

CAHIER
SPECIAL

le QUOTIDIEN
du Saguenay-Lac-Saint-Jean

20 ANS

D'HISTOIRE

RÉGIONALE



le QUOTIDIEN
du Saguenay-Lac-Saint-Jean

À 20 ans, Le Quotidien est encore tout jeune!

Il n'est pas toujours facile de se rappeler dans quel état d'esprit nous avons abordé nos vingt ans. Certains occupaient le marché du travail depuis un ou deux ans. Pour d'autres, l'université ouvrait les portes du savoir et de la profession. D'autres assumaient déjà charge de famille avec toutes les responsabilités que cela implique. D'autres faisaient leurs premiers pas dans le monde des affaires et prenaient leurs premiers risques. Déjà, nous tissions les amitiés et les relations qui nous marqueraient pour le reste de notre vie. Nous étions pleins d'idéaux, d'enthousiasme, d'appréhension et d'illusions. Il faut bien se l'admettre, nous étions un peu verts.

Votre Quotidien a vingt ans et il vit cette étape avec des sentiments qui se rapprochent de ceux que nous avons éprou-

vés en franchissant ce cap important de notre vie. Vingt ans, c'est bien jeune dans la vie du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Toutefois, l'entreprise Le Progrès du Saguenay accompagne notre région depuis 106 ans, un accompagnement au cours duquel nous nous sommes efforcés de fournir à notre région des outils d'information de qualité et à la mesure de ses besoins.

Mais vingt ans, c'est aussi l'âge premier de la maturité pour un quotidien. Nous conservons nos idéaux mais nous avons également perdu nos illusions du début. Notre enthousiasme demeure mais nous conservons aussi l'appréhension du lendemain, comme un trac fou qui fait mieux performer, qui encourage à l'excellence. Nos milliers d'abonnés, nos centaines d'annonceurs ne nous

ont jamais fait défaut. De leur décision de s'abonner ou d'acheter de l'espace dans notre journal dépend notre existence même. Nous leur devons cette remarquable fidélité comme on tient à un ami de vingt ans.

Le Quotidien est né de la ferme volonté, de l'engagement et des sacrifices de ceux qui ont voulu donner au Saguenay-Lac-Saint-Jean son quotidien d'informations générales, mais, d'abord et avant tout, régionales.

En vingt ans, son tirage, sa forme, son contenu et sa présentation ont évolué au rythme d'une région qui s'affirmait mais aussi qui se cherchait. Aujourd'hui, vingt ans plus tard, force est de constater que notre région, tout comme son Quotidien s'affirme et se cherche. Au fond, nous nous ressemblons beaucoup. Nous nous aimons comme frères et soeurs. Nous nous querellons comme frères et soeurs. Somme toute, nous faisons partie de la même famille du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

On dit souvent d'un quotidien qu'il est un perpétuel prototype. Le nôtre n'échappe pas à cette règle inexorable. Nous n'aurons jamais une deuxième chance de nous reprendre car le Quotidien de demain sera différent puisque le monde dont il est le témoin aura changé. Aujourd'hui, le scoop, la nouvelle de dernière heure, l'éditorial bien senti, la mise en page soignée, l'impression de qualité et la livraison à l'heure n'ont de valeur que le

temps d'une lecture sur le coin d'une table de cuisine ou dans un bon fauteuil. Demain, tout sera à recommencer avec le risque de manquer la nouvelle, de rater la mise en page, de porter un jugement trop rapide, de mal imprimer ou de livrer en retard. C'est le risque merveilleux du Quotidien, de tout quotidien. C'est ce qui rend notre métier si intéressant, notre défi si passionnant et notre responsabilité si engageante.

Au cours des vingt dernières années, nous avons suivi l'histoire du Saguenay-Lac-Saint-Jean; nous en avons témoigné en nos pages; nous l'avons commentée; nous l'avons quelques fois orientée. Nous continuerons dans cette voie, convaincus que nous avons un rôle important à jouer dans le développement et dans le progrès de notre région. Cette conviction profonde se double d'une égale responsabilité à l'endroit de tous ceux et celles qui nous ont témoigné leur confiance au cours des vingt dernières années. Elle s'ouvre également sur l'avenir pour que ceux qui relèveront les défis du développement futur de la région prennent l'habitude de nous lire, de se référer à nous dans leur prise de décision et dans leur action. Ils ont aujourd'hui vingt ans comme nous; ils seront là dans vingt ans lorsque, comme nous, ils feront le bilan des vingt dernières années. Nous leur promettons de les accompagner tout au long de ce merveilleux périple de l'histoire qui s'écrit

au jour le jour.

Au cours des derniers mois, nous vous avons demandé de porter un jugement sur le Quotidien. Vous nous avez répondu franchement, sans détour. Vous nous avez dit ce que vous pensiez du Quotidien et ce que nous pouvions faire pour l'améliorer. Sachez que nos suggestions ne demeureront pas lettre morte. Au cours des vingt dernières années, le Quotidien s'est profondément transformé pour rester fidèle à la vision de ceux qui en ont d'abord pris le risque. Nous espérons ne pas avoir trahi leur remarquable vision du départ. Dans cet esprit de fidélité à sa personnalité et à ses origines régionales, nous portons ce flambeau d'un renouveau constant et de l'éternel recommencement d'un Quotidien qui n'a que vingt ans.

Pierre Bergeron
président et éditeur

Collaborateurs

Les textes contenus dans ce Cahier spécial soulignant le 20^e anniversaire du Quotidien ont été rédigés par les journalistes **Johanne St-Pierre, Julien Harvey, Christine Tremblay et Réal Fradette**. Les photographes **Jeannot Lévesque et Rocket Lavoie** ont également collaboré à son illustration. **Bertrand Genest, rédacteur en chef, et Carol Néron, chef-éditorialiste,** ont supervisé l'ensemble des travaux d'édition et de production.



INDEX DES ANNONCEURS

CAHIER A

Commission scolaire de Chicoutimi 3a
Radio Québec 4a
Groupe Gagnon Frères 5a
Gauthier Bédard et Associés 6a
Corporation développement économique 7a
Municipalité de La Doré 8a
Équipement Villeneuve 9a
Place du Royaume 10a
Place du Royaume 11a
Groupe Giroux Maconnex 12a
SIDAC de Dolbeau 13a
Importations du Nord 14a
Remax Saguenay 15a
Micro Logic 16a
Association des concessionnaires Toyota 17a
Atelier G.M.B. 18a
Faubourd Sagamie 19a
Auditorium d'Alma 20a
Potvin & Bouchard 21a
Tapis Métro 23a
Hydro-Québec 24a
Hydro-Québec 25a
Pièces de camions 26a
Sears Canada Inc 27a
Clinique Capillaire 29a
Estampes Michaud 30a
Restaurant le Deauville 31a
Groupe Giroux Maconnex 32a
Ass. des marchands
Place Le Gerbier 33a
Albert Tremblay Meubles 34a
Banque de Nouvelle Écosse 35a
Ville de Jonquière 37a
Ville de Normandin 38a
Pneudis inc. 39a

Voyages CAA 41a
S.A.A.S. 42a
Centre Japonais de la photo 43a
Le Quotidien 44a
Serres Dame Nature 45a
Société nationale des Québécois 46a
Mécano Pneu 47a
Potvin Tremblay Meubles 48a

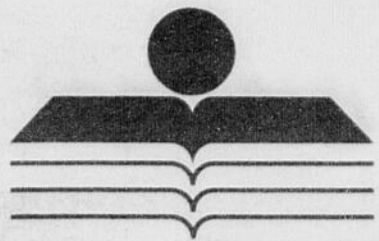
CAHIER B

Centre Service Cantel 2b
Librairie Commerciale 2b
Restaurant McDonald 3b
Nolicam Inc. 4b
Fédération des Caisses Pop 5b
Papeterie A et D 6b
Droit d'Ottawa 6b
Pneus R. Guay 7b
Serge Tremblay L'imprimeur 8b
Bistro de la mode 9b
Donohue 10b
Trans-meubles 11b
Sport bellevue 12b
Alma Nissan 13b
Sport bellevue 14b
Idem Conception Visuelle 14b
Scotia McLeod 15b
Cain Lamarre Wells 16b
Laiterie de La Baie 17b
Fondation régionale de l'hôpital de Chicoutimi 18b
Chicoutimi 18b
Molson O'keefe 18b
Radio Canada 19b
Consultant Perrier 20b
Réal Munger 21b
La Presse 22b
Parti Libéral 23b
Mobilier Jeannois 24b
Mobilier Jeannois 25b
Voyages Madeleine Gagnon 26b

Sport Bellevue 26b
Photo Jeannot Lévesque 27b
Agence de pneus du Nord 28b
Hotel Le Montagnais 29b
Club Kiwanis 30b
J. René Vachon Transport 31b
St-Félicien Nissan 32b
Ville de Chicoutimi 33b
Buanderie commerciale 34b
Kruger 34b
LP Tremblay Autos 35b
Restaurant Red Lobster 36b
Port Saguenay 37b
Polycopie Québec 38b
Produits forestiers 39b
Steeve Tremblay photographe 40b
Hôpital de Chicoutimi 41b
Atelier G.M.B. 42b
Coopérative de développement 43b
CEGEP de Chicoutimi 44b
Garage Bouchard & Frères 45b
Distribution FGL 46b
Biennale du Dessin 47b
Nutrinor St-Bruno 48b

CAHIER C

Imprimerie Deluxe 2c
Transport RSVP 3c
Sun Chemical 4c
Paco 4c
Vio rest-O-Rang 5c
Mrc Du Fjord du Saguenay 6c
Faucher et Bergeron Fourrures 7c
Les Laboratoires Chez-nous Inc. 8c
Vitrerie d'auto Saguenay 9c
Dallaire Équipement 10c-11c
Construction Polyvatech - 12c
Les métaux J.V.M. 13c
L'Étoile Dodge chrysler 14c
Embouteillage T.C.C. Itée 14c
Club de golf Chicoutimi 14c
FDS 15c
Location d'outils Bri-Loc inc. 15c
Cour à bois FDS 15c
Antenne 6 16c
Le centre GRL de quilles 17c
Meubles Gilles Ermond 17c
Les commudicateurs p.s. Saguenay 18c
Lac-St-Jean 18c
Intro-Pack inc. 18c
Banque Royale 19c
Saguenay Nissan 20c
Ville de La Baie 21c
Le Meubleur Capri 22c
Les Grands Jardins de Normandin 23c
Banque Nationale 24c
Bell 25c
Labatt 26c
Zoo St-Félicien 26c
Le Soleil 27c
Conseil régionale de concertation et de développement 28c
Identification Sports 29c
CFGT Country 30c
Bétons Préfabriqués du Lac 31c
Les Hebdo Unimédia 32c
Club de Golf Le Ricochet 33c
Imprimerie commerciale Coop 34c
Deluxe auto caravane 35c
Alcan Le Lingot 36c
Représentants le Quotidien 37c
Le Tout en Party 38c
Hôtel des Gouverneurs 39c
Abonnés du Quotidien 40c
CEGEP de Jonquière 41c
Mega Pneu 43c
Rencontres 44c
Belle Mobilité 45c
Thomas Gosselin inc. 47c
Sisca 48c

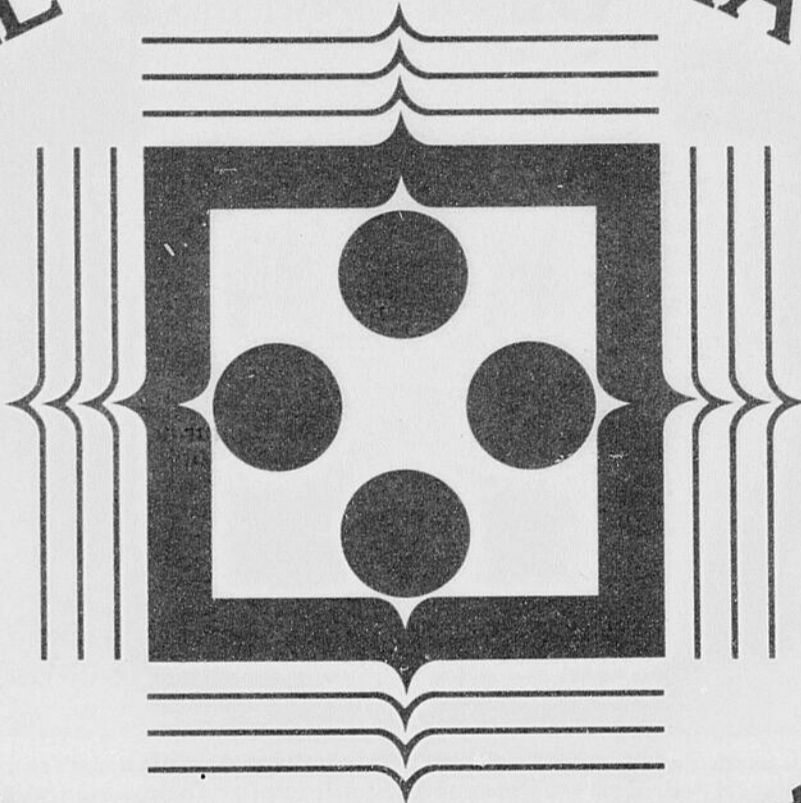


COMMISSION
SCOLAIRE
de CHICOUTIMI

*"L'élève
au coeur de
nos actions"*

(Thème 1993-94)

"LE PARTENARIAT"



Une force énergisante

Parents

Élèves

Gestionnaires

Commissaires

Professionnel-e-s

Enseignant-e-s

Intervenant-e-s de l'extérieur

Personnel de soutien

**Les membres du Conseil des Commissaires
et
le personnel
expriment des hommages de félicitations
et des salutations
à tous les membres du personnel
du journal "Le Quotidien"**

le président
Jean-Marie Beaulieu

le directeur général
Pierre Tchernof

Écoles primaires

ST-COEUR-DE-MARIE	698-5120
• Construite en 1943, agrandie en 1949	
• 258 élèves	
STE-THÉRÈSE	698-5126
• Construite en 1952 et 1958	
• 561 élèves	
ST-GEORGES	698-5151
• Construite en 1950	
• 323 élèves	
L'HORIZON	698-5138
• Construite en 1968	
• 310 élèves	
ST-ANTOINE	698-5130
• Construite en 1957	
• 272 élèves	
MARGUERITE-D'YOUVILLE	698-5145
• Construite en 1959	
• 247 élèves	
FÉLIX-ANTOINE SAVARD	698-5155
• Construite en 1971	
• 578 élèves	
STE-BERNADETTE	698-5136
• Construite en 1958	
• 176 élèves	
ANDRÉ-GAGNON	698-5142
• Construite en 1962, agrandie en 1966	
• 401 élèves	
IMMACULÉE-CONCEPTION	698-5050
• Construite en 1943	
• 170 élèves	
ST-LOUIS	698-5052
• Construite en 1963	
• 152 élèves	
ST-ISIDORE	698-5148
• Construite en 1954	
• 223 élèves	
ST-DENIS	698-5149
• Construite en 1952	
• 215 élèves	
NOTRE-DAME	678-2251
• Construite en 1958	
• 372 élèves	
DES JOLIS-PRÉS	678-1293
• Construite en 1989	
• 177 élèves	

Écoles secondaires

LAURE-CONAN	698-5170
• Construite en 1962	
• 995 élèves	
DOMINIQUE-RACINE	698-5185
• Construite en 1960	
• 1233 élèves	
LAFONTAINE	698-5200
• Construite en 1963	
• 1126 élèves	

Centres d'éducation des adultes

Centre l'Oasis	698-5012
Centre Dominique-Racine	698-5185
Centre 216	698-5157
Centre Durocher	544-2324
Centre Valin	549-9220
Centre multi-services aux entreprises	698-5288

Président et chef de direction d'Unimédia

Pierre Des Marais II entrevoit le 40e

Le Quotidien célèbre ses vingt ans cette année et dans l'esprit de Pierre Des Marais II, président et chef de direction d'Unimédia, la région aura certes l'occasion de célébrer les 40 ans de son seul quotidien régional.

Car s'il est une chose dont Pierre Des Marais II est convaincu, c'est de l'avenir des journaux. «On avait prédit leur mort avec l'avènement de la télévision, rappelle-t-il. Ce qui nous nuit actuellement, c'est le fait que notre contenu publicitaire soit moins grand en raison de la crise économique. De plus, l'arrivée des deux taxes (TPS et TVQ) est mortelle. Lorsque vient le temps d'augmenter le prix des journaux, il existe quasiment une règle mathématique: si nous augmentons le prix de dix pour cent, nous perdons dix pour cent du tirage».

«Je crois en l'avenir de ce média, poursuit-il. Ça va se replacer mais nous devons trouver des moyens moins dispendieux pour offrir le même produit, sans en changer le contenu. De fait, toute la partie informatique de la salle de rédaction est l'un de ces moyens.»

Pleine autonomie

Unimédia est une division de Hollinger, propriété de l'homme d'affaires Conrad Black, acquise en juin 1987. Outre le Quotidien du Saguenay-Lac-Saint-Jean, Unimédia possède les quotidiens Le Soleil de Québec, Le Droit d'Ottawa et une vingtaine d'hebdomadaires sur le territoire, dont le Progrès-Dimanche et les hebdomadaires du Lac-Saint-Jean.



AUTONOMIE — Même si le Quotidien fait partie de la grande famille d'Hollinger, les dirigeants locaux conservent leur pleine autonomie, assure Pierre Des Marais II. Sur cette vignette il est accompagné du chef de pupitre, Gilles Lalancette, et de Pierre Marc Johnson, directeur au sein du conseil d'administration du groupe Unimédia. (Photothèque Le Quotidien)

Pierre Des Marais II est catégorique: il n'est pas question d'insuffler une ligne de conduite aux dirigeants locaux.

Ceux-ci ont la mission de représenter leur milieu. «Notre philosophie, au point de vue affaires, c'est d'être propriétaire d'entreprises de presse, mais une fois cela fait, ce sont les dirigeants locaux qui ont la responsabilité de leur rentabilité et du contenu régional, précise-t-il. Ils ont totale liberté. Chaque journal a sa personnalité et la représentation du milieu est très importante.»

Dans son esprit, il est clair

que le Quotidien est un outil de développement régional et qu'il doit demeurer un reflet des préoccupations régionales.

«C'est important qu'il y ait cet outil en région. D'ailleurs, ceux qui nous regardent de l'extérieur du Québec sont toujours très étonnés de voir combien il existe peu de quotidiens à petits et moyens tirages au Québec.»

Partout ailleurs au Canada, il existe des quotidiens dans de petites agglomérations. C'est important que ça continue et nous, notre position, c'est de s'assurer que ça va continuer».

Comme le Droit

Pierre Des Marais II aime beaucoup la manière dont on prépare le journal au Droit d'Ottawa. Ce dernier montre le chemin à suivre dans la préparation d'un journal. «Les gens qui font le journal n'ont que cette préoccupation et nous avons un imprimeur qui s'occupe de l'imprimerie, explique-t-il. A Québec, nous allons faire la même chose avec le Soleil. Cela permet aux dirigeants du journal de se consacrer entièrement à la production d'un bon journal, sans tracasserie technique. L'achat du papier se fait aussi

centralement.

Chez vous (au Quotidien), nous n'en sommes pas encore rendu là mais si on regarde le futur, il n'est pas impossible qu'on en arrive à un modèle semblable.»

Quant à l'émission éventuelle d'actions offertes sur le marché boursier, M. Des Marais II précise que cette vente «n'a rien à voir avec les projets d'acquisition d'une nouvelle presse. Cette émission a pour but de remettre des sommes d'argent chez Hollinger. Cela ne vient en rien aider ou nuire au développement du Quotidien ou des autres journaux.»

QUOTIDIEN
TÉMOIN DE
20 ANS
D'HISTOIRE

Hommages et Félicitations! au journal le Quotidien du Saguenay Lac-St-Jean

A l'occasion de cette étape du journal Radio-Québec se fait un devoir de reconnaître le bel effort que tout le personnel a réalisé.

**Le Quotidien du Saguenay Lac-St-Jean l'appoint
pour mieux faire connaître le beau Pays des Bleuets**

L'AUTRE
TÉLÉ.
L'AUTRE
VISION.

Radio
Québec

25 ans
de culture

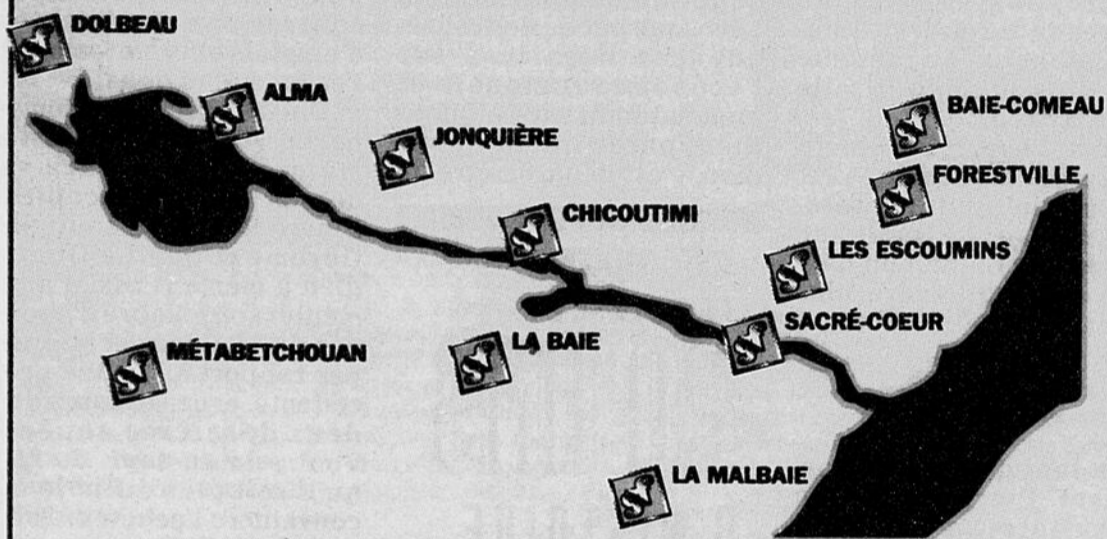
G

agnon Frères

une entreprise bien de chez-nous!

(Publi reportage)

Un tour de région...



Les magasins Gagnon Frères dans la région.

Une force locale...

Gagnon Frères, c'est 11 magasins dans la région et plus de 150 emplois chez nous...

Au fil des années, la chaîne Gagnon Frères a su se tailler une place de choix dans l'univers du meuble, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, mais également partout au Québec.

En effet, après quelque 89 années d'existence, la chaîne compte 11 constituantes, soit trois au Lac-Saint-Jean (Alma, Métabetchouan et Dolbeau), trois au Saguenay (Chicoutimi, Jonquière et La Baie), quatre sur la Côte-Nord (Sacré-Coeur, Les Escoumins, Baie-Comeau et Forestville) et une à Charlevoix (La Malbaie). Leur superficie varie de 5,000 à 35,000 pieds carrés.

Sur le plan provincial, Gagnon Frères, malgré la petitesse du marché qu'il dessert (il y a environ 300,000 personnes dans la région) est l'un des 5 plus gros acheteurs de meubles au Québec.

Depuis 1904...

Que de chemin parcouru depuis la fondation de l'entreprise en 1904... Ce qui n'était à l'origine qu'un magasin général est aujourd'hui devenu une force provinciale dans le domaine du meuble.

Mais aussi dans le domaine de l'électronique où l'entreprise s'enorgueillit de posséder le plus vaste choix et les meilleures marques (Sony, Panasonic, NAD, Quad, etc.) au pays.



Magasin de Chicoutimi derrière Place du Royaume, ouvert en 1991.



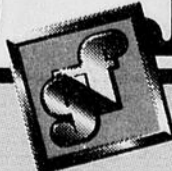
C'est sur la rue Racine à Chicoutimi, qu'à vu le jour la chaîne Gagnon Frères.

À votre service...

L'excellence du service est une priorité majeure chez Gagnon Frères. Tels sont du moins les propos de Christian Gravel, directeur du marketing.

"Le service prend plusieurs formes, soutient-il. Nous croyons, par exemple, qu'il commence avec un magasin bien présenté et agréable à l'oeil. Mais également avec des vendeurs bien renseignés et aptes à répondre correctement aux gens. Nous mettons aussi l'emphase sur le service de livraison, qui est en fait tout particulièrement rapide grâce à une flotte d'environ 20 camions.

Sans oublier le service après-vente qui est aussi l'une de nos priorités. Nous nous efforçons d'offrir des produits de qualité, histoire de préserver notre crédibilité et ne pas entacher notre image de marque à ce chapitre".



Depuis 1904...

Spécialiste par tradition

LE SERVICE

une priorité chez Gagnon Frères

Pierre Bergeron souhaite que Le Quotidien unisse la région

Lorsqu'il fut nommé président et éditeur du Progrès du Saguenay il y a deux ans, Pierre Bergeron effectuait un retour dans sa région natale. Il a alors été navré de constater combien les rivalités entre les villes et les sous-régions étaient encore très présentes au Royaume du bleuets.

«Je croyais que c'était chose du passé, mais il existe encore beaucoup de rivalités dans la région. Réussira-t-on un jour à faire front commun? Je l'espère. Et Le Quotidien a un rôle à jouer en présentant une image davantage régionale qui essaie d'unir au lieu de diviser», assure-t-il.

m'attaque avec toute mon énergie, que ce soit par les opinions que j'émetts, les causes que j'épouse, etc». Au fil des jours, il veut donc s'assurer que Le Quotidien présente un bon témoignage de ce qui se passe dans la région. Et Le Quotidien a un rôle de partenaire du développement de la région que le président éditeur entend bien lui voir jouer.

«En arrivant ici, j'ai pris le parti de me déplacer à la grandeur de la région afin d'aller voir sur place quelles sont les attentes des gens envers leur quotidien. Les sondages nous font part d'un taux de satisfaction très élevé mais cela ne me

plan technique. Au cours des deux dernières années, l'entreprise a investi un quart de million de dollars dans l'achat et l'implantation d'équipement technologique destiné à améliorer la qualité visuelle du produit. Mais il s'agit là d'une première étape, précise-t-il.

Des améliorations devraient également être apportées à la presse. Il prévoit aussi l'achat de nouveaux ordinateurs intégrés au nouveau système d'ici trois ans pour la salle de rédaction.

Dans l'esprit de Pierre Bergeron, la façon de présenter le journal devra évoluer. De fait, Le Quotidien présentera bientôt un nouveau «look» plus aéré, plus dynamique.

**Plus de pub,
plus de pages**

En tant qu'ancien journaliste, Pierre Bergeron souhaiterait ardemment que les éditions du Quotidien régional soient plus volumineuses et parlent

encore plus de tout ce qui se passe aux quatre coins de la région. Mais le nombre de pages de la publication est lié à la vente de publicité. Or, l'imposition des taxes, TVQ et TPS, a eu un impact sur l'abonnement ainsi que sur le volume publicitaire. Et par ricochet, cela est venu limiter le nombre de pages publiées dans chaque édition.

«L'arrivée de la TPS et le dépôt du dernier budget Lévesque ont eu des conséquences négatives sur l'économie régionale et bien entendu sur Le Quotidien, parce qu'un quotidien, c'est le baromètre, le

reflet de l'activité commerciale et économique d'une région», explique-t-il en substance.

De plus, l'économie régionale a été fortement secouée par la récession. Les papeteries régionales ont été ébranlées par la chute des prix du papier sur les marchés mondiaux. L'effet de cette baisse des prix, qui aurait pourtant dû se révéler avantageuse pour les journaux, a été contré par les pertes d'emplois et la morosité de l'économie régionale.

Malgré tout ce phénomène, Le Quotidien a réussi à maintenir son tirage au dessus des 30 000 copies. Pierre Bergeron souligne fièrement que Le Quotidien a même réussi à augmenter son nombre d'abonnés de quelques centaines par rapport à l'année précédente, et ce, au cours des deux dernières années. Tout cela en dépit du fait qu'il soit plus difficile de convaincre l'acheteur avec un nombre de page restreint qu'avec une publication plus volumineuse.



UNION — Selon Pierre Bergeron, président et éditeur au Progrès du Saguenay, Le Quotidien devra accroître son caractère régional et jouer un rôle unificateur.

(Photo Jeannot Lévesque)

L'accroissement du caractère régional du Quotidien à travers ses pages figure donc parmi les objectifs qu'il s'est fixés. Car, il faut bien l'avouer, dans l'esprit de bon nombre de personnes, Le Quotidien passe encore pour le journal de Chicoutimi! «C'est une vision à laquelle je

satisfait pas, moi. Je veux que les gens consomment Le Quotidien avec la conviction qu'il leur appartient.»

Technologie

Pierre Bergeron s'est également donné comme mandat d'améliorer la qualité du Quotidien sur le

QUOTIDIEN

TÉMOIN DE

20 ANS

D'HISTOIRE

REGISTRÉE

POUR VOS
BESOINS EN
IMPRESSION



LE QUOTIDIEN
c'est 20 ans de dynamisme,
d'essor et de rayonnement.
Nous sommes donc fiers
de féliciter les artisans
d'une telle réussite.

1939, des Sapins, Chicoutimi (Québec)

Tél.: 696-1565 Fax.: 696-1502

LA SOCIÉTÉ D'AVOCATS

GAUTHIER SIMARD

OUELLET MAZURETTE TREMBLAY

CHICOUTIMI: 364, RACINE EST, C.P. 218 G7H 5B7

TÉLÉPHONE: (418) 690-3545 TÉLÉCOPIEUR: (418) 690-2211

JONQUIÈRE: 3687, BOULEVARD HARVEY C.P. 250 G7X 7V9

TÉLÉPHONE: (418) 542-3545 TÉLÉCOPIEUR: (418) 542-4133



CHICOUTIMI ET LA MAISON DE LA PRESSE: 20 ANS D'UN DÉVELOPPEMENT REMARQUABLE

Le Quotidien fête cette année ses vingt ans. On ne peut que s'enorgueillir du succès de cette brillante organisation. Fidèle à sa mission et à son rôle social, cette véritable institution régionale a certes su, au cours de toute cette période, jouer de façon très efficace le double rôle d'acteur et de témoin de l'activité locale et régionale.

On peut certainement tirer profit de cette occasion pour faire un bref retour sur les éléments qui ont marqué l'évolution de Chicoutimi au cours de ces 20 ans, et auxquelles la Maison de la Presse, plus souvent qu'autrement, a été directement associée avec ses publications.

Une ville bien différente

Pour un chicoutimien qui reviendrait chez-lui après 20 ans d'absence, bien des choses sembleraient changées. Évidemment, certains faits lui sauteraient aux yeux. Un simple regard sur la carte de la ville suffirait à lui seul à le convaincre de l'extraordinaire évolution qu'a connu son milieu au cours de cette période. D'emblée, l'agrandissement de la ville s'avérera le plus accrocheur: la fusion des trois municipalités de Chicoutimi, Chicoutimi-Nord et Rivière-du-Moulin a donné naissance en 1976 à une nouvelle grande ville qui couvre aujourd'hui, avec l'ajout du territoire de l'usine Laterrière d'Alcan, une superficie de plus de 175 kilomètres carrés et regroupe près de 64 000 habitants.

Sur le plan de l'utilisation du territoire, la trame résidentielle urbaine a pratiquement doublé et le nombre de propriétés a aussi augmenté de façon significative. On y relève notamment un accroissement sensible de bâtiments de type multifamilial de même que de résidences pour personnes âgées, par exemple. Cependant, l'ouverture de plusieurs nouveaux quartiers résidentiels demeure sans doute le point marquant à ce chapitre. Des investissements dans l'aménagement de nombreux parcs et espaces verts ont aussi permis d'ajouter une touche particulièrement chaleureuse à l'ensemble.

Une activité économique constamment en effervescence

Sur le plan commercial, la progression a été tout aussi significative. Bien que déjà établie comme capitale régionale du commerce et des services il y a 20 ans, Chicoutimi a quand même vu ses infrastructures renforcées considérablement à ce chapitre. Les centres commerciaux Place du Saguenay et Place du Royaume (ce dernier ouvrirait justement ses portes il y a 20 ans) ont depuis procédé à d'importants travaux d'expansion et contribué directement au déplacement de la fonction commerciale de la rue Racine (centre-ville) vers le boulevard Talbot.

Outre la multiplication des entreprises commerciales sur le territoire chicoutimien, le phénomène des mini-centres commerciaux



Centre de tri régional des déchets

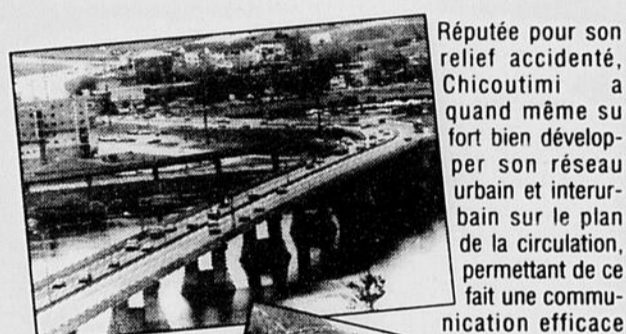
dans divers sites de la ville, notamment à Chicoutimi-Nord, sur le boulevard Talbot et dans le périmètre des centres commerciaux majeurs donne de même une allure différente à la ville. Signalons en passant que des 350 établissements commerciaux répertoriés à l'époque, on en compte aujourd'hui plus de 700.

Le monde des services a lui aussi connu une croissance sensible. Aucun secteur n'y a échappé. La construction du pavillon principal de l'UQAC, de son Complexe sportif, de la Centrale policière, l'érection du Centre de tri des déchets par la M.R.C. du Fjord de même que la construction ou la rénovation majeure de plusieurs édifices à bureaux sur tout le territoire sont autant d'éléments qui ont modifié notre coup d'oeil, et ce sans parler de la mise en valeur de la Pulperie, du Réaménagement de la zone portuaire ni de la revitalisation de la zone centre-ville qui, à elles seules, caractérisent Chicoutimi comme une des plus belles réussites au pays sur le plan de l'aménagement urbain. À lui seul le déménagement des réservoirs constitue un fait saillant de l'amélioration de l'image du centre-ville.

Dans le même ordre d'idée, on ne peut que se réjouir de l'amélioration notable de la quantité et de la qualité des établissements de

services, que ce soit personnels ou aux entreprises. Chicoutimi est à ce chapitre fort bien équipée puisqu'on y retrouve pratiquement la même diversité et la même qualité que dans les grands centres urbains au pays. Chaînes de restaurants nationales, facilités hôtelières pour congrès d'importance, firmes professionnelles nationales et internationales, réseaux de formation ou d'informations réputés font en sorte que visiteurs ou consommateurs locaux peuvent avoir accès à des services de grande qualité localement.

Un réseau routier des plus performants



Réputée pour son relief accidenté, Chicoutimi a quand même su fort bien développer son réseau urbain et interurbain sur le plan de la circulation, permettant de ce fait une communication efficace

entre les divers secteurs de la ville. Les boulevards Université et Barrette sont ainsi apparus alors que les autres artères d'importance telles Talbot, Saguenay et Saint-Paul ont fait l'objet d'investissements majeurs. L'autoroute 70, bien que non complétée dans son ensemble, est cependant entièrement réalisée sur le territoire chicoutimien.

LE VIEUX PORT : LE SAGUENAY DE NOUVEAU ACCESSIBLE

Un centre à l'image du dynamisme de sa ville

Il n'aura fallu qu'une dizaine d'années pour redynamiser l'activité économique du centre-ville de Chicoutimi, comme en témoignent aujourd'hui les nombreux changements apportés au domaine bâti ainsi qu'aux principales infrastructures urbaines.

Ce succès sans précédent dans l'histoire de la municipalité et de la région est le résultat d'un exercice de planification rigoureuse et d'efforts concertés entre différents partenaires des secteurs privé et public. La construction, la rénovation et la reconversion de nombreux édifices commerciaux tels ceux du Trust général et de la plupart des immeubles du centre-ville par exemple, expriment cette réalité que traduit encore avec plus de force les travaux majeurs de réfection de la rue Racine et du boulevard Saguenay de même que ceux du réaménagement portuaire.

La construction prochaine de la bibliothèque municipale de même que la revitalisation projetée de la zone ferroviaire devraient contribuer à compléter les transformations en cours et dont le princi-

pal bénéfice aura été de redonner un coeur, voire une âme, à l'une des plus vieilles et des plus belles ville de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

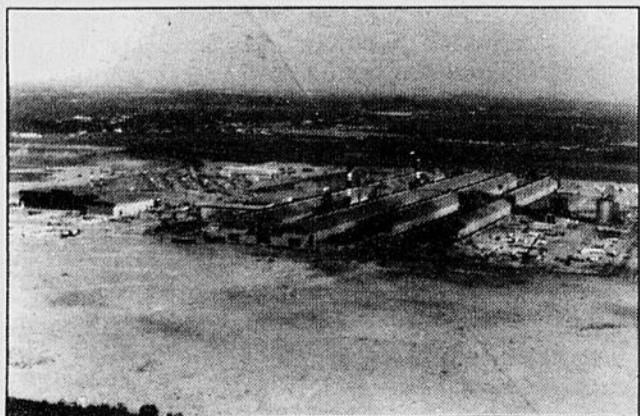
Le développement industriel: des pas de géant

On a pu assister au cours de ces vingt dernières années à une mutation importante de l'activité industrielle régionale et particulièrement à Chicoutimi: le développement d'un réseau performant de petites et de moyennes entreprises qui se sont entre autres spécialisées dans la sous-traitance pour la grande entreprise et la production de biens et produits locaux. Composée de quelques dizaines d'organisations à l'époque, l'industrie chicoutimienne compte aujourd'hui plus de 200 entreprises au sein desquelles oeuvrent environ 3 000 personnes. Deux faits ont cependant marqué l'histoire industrielle au cours de ces 20 ans: l'implantation d'une aluminerie du Groupe Alcan sur le territoire et la création du Parc industriel du Haut-Saguenay.

La construction de l'aluminerie Laterrière du groupe Alcan paraît d'ailleurs comme un des trois principaux éléments marquants de l'histoire économique de Chicoutimi puisqu'elle a eu un impact majeur sur plus d'un aspect de la vie économique locale: fiscalité municipale, sous-traitance, emploi, etc.

Quant à l'avènement du Parc industriel en 1975, la consolidation dans un secteur géographique choisi stratégiquement, d'activités industrielles, commerciales et de services de niveau régional ou national a créé une synergie hautement efficace faisant en sorte qu'on y répertorie aujourd'hui plus de 3 800 emplois dans les quelque 100 entreprises qui y sont implantées et que des centaines de millions de dollars s'y transigent annuellement.

Notre chicoutimien réussirait sans nul doute à s'y retrouver rapidement dans ce nouvel environnement. Mais il ne pourrait certes que s'émerveiller du visage nouveau de sa ville, car tout en maintenant une multiplicité de services à la disposition de ses habitants et en consolidant ses diverses infrastructures, elle a su s'embellir et fort bien mettre en valeur la richesse de son environnement.



Usine d'Alcan de Laterrière



Le Vieux Port de Chicoutimi.

De toute façon, s'il veut en connaître davantage, il pourra toujours recourir aux archives du Quotidien puisque chacun des éléments du développement économique local y a certes été abondamment traité.

En terminant, les administrateurs et le personnel de la CDEC sont heureux de transmettre leurs sincères félicitations aux propriétaires, gestionnaires et employés de la Maison de la Presse en ce vingtième anniversaire du Quotidien.

Corporation de Développement Économique de Chicoutimi inc. — 7A

25 ans à la barre de l'entreprise

Gaston Vachon a dirigé les destinées des entreprises du Progrès du Saguenay de 1963 à 1988. Auparavant, il y avait travaillé comme typographe-linotypiste pendant près d'une quinzaine d'années, toujours au service du Progrès du Saguenay. Gaston Vachon a donc vécu les grands bouleversements qui ont ponctué la vie de la presse écrite régionale.

Pour certains, il apparaît d'ailleurs comme celui qui a porté l'entreprise à bout de bras durant les années difficiles et qui a su lui redonner vie. Pas étonnant qu'une petite flamme de fierté danse au fond de ses yeux lorsqu'il se remémore les faits qui ont marqué l'histoire du Quotidien et du Progrès-Dimanche.

Les souvenirs, bons ou moins bons, sont abondants. Gaston Vachon étaient de ceux qui ont assisté au lancement d'un quotidien en 1957, un deuxième essai qui devait se solder par un échec. Car la première aventure d'un quotidien régional remonte à 1927. Le krach de 1929 avait mis fin à cette première tentative.

Les entreprises du «Progrès du Saguenay» ont traversé de sombres années. «Dans les années 50, il fallait courir après nos comptes recevables pour pouvoir payer les employés», se souvient-il en riant. Les temps sont tellement durs qu'au début des années 60, la vieille bâtisse située au 316, rue Labrecque, ferme ses portes durant deux mois. Puis on décide de reprendre la publication de l'hebdomadaire en 1961 mais l'entreprise restait plutôt moribonde. Si bien qu'en 1963, à peine une douzaine d'employés travaillait au journal et à l'imprimerie. En 1964, Gaston Vachon prendra une décision qui allait constituer un tournant dans le monde de la presse régionale: la publication du Progrès-Dimanche. Ce dernier était non seulement le seul hebdomadaire dominical

de la région, mais il était également révolutionnaire par son format tabloïd et sa variété de sujets.

L'entreprise pris une erre d'aller si florissant que ses dirigeants décidèrent de tenter le sort à nouveau en se lançant dans l'aventure d'un quotidien grand format. La progression fulgurante du Progrès-Dimanche avait permis de tripler le personnel en quelques mois. Au moment du lancement du Quotidien, 200 personnes travaillaient dans l'entreprise.

Toutefois, le Quotidien, grand format, ne vendait pas suffisamment de copies pour assurer sa viabilité. Heureusement que son grand frère, Progrès-Dimanche, avait les reins solides, parce que le quotidien régional aurait probablement disparu pour un troisième fois.

On passe au format tabloïd

Gaston Vachon était un partisan du format tabloïd. A l'époque, les opinions sur l'impact du petit format divergeaient au sein des dirigeants des différents départements. Le 16 mars 1981, le Quotidien tourne une page de son histoire en passant du grand format au format tabloïd.

«Ca s'est révélé rentable presque tout de suite parce que nos abonnements ont presque doublé», souligne M. Vachon. De fait, le format tabloïd permit au Quotidien de passer de 19 500 à quelque 32 000 copies, actuellement.

Gaston Vachon est aussi l'instigateur de la construction de la Maison de la presse, une bâtisse moderne qui répondrait davantage aux besoins des entreprises «Progrès du Saguenay». «On dépensait environ 100 000 \$ par années en réparations intérieures pour la vieille bâtisse de la rue Labrecque. Elle n'était plus fonctionnelle. Il



BATIR — Gaston Vachon aura vécu les difficiles années du quotidien de 1957, et celles, plus heureuses, de l'actuel Quotidien. (Photo Sylvain Dufour)

n'était plus possible de prendre de l'expansion dans l'édifice de la rue Labrecque.»

L'ancien PDG n'était pas homme à abandonner ses projets. Lorsqu'il avait une idée en tête, il savait parvenir à ses fins. L'idée de faire construire une bâtisse moderne pour le Progrès avait germé dans sa tête. Il avait soumis son projet aux membres du conseil d'administration de l'époque mais ces derniers avaient refusé. «Ils avaient peur de réinvestir alors que l'entreprise se faisait vivre, sans aucun investissement ni mise de fonds de la part des actionnaires.»

Ce fut lorsque l'entreprise passa aux mains de Jacques

Francoeur et du groupe Uni-Média en 74 qu'il réussit enfin à vendre son idée. En 1979, tout le personnel prenait possession des lieux, dans l'édifice du 1051, boulevard Talbot.

En grève

L'automne 1981 sera difficile au Progrès du Saguenay. Les journalistes et les employés de bureau déclenchent la grève. Après trois semaines de grève, la menace de fermer la boîte plane. Finalement, l'intervention «in extremis» du service de conciliation du ministère du Travail aura permis aux deux parties d'en venir à une entente. Ils s'agissait du deuxième

me arrêt de travail dans l'histoire du Quotidien. Le premier arrêt avait eu lieu en 1975.

Puis, la récession de 1982 vint assombrir de nouveau la situation. «Lors de cette récession, la hausse des taux d'intérêt n'a pas épargné l'entreprise. Mais nous préparions des budgets très serrés et suffisamment réalistes pour faire face à nos obligations. Si bien qu'en 1984-85, avec la reprise économique, c'est reparti de plus belle. Nous étions l'une des entreprises qui génèrent facilement son 10-12 pour cent de profits dans Uni-Média. De plus, l'impression de journaux et de circulaires nous permettait de garder notre presse active.»

Lorsqu'il trace un bilan des événements, Gaston Vachon est fier d'avoir pu assurer la continuité et la rentabilité à long terme d'une entreprise qui lui tenait et qui lui tient toujours à coeur. A son avis, il a su prendre les décisions qui s'imposait, mais il rend aussi hommage à l'équipe qui l'entourait dans les différents services. «Quand je leur demandais quelque chose, j'avais des résultats.»

Son souhait le plus cher est que le Progrès-Dimanche conserve sa diversité et sa philosophie d'être un journal près du peuple. Il désire également que les publications du Progrès du Saguenay continuent d'être entièrement réalisées par et pour des gens de la région. D'ailleurs, il aurait aimé que l'entreprise soit achetée par des gens de la région, mais c'est là, une autre page d'histoire.

8A — LE QUOTIDIEN, 20^e anniversaire, lundi 4 octobre 1993



REVE REALISE — Par cette première pelletée de terre, au printemps 1979, Gaston Vachon voyait la concrétisation de son rêve: la construction d'un édifice moderne pour le Progrès du Saguenay.

La Municipalité de La Doré est heureuse de se joindre au journal Le Quotidien afin de souligner leur 20^e anniversaire d'existence. Ils ont su promouvoir nos idées et nos projets tout au long de ces 20 ans.

La Doré c'est:

LE MOULIN DES PIONNIERS

Des animateurs et animatrices vous guideront tout au long de la visite. Vous y verrez scier du bois, fabriquer du bardeau selon les méthodes ancestrales. La Maison du pionnier reflète la vie de nos ancêtres.

LE SANCTUAIRE DE SAINTE-ANNE

À la sortie de La Doré, sur la route 167, près d'un massif rocheux, on y trouve le sanctuaire champêtre dédié à Sainte-Anne.

LA RIVIÈRE ASHUAPMUSHUAN

La municipalité de La Doré favorise l'accès aux abords de la rivière Ashuapmushuan. Site naturel magnifique, venez admirer la beauté du paysage, au pieds des petites chute-à-l'ours. Ce merveilleux site sera développé au fil des ans.

LE FESTIVAL DES CAMIONNEURS

Le rendez-vous des camionneurs et de leurs amis à lieu à La Doré durant la première fin de semaine de juillet où se déroulent compétitions et concours d'adresse ainsi qu'une grande parade de camions.

Bon succès et longue vie au Quotidien

Normande Gagnon, mairesse
Normand Dallaire, Clément Bélanger,
Edgar Ouellet, Jacques Dubois,
Gaétane Langevin

Ouverture du lien routier La Doré-Normandin - décembre 93



RUE DES PEUPLIERS, C.P. 100 LA DORÉ, GOW 2J0 TÉL.: (418) 256-3848

Des motoneiges à votre mesure

MX

Elle a l'action du cross-country dans le sang... comme vous.

C'était juste une petite compétition locale mais, pour vous, c'était aussi important qu'une course de championnat national! Lorsque vous y pensez, ça vous fait à la fois sourire et frissonner. C'était votre première course de cross-country et ce fut le coup de foudre. Cette année, ces compétitions sont plus populaires que jamais et vous aurez besoin de deux choses pour vous rendre sur le podium: une nouvelle MX* et un bon temps de départ! Plus que jamais auparavant, la MX a été perfectionnée pour vous donner des performances de pointe en termes de maniabilité et de capacité d'absorption des obstacles. C'est le fruit de notre expérience sur les pistes de course les plus épuisantes qui soient.

conduisent avec l'habileté et l'intensité des coureurs de motocross. D'ailleurs, les mêmes principes s'appliquent: la machine qui possède la meilleure suspension gagne.

LA MEILLEURE SUSPENSION CÔTÉ QUALITÉ ET... QUANTITÉ.

Oubliez toutes ces suspensions de cross-country supposément perfectionnées installées dans les motoneiges concurrentes. La nouvelle suspension de la MX, c'est vraiment quelque chose de différent et de mieux.

Pour être plus précis, les suspensions avant et arrière possèdent chacune deux amortisseurs monotubes au gaz à haute pression HPG. Résultat? Vous pouvez y aller à fond toute la journée dans les conditions les plus difficiles et votre suspension répondra toujours parfaitement.

Voici les autres caractéristiques de la suspension du modèle MX: une suspension avant indépendante DSA (Direct Shock Action) dotée d'un bras oscillant avec barre d'accouplement et bielles de poussée. C'est une suspension légère et robuste avec une grande capacité d'absorption de 6,5 pouces. À l'arrière, une suspension C-7 progressive avec 7,5 pouces de débattement et une nouvelle géométrie qui permet d'encaisser les chocs aussi efficacement en ligne droite que dans les virages.

son pare-chocs avant: nous en avons donc installé un sur la MX! Il protège efficacement le capot et peut être drôlement commode pour vous aider à soulever ce poids léger afin de pouvoir contourner ce bon vieux pin centenaire qui, selon vous, n'était pourtant pas là l'année dernière... Maintenant que vous savez à quoi vous en tenir, passez chez votre concessionnaire pour voir la MX de plus près. Après tout, nous l'avons conçue à la mesure de votre passion pour le crosscountry.

ATTRAPEZ-EN UNE!

Tout ceux qui ont vu la MXZ l'année dernière ont grandement apprécié



PAS BESOIN DE LA RÉCHAUFFER, ELLE EST FONCIÈREMENT DYNAMIQUE

Avec son moteur Rotax deux cylindres de 463 cc, la MX 1994 n'est pas faite pour tout le monde. Elle a été conçue pour ceux qui

Aussi disponible bientôt modèle MXZ Cross Country FAITES VITES!

Dès aujourd'hui réservez votre motoneige 1994, venez nous rencontrer pour en discuter

Grand Touring SE. Luxueuse à l'extérieur et... tout un moteur à l'intérieur.

Quelques kilomètres suffiront pour vous convaincre que vous avez fait le bon choix. Vous êtes au chaud, confortable et aussi très fier d'être aux commandes de la Grand Touring SE, la plus raffinée des motoneiges de randonnée de luxe. Certains diront que tous ces raffinements sont superflus mais lorsque vous et votre passager glisserez confortablement sur un sentier sauvage et boisé, vous saurez que cette motoneige n'a pas son pareil. Confort supérieur, luxe et maniabilité inégalés grâce aux amortisseurs MVA au gaz à haute pression et à soupapes réglables. Ils vous permettent de régler le train arrière pour tous les genres de randonnée ou de charge.

ALLEZ-Y! PRENEZ PLACE

Pour choisir un luxueux coupé sport, il n'y a rien de mieux que de se laisser glisser derrière le volant et de jeter un coup d'œil aux alentours. C'est la même chose dans le cas de la Grand Touring SE.

Vous verrez alors un pare-brise haut, un démarreur électrique, une manette de marche arrière facile à utiliser, deux rétroviseurs et un tableau de bord rempli d'indicateurs. Même les commutateurs des poignées et manette chauffantes ont été placés là où c'est le plus commode, soit sur les guidons. Dernière vous, la place du passager la plus confortable jamais réalisée dans l'industrie comprenant un siège épais et moelleux, un dossier réglable grand format, des poignées chauffantes et même des appuis-pieds.

Comme nous le sous-entendions plus tôt, la Grand Touring SE est aussi puissante que confortable grâce à son moteur Rotax de 669 cc qui a plus de fougue que vous en aurez peut-être jamais besoin. C'est le même moteur que la Mach 1... et c'est vraiment tout un moteur!



Grand Touring XTC. Comme si on pouvait encore en ajouter!

Une fois parti en motoneige de luxe... c'est vraiment difficile de s'arrêter. C'est la même chose pour nos ingénieurs. Ils auraient bien pu se contenter de notre modèle de base. Mais non, ils ont continué de chercher le moyen de satisfaire ceux qui préfèrent une chenille allongée

Comme vous le voyez, ils ont plutôt bien réussi cette toute nouvelle Grand Touring XTC de 580 cc.

DIX-HUIT POUCES DE LUXE SUPPLÉMENTAIRES

Une seule randonnée sur une chenille de 16 pouces sur 138 et vous saurez ce que XTC veut dire: extra traction et confort. En allongeant la chenille de 18 pouces on augmente encore plus le confort du conducteur et de son passager dans les sentiers raboteux. Cela vous donne aussi une plus grande traction pour vous aventurer occasionnellement hors des sentiers. Ça vous donne le goût de déplier la carte encore un peu plus? Allez-y! C'est pour cela que nous avons fabriqué cette motoneige.

BOMBARDIER ski-doo
Important commanditaire et participant du Challenge KANADA 94

- Vaste choix en inventaire
- Important département de pièces et accessoires
- Très beau choix de vêtements de qualité
- Service après vente d'expérience
- Choix de motoneiges usagées important



Des motoneiges à votre mesure

ÉQUIPEMENT VILLENEUVE inc.
1178, boul. St-Geneviève 543-3600
Chicoutimi-Nord



L'AVENIR EST À CEUX QUI VOIENT GRAND

PLACE DU ROYAUME AU COEUR DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

(Publicité)

En période économique difficile, dans un contexte où tout est négatif, où le taux de chômage est très élevé et que les gens sont supposés ne plus avoir d'argent pour magasiner, Place du Royaume agrandit la surface de plancher de 54 000 pieds carrés.

Le magasin de jouets à grande surface, Toys«R»us, trois nouvelles boutiques ainsi que les restaurants Kentucky Poulet Frit et Soukiaki feront partie du nouvel agrandissement qui comptera 252 places assises supplémentaires pour l'aire de restauration.

Pour Ronald Tremblay, directeur du centre commercial, «cet agrandissement est la preuve que même en région, lorsqu'on voit grand, il y a possibilité de faire des affaires».

"Il est vrai, dit-il, que les conditions économiques ont changé, depuis un dizaine d'années mais les gens consomment toujours. C'est leur façon de choisir et leurs habitudes de consommation qui ont changé. Le mot magasinage prend alors toute sa signification», explique le directeur du centre commercial.

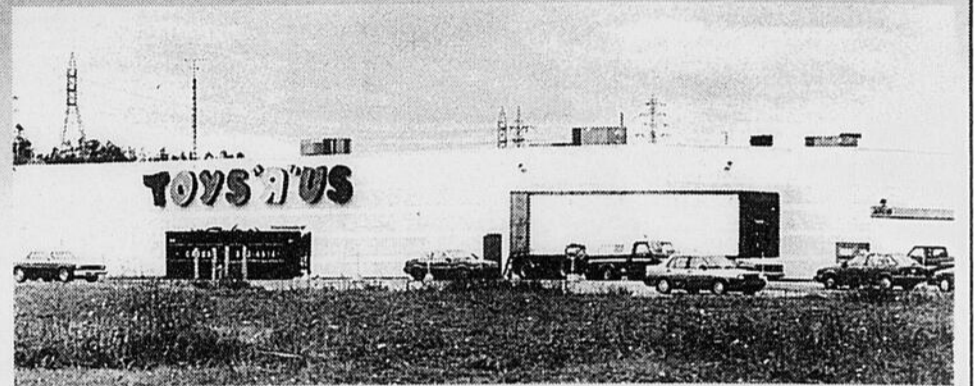
VASTE CHOIX

Les gens choisissent l'endroit

où ils en ont le plus pour leur argent, l'endroit où ils ont le plus grand choix, bref, l'endroit où ils peuvent magasiner. «Si un conducteur automobile fait une crevaison dans le parc des Laurentides, ça va lui coûter plus chers de réparation que s'il faisait la même crevaison sur le boulevard Talbot où il y a sept ou huit garages» dit en guise de comparaison, le directeur-gérant du plus important centre commercial de la région. «Alors, quand les consommateurs se rendent ici, il peuvent comparer et visiter 253 magasins en situation de concurrence. C'est facile, à ce moment, de comparer les prix et d'obtenir le maximum pour le client».

"Depuis que je suis jeune qu'on dit que le taux de chômage est élevée et que les gens n'ont plus d'argent pour consommer. Pourtant il passe toujours de 65 à 70 000 personnes par semaine à Place du Royaume. Ce qu'il faut c'est offrir de quoi de différents aux consommateurs. Il faut être à la page pour continuer de progresser», estime Ronald Tremblay».

"Même si je m'entêtais à vendre des VTT à trois roues, en 1993, je n'aurais aucun suc-



INTERNATIONAL - Toys'r'us un nouveau magasin qui s'ajoute aux grands magasins déjà existant, tel que: Woolco, la Baie, Canadian Tire, Héritage, Pharmaprix, Sport Expert, Distribution aux consommateurs.

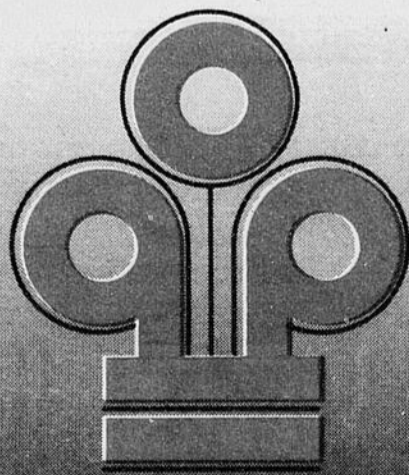
cès car les gens n'en veulent plus. Il faut être innovateur et offrir ce que les consommateurs recherchent. C'est ce qui fait le succès de Place du Royaume et qui explique pourquoi le centre commercial continue de progresser», confie l'homme d'affaires.

ATOUT COMMERCIAL

Place du Royaume est le principal atout commercial de la région. «Si Chicoutimi a conservé sa vocation de ville commerciale c'est grâce au dynamisme des centres commerciaux et au développement du boulevard Talbot qui représente maintenant le véritable centre-ville de Chicoutimi», estime Ronald Tremblay. Durant la période automnale,

à l'approche du temps des Fêtes, les clients de Place du Royaume pourront découvrir le nouvel agrandissement et le tout nouveau Toys«R»us. Avec cet agrandissement s'ajoute 400 nouvelles places de stationnement, une autre excellente excellente façon de répondre aux besoins de la clientèle qui ont des courses de courte durée.

Tout comme Le Quotidien, Place du Royaume fête ses 20 ans cette année. Le succès de cette place d'affaires est dû au dynamisme des dirigeants et des commerçants qui ont su se renouveler avec les années en demeurant à la page, tout en assumant son rôle social et économique.



place du royaume

C E S T L A R E P O N S A I R E

20
ans

RÉPERTOIRE DES COMMERCES

20
ans

Maintenant 253 locaux

ACCESSOIRES, BIJOUX & CUIR	
Access-L-23	549-4422
Accessoires	
Luvin-B-11	696-2624
Allô Cadeau-S-1	690-3787
Ardène-A20E	696-3621
Bas Plus-K-9	549-2673
Bentley-A-42	693-0844
Bijouterie Cyrille Savard-A-45	549-7538
Bijouterie Orlac-A-9	549-7994
Bizou-A-39B	543-5599
Cashmir-S-3	693-1443
Fabbi-L-5	693-0856
Flash-N-4	
Florentine-B-68A	696-4069
Fournier J.E.-L-13	696-4109
Fraser & Gagnon-S-16	543-3454
Gabriella-B-14	690-1135
Joillier Norman	
Tremblay-B-9A	543-7202
Joubi (Bizou)-K-24	549-4333
Karat 18-B-5	543-4804
La Babiote-S-12	549-7538
Laurel & Hardy-S-10	545-4140
Le Grenier	
d'Emélie-B-70	543-5193
Papillon d'Argent-K-11	549-7538
Sabrina-A-43B	549-6060
ALIMENTATION	
Au Petit Délice-K-3	693-6220
Aux Petites Gâteries-K-12	549-5866
Grenadine-S-15A	545-1512
Héritage---	549-9357
La Bonbonnière-S-8	693-8233
Laura Secord-M-2	690-0578
Maison Naturiste-A-8	549-7820
Wolco---	549-5103
MODE FEMMES	
Boutique Cloé-B-15	545-7159
Boutique Rêve-L-14	543-6658
Broadway-B-3	549-3605
Cassis-L-22	696-1836
Central Park-B-64	693-0934
(femmes)	
Charles et Charlie inc.-B-13	
Chérie-M-6	549-7070
Claire-France-A-39	545-4409
Claudia-Dan-A-37A	545-6062
Club 44-M-7	549-6844
D'Allairs-B-60	549-8600
Doriène-N-3	696-0796
Dynamite-B-9B	549-0309
Guilen-M-9	543-6474
Intuitions-L-17	690-1010

Ingénue-A-36	549-9410
Jacob-L-6 L-7	543-8125
Laura-B-73 B-74 B-75	693-4961
Le Garage-Q-5	693-1989
Lindor-A-33 A-34	549-9546
L'Officiel-L-10	543-3738
Manteaux Manteaux-B-10	693-1682
Marie-Claire-A-15 A-16	549-5132
M.C. Collection-A-37B	543-9432
Mode Cazza-A-23	545-6337
New York-A-32	545-6262
Pennington-A-25	696-4986
San Francisco Maillots-M-12	543-4266
Thyme-B-62	549-5222
Ultra Mode-B-6	696-2938
Verchères (Le)-A-11	549-0011
MODE UNISEXE	
América Tristan Iseut-M-10 M-11	549-2323
Au Coton-B-22	693-8177
Boca-M-16	545-2259
Bo-Jeans-B-20 B-21	549-9701
Butterfields-A-21	693-0231
Jean Bleu-B-55	549-3251
Jeans Plus-A-14A	696-1318
L.A. Exclusif-A-14B	549-4747
Le Château-A-30	549-9269
Le Cotonnier-M-13	543-2821
Le Ranch du Cuir-S-6 S-7	690-0052
Levi's 1850-A-31A A-31B	549-9303
Pantorama-B-16	549-2366
Pentagone-L-20	543-5999
Rio Sud-B-7 B-8	693-0590
Via Bora-L-11	545-9156
Zodiac-A-46A	549-5029
RESTAURANTS & CASSE-CROÛTE	
A & W-B-52A B-52B	
Au Grain de Sel-B-72A	549-5044
Alfredo-A-13	543-4134
A.L. Van Houtte-R-6	696-2233
Brasserie du Royaume-B-23	545-3523
Deli Smoked Meat-R-2	
Kentucky-R-7	
Le Bistrot du Royaume-A-20A	696-0302
Bistro	
La Bonne Cuisine-A-20C	696-4897
La Dessert Rit-R-9	
Le Café Rouge Woolco	549-5103
Café Terrasse Plus-B-33	545-3290
Le Croissant Plus-B-49	543-5687
McDonald's-R-1	543-3701

Mikes-R-3	545-7635
Poulet Chester-A-20B	696-0465
Restaurant Le Plus-E-1	543-9410
Sukiyaki-R-8	
Super Frite-R-5	543-4319
Tiki Ming-R-4	543-0732
Treats-A-20D	693-5200
Yoto Glacé-S-9	690-0393
SERVICES & SPÉCIALITÉS	
Au Jardin de Frédéric-P-4	543-2306
Animalerie Dauphin-A-2	543-5525
Aspirateurs Chicoutimi-B-32	696-5024
Centre Dentaire-A-28	696-4803
Centre-Dieu-R-10B	696-1132
Centre du Rasoir-B-69	545-2474
Club Automobile-A-18A	545-8686
Cordonnerie Savard-A-5B	549-3324
Fabrique Notre-Dame du Royaume-R-10A	696-2894
Gagnon, Gauthier, Guimond Avocats-A-29	545-1888
La Cabine Téléphonique-B-68	693-9411
la Folie du Dollar-N-2	690-3516
Le Fanatique-A-4B	690-3232
L.T. Cadeaux-S-15	549-7379
Lunetterie New Look-A-22	696-0844
Optométristes	
Antoni Signa	696-0844
Paul Savard	696-0844
Lunetterie Opti-Sag-B-53	698-0104
Optométriste Guy Dion	698-0104
Nettoyeur Vogue-A-3	545-2322
Pingouin-Q-6	690-0288
Sandrick-B-46	698-0816
Tabagie J.F.-M-17	545-9778
Tabagie du Mail-B-66	545-3693
Tabagie du Royaume-A-44	545-0239
Tailleur A. Dubé-N-1	545-4948
Télé Boutique Bell M-5	693-1188
Variétés M.R.-A-7	543-1349
PARFUMS, SOINS PERSONNELS	
Dans un Jardin-B-2	545-1065
Facès Cosmétiques-K-7	696-4151
Fragrance-M-8	693-8330
Mini-Bulle-S-2	693-1455
Interbeauté-L-24	696-1232
Rhendo International-A-18B	545-6193
Salon de Coiffure La Baie	545-3160
Salon Unisexe pour vous	696-1684
-A-4A	

POUR LA MAISON	
Créations Pauline-P-1 P-2	693-0820
Encadrements 10-4-M-19	
Fenton-B-17	698-0576
Galerie d'Art Louca-A-5A	549-4334
Le Grenier d'Emélie-B-70	543-5193
Limage-S-11	693-1383
Moon Tapis-B-18	693-0426
Pot-Pourri-L-21	543-1618
Stokes-A-35	549-2185
LOISIRS	
Amusements Fortin-A-29B	543-3436
Intersport-A-27	545-6007
Sports Experts-B-47 B-47A	545-4945
MODE ENFANTS	
Au Coin des Petits-B-58 B-59	549-5545
Coucou Les Petits Loups-L-25	545-3987
Jacob JR-L-6	543-8125
MODE HOMMES	
Cartier-A-38	549-5631
Central Park-B-63	543-7294
(hommes)	
Ernest-M-14	
Le Match-S-13 S-14	549-2362
Les Habits du Boulevard-B-36 B-37	549-9418
Métropole-B-4	545-1998
Tip Top-B-56 B-57	549-8739
Un Homme La Nuit-B-65	693-8822
Wallstreet-B-67	549-7674
BANQUES, TRUSTS, ASSURANCES & CAISSES	
Assurances Caisse Populaire---	549-2704
Assurances Tremblay & Bergeron-Q-7	543-5000
Banque Scotia-B-24	549-8060
Caisse Populaire-E-2 A-1	549-7210
Condo Saguenay-P-3	696-4465
Fiducie Desjardins-A-1	549-5746
Immeubles Alaska-B-51	549-5555
Immeubles Belley-B-28	543-0795
CHAUSSURES	
Au Petit Cordonnier-A-40	690-2661
Aldo-A-41	545-4143
Alibi-B-25	545-6349
Cité Chaussures-A-24	545-4566
J.B. Lefebvre-M-4	696-2404
Kinney-B-12A	545-3513
Mayfair-S-4 S-5	543-5241

Naturalizer-B-61	543-3032
Nero Bianco-L-18	545-4118
Pavane-L-12	696-2752
Pegabo-A-10B	543-8145
Transit-B-71	690-2497
Yellow-B-34 B-35	545-3692
GRANDS MAGASINS	
Canadian Tire---	549-5014
Cinéma---	545-4260
Distribution aux Consommateurs-B-44	545-3834
Héritage---	549-9357
La Baie---	545-3160
Pharmaprix-A-47	545-4920
Sports Experts-B-47-B-47-A	545-4945
Toy's R US	698-8697
Woolco-	549-5103
ELECTRONIQUE, MUSIQUE, PHOTO	
Astral Photos-B-19	545-3840
Aventure Electronique-M-1 M-3	693-9007
Club International Vidéo-E-3 E-4 E-5	698-4444
Compucentre-B-1	549-9203
Kébec Disques-B-54	545-1773
Mégamax-B-31	698-6342
Music World-L-9	696-2896
Music World Concept-A-12	698-2247
Photo 1 Heure-A-6	545-8605
Photo 10-4-M-18	543-7085
Radio Shack-A-43	549-4474
Stéréo Plus-B-26	543-9200
LIBRAIRIES, PAPETERIES, CARTES & JOUETS	
Carlton Cards-L-8	696-2516
Hallmark-A-26	690-1445
Kirouac-B-42 B-43	696-2664
Librairie Garneau-A-10A	549-7196
Librairie du Royaume-B-29	545-3571
Toy's R US	698-8697
W.H. Smith-L-19	693-9315
LINGERIE	
Forme L-M-15	543-9250
Jacob-Q-4	543-8125
La Senza-L-15 L-16	
Lingerie Paula & Bruna-A-46B	549-2673
Rêve de Femme-A-15 A-16	549-5132
RENSEIGNEMENTS	
Bur. de l'adminis.-B-51	545-2721
Information-K-18	549-8567
Loto-Québec-K-8	545-7949
Loto-Québec-K-18	549-8567
Sécurité	696-7709



place du royaume

C'est, là qu'on va!

Depuis
20
ans

Jacques Larouche, contrôleur depuis 41 ans

Le véritable magicien du budget

Lorsque le Progrès du Saguenay s'est lancé pour une seconde fois dans l'aventure de la publication d'un quotidien le 5 septembre 1953, il fallait posséder de véritables talents de magicien pour boucler le budget.

Jacques Larouche, qui agit comme contrôleur au Progrès du Saguenay depuis près de 41 ans, avoue que cette première expérience a demandé beaucoup de doigté et de collaboration de la part des clients et des créanciers car la situation financière de l'entreprise n'était guère des plus reluisantes. Même que la marge de manoeuvre était très mince à l'époque.

De fait, le quotidien lancé en 1957 n'avait tellement pas les reins solides que la présence du Soleil de Québec et de sa section régionale ainsi que l'arrivée, vers 1958-59, du quotidien montréalais La Presse, a fini par avoir raison de l'édition régionale. Résultat: en 1961, tous les 85 employés du quotidien régional se retrouvent sans emploi. «Lorsque nous avons fermé en 1961, il ne nous restait que 4600 abonnés. Ce n'était pas suffisant dans la publicité. Il y avait un fonds de roulement négatif mais nous avions tout de même une grande collaboration de la part des marchands locaux.»

«En 1961, nous étions sur le

bord de la faillite. M. Pierre E. Laberge, en tant que syndic, nous avait assermenté pour prendre la garde des actifs de la compagnie et terminer les travaux à l'imprimerie, raconte-t-il. Entre-temps, Gaston Vachon a continué à prendre les commandes de l'imprimerie commerciale tandis que je prenais des arrangements avec les créanciers.

«Les créanciers aurait pu nous mettre en faillite mais ils ont eu confiance en nous et nous avons pu nous en sortir grâce à l'imprimerie commerciale, soutient Jacques Larouche. C'est cette dernière qui a aidé le Progrès-Dimanche à venir au monde, puis le PD a aidé le Quotidien à naître.»

En 1964, le Progrès du Saguenay reprend du mieux et choisit de se lancer dans la publication d'un hebdomadaire dominical qui sera baptisé «Progrès-Dimanche». «Il était plus facile de faire une planification hebdomadaire que quotidienne», note Jacques Larouche.

L'idée renaît

En 1972, les frères Gabriel et Guy Gilbert, qui possédaient le quotidien le Soleil de Québec, achète le Progrès du Saguenay. L'aventure de l'hebdomadaire dominical avait fait du Progrès du Saguenay



Jacques Larouche
(Photo Sylvain Dufour)

une entreprise florissante, si bien que cette année-là, l'idée de publier un quotidien régional refait surface.

En juin 1973, les grands patrons demandèrent à M. Larouche de préparer un budget afin d'avoir une idée quant à la viabilité d'un quotidien dans la région. Jacques Larouche, qui avait vécu la difficile épopée du défunt quotidien Progrès du Saguenay, n'avait pas manqué de s'objecter à ce projet. «Je leur ai dit: non, jamais! Ce n'est pas possible qu'un quotidien survive», s'est-il écrié.

Toutefois, la première émo-

tion passée, on lui a expliqué que le Soleil se retirerait de la région si ses projections financières prouvaient que le projet serait rentable. «Si vous me dites que Soleil se retire, je vais vous préparer un budget rentable», avait-il répliqué. Les projections furent déposées la semaine suivante. «Ce que j'en avais pas prévu cependant, c'est que Québecor (Journal de Québec) déciderait de venir s'installer ici.»

S'il célèbre ses vingt ans cette année, le Quotidien n'aura jamais été une aventure facile. De l'avis de tous, s'il n'avait pu s'appuyer sur une force comme le Progrès-Dimanche, sans doute aurait-il disparu comme son prédécesseur.

Ca roule!

«Si nous n'avions pas eu l'expérience tirée du premier quotidien, ça aurait été l'enfer», avoue Jacques Larouche.

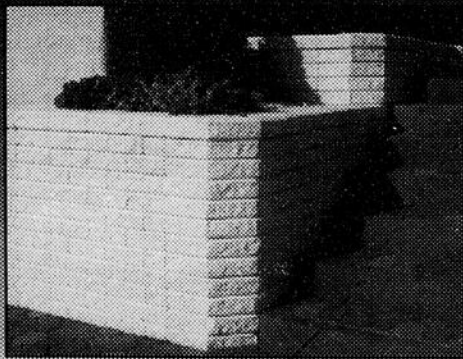
Car l'aventure du Quotidien actuel a été démarrée avec trois mois d'avis. Le lancement du Quotidien a chambardé les secteurs de la vente et de la planification du personnel. Il fallait maintenant planifier en fonction d'une publication à tous les jours puisque le Progrès-Dimanche était publié le dimanche.

Bien entendu, la gestion d'un journal n'était pas du tout informatisée comme aujourd'hui. Durant les premières années, toutes les opérations se faisaient manuellement. «Nous avions une machine comptable à cinq accumulateurs, qui pouvait retenir jusqu'à quatre additions verticales et qui possédait une cinquième ligne horizontale pour effectuer le total net. C'était long et il ne fallait pas se tromper», raconte M. Larouche.

Vers le début des années 80, l'entreprise s'informatise avec l'acquisition d'un premier ordinateur, le Burroughs. Vient ensuite l'implantation du système IBM 36. Actuellement, toutes les données de gestion comptable sont traitées sur informatique.

Si les difficultés ne sont plus les mêmes, Jacques Larouche précise qu'il faut demeurer vigilant, surtout depuis la venue de la TPS et des encarts publicitaires. «Nous devons faire une gestion plus serrée, plus détaillée. On ne s'ennuie pas dans un journal, vous savez. Ça change tout le temps. Nous avons toujours de nouveaux rapports à sortir, notamment parce qu'en faisant partie d'une corporation, nos besoins sont différents des leurs au niveau des états financiers», a-t-il conclu.

GIROUX • MAÇONNEX



BLOCS DE REMBLAI



Pour donner à votre propriété un aménagement paysager de première qualité, nous vendons blocs de remblai, pavés imbriqués, bordures de béton et foyers extérieurs.



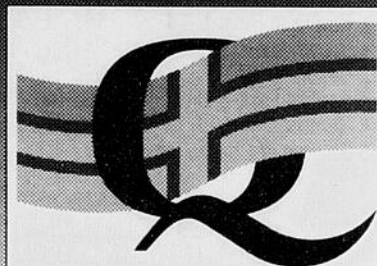
BRIQUE



Pour construire votre résidence, nous vendons de la brique ALBA fabriquée ici et la gamme complète des accessoires de maçonnerie.



Pour redonner à votre propriété ses airs de jeunesse nous proposons le système de revêtement et d'isolation ADEX, fabriqué au Saguenay-Lac-St-Jean.



UN PRODUIT DU
SAGUENAY • LAC-SAINT-JEAN

Pour développer le
Saguenay-Lac-St-Jean,
nous encourageons l'achat de
produits fabriqués ici.
Faites comme nous et recherchez ce sigle
qui identifie les produits locaux.



GROUPE
GIROUX
MAÇONNEX



FOYERS
GIROUX-MAÇONNEX

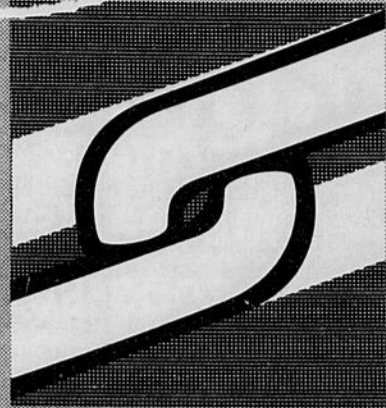


AMÉNAGEMENT
GIROUX-MAÇONNEX

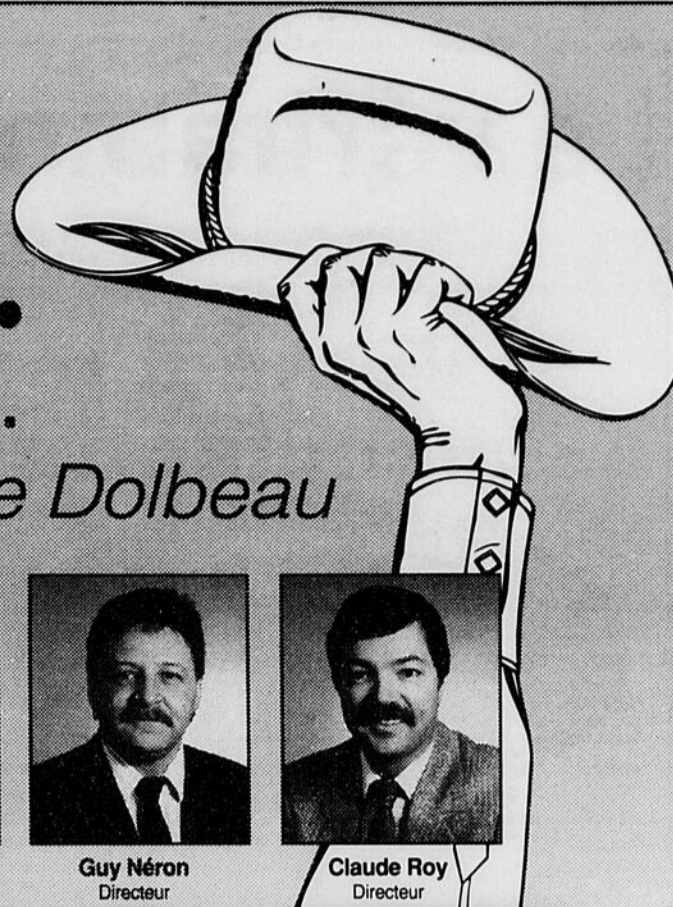
2223, Boul. Saint-Paul, Chicoutimi, 549-7345
St-Bruno : 181, St-Alphonse 343-2672
Dolbeau : 1250, Rte de la Friche 276-0390

Du lundi au vendredi : 8h00 à 17h00 Samedi : 9h00 à 12h00

Comme le Quotidien... un leader régional



S.I.D.A.C. DE DOLBEAU INC.



Bureau de la direction de la Sidac de Dolbeau



Guy Godbout
Président



Bertrand Volsine
Vice-président



Jocelyn Rivierin
Trésorier



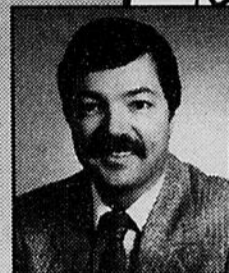
Roger-Yves Tremblay
Directeur



Noël Hudon
Directeur



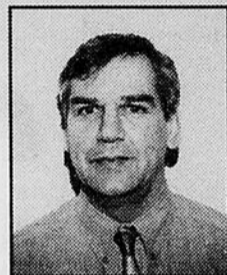
Guy Néron
Directeur



Claude Roy
Directeur



Roger Boulianne
Directeur



Raymond Savard
Directeur



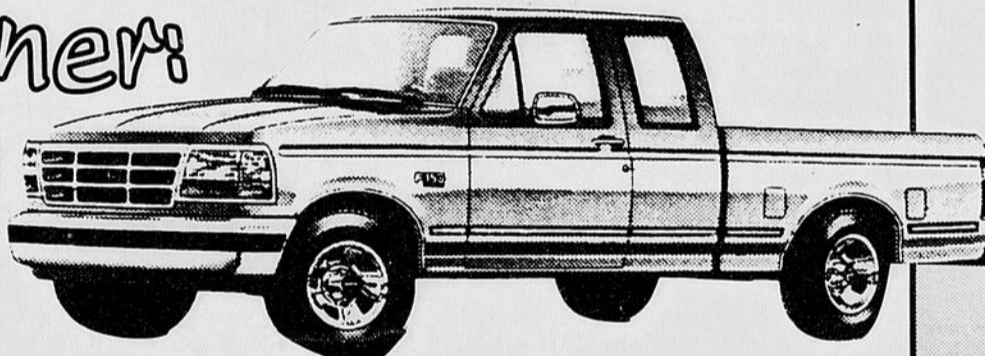
Yvonie Paradis
Représentante
Promenades du Boulevard



Rémi Laprise
Directeur général
Sidac de Dolbeau

TIRAGE AU PROFIT DE LA SOUPE POPULAIRE DE CHEZ-NOUS (DOLBEAU)

A gagner:



**UN CAMION
FORD F-150
XLT 1994**

1 cab 1/2 - 4 roues
motrices

UNE VALEUR DE:
36 000\$

Les taxes sont incluses
dans le prix.
Enregistrement
et assurance en sus

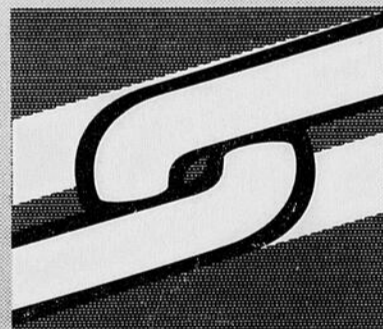
COÛT DU
BILLET: **5\$**

R.L.C.Q. N°: 19650-93

LES PROFITS DU TIRAGE SERVIRONT À PAYER LA
MAISON POUR LA SOUPE POPULAIRE DE
CHEZ-NOUS (DOLBEAU)

LE TIRAGE AURA LIEU LE
4 AVRIL 1994 À 15H00 À LA PLACE CENTRALE DES
PROMENADES DU BOULEVARD
1300, BOUL. WALLBERG, DOLBEAU

25 000 billets imprimés et numérotés de 00001 à 25 000
Date limite pour réclamer le prix: 15 avril 1994



LA S.I.D.A.C. DE
DOLBEAU DES
PROMENADES
DU BOULEVARD
C'EST PLUS DE:

125

PLACES
D'AFFAIRES
ET SERVICES

1200

ESPACES
DE
STATIONNEMENT

Pour recevoir un ou des billets au coût de \$5.00 pour venir en aide
à la Soupe Populaire de Dolbeau et profiter de la chance de gagner
un magnifique camion d'un valeur de \$36,000

Faites parvenir à l'adresse suivante votre montant soit par chèque ou
mandat poste à Mme Marie Lavoie.

SOUPE POPULAIRE DE DOLBEAU

1264, WALBERG, DOLBEAU

G8L IHI

(418) 276-9076

O Prix du Gros



Promenades du Boulevard, Dolbeau 276-4241

**Vente directement de notre
manufacture de cuir et suède**

Nous avons
la ligne complète de chandail



Fabrique
au Canada

99.95\$

**Pour un temps limité
1/2 prix sur tout en magasin**

**TOUJOURS PLUS FORT
APRÈS 23 ANS
FAUT LE VOIR POUR LE CROIRE!**

*Félicitation au journal Le Quotidien
pour ses 20 ans d'existence*



**Jacket
en cuir
et suède**

1/2 prix

**Dernière
nouveauité
au sous-sol**

**Choix de
2500
paires
de jeans**

(denim et couleur)

**Un seul
prix**

29\$

**NOUS-PAYONS-LES TAXES
POUR VOUS PRÉSENTEMENT**



**Bertrand
Voisine
Propriétaire**

Boutique *La Traverse* pour lui

**le tout dernier-né à Dolbeau,
dans la mode masculine...**

pour un "look" différent!

Pour hommes et jeunes hommes

Boutique

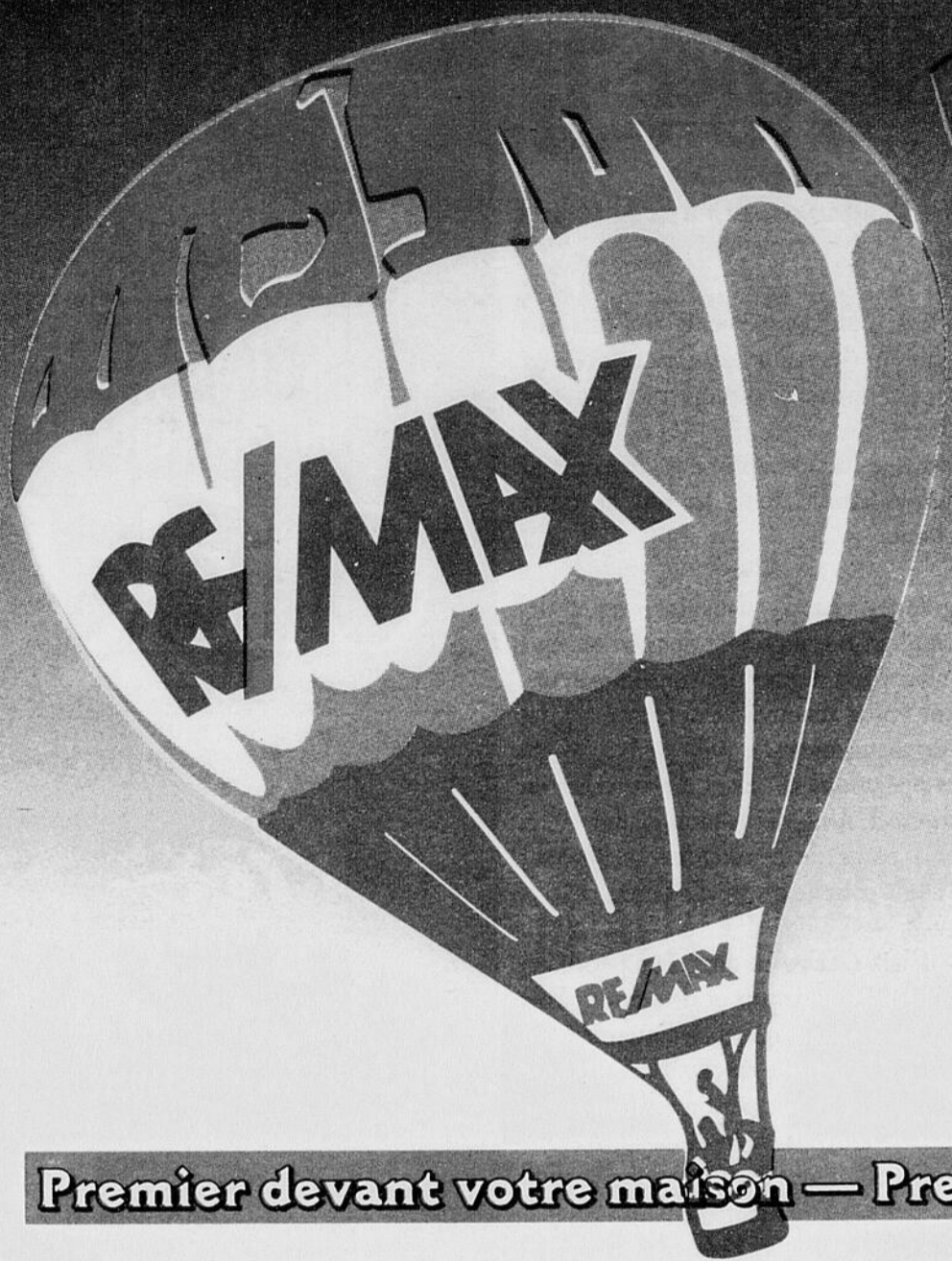


Promenades du Boulevard, Dolbeau 276-9487

La ligne
de vêtements
POINT ZERO

et
Benisti

est au complet
dans notre inventaire



RE/MAX une équipe
régionale dynamique
au quotidien. Tiens
à féliciter toute
l'équipe du
QUOTIDIEN
du Saguenay-Lac-Saint-Jean
sur ses 20 ans.

Premier devant votre maison — Premier devant toute compétition

Chicoutimi — Jonquière

La Baie



Ghislain Martel
Directeur
Chicoutimi/Jonquière



Ghislain Maltais



Ginetta Gaudreault



Georges Leclerc



Julie Girard



Jérôme Côté



Lisa R. Sénéchal



Jacques Lavole



Gilles Lalonde



Marc Bellemare



Marcel Aumont



Régis Morin



Hélène Lavole



Claude Verreault



Claude G. Lavole



Jean-Yves Maltais



Guy Tremblay



Jean-Claude Gingras



Jean-Rock Girard



Jean-Yves Gagnon



Denis Houle



Thérèse Blideau



Normand Simard



Louise Deschênes



Réal Gilbert



Conrad Bergeron



CHICOUTIMI
670, St-Thomas
545-1515

JONQUIÈRE
2655, boul. Royaume
Faubourg Sagamie
548-9191

LA BAIE
159, Victoria 544-3373
Base de Bagotville
677-2293

À prix égal

Voici la liste des avantages d'acheter un Macintosh selon la formule «Club»

La différence

Le leadership requiert une adaptation constante aux changements du marché

Au cours des dernières années, des changements majeurs aux politiques de prix et de distribution des manufacturiers ont changé significativement les règles du jeu; soucieux d'augmenter leur part de marché, les manufacturiers ont multiplié le nombre de revendeurs, occasionnant ainsi une baisse importante de la marge bénéficiaire tout en réduisant substantiellement les prix au profit d'une politique axée sur le volume.

Aujourd'hui, l'arrivée de grandes chaînes dans la revente des produits Apple marque une évolution importante dans la stratégie de mise en marché des manufacturiers auprès des consommateurs. Une ère nouvelle s'amorce, une vision renouvelée des enjeux et des marchés s'imposent. Face à ce changement de philosophie, Micro Logic s'ajuste en scindant ses opérations au détail d'avec celles du secteur commercial et institutionnel. Ainsi dès le mois d'août 1991, Micro Logic décide d'opérer à partir de deux entités distinctes.: Click pour le détail et Micro Logic comme centre d'affaires.

Pour bien cibler le marché de détail, Click s'est doté d'un personnel qualifié ainsi que de nouvelles politiques de prix et de service. Fort de ces changements d'orientation, Micro Logic, par l'intermédiaire de Click, peut continuer à offrir à sa clientèle de détail des produits à des prix très compétitifs soutenus par un personnel hautement qualifié; une formule qui, nous le croyons, répond davantage aux besoins du consommateur que celles offertes par les grandes chaînes de détail (où se côtoient ordinateurs et grille-pains) et les magasins-entrepôts. L'achèvement des travaux en cours donnera naissance à un magasin de grande surface où tout le public pourra avoir accès à un vaste choix de produits en démonstration tout en bénéficiant de conseils judicieux.

Le capital humain: un avantage concurrentiel

Chez Click, nous croyons que tout achat de solutions informatiques doit se faire dans un climat de confiance et d'écoute à la mesure des exigences et des besoins spécifiques à chacun. C'est pourquoi, les 18 experts conseils prennent le temps de bien vous accueillir et de répondre à toutes vos questions. Click a opté pour une politique de service au diapason des impératifs opérationnels de chacun; à cet effet, nous offrons des programmes d'entretien originaux, des cours de formation sur mesure, un service d'assistance téléphonique et des plans d'interventions en entreprise (études d'impacts, analyses de performance, mises au point de réseau, etc.) et un service de réparation très rapide (en 24 heures ou moins).

Micro Logic a été parmi les premiers concessionnaires autorisés Apple de la région de Québec et demeure le seul concessionnaire de cette époque à avoir survécu aux aléas d'une industrie fort compétitive. Fidèle à sa mission d'origine (la promotion, la vente et le support de solutions Macintosh), Micro Logic occupe fièrement la seconde position au titre de concessionnaire indépendant Apple au Canada.

À prix égal

Voici la liste des avantages d'acheter un Macintosh selon la formule

Click!

DIVISION DÉTAIL DE MICRO LOGIC

La différence est impressionnante. À prix égal, avec Click!, vous obtenez beaucoup plus car vous bénéficiez automatiquement de nombreux avantages.



Expertise

Chez Click!, notre équipe chevronnée est spécialement formée par Apple et uniquement pour ses produits. Nos conseillers vous en diront long sur le Macintosh, de la pelure au noyau. Notre connaissance de la technologie Apple d'aujourd'hui et des tendances de demain est incomparable.

Conseils

Nos experts-conseils sont là pour évaluer vos besoins actuels selon votre budget et vos utilisations futures. Avec la formule Click!, vous partez toujours avec le Macintosh et les périphériques adaptés à vos besoins.

Service

Service après vente hors pair, ordinateurs préconfigurés (prêts à être utilisés), location d'équipement, réparation (effectuée en moins de 24h), impression laser couleur et noir et blanc, cours de formation adaptés à vos besoins, voilà un aperçu des services selon la formule Click!

Satisfaction

Comparez ces avantages avec la colonne de gauche et à prix égal, vous comprendrez pourquoi on part toujours assuré d'avoir fait le bon choix chez Click! Alors, avant de vous laisser leurrer par la formule "Club", faites-vous conseiller par Click!



Concessionnaire autorisé.

MICRO LOGIC

2786, Chemin Ste-Foy, Sainte-Foy (Québec)
Tél.: (418) 654-0506 Fax: (418) 654-9015

Micro Logic est fier d'avoir collaboré à l'intégration du nouveau système informatique du journal Le Quotidien

QUATRE BONNES RAISONS DE SOULIGNER L'ANNIVERSAIRE DU QUOTIDIEN:

QUALITÉ
DE
L'INFORMATION

QUALITÉ
DE LA
PUBLICITÉ

QUALITÉ
DE
L'IMPRESSION

QUALITÉ
DE LA
LIVRAISON

QUATRE TRÈS BONNES RAISONS D'ACHETER TOYOTA

QUALITÉ



Toyota Corolla 1993
« parmi les 10 meilleures pour la qualité initiale »

QUALITÉ



Toyota Tercel 1993
« Meilleure de sa catégorie »

QUALITÉ



Toyota Camry 1993
« Meilleure de sa catégorie »

QUALITÉ



Toyota Paseo 1993
« Meilleure de sa catégorie »

Quand vient le temps d'évaluer la vraie valeur d'une voiture, le prix n'en est qu'un facteur. Ce qui compte le plus :

• **QUALITÉ INITIALE.**

*L'Étude 1993 sur la qualité initiale effectuée par J.D. Power & Associates aux É.-U. classe les Toyota Camry, Tercel et Paseo au 1^{er} rang dans leur catégorie et la Corolla « parmi les 10 meilleures pour la qualité initiale ».

• **FRAIS DE RÉPARATION ET D'ENTRETIEN.**

**La publication annuelle « Autopinion » de la CAA, édition 1992, juge que les Toyota coûtent moins cher que leurs concurrentes, même sur une période de 5 ans.

• **VALEUR DE REVENTE.**

Jetez un coup d'oeil aux toutes dernières valeurs de revente de l'industrie et vous constaterez que d'une marque à l'autre, d'un modèle à l'autre, les Toyota mènent le jeu.

Ne vous laissez pas leurrer. Toutes les voitures sont belles dans les parcs automobiles. Mais au fil des ans, vous verrez que Toyota garde sa valeur.

*Selon « l'Étude 1993 sur la qualité initiale » effectuée par J.D. Power & Associates à partir de 33 691 réponses obtenues auprès de consommateurs aux États-Unis ayant rapporté des problèmes dans les premiers 90 jours à compter de la date d'achat de leur voiture. La catégorie de prix est fondée sur le prix d'achat médian moyen. CAA et « Autopinion » sont des marques de commerce de l'Association canadienne des automobilistes.

UN ACHAT DES PLUS AVANTAGEUX.

VENEZ VOIR LES MEILLEURES VOITURES AUX MEILLEURS PRIX.

Association des concessionnaires du Saguenay-Lac-St-Jean, vos experts-qualité



1540, boul. du Royaume,
Chicoutimi - 549-5574



630, Dupont Sud - ALMA - 668-0195



766, boul. Sacré-Coeur,
St-Félicien - 679-1984

«Il fallait se battre pour un idéal»

— Le juge Bergeron

Si une poignée d'hommes n'avaient pas été aussi convaincus de l'importance, pour une région, de posséder son propre quotidien, il y a probablement belle lurette que le Quotidien du Saguenay-Lac-Saint-Jean serait mort de sa belle mort.

Le juge Pierre Bergeron fait partie de ceux-là. Son association avec le Progrès du Saguenay remonte à 1955, alors que l'évêché s'est départi de l'entreprise et l'a confié au syndic Pierre Eugène Laberge et se terminera en 1988, année où il fut nommé juge. Pierre Bergeron agissait alors comme procureur et administrateur de l'entreprise. Au début, il travaillait bénévolement pour l'entreprise.

A l'instar de Jacques Larouche, contrôleur au Progrès du Saguenay, il a vécu les années moribondes du deuxième quotidien. Il n'hésite pas à dire qu'à l'époque, Jacques Larouche faisait office de véritable magicien pour parvenir à payer les dettes et les employés sans faire de chèques sans provision.

«Nous avions des diffi-

cultés financières à n'en plus finir et le recrutement de journalistes était difficile, se souvient-il. Le quotidien est donc tombé. Mais c'était un peu un précurseur de celui dont on célèbre les 20 aujourd'hui.»

«Nous étions pratiquement en faillite lorsque nous avons décidé de créer le Progrès-Dimanche», poursuit-il. A l'époque, il fallait convaincre les employés de travailler et d'imprimer le journal durant la nuit de samedi au dimanche sinon, l'aventure du Progrès-Dimanche serait irréalisable.

Puis, en 72, le Progrès du Saguenay passe aux mains des frères Gilbert, propriétaires du Soleil. Une vente chaudement négociée, se rappelle-t-il. Il fallut également négocier les nouvelles conventions de travail des journalistes du Quotidien, les questions salariales et la polyvalence des journalistes. «Le plus difficile, c'était la question concernant la liberté de travailler pour l'un ou l'autre des journaux tout en gardant sa sécurité d'emploi. Parce



EVOLUTION — Le juge Pierre Bergeron a assisté à la naissance de deux quotidiens (Photo Sylvain Dufour)

que si le quotidien fermait, qu'est-ce qui arrivait?»

Possibilité de réussite

Le lancement du Quotidien en 1973 fut moins difficile qu'en 1957. Les dirigeants avaient une certaine expérience, les fonds étaient plus faciles à obtenir puisqu'ils faisaient partie de la famille du Soleil. «De plus, nous pre-

nions la place d'un journal existant (Le Soleil du Saguenay-Lac-Saint-Jean) avec ses journalistes et sa distribution. C'était donc plus facile d'entrevoir la possibilité de réussir, note le juge Bergeron. Mais c'était aussi grâce à la volonté d'une équipe composée de gens d'expérience.»

Le Progrès du Saguenay n'a jamais été une entreprise facile et je me suis souvent demandé comment ça se faisait que nous étions toujours en vie, lance-t-il.

A ses yeux, les années les plus sombres de l'entreprise furent celles de 57 à 63. Les jours furent plus heureux à partir du lancement du Progrès-Dimanche.

Pour le juge Bergeron, la présence du Progrès-Dimanche et du Quotidien est capitale pour la région. «Tous les membres du conseil d'administration et la population voulait avoir un journal pour vanter la région. Et moi, personnellement, je ne vois pas la région sans quotidien pour défendre ses intérêts. Ca toujours été

ma perspective, comme administrateur de l'entreprise, de pouvoir influencer et protéger notre milieu, insiste-t-il. Dites-vous bien que ce ne sont pas les entreprises de l'extérieur qui vont défendre nos intérêts.»

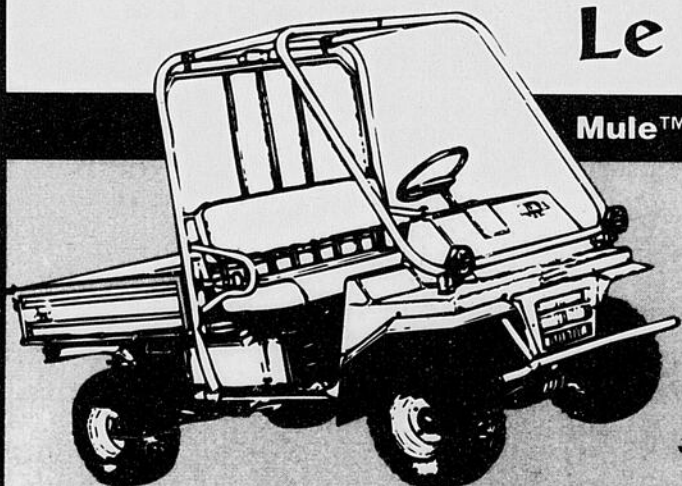
«Ca toujours été mon idéal et mon travail a toujours été de sauver l'entreprise pour en faire une arme de défense et je pense que l'entreprise a joué son rôle dans la région à partir de ce principe. De même, les journalistes qui ont oeuvré au sein de l'entreprise l'ont toujours fait avec une perspective régionale», assure-t-il.

Le juge Bergeron ne cache pas sa crainte de voir un jour disparaître le Quotidien.

«Il ne faudrait pas que notre Quotidien disparaisse car la population a besoin de ce journal. Pour assurer sa survie, il faudrait que la population encourage son journal, mais pas par charité ni par amabilité. Il faut que la population veuille son Quotidien parce que son journal répond à ses besoins et l'intéresse.»

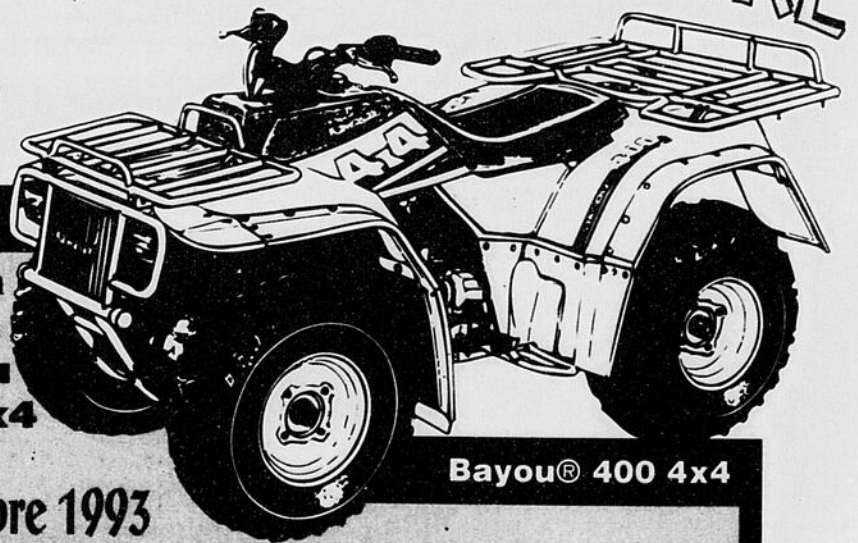
ACCROCHEZ-VOUS À CETTE AFFAIRE

Bon 20^e anniversaire au journal Le Quotidien



Mule™ 2510

Treuil gratuit à l'achat d'un Bayou 300 ou Bayou 400 4x4



Bayou® 400 4x4

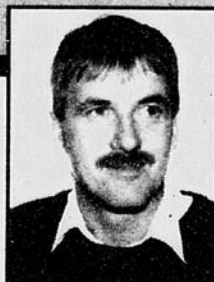
Jusqu'au 30 novembre 1993



Claude Ricard
Propriétaire



Josée Ricard
Secrétaire



Yvon Vallée
Représentant des ventes



Tony Roy
Commis aux pièces



Dany Bussière
Mécanicien

Ricard Automobile Inc. 679-4775

706, boul. Sacré-Coeur, St-Félicien - G8K 1T4



LISTE COMPLÈTE DES MARCHANDS DU FAUBOURG SAGAMIE
Découpez et conservez avec votre agenda téléphonique

ALIMENTATION SPÉCIALISÉE

IGA 548-1161
 Le Naturiste 548-9352
 Les Pâtes Amato 548-2666

GRANDES SURFACES

Aubaines Choc 548-3373
 Dollarama 548-2960
 Greenberg 548-2051
 Hyper Marché aux
 Pucés 548-3912
 OBonsoins 548-3183

VÊTEMENTS

Boutique du Cuir 548-9496
 Boutique M'aime 548-3316
 Écono chic 548-9406
 Elle-même 548-3814
 La Relève 548-3814

RESTAURATION

Brasserie Le Pichet 548-8849
 Les Pâtes Amato 548-2666
 Paris Suprême 548-6489
 Pizza du Faubourg 548-2564
 Restaurant Chan-Si 548-5026
 Restaurant Ja-Nor 548-2934

BEAUTÉ

Coiffure Camil Simard 548-1803
 Inter Visage 548-5742

MEUBLES ET ÉLECTRONIQUE

Équipement 548-0877
 Informatique Saguenay 548-6078
 Lits d'Eau Saguenay 548-0716
 MG Luminaire 548-0716

BIJOUX ET CADEAUX

Bijouterie Pier 548-5090
 Centre Japonais 548-6462
 de la Photo 548-3171
 Importations Jass 548-7744
 Le Carde 548-0876
 Le Liquidateur 548-6576
 Le Parchemin 548-1688
 Tabagie Ray-Vie 548-1688

SERVICES

Auto-école 170 548-1151
 Caisse populaire 548-7123
 Clinique dentaire 548-7128
 Confection Marau 548-1047
 Loto-Québec 548-0038
 Organipro 548-3585
 Re-Max Saguenay 548-9191
 Société d'assurance 548-3165
 automobile

LOISIRS

L'Arcade 548-7034
 Le Royaume du Vidéo 548-3883

BUREAU

C.G.I. 548-4634
 Centre de planification 548-1163
 financière
 Comité paritaire 548-7166
 Contrôle routier 548-0867
 Groupe génétique 548-4626
 S.E.M.O. 548-3906

HYPER-MARCHÉ AUX PUCES

Promarket
 F.B.M. Arts
 Fleurs Aline
 L'Amie Cadre 548-3441
 Millard Sport
 Boutique Jeans
 Boutique Vansy
 G.P. Céramique
 Lavoie du Sport
 Électronique MC 548-0285
 Lily Côté Usagé
 Aspirateur Annie
 Boutique Le Flash
 Boutique Sandrick 548-2659
 Le Coin du Fumeur
 Mobilier Saguenay
 Bijouterie du Coin
 Boutique Méli-Mélo
 Encadrement En Vrac
 Jean-Jacques Lavoie
 Centre de Liquidation
 Sylvain Girard Fleuriste 548-1787

2655, boul. du Royaume, Jonquière / 548-8241



**Souhaite un bon 20e anniversaire
 au Quotidien**

LA CULTURE VOUS DONNE DES AILES



Auditorium d'Alma

PROGRAMMATION AUTOMNE 1993

L'ENVOL

L'achat de votre billet de saison vous offre la possibilité de gagner l'un des deux forfaits voyages pour le soleil. Pour plus de détails consultez notre programme.

Billetterie Hall du CREPS - INF.: 669-5135
Billets disponibles dans les trois dépôts sur les heures d'ouverture.

Tabagie de la Plaza (Plaza d'Alma)
Tabagie Gai-Lon-La (Galeries Lac-Saint-Jean)
Pharmacie Brunet (Carrefour Alma)

Depuis 20 ans

le QUOTIDIEN
du Saguenay-Lac-Saint-Jean

contribue à l'essor
économique et culturel
du Saguenay-Lac-Saint-Jean

Félicitations!

OCTOBRE

JEUNE BALLET DE QUÉBEC Samedi 16 octobre
20h00
Spectacle bénéfique au profit du Prisme culturel
Adultes: 16\$ • Étudiants: 10\$ • V.I.P. 25\$



STÉPHANE ROUSSEAU (5)
Mardi 26 octobre, 20h00
28\$ • 26\$

QUATUOR ALCAN (6)
Dimanche 31 octobre, 20h00
18\$ • 8\$



NOVEMBRE



ANGÈLE DUBEAU ET ALVARO PIERRI (7)
Vendredi 5 novembre, 20h00
20\$ • 18\$

MICHEL ROLAND HI! HA! BARRETTE (8)
Vendredi 12 novembre, 20h00
25\$ • 23\$



JULES TEMPÊTE (9)
Samedi 13 novembre
14h00 - 5\$

CONCERT LES BALADINS (10) Dimanche 14 novembre
20h00 • 10\$

MARIUS & FANNEY (11)
Mercredi 24 novembre, 20h00
32\$ • 30\$



JACQUES & NORMAND (12) Jeudi 25 novembre
20h00 - 28\$ • 26\$

DÉCEMBRE



ORCHESTRE DE CHAMBRE (13)
Dimanche 5 décembre
14h00 - 18\$ • 8\$

JEAN-MARC PARENT (14)
Vendredi 10 décembre
20h00 - 23\$ • 21\$



D'hier à aujourd'hui

C'est en 1932 que Potvin & Bouchard vit le jour. Ses instigateurs, MM. Adélar Bouchard et Ovilva Potvin s'associaient dans un premier temps pour exploiter un atelier de menuiserie et une cour à bois sur les bords de la rivière aux Sables à Jonquière.

En 1941, Potvin & Bouchard comptait déjà une quinzaine d'employés à son service et devait aménager dans de nouveaux locaux plus spacieux sur la rue Saint-Jean à Jonquière. Site de l'actuelle maison-mère de Potvin & Bouchard.

Au fil de ses 60 années d'existence, l'entreprise Potvin & Bouchard a toujours misé sur la croissance. Que ce soit par l'ouverture de nouvelles entités, par la modernisation ou l'agrandissement des installations existantes, par le développement de nouvelles facettes de la rénovation ou autres; le fer de lance de Potvin & Bouchard demeure la croissance.

Après s'être bien campée dans la ville de Jonquière, la direction de l'entreprise Potvin & Bouchard ouvrait une succursale à Chicoutimi en 1964. L'accueil de cette nouvelle venue sur le marché fut à l'image du succès qu'elle emporta.

D'ailleurs, quelques années après l'ouverture de cette succursale, on procédait à un agrandissement des installations de Potvin & Bouchard à Chicoutimi, puis une seconde phase d'expansion marqua ce centre de rénovation hautement recherché à Chicoutimi. Fin 1978, la direction percevait le marché almatois avec l'ouverture d'une autre succursale de Potvin & Bouchard.

«À chaque année, nous réalisons des investissements d'importance dans nos équipements ou nos immobilisations, nous développons de nouvelles facettes qui se rattachent à la rénovation, de façon à ce que Potvin & Bouchard poursuive sa croissance», lance M. Laurent Bouchard, président-directeur général de Potvin & Bouchard inc.

Aujourd'hui la surface de vente de la succursale chicoutimienne de Potvin & Bouchard s'étend sur quelque 25 000 pi car. L'entité particulièrement bien localisée d'Alma a une superficie de vente de 18 000 pi car. Tandis que la surface de vente du Centre de rénovation Potvin & Bouchard de Jonquière atteint maintenant 35 000 pi car.

Toutes ces succursales possèdent des facilités d'entreposage modernes et de vastes espaces de stationnement.

LE CENTRE DE DISTRIBUTION

Il va sans dire que l'ampleur qu'a pris l'entreprise Potvin & Bouchard au fil des

ans, a nécessité la construction d'un Centre de distribution.

Situé en banlieue de Jonquière, le Centre de distribution dont la superficie du terrain atteint quelque 700 000 pi car. sert de source d'approvisionnement

plus hauts ratios d'employés ayant plus de 25 années d'expérience. Fait particulier, en 1992, les noms de huit autres employés venaient s'ajouter à la liste de ceux comptant 25 années de service, alors que M. Jean-Marie Girard fêtait



SUCCURSALE DE JONQUIÈRE

des trois entités Potvin & Bouchard.

On y retrouve également un atelier de menuiserie doté d'équipements à la fine pointe des dernières technologies, une usine de rabotage, un atelier mécanique pour l'entretien des divers équipements de Potvin & Bouchard, une cour à bois et des entrepôts dont la capacité d'entreposage est déjà dépassée.

PLUSIEURS EMPLOYÉS DE PLUS DE 25 ANS D'EXPÉRIENCE

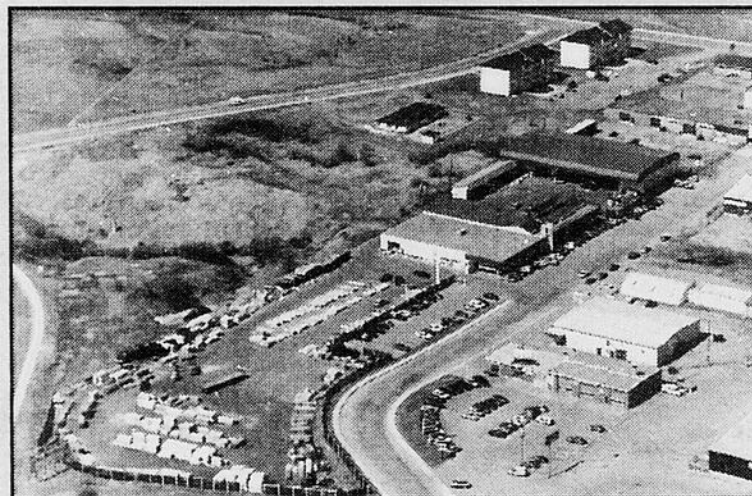
Quant à la rotation du personnel, elle est tellement fiable que Potvin & Bouchard peut se vanter d'avoir un des

ses 50 années de fidèles services au sein de l'entreprise Potvin & Bouchard.

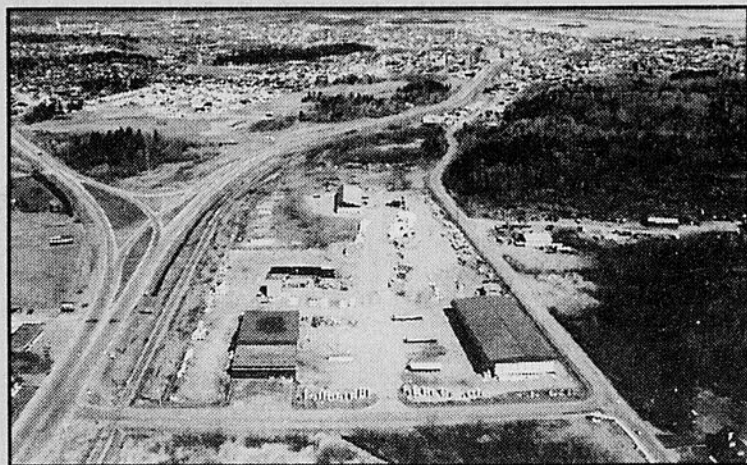
La formation des employés compte également parmi les préoccupations de premier plan de la direction de Potvin & Bouchard. «Nous avons toujours favorisé la formation de nos employés et particulièrement en les incitant à suivre des cours qui vont directement contribuer à augmenter leur niveau de compétence et d'efficacité au travail».

LA SYNERGIE

La majeure partie des conseillers de Potvin & Bouchard est centralisée à la maison-mère de Jonquière. Si les deux



SUCCURSALE DE CHICOUTIMI



CENTRE DE DISTRIBUTION

succursales possèdent plusieurs personnes-clés dans divers domaines, il n'en reste pas moins que l'essentiel de l'expertise Potvin & Bouchard se retrouve à Jonquière.

«Une question de synergie, mentionne Laurent Bouchard, qui précise que le déploiement des compétences des experts peut aussi bien desservir la succursale d'Alma que celle de Chicoutimi. Pas besoin d'avoir un directeur

des divers matériaux vendus à l'une ou l'autre de ses trois succursales, la direction a investi dans l'achat de six camions «girafes» et autres équipements spécialisés de manutention et de livraison.

«Magasin de matériaux de construction et de rénovation n'est certainement pas le terme le plus approprié pour décrire Potvin & Bouchard. Nous sommes beaucoup plus qu'un simple magasin. Quand un consommateur vient



SUCCURSALE D'ALMA

général des achats dans nos trois entités quand on peut avoir l'expertise de celui de Jonquière, par exemple.

LES BONS OUTILS DE TRAVAIL

Afin de réaliser les nombreuses livraisons à sa clientèle dans les délais les plus courts, Potvin & Bouchard s'est dotée d'une flotte non négligeable de camions de livraison. Par ailleurs, pour assurer une manutention sécuritaire

dans une des succursales Potvin & Bouchard, il est certain de trouver tout ce qu'il veut, du produit recherché jusqu'au service complet, en passant par le simple conseil pratique», souligne M. Bouchard.

Potvin & Bouchard inc.
CENTRE RÉGIONAL DE LA RÉNOVATION

JONQUIÈRE
3900 rue Colbert
Tél.: (418) 547-4751
Fax: 547-6357

CHICOUTIMI
790 rue Alma
Tél.: (418) 549-4600
Fax: 549-9797

ALMA
50 rue des Pins
Tél.: (418) 668-3027
Fax: 668-4664



Félicitations à toute l'équipe du Quotidien et nos meilleurs voeux de succès à cette entreprise associée au développement économique, social et culturel de la région du Saguenay-Lac-St-Jean!

La difficile histoire d'une naissance

NDLR.: Denis Tremblay a été directeur de la rédaction du Quotidien de 1973 à 1983.

Le dimanche 30 septembre 1973. Il est 8 heures du matin!

La ville est calme. Une belle journée d'automne; le mercure indique environ 35 degrés Fahrenheit - la mesure française Celsius n'est pas encore en vigueur au Canada - et le soleil plombe sur la région.

Deux grands événements sont à l'horaire de cette vingtième journée de grève de travailleurs des usines de Price de Kénogami et d'Alma: René Lévesque s'adressera ce soir aux militants péquistes, à la salle François Brassard de Jonquière - c'est le lancement de la campagne électorale provinciale - et les Saguenéens de Chicoutimi, contre les Canadiens junior de Montréal.

Et au début de la nuit, les presses du Progrès du Saguenay limitée imprimeront la première édition du QUOTIDIEN régional.

Déjà, à cette heure du matin, on sent la nervosité dans l'air tant à la salle François Brassard qu'au Centre Georges-Vézina, même si ces amphithéâtres sont pratiquement vides. Les premiers responsables de la présentation de ces grands événements ont déjà amorcé les préparatifs de leur organisation.

Rue Labrecque

Seul dans la grande salle de rédaction de ce futur quotidien, au deuxième étage de ce vieil édifice centenaire de la rue Labrecque, je ressens le même trac qu'un jeune débutant à quelques heures de son premier premier spectacle. Je repasse dans ma tête la longue liste des détails à vérifier avant la sortie de cette première édition et entreprend une tournée de tous les départements du journal.

Au fond de la salle de rédaction, les télescripteurs de La Presse Canadienne livrent à travers un bruit infernal et continu, les toutes dernières informations nationales et internationales: «Golda Meir arrive à Strasbourg pour une visite de 48 heures... Malgré l'accord de Paris, les combats continuent de faire rage au Vietnam... Le Pape Paul VI reçoit le Dalai Lama... Le président américain Richard Nixon et son vice-président Spiro Agnew essaient d'expliquer la teneur des bandes enregistrées du Watergate...» et la terre continue de tourner.

Dans la salle de montage, 32 pages blanches sur les pupitres. L'artiste Marcellin Després a tout juste terminé, la veille, le dessin du logo de la première page du nouveau journal et sur une table à dessin, un amas de lettres qui formeront les quelque trente blocs de présentation de pages, d'articles, de rubriques que l'on retrouve habituellement dans un quotidien.

Au département de la publicité, la place est vide... mais l'odeur de cigarette est encore présente. La publicité électorale entre toujours à la dernière minute et les conseillers publicitaires auront travaillé très tard le samedi soir. Paul

Bergeron, le grand chef de ce département ne devrait pas tarder à entrer au travail.

A l'administration le directeur général Gaston Vachon et son bras droit Jacques Larouche qui auront connu des moments semblables le 10 octobre 1964, lors de la première réparation du Progrès-Dimanche, viendront également saluer l'équipe au cours de la journée et partager toute cette fébrilité.

Au sous-sol du vieil édifice, les presses sont encore chaudes. On vient de terminer l'impression du Progrès-dimanche et la place respire encore l'activité de toute la nuit.

C'est parti

Le téléphone sonne!

Le journaliste Guy Bergeron assigné aux affaires judiciaires vient de terminer son round-up et m'imforme tout penaud que la police n'a que quelques faits divers mineurs à signaler pour la nuit. Mais, la journée est jeune! Guy confirme qu'il sera là, vers 11 heures, où tous les membres de l'équipe rédactionnelle sont conviés à une réunion générale de production.

On s'était d'ailleurs donné le mot: les reporters devaient entrer au travail avec une information régionale en poche.

Puis, chacun se présente!

D'abord Bertrand Tremblay qui a déjà couché sur papier les premiers paragraphes de son éditorial intitulé: «Un journal au service de la région». Et à travers sa pile de journaux, la caricature de Jean-Marie Laforge illustrant un changement majeur dans le roulement du «véhicule» de l'information régionale. Le O du Quotidien remplacera celui du Soleil.

Lucien Emond qui occupera, au Quotidien, la fonction de directeur de l'information, tout en signant une chronique sportive est fin prêt pour la journée. D'ailleurs, son billet sportif dénonçant la rudesse dans le hockey junior est déjà



DENIS TREMBLAY est maintenant vice-président du service français de la Presse Canadienne.

rédigé. Il restera à André Les-tourneau, le chef de la section sportive, qui a encore un pied dans les bureaux de la direction générale de la Traversée du lac Saint-Jean, à déterminer l'endroit où les propos de son chroniqueur seront publiés. Il choisit la page 22, entouré des articles du doyen des rédacteurs sportifs, Julien Gagnon, qui a déjà en plan une histoire sur le curling et un reportage sur le projet d'un terrain de golf à Saint-Prime. Julien passe au bureau pour s'enquérir des événements qu'il aura à couvrir: la classique du Deux-Milles à la piste de course de Jonquière qui sera incidemment remportée par Mug Hunter et un tournoi régional de ballon-volant.

Le pupitre

Gabriel Berberri a déjà en plan lui aussi un reportage sur les derniers détails de la grève aux usines de Price de Kénogami et d'Alma. Son texte «fera la

une». Martha Gagnon a réalisé une entrevue avec le directeur de l'Institut Roland-Saucier, M. Paul Gaudreault. Cette institution accueille d'ailleurs aujourd'hui ses premiers patients.

Yvon Laberge, jeune journaliste tout frais moulu du Collège de Jonquière rôde autour du pupitre et attend que l'on fasse appel à ses services. Il ne manquera pas de travail: rédaction pour la nouvelle rubrique «Fourre-Tout», vérification d'informations au téléphone, réécriture de textes, enfin, de quoi meubler sa première journée comme reporter.

Enfin, à Alma, Serge Cloutier est déjà en ligne pour transmettre les dernières informations touchant le Lac-Saint-Jean et particulièrement ce projet d'un édifice commercial sur le toit de l'autogare d'Alma.

Laurent Tremblay, ce vieux routier, le roi des correspondants au nord du Lac, nous fait part que M. J.-Armand Vézina sollicitera un nouveau mandant à la mairie de Dolbeau.

Enfin, Réjean Tremblay, un tout nouveau reporter à plein temps, qui a dû choisir entre l'enseignement et le journalisme, entre en coup de vent pour s'enquérir de son assignation. Bertrand Genest lui aura réservé la couverture de l'assemblée des péquistes et le discours de M. René Lévesque. Il sera accompagné de Martha Gagnon laquelle présentera un article d'atmosphère sur la soirée. Réjean signera donc la première manchette du Quotidien, illustrée d'une photo de Réal Tremblay représentant René Lévesque et son prestigieux candidat dans Jonquière, le maire d'Arvida, Francis Dufour.

Sections spéciales

Dans un coin de la salle, deux dames sont en pleine conversation. Elles se partagent la responsabilité de la section des arts et spectacles et de la famille. Denise Pelletier-Bouchard révoit ses notes

à la suite d'une entrevue avec les membres des Feux Rou-lants, de Larouche, alors que Christiane Laforge signera dans cette première édition deux articles: un sur le Centre d'information contre la drogue à Jonquière et l'autre sur la présence de délégués régionaux au Congrès international des organismes familiaux à Liège, en Belgique.

Le pupitre de l'économie est occupé par Vincent Brassard qui a quitté son ami le Dr Henri Vaillancourt, au Réveil de Jonquière, pour rejoindre l'équipe du Quotidien. Son premier article traitera des investissements dans l'industrie des pâtes et papiers.

De Québec, le correspondant parlementaire Rémi d'Anjou explique, dans sa première chronique, les raisons qui ont incité M. Bourassa à déclencher des élections générales pour le 29 octobre.

Il est déjà minuit, nous sommes à trente minutes de l'heure de tombée. Que cette journée aura passé vite. La majorité des textes sont écrits et mis en page. Il manque celui du jeune reporter sportif Pierre Raymond qui a couvert la défaite des Saguenéens, 7 à 2.

L'heure de tombée

On ferme! Crie le directeur de l'information en sortant nerveux de son bureau. Lucien Emond s'approche du pupitre de Raymond et, à deux doigts sur sa dactylo, complète lui-même le reportage sur la partie de hockey. L'atelier ne peut plus attendre!

Le chef-monteur aux ateliers, Rémi Ouellet est dans tous ses états. On ne finira jamais à temps! Et il aura raison...

Elie-Marie Bédard frotte «sa presse» et remplit ses fontaines d'encre noire. Pas de couleur dans cette première édition.

Le temps passe, 1h, 2h, 3h, 4h, 5h du matin. On cherche le titre... une photo manque à la photogravure... on a oublié la météo... il faut reprendre une page, on a mêlé les textes... et la nervosité est à son comble.

Enfin, à 6h, la presse se met en marche... avec cinq heures de retard. La plupart des artisans sont encore là!

Ils attendent le «bébé».

Les 100 premiers exemplaires «parfaits et numérotés» sont imprimés. Ils seront remis aux invités au coquetel de lancement... dans quelques heures. Mgr Victor Tremblay, de la Société historique du Saguenay, recevra des mains de l'éditeur Guy Gilbert, l'exemplaire no 1.

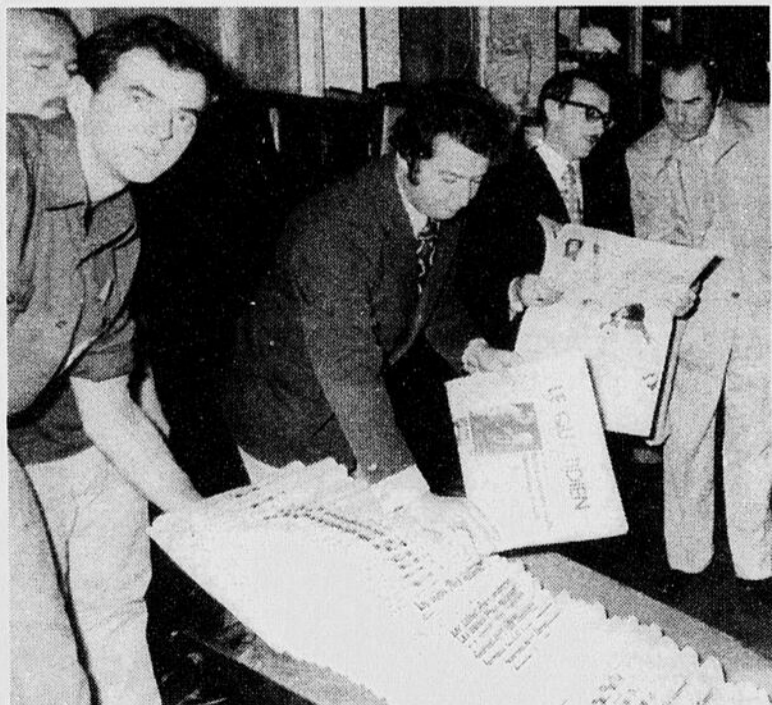
Le chef-premier donne le «cue». La machine roule à pleine vapeur. Le Saguenay Lac-Saint-Jean a enfin son QUOTIDIEN régional. Il sera livré partout dans ce vaste territoire par des milliers de jeunes camelots.

Et depuis vingt ans, à chaque jour, c'est le même processus.

Il est 8 heures, le lundi matin, 1er octobre 1973.

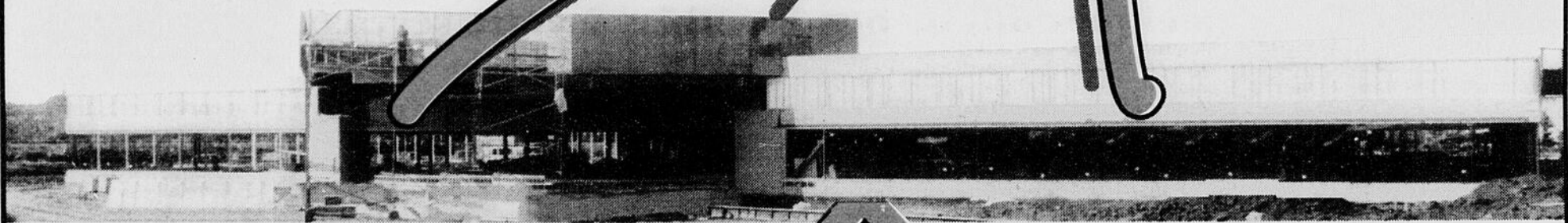
Le temps de passer sous la douche... et on recommence!

A tous ces artisans du Quotidien du Saguenay-Lac-Saint-Jean, chapeau!



PREMIERE EDITION — Au matin du 1er octobre, la première édition du Quotidien sort des presses sous les regards intéressés des pressiers Pierre Boulay et Charles Robertson, du 1er directeur de la publicité Yvon Rainds, du directeur général Gaston Vachon et du président du Progrès du Saguenay, Jean-Paul Tremblay.

TAPIS Métro



BIENTÔT AU

COMPLEXE

TANGUAY

**TAPIS MÉTRO LIQUIDE
PLUS D'UN MILLION
DE MARCHANDISES**

Faites vite!

TAPIS, TUILES, CÉRAMIQUES,
PRÉLARTS, STORES

Faites vite!

**TOUT L'INVENTAIRE DOIT
ÊTRE VENDU!**

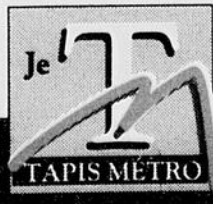
imaginez les spéciaux!

ON FERME

AU 961, BOULEVARD TALBOT

Chez nous on commande pas on l'a

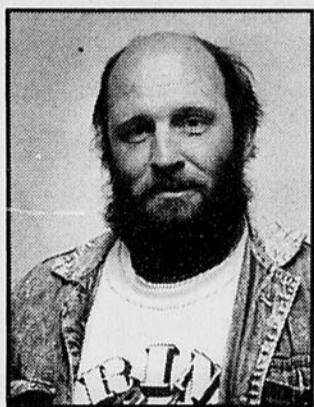
TAPIS Métro



961, boulevard Talbot,
Chicoutimi / 545-3763



Quelques-uns de nos Tremblay à votre service...



Chicoutimi
CLAUDE TREMBLAY



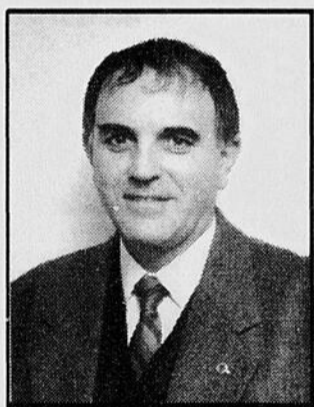
Alma
MICHEL TREMBLAY



Saint-Félicien
JEAN TREMBLAY



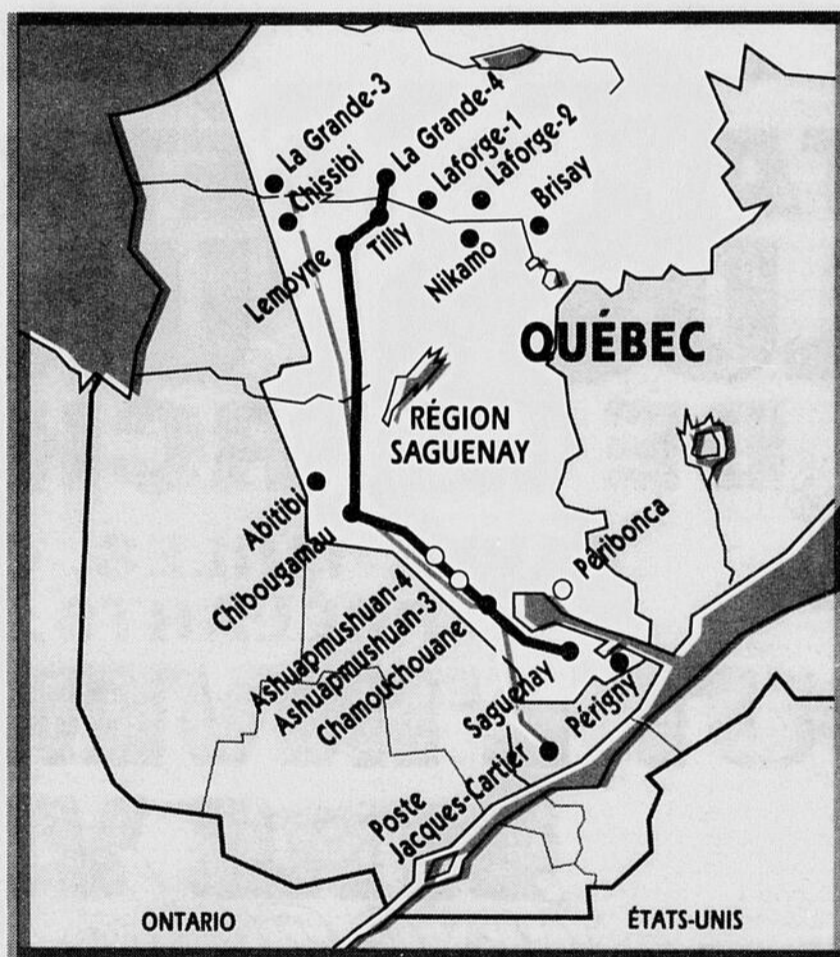
Caniapiscou
MARLÈNE TREMBLAY



Chibougamou
CAROL TREMBLAY



Chantier 12^e ligne
DANY TREMBLAY



- Équipements projetés
- Équipements existants
- Projet 12^e ligne
- Lignes à 735 kV existantes

En 20 ans, l'effectif de la région Saguenay

d'Hydro-Québec est passé

de 220 à 1 170 employé-e-s

alors que la clientèle qui était de 58 250,

totalise maintenant 111 558 clients.

**Une présence
socio-économique
grandissante
chez nous**

De Chicoutimi, Alma, Saint-Félicien, Chibougamou, La Grande-3, La Grande-4, du chantier 12^e ligne, ainsi que de toutes nos installations à travers la vaste région Saguenay d'Hydro-Québec, nous nous engageons à donner à notre clientèle le meilleur service au moindre coût possible.

Avec l'acquisition d'une partie des installations de la Baie James (LG-3 et LG-4) en début d'année 1993, les actifs régionaux d'Hydro-Québec totalisent maintenant 7,5 milliards et la masse salariale s'élève à près de 90 millions. Dans un proche avenir, avec la mise en service des centrales Laforge-1, Laforge-2 et Brisay qui s'ajouteront au réseau des territoires de la Baie James et de la Côte-Nord, la région Saguenay transitera à elle seule plus de 20 pour cent de l'énergie électrique du Québec.

Par ailleurs, la construction actuelle de la 12^e ligne entraîne des retombées économiques régionales de 30 millions. Pour ériger cette ligne qui reliera la centrale La Grande-3 au poste Jacques-Cartier près de Québec, plus d'une vingtaine d'entreprises seront au chantier prochainement.

Hydro-Québec rend
hommage au
journal Le Quotidien qui,
depuis 20 ans,
dessert
des milliers d'abonnés au
Saguenay-Lac-Saint-Jean.



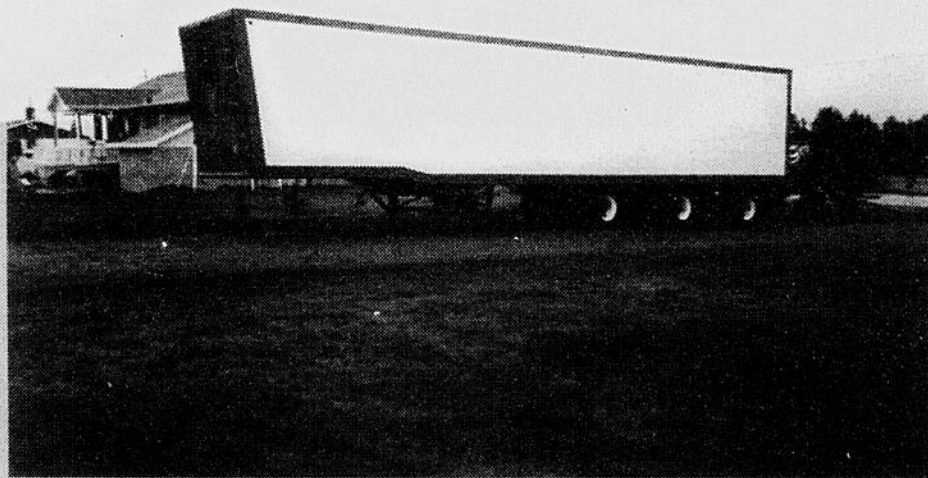
Le meilleur de nous-mêmes

Région Saguenay



PIÈCES DE CAMION DU LAC ENR.

VENTE DE CAMIONS et pièces de camions usagés



• **Achat**
• **Vente**
de camions-remorques
neufs et usagés



PIÈCES DE CAMION DU LAC ENR.

204 R.R. No 1, St-André, Qc GOW 2KO
Florent Tremblay, rés.: 349-2609
Raynald Gagnon, représentant
349-2889 / 349-8547 Fax.: 349-2568
Marc Laroche, représentant
444 Principale, St-Prime, GOW 2WO
bur.: (418) 251-9031
rés.: (418) 251-4955

2 RAISONS DE CÉLÉBRER!

20^e Anniversaire

le QUOTIDIEN

du Saguenay-Lac-Saint-Jean

**SEARS REND HOMMAGE AU JOURNAL
LE QUOTIDIEN**

**À L'OCCASION DE SON 20^e ANNIVERSAIRE
ET TIENT À REMERCIER SON ÉQUIPE
DYNAMIQUE POUR TOUTES CES ANNÉES
D'ÉTROITE COLLABORATION**

25^e Anniversaire

SEARS Place du Saguenay

**SEARS REMERCIE SA CLIENTÈLE POUR SA
FIDÉLITÉ AU FIL DES ANNÉES ET TIENT À
L'ASSURER QUE CHEZ SEARS,
C'EST TOUJOURS**

LE CLIENT AVANT TOUT!

**DU 7 AU 10 OCTOBRE 1993, VENEZ CÉLÉBRER
AVEC NOUS! CONSULTEZ NOTRE CIRCULAIRE
DANS LE QUOTIDIEN DU 6 OCTOBRE POUR DE
NOMBREUSES BONNES AFFAIRES À NE PAS MANQUER.**

SEARS

Attendez-vous à plus

Le défi des vingt prochaines années

Ne compter que sur nous-mêmes

NDLR.: Jonquière est la ville du Saguenay—Lac-Saint-Jean qui a le plus souffert de la mutation industrielle. Durant les 20 dernières années, la ville qui, un temps, a mérité le surnom de « capitale mondiale de l'aluminium » a dû revoir complètement sa vision de développement. Lorsque la crise dans les pâtes et papiers a commencé à se faire sentir, Jonquière a compris également que plus rien ne serait comme avant.

En quelque sorte, Jonquière est le symbole de la mutation économique auquel Saguenay—Lac-Saint-Jean est confronté. Qui, mieux que le maire actuel de cette ville et ancien journaliste pouvait le mieux expliquer le phénomène? Le Quotidien a donc demandé à Marcel Martel d'exprimer sa pensée sur le sujet.

Vingt ans déjà depuis le lancement du Quotidien. Deux décennies où l'histoire s'est répétée bien sûr, nos travers étant encore bien présents dans notre petite histoire... mais il y a plus, cette région s'est donnée des outils riches d'espoir de vie les plus intéressants au monde, mais incapable par contre d'offrir du travail à tous ses fils et ses filles.

Un changement majeur cependant dans la tête des gens: On ne peut plus compter sur la grande entreprise pour assurer notre développement.

Nos jeunes diplômés le savent et la région aussi. Ce qui n'exclut pas un partenariat oblige toutefois à plus d'entrepreneurship, d'innovation et de créativité plutôt que de dépendance.

A répétition
S'il y a 20 ans les caméras

étaient tournées à St-Bruno sur des fermiers qui immolaient leur bétail réclamant l'assurance stabilisation, deux décennies plus tard la région vient d'obtenir de peine et de misère l'assurance d'approvisionnement, pour deux ans du... lait pour son usine de transformation... comme quoi l'histoire se répète.

Côté transformation de ses ressources naturelles, on n'aguère dépassé chez Alcan la tige d'aluminium et la tôle de relaminage, si ce n'est de certaines percées dans les

aluminés spécialisées et dans le Duralcan.

Une note d'espoir cependant, un entrepreneurship local plus poussé dans la commercialisation des technologies nouvelles et certaines amorces dans les champs de transformation (STAS-Charl-Pol-Spectube...) et des initiatives prometteuses dans les secteurs du recyclage et de la récupération (Les traitements Villeneuve-Maltech...) sans oublier des alliances riches d'espoir (Centre de haute technologie et GAMAP avec la complicité de SOCCRENT).

Le changement majeur d'attitude réside davantage dans le partenariat que dans l'attente.

Le hic toutefois c'est que la réaction a tardé à venir du milieu.

Plus encore les deux derniers grands chantiers entourant la construction des nouvelles alumineries (La Baie 1982 Laterrière 1989) sont venus masquer l'urgence d'agir avec le résultat que la fin des travaux a presque coïncidé avec l'apparition d'une double crise structurelle et conjoncturelle jumelée avec l'arrivée de 800 000 tonnes de métal russe sur le marché libre d'où une chute des prix et des pertes financières chez Alcan.

Parallèlement Alcan devait remiser sur les tablettes, faute de liquidités, des projets tels les traitements de ses déchets industriels et le broyeur à bauxite humide, lui-même source d'amélioration de productivité pour l'entreprise.

Pendant ce temps chez les papetières, Price passait aux Reichman (puis à un consortium bancaire), la cartonnerie aux Lemaire, la Donohue à M. Péladeau alors que Desmarais vendait aux américains la Consol et que Desbiens après des heures sombres redémarrait dans une production à base de tourbe.

Cette modification à la propriété des entreprises ne doit toutefois pas nous faire oublier un changement majeur tant chez les travailleurs que chez ses dirigeants:

Plus rien n'est acquis et l'urgence de tendre vers des produits à plus grande valeur ajoutée. Résultat: une production accrue de papiers spécialisés (de cinq pour cent à plus de 20 pour cent) en une décennie.

Un autre élément certes majeur aura été l'évolution des relations de travail dans la grande entreprise. La région, après avoir connu 12 conflits de travail (1974-1983), a vu ses leaders syndicaux de plus en plus impliqués dans la gestion de leur entreprise, à tout le moins des acteurs de plus en plus actifs dans la restructuration et l'évolution de leur entreprise.

Quant à l'industrie du tourisme, à toute fin pratique absente au début des années 1970, elle occupe une place sans cesse croissante dans l'allocation des ressources des divers gouvernements.

Et les municipalités

Autre changement significatif, trois nouvelles municipalités d'envergure Chicoutimi, Jonquière et La Baie voient le jour, forte de ressources financières plus importantes, les rendant aptes à jouer un rôle plus

QUOTIDIEN
TÉMOIN DE
20 ANS
D'HISTOIRE

important dans l'activité économique de leur région. Malheureusement les gouvernements supérieurs croulant sous des déficits successifs et l'accumulation d'une dette sans cesse croissante déplacèrent au fil des ans des responsabilités accrues dans le champ des municipalités sans pour autant jumeler les ressources financières correspondantes avec le résultat que l'on connaît. Des municipalités trahies, une réforme fiscale bafouée et des gouvernements qui centralisent les ressources dans des métropoles au grand infort des régions périphériques sans ressources humaines et financières correspondantes à leur souhait de se prendre en main.

Or, pendant que les municipalités cherchent désespérément, de concert avec leur milieu d'enseignement (Cégep de Jonquière, ville de Jonquière, La Baie, CHT-GAMAP), les nouveaux travailleurs, syndiqués ou pas, sont confinés à des emplois précaires ou à temps partiel. Les gouvernements plus près de cette réalité cherchent à prendre la relève d'un système centralisé qui n'a pas débouché sur un projet de société axé vers le plein emploi des ressources humaines si chèrement formées dans nos institutions d'enseignement tant collégial qu'universitaire.

À l'ère du développement durable la région saura-t-elle se donner une vision partagée de la problématique du développement du Saguenay-Lac-Saint-Jean, saura-t-elle s'entendre sur la notion de développement, saura-t-elle adhérer solidairement au grand enjeu régional voilà l'exercice supplémentaire auquel nous convie un exercice de planification stratégique régionale, beaucoup de défis auxquels nous convient particulièrement ceux qui souffrent le plus du sous-emploi, les privant par surcroît de cette dignité élémentaire de faire valoir leurs talents et connaissances et de gagner leur vie.

Voilà une facette de ce grand défi qu'il nous faut relever particulièrement parce que nous aimons cette région et que bien des nôtres qui l'ont hélas quittée souhaiteraient du fond de leur cœur y revenir.



MADELEINE GAGNON collabore depuis de nombreuses années en signant chaque semaine sa chronique Voyages. Elle fait parvenir ses textes des quatre coins du monde. Sur cette vignette on l'aperçoit lors d'une visite sur la Grande Muraille de Chine en octobre 1984.



SERVICE DE LA COMPTABILITÉ — Quatre employées du service de la comptabilité consultent un dossier sur informatique et, à voir leur sourire radieux, nul doute que les résultats sont intéressants. Il s'agit dans l'ordre habituel, de Mmes Louise Bérubé, préposée aux comptes payables; Diane Dubé, préposée à la paye; Nicole Dévost, préposée au crédit et Lily Girard (assise), préposée aux comptes à recevoir. Le comptable Michel Bouchard était absent lors de la visite du photographe.

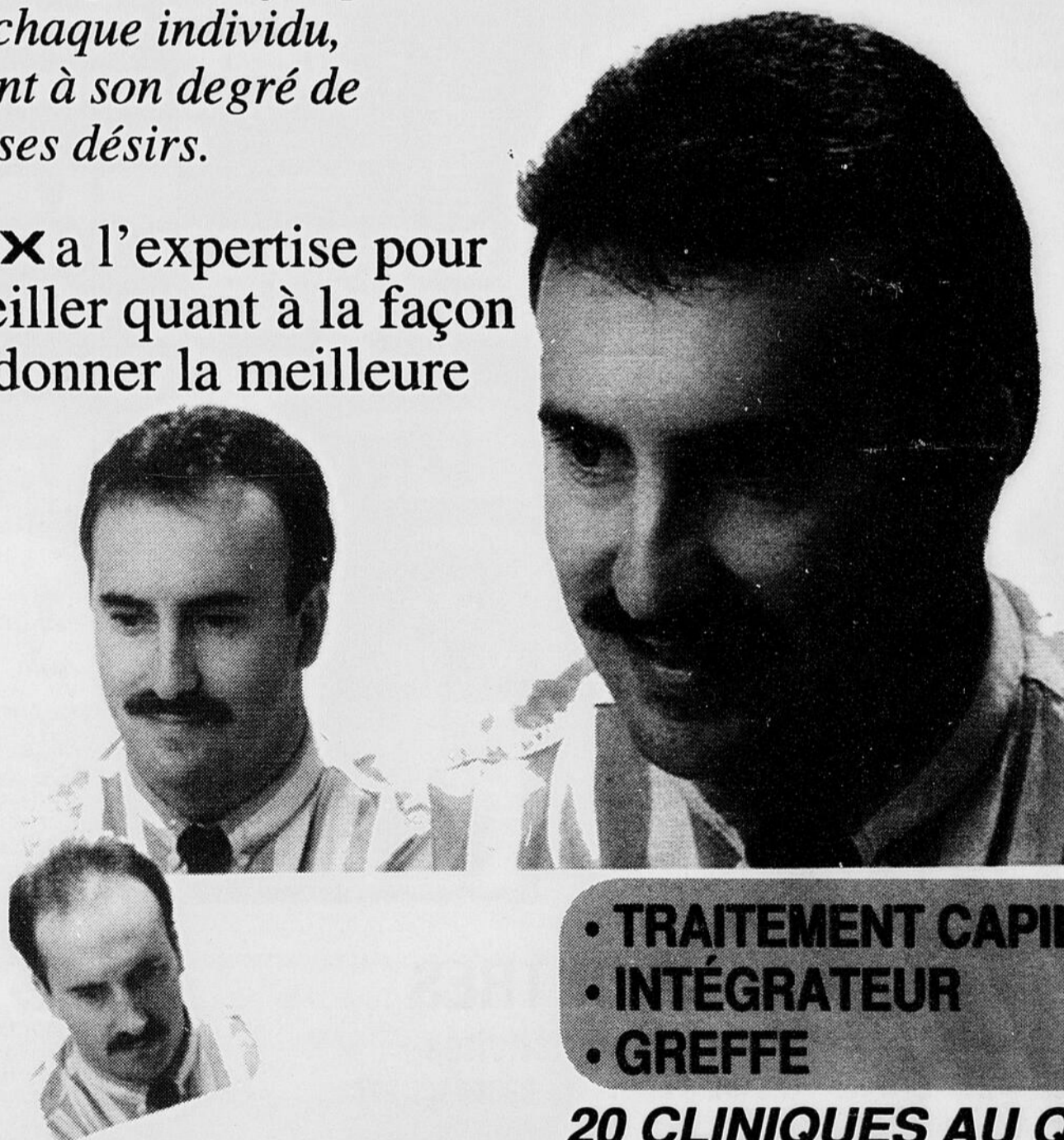
N O U V E A U

Intégrateur^{MC}

Forme améliorée du volumateur

L'Intégrateur est une technique extrêmement souple, conçue pour s'adapter à chaque individu, conformément à son degré de calvitie et à ses désirs.

HAIRFAX a l'expertise pour vous conseiller quant à la façon de vous redonner la meilleure **IMAGE**



- TRAITEMENT CAPILLAIRE
- INTÉGRATEUR
- GREFFE

20 CLINIQUES AU QUÉBEC

HAIRFAX

Clinique Capillaire Saguenay

Chicoutimi
Polyclinique Saguenay

543-1217

Alma
Place St-Luc

668-2968

St-Prime
Salon Jeanne

251-3161

Chibougamau

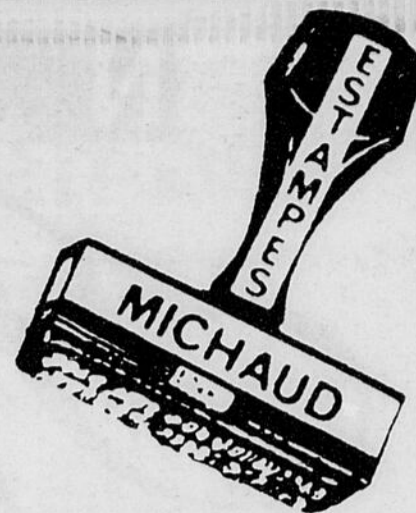
748-2445

Rendez-vous à Dolbeau le 18 octobre 1993 — 543-1217



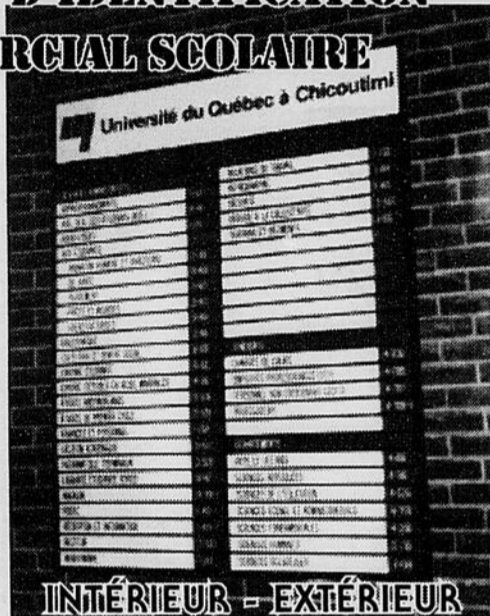
GRAVURE sur ordinateur INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

STAINLESS - ACIER - PLASTIQUE -
LAITON - ALUMINIUM



128 Racine est, Chicoutimi
Tél: 543-2107 Fax: 543-0779

TABLEAUX D'IDENTIFICATION COMMERCIAL SCOLAIRE



Claude
Tremblay
président



Carl
Tremblay
gérant



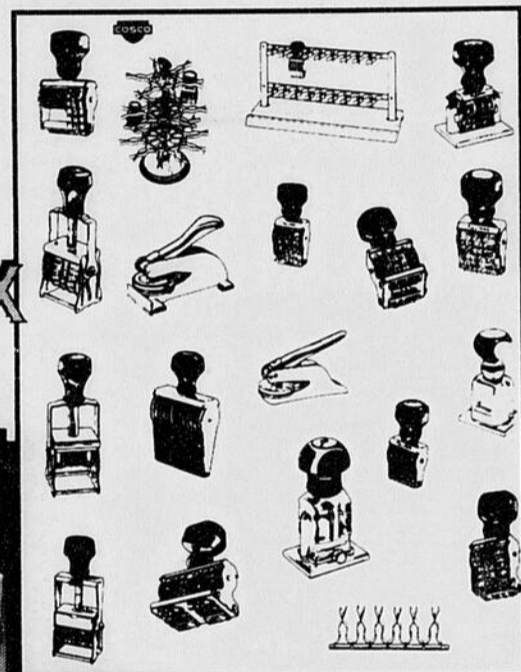
Marc
Montminy
représentant

POUR L'INDUSTRIE

- ENCRE INDUSTRIELLES (métal, polyéthylène, aluminium etc...)
- ROULEAUX ENCREURS
- STENCILS SUR ALUMINIUM, PLASTIQUE, STAINLESS ETC...
- ESTAMPES AVEC CHIFFRES ET LETTRES MAGNÉTIQUES
- POINÇONS (PUNCH) EN ACIER DE TOUS LES FORMATS
- SUPPORTS À STENCILS
- TAMPONS ENCREURS GROS FORMATS
- ETC...



GRAND CHOIX D'ESTAMPES



VASTE CHOIX



STYLO BILLE

MONTRES

Pour activités
GOLF - QUILLES, BASEBALL ETC.

Assortiment de montres
d'ELVIS PRESLEY
(très belle qualité)

PLEXIGLASS

- Boîte à malle
- Devant de réfrigérateur
- Table à téléphone

- ÉPINGLETTES • MÉDAILLES
- PLAQUES-SOUVENIRS • CLOISONNÉS

LA PLUS GRANDE MAISON DU BIFTECK DE TOUTE LA RÉGION



Félicitations au Quotidien
pour ses 20 ans
au sein de la société régionale

Bill, Pierre et toute l'équipe vous invitent!

Messieurs Bill Amiot et Pierre Tremblay, avantageusement connus dans le monde de la restauration Saguenéenne, cumulent à eux seuls, une expérience de plus de 40 années. Toujours à l'avant-garde dans la présentation et soucieux de la qualité des produits qu'ils vous servent sur la table, ils savent aussi recréer l'ambiance tant recherchée pour permettre à leur clientèle de passer un agréable moment en leur compagnie. Que ce soit pour célébrer un anniversaire, pour célébrer la signature d'un contrat ou juste pour passer une soirée agréable autour d'une bonne table, tout le monde aime se retrouver dans l'ambiance amicale qu'a su recréer les sympathiques propriétaires du Deauville.

DEAUVILLE

Restaurant Le Deauville, 720 boul. Talbot, Chicoutimi / Réservation: 696-4144

Plus qu'un tour de magie

NDLR: André Lestourneau a été le premier directeur de la section sportive du Quotidien. Il est présentement directeur des ventes pour le club de hockey les Nordiques de Québec.

Il me semble que c'était hier. Comme un soir de première au théâtre, je sentais

que tout le monde était nerveux dans la salle de rédaction. Chacun cherchait à cacher son jeu, même les patrons affichaient des sourires inhabituels.

Pour moi, qui revenait au journalisme, le défi s'avérait pratiquement un besoin: reprendre le crayon, exprimer

mes idées et guider l'équipe de la section sportive. Dans le contexte «pompeux» d'un grand quotidien, malgré le fait que les experts ne donnaient pas grand chance de survie au journal, j'avais le goût de vivre l'aventure, surtout que je retrouvais des visages familiers et que je croyais à une

telle publication régionale.

J'en pourrai jamais oublier ce premier numéro du Quotidien: 7 pages de sports à remplir, à trois.

Habitué à un régime moins stressant au Journal Le Soleil, le patriarche Julien Gagnon, de regretté mémoire, n'avait pas de tort de se comparer à

QUOTIDIEN
TÉMOIN DE
20 ANS
D'HISTOIRE



HISTOIRE — Ces artisans de la première heure ont écrit une page d'histoire régionale lorsque le 30 septembre 1973 ils ont participé à la première édition du Quotidien. Au premier plan, le regretté Vincent Brassard, derrière et dans l'ordre habituel, André Lestourneau, les regrettés Julien Gagnon et Pierre Raymond ainsi que Yvon Laberge, aujourd'hui à La Presse.

une «poule pondeuse», tellement il devait traduire des textes de l'agence U.P.I.

Pour la recrue Pierre Raymond, tragiquement décédé depuis, la recherche de premiers pour devancer Progrès-Dimanche devenait un challenge aussi captivant que de couvrir les nouveaux Saguenéens de Chicoutimi de la Ligue junior majeure de Québec.

Quand au «sage» Michel Magny, rescapé du monde des chevaux, il aura souvent dû faire des miracles pour respecter l'heure de tombée, compensant le texte par l'image. Principalement affecté à la mise en page, il avait parfois à s'imposer comme habile négociateur.

Si la publication du premier numéro du Quotidien devait se révéler pratiquement un tour de magie, vingt ans plus tard, je me réjouis de constater que Le Quotidien fait désormais partie de la vie de tous les jours des gens du Saguenay Lac-Saint-Jean.

Bravo à ceux et celles qui ont pris la relève!

Le chauffage au bois...

une affaire de spécialistes

Chauffer sa résidence au bois est un choix économique qui contribue en outre à créer une ambiance particulière. C'est aussi une décision qui doit être pleinement réfléchie et confiée à des spécialistes quand on veut en tirer le meilleur parti.

Selon le type d'appareil retenu, le rendement calorifique varie. Les économies aussi.

Avant d'arrêter votre choix, adressez-vous aux spécialistes de Giroux-Maçonnex, accrédités par l'Association des professionnels en chauffage à combustion solide. Ils pourront vous renseigner sur les produits disponibles, leurs caractéristiques et leur installation la plus sécuritaire.

Quant à chauffer au bois, autant le faire selon les règles de l'art.

GIROUX • MAÇONNEX

N'achetez pas de bois avant d'avoir sérieusement considéré l'option économique et écologique du poêle aux granules de bois.

LES APPAREILS DE CHAUFFAGE

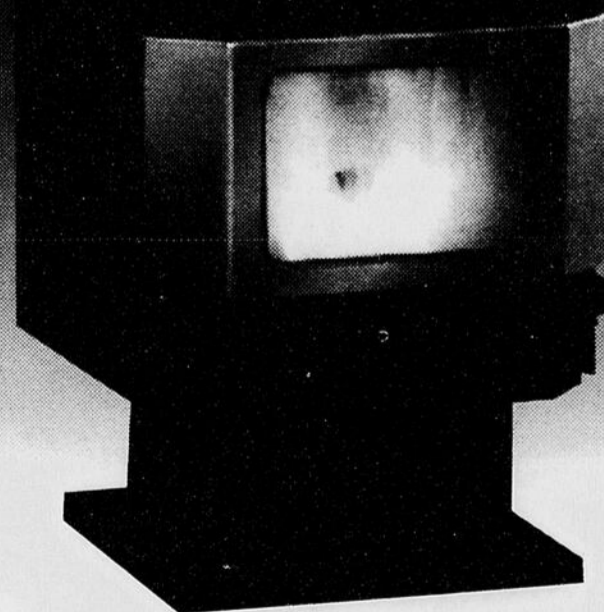
ENVIROFIRE

Oubliez la hache, le bois gelé dans l'entrée d'auto et l'aspirateur dans le salon. Le poêle EnviroFire s'auto-alimente en granules de bois.

- Recycle les résidus du bois
- Ne requiert aucune cheminée
- Procure 40 000 BTU de chaleur
- Autonomie en granules de 30 heures
- Contrôle de la chaleur par thermostat mural
- Installation aisée sur piédestal, encastré dans un foyer ou comme unité simple de chauffage
- Apparence très esthétique



FOYERS
GIROUX-MAÇONNEX



Pour un poêle à granules de bois, on s'adresse au détaillant dont les représentants sont accrédités par l'Association des professionnels en chauffage à combustion solide.

2223, Boul. Saint-Paul, Chicoutimi, **549-7345**
St-Bruno : 181, St-Alphonse **343-2672**
Dolbeau : 1250, Rte de la Friche **276-0390**

Du lundi au vendredi : 8h00 à 17h00 Samedi : 9h00 à 12h00

NOUVEAU • PERFORMANT • ÉCOLOGIQUE

PLACE



17 PLACES D'AFFAIRES

SANS TAXE!

DU 4 AU 9 OCTOBRE 93

DANS LA PLUPART DES COMMERCES

**UN RENDEZ-VOUS À
NE PAS MANQUER!**

**Nous profitons de l'occasion
pour souligner le 20ème anniversaire
du journal Le Quotidien!**

Félicitations!

1455 DU ROCHER • NORMANDIN

ALBERT TREMBLAY

meubles

Un d'ici
décor



OFFRE DU MANUFACTURIER JUSQU'AU 15 NOVEMBRE 1993 À l'achat d'une salle à diner (table et cinq chaises ou fauteuils) MEUBLES CARRIER INC. VOUS OFFRE LA SIXIÈME CHAISE GRATUITEMENT.



Le concept intégré DÉCORS D'ICI est offert pour répondre aux besoins et attentes des gens d'aujourd'hui. Il porte la signature QID d'un produit québécois. (Qualité, Innovation, Design)



Fonctionnel: Le Ciné-Salon privilégie le pratique et le compatible, bien adaptés aux systèmes audio-vidéo d'aujourd'hui, mais sans jamais sacrifier à l'esthétique.



Tous les meubles et accessoires ont été conçus et dessinés par des designers québécois réputés autour du concept «Ciné-Salon» et «Chambre-détente».

Toute la collection DÉCORS D'ICI sera disponible à la mi-octobre.

ALBERT TREMBLAY

MEUBLES

SÉLECTION DU CHOIX... À VOTRE PRIX!

351, rue Albert, Ville de La Baie / 544-1583 / 544-1477 / 544-8886

Banque Scotia 

Banque Scotia 

AVIS IMPORTANT

Il existe un vaste choix
d'habitations disponibles à
prix abordables.

Les taux d'intérêt
ont diminué

**ET
LES MISES DE
FONDS AUSSI.
5% grâce
à la SCHL**



**LA SOCIÉTÉ
HYPOTHÉCAIRE
SCOTIA
PEUT VOUS GUIDER
DANS LE CHOIX
ET LE FINANCEMENT
D'UNE MAISON**

C'est probablement tout ce qu'il vous faut pour acheter votre première maison

Pour les acheteurs d'une première maison;

La Banque Scotia, Place du Royaume, Chicoutimi, vous invite à une

RENCONTRE D'INFORMATION

**MERCREDI: le 13 octobre 1993 à la succursale
de Place du Royaume de Chicoutimi à 19 heures.**

Avec la collaboration de:

- La Société Canadienne
d'Hypothèque et de Logement
- Les Immeubles Belley inc.
- Me Jean-Marc Côté, notaire
- Brisson, Tremblay, Fleury ass.,
évaluateurs.

Prix de présence:
Un baladeur laser radio AM/FM
(Gracieuseté de la Banque Scotia)
Un lecteur laser
(Gracieuseté de Stéréo Plus,
Place du Royaume Chicoutimi)

*Inscrivez-vous maintenant en téléphonant au
549-8060 ou complétez ce coupon de
participation et faites le parvenir à la
Banque Scotia*

Nom.: _____

Adresse: _____

Tél.: _____

Retournez à:
Banque Scotia,
1401, boul. Talbot,
Chicoutimi P.Q.
G7H 6E1

Banque Scotia

Place du Royaume
Chicoutimi
549-8060

3460, Boul. St-François
Jonquière
547-6691

100, St-Joseph
Alma
662-6687

La prise en charge d'une région

(NDLR) Impossible de passer sous silence le rôle primordial joué par le mouvement coopératif dans l'évolution des 20 dernières années de l'économie régionale. Le Quotidien a demandé à un expert dans le domaine, Jean-Eudes Bergeron, de la Fédération des Caisses populaires Desjardins, de s'exprimer sur le sujet.

Célébrer les 20 ans d'existence du Quotidien, c'est souligner le travail d'un témoin privilégié de l'évolution du Saguenay-Lac-Saint-Jean. A la fois observateur et critique, ce miroir social nous présente au jour le jour le reflet d'une réalité qui tantôt nous plaît, tantôt nous interroge sur nos valeurs collectives.

Car aucun événement n'est gratuit. Il est supporté par des organisations qui elles, défendent des objectifs privés et/ou sociaux. Un médium régional diffuse donc les opinions, les positions et mêmes les intentions de ceux et celles qui structurent les activités économiques et sociales de chez nous.

Durant ces 20 dernières années, lorsque Le Quotidien couvrait les réussites et les difficultés de coopératives forestières, agricoles, d'habitation, d'épargne et de crédit, il véhi-

culait l'espoir des gens d'ici de prendre en charge leur développement à l'intérieur de ce modèle particulier d'entreprises.

Selon un bilan socio-économique des coopératives datant de 1990 et toujours d'actualité, la région compte près de 200 coopératives, propriété de 200 000 membres et employant plus de 3400 personnes. C'est donc près de 70 % de la population régionale qui vit concrètement les valeurs coopératives et qui assume la gestion d'entreprises efficaces et rentables. A titre de référence, il y a 20 ans, les caisses populaires Desjardins de la région comptaient à peine 100 millions \$ d'actif consolidé. Aujourd'hui, ces actifs dépassent 1,5 milliard de dollars. Les coopérateurs ont vécu collectivement, comme l'ont fait les autres propriétaires de PME, les périodes de croissan-

ce, les récessions et les nécessaires rationalisations qu'imposent les règles du marché et les cycles économiques. Et si ces coopératives sont encore en opération aujourd'hui, c'est qu'elles ont su s'adapter aux exigences des consommateurs et faire face à la concurrence avec vigueur.

Respect

Ce qui est particulier au monde de la coopération, c'est que cette évolution s'est faite dans le respect des valeurs d'autonomie, de démocratie et de solidarité qui inspirent les membres, les dirigeants et le personnel des coopératives et qui les distinguent fondamentalement des autres formes d'entreprises. Les choix de gestion ont toujours eu comme point d'appui l'amélioration constante de la qualité des produits et services aux membres et l'augmentation de l'efficacité des systèmes de production.

En ce sens, et par besoin d'intercoopérer entre elles, les coopératives se sont dotées de centres de services spécialisés de deuxième niveau afin

de mettre en commun leurs ressources et leurs compétences et ce, dans la recherche d'un double objectif à atteindre... celui d'assurer le développement de leur propre organisation tout en contribuant au développement socio-économique de leur région et à la qualité de vie des citoyens qui l'habitent.

Si dans la plupart des cas, ces entreprises de deuxième niveau sont des coopératives, elles peuvent aussi être à capital action. Ce qui démontre bien que la coopération permet cette prise en charge de notre économie et ce, pas seulement lorsqu'il s'agit de petites entreprises oeuvrant dans des secteurs «mous», mais également dans des secteurs d'activités très compétitifs, tels la forêt, l'agro-alimentaire, les institutions financières, etc...

Le défi de la prise en charge du développement par les collectivités exige de l'entrepreneuriat, du capital, de la force de travail et des structures collectives pour canaliser l'énergie des citoyens à

l'intérieur de projets communs. Sans prétendre que la formule coopérative est une solution universelle, elle facilite l'accumulation de capitaux, la formation des dirigeants, l'engagement et la responsabilisation des consommateurs.

Aventure extraordinaire

A mon sens, l'aventure à la fois extraordinaire et difficile du projet d'usine de panneaux gaufrés de Chambord démontre à elle seule la richesse d'un projet qui a su associer en partenariat des travailleurs, des coopératives, des producteurs et des partenaires financiers déterminés à assumer eux-mêmes leur propre développement. Ce ne sont pas des capitaux étrangers qui ont permis d'implanter cette usine, mais bien la détermination et la solidarité dont ont fait preuve les gens d'ici.

Il me semble que le contexte économique difficile qui nous frappe pourrait être traversé plus facilement si plus de gens empruntaient la voie de la coopération comme avenue de solutions.

Les "sports" favoris des Québécois

Le magasinage se classe bon deuxième

(NDLR) Le commerce représente l'une des activités économiques majeures du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Ces vingt dernières années, ce secteur de l'économie n'a cessé d'évoluer. Le Quotidien a demandé au directeur général de Place du Royaume, Ronald Tremblay, dont l'entreprise fête également cette année ses 20 ans, ce qu'il pensait de cette évolution...

Le "magasinage", comme on dit si bien au Québec, et les promenades dans les centres commerciaux, comptent parmi les passe-temps favoris des consommateurs. En fait, il n'y a que les sorties au restaurant qui soient les plus populaires... C'est ce que révèle une enquête effectuée récemment à l'échelle de l'Amérique.

Cette enquête nous apprend aussi que les femmes, dans une proportion de 64 pour cent, considèrent le magasinage comme une source de relaxation.

Ces résultats étonnants tranchent de façon spectaculaire avec les comportements populaires d'avant les années 60-70.

Vous souvenez-vous du magasin général du village, qui proposait les aliments et objets nécessaires à l'accomplissement de la vie quotidienne? Ils sont bien loin aujourd'hui...

C'était hier

Jusqu'à une période pas très lointaine, "aller au magasin" représentait bien plus une corvée qu'un plaisir. Rien que les écarts de température, alors que les moyens de transports n'étaient en rien comparables à ce qu'ils sont devenus aujourd'hui, signifiaient qu'il fallait y penser à deux fois avant d'aller aux "commissions". Il n'était pas question de relaxation à cette époque héroïque!!!

Les vrais changements dans les habitudes de magasinage ont commencé à se manifester il y a environ une trentaine d'années. L'amélioration des communications et des routes ont joué un rôle déterminant

dans l'émergence de ce phénomène.

La multiplication des automobiles a fait le reste. C'est ainsi qu'est née la structure commerciale dans les villes telle que nous la connaissons aujourd'hui.

Les centres-villes n'ont pu répondre aux attentes des gens qui découvraient soudain la société de consommation.

La progression du commerce dans la région, née dans la foulée des images projetées à la télévision et provenant des grands centres urbains tels Montréal et Québec, a rendu les gens plus exigeants. Il est vite devenu évident que l'expansion souhaitée des commerces ne pouvait se poursuivre dans les centres-villes. Deux facteurs sont à l'origine de ce constat: premièrement, les territoires zonés "commercial" présentaient des limites physiques infranchissables, deuxièmement, les propriétaires des immeubles commerciaux situés dans les centres-villes voulaient conserver leur monopole sur leurs commerces et la clientèle.

Prendre de l'expansion

C'est ce qui explique qu'au cours des années, quelques développeurs entrepreneurs ont décidé de créer de toutes pièces de nouvelles zones commerciales. Ce phénomène a pris naissance à Chicoutimi. Il fallait en effet répondre aux besoins réels des consommateurs en leur offrant des stationnements gratuits, la possibilité de magasiner à l'abri des intempéries ou de la chaleur excessive de l'été.

Parallèlement à ces don-

nées, le marketing, et ses lois strictes, effectuaient une percée importante. Cet autre phénomène faisait prendre conscience d'un principe ignoré jusqu'alors: plus le nombre de commerçants en compétition était grand, dans une concentration la plus dense possible, plus le client était assuré d'obtenir le meilleur choix et les meilleurs prix.

Le temps était donc venu pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean de faire sauter les vieilles barrières régissant les lois du commerce et de développer

une nouvelle approche moderne, tenant compte des facteurs nécessaires à la reconnaissance des besoins de toute la population.

C'est ce qui a permis à Chicoutimi de conserver son titre de capitale régionale du commerce. Aujourd'hui, la concentration de centres commerciaux sur le boulevard Talbot démontre que les innovateurs d'hier ont eu raison de poursuivre leur idée jusqu'au bout!

Si la région entière peut se dire fière de son organisation

commerciale, qui fait l'envie de tout le Québec, c'est parce que le fait de magasiner, aujourd'hui, ne représente plus une corvée. En conséquence, il faut que le consommateur continue de se détendre comme il le souhaite quand il pénètre dans un centre commercial.

Parmi les innovateurs d'il y a 20 ans, qui ont cru en ce qu'ils faisaient, mentionnons Robert Gravel (Le Montagnais), Henry Seagall (Place du Saguenay) et Gaston Tremblay (Place du Royaume).

Pourquoi pas Le Quotidien?

L'histoire nous apprend que les meilleurs slogans sont ceux qui s'insèrent tout simplement et spontanément dans la conversation. Et les personnes qui en ont la paternité vous avoueront candidement «qu'il fallait seulement y penser».

Qu'on se souvienne de celui utilisé par les libéraux de Jean Lesage, en 1960 et qui leur ont servi à mettre fin au long régime de Maurice Duplessis et de l'Union nationale.

«C'est le temps que ça change» aura permis à l'équipe Lesage de s'emparer facilement du pouvoir au Parlement de Québec et d'engager la province dans la Révolution tranquille.

Plus récemment, on a encore en mémoire le «lui y connaît ça» du regretté comédien Olivier Guimond dont le geste «du pouce en l'air» était devenu le mot de passe dans toutes les rencontres amicales ou autres.

Et pourtant, il n'y a rien de plus simple et de plus naturel que ces deux slogans qui ont

connu tant de succès.

Tout cela pour rappeler que le choix du nom d'un nouