-5450**  
Zone interurbaine : 1 800 567-6955

**45<sup>e</sup> Exposition florale**

23 octobre au 7 novembre

Venez admirer les plantes tropicales et les orchidées, la section désertique et le jardin d'automne avec ses plantes à fleurs très colorées, les bonsaïs et les courges et citrouilles toutes décorées.

**Serres municipales Carl-Camirand Domaine Howard**

1350, boul. de Portland (coin de Vimy)

**Tarification :**  
3\$ ..... adulte  
2\$ ..... étudiant et âge d'or  
**GRATUIT** - enfants de 12 ans et moins

Heures : du lundi au vendredi de 9 h à 21 h samedi et dimanche de 11 h à 17 h

Ville de Sherbrooke

Dans le cadre de la Semaine de la PME 1999 qui se déroule sous le thème « Élan productivité@Semaine de la PME 1999 », la Banque de développement du Canada est fière de présenter ses clients qui se démarquent par leur bonne performance.



Jean-François Dion, directeur de compte, L'Neil Corriveau, présidente Tiges de jonction Lippert, André Corriveau, vice-président Tiges de jonction Lippert.



Mohamed Lahlou, président de Les aliments Jardir inc., Nathalie Denault, directrice de comptes, Najib Lahlou, vice-président de Les Aliments Jardir inc.



Roger Jacques, président de Les Portes Lambton inc., Anik Pronovost, directrice de comptes.



Patrick Leblond, directeur des ventes chez Manufacture Lambton inc., René Bellegarde, président, Manufacture Lambton inc., Annie Gosselin, directrice Marchés émergents



Zachary Gillam, président Interstar Materials inc., Jean-Philippe Ménard, directeur de comptes.



Banque de développement du Canada  
Business Development Bank of Canada

*Félicitations*  
**aux entreprises honorées**

La Banque de développement du Canada est heureuse d'être associée à la croissance des PME de la région de l'Estrie.



**Semaine de la PME**

Du 24 au 30 octobre 1999

Élan Productivité@  
Semaine de la PME 1999

Bonjour les petites annonces, Christine pour vous aider...



Je vous aide à rejoindre plus de 115 000 acheteurs chaque jour

564-0999

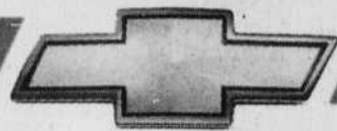
1 800 567-6955

LES PETITES ANNONCES DE

**LaTribune**

Photo La Tribune, Ronald Martel

La traditionnelle coupe du ruban pour l'inauguration du Manoir d'Orsennens, rue Agnès à Lac-Mégantic, a réuni, entre autres, de g. à d., Roger Carrier, maire suppléant de Lac-Mégantic, Christine Dubé, copropriétaire du restaurant L'Extra sur la rive, le député de Frontenac-Mégantic, Jean-Guy Chrétien, les trois copropriétaires du Manoir, Nathalie Michaud, Mario Lapointe et Marc Bussière, au centre, Mme Monique Lacroix et Madeleine Bélanger, députée de Mégantic-Compton à l'Assemblée Nationale.



# Silverado 2000. Faites-lui la vie dure.



Modèle à cabine régulière

**298 \$** /mois  
location 36 mois  
Transport et préparation inclus

Modèle à cabine régulière

**22 898 \$**  
à l'achat

Modèle à cabine allongée

**378 \$** /mois\*  
location 36 mois  
Transport et préparation inclus

Comptant	Mensualité
0 \$	378 \$
1 246 \$	338 \$
2 560 \$	298 \$

n/d = non disponible opt. = en option

Comptant	Mensualité
0 \$	455 \$
1 185 \$	418 \$
2 462 \$	378 \$

Caractéristiques	Silverado	Ford F150 XLS	Dodge Ram ST
Moteur	4,3L V6	4,2L V6	3,9L V6
Puissance	200	205	175
Boîte automatique avec mode « REMORQUAGE »	inclus	n/d	n/d
Système antiblocage aux 4 roues	de série	opt.	opt.
Freins à disques	de série	opt.	n/d
Afficheur de messages	de série	n/d	n/d
Chronographe-moteur	de série	n/d	n/d
Volant inclinable	de série	opt.	opt.
Phares automatiques	de série	n/d	n/d
Transport Canada (cote de ville/cote routière) m/g	19/27	19/25	18/26

- Moteur V6 4300 de 200 HP • Boîte automatique 4 vitesses avec surmultipliée et mode « REMORQUAGE »
- Système antiblocage à disques aux 4 roues • Pont arrière autobloquant • Banquette avant divisée avec appui-bras central • Sacs gonflables côtés conducteur et passager • Groupe d'instrumentation : tachymètre, chronographe-moteur et afficheur de messages • Radiocassette AM/FM stéréo • Pare-chocs, calandre et roues chromés • Volant inclinable • Moulures latérales • Dispositif antivol PASSLockII • Caisse de 8 pi (cabine régulière seulement)

En plus, sur le modèle à cabine allongée : • Climatiseur • Sièges pour 6 passagers • Siège arrière rabattable

**ÉCONOMISEZ 150 \$ AVEC TOUT ACHAT DE 750 \$ ET PLUS D'ACCESSOIRES CERTIFIÉS GM TELS QUE :**  
• Doublure protectrice de caisse • Marchepieds • Bâche de caisse • Déflecteur de capot



L'Association Marketing des concessionnaires Chevrolet Oldsmobile du Québec vous suggère de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux Silverado 2000 seuls en stock, comportant l'ensemble des équipements décrits ci-dessus. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit. \* Paiements mensuels basés sur un bail avec versement initial ou échange équivalent (voir tableaux de mensualités). À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Dépot de sécurité d'au plus 525 \$ et première mensualité exigés à la livraison. Frais de 12 ¢ du km après 60 000 km. \*\* À l'achat, préparation incluse, transport (940 \$) et taxes en sus. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. \*\*\* Marque déposée de General Motors Corporation. Banque TD, usager agréé. Une commande (ou échange) de véhicule peut être requise. Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire participant ou visitez le [www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com)

CHEVROLET

Oldsmobile



Une nouvelle auberge  
de qualité à Lac-Mégantic

## Le Manoir d'Orsennens offre élégance et chaleur

Ronald MARTEL

Lac-Mégantic

Beaucoup de monde s'est rassemblé, le 24 octobre dernier, dans l'ancienne maison de Philibert Cliche, rue Agnès, à Lac-Mégantic, pour inaugurer la nouvelle petite auberge portant dorénavant le nom de Manoir d'Orsennens. Tellement que l'endroit paraissait petit, pour ne pas dire exigu, et pourtant il s'agit d'une grande maison.

Douze chambres élégantes et chaleureuses, dont six avec vue sur le lac, occupent les deux étages du haut, et offrent leur confort et leur tranquillité aux touristes et visiteurs, mais aussi aux hommes d'affaires nombreux qui visitent Lac-Mégantic dans le cadre de leur travail.

Au rez-de-chaussée, un local de réunion, le plancher, les murs et le plafond tous finis du bois d'origine de la maison, poncé et revernés, allie charme et sérieux pour les rencontres d'affaires, comme pour les rencontres d'employés ou de hautes directions...

Un petit salon et le restaurant L'Extra sur la rive occupent également ce rez-de-chaussée, avec une vue superbe sur la baie du lac Mégantic qui s'avance vers le centre-ville, où elle devient la rivière Chaudière.

Les trois propriétaires, Nathalie Michaud, Mario Lapointe et Marc Bussière, affichent une belle connivence.

« Il manque des belles places dans la région, qui offrent un hébergement avec un climat familial, dans une atmosphère accueillante, pour une clientèle de gens d'affaires autant que de touristes, avec un restaurant intime à la bonne bouffe. Le Manoir d'Orsennens en est une! » a fait valoir Marc Bussière, qui a investi monétairement dans le projet.

Mario Lapointe, quant à lui, avait acquis, en 1993, la vieille maison des Cliche, les propriétaires du moulin à bois Cliche qui a fait partie de la grande et de la petite histoire de Lac-Mégantic, pour avoir insufflé un essor, dans ses belles années, à la petite municipalité du bout de l'Estrie, et pour avoir donné du travail à plusieurs Méganticois durant une bonne partie du dernier siècle. M. Lapointe s'est adjoint Nathalie Michaud et Marc Bussière par la suite, en 1999.

« Je voulais en faire ce qu'elle est devenue, une belle auberge. Le Manoir est ouvert depuis le 1er juillet et nous avons eu une belle clientèle cet été, qui nous a convaincus que le projet sera un succès », note M. Lapointe.

Il s'agit d'un investissement d'environ 500 000 \$. Tous les meubles qui garnissent le Manoir, et en particulier dans chaque chambre, sont l'oeuvre de Sylvie Champagne, d'Arts et Bois. La décoration est, quant à elle, signée Christian Bernard.

« La principale mission que nous nous sommes donnée, c'est que les gens reviennent au Manoir d'Orsennens! », signale Nathalie Michaud, figure bien connue à Lac-Mégantic, elle qui oeuvre localement depuis de nombreuses années dans les domaines des affaires et des communications.

Précisons enfin que chaque chambre du Manoir est munie d'une salle de bains privée, d'un téléphone et d'une prise modem pour le travail par ordinateur, d'un bureau et d'un éclairage de travail, d'un téléviseur, d'un séchoir à cheveux, d'une planche et d'un fer à repasser, tout cela agrémenté par un ameublement et une décoration résidentiels.



Photo La Tribune, Ronald Martel

Les trois proprios du Manoir d'Orsennens, une nouvelle auberge, à Lac-Mégantic, semblent afficher une belle complicité. De g. à d., Marc Bussière, Nathalie Michaud et Mario Lapointe. Le Manoir offre 12 chambres de qualité supérieure, aux gens d'affaires comme aux touristes.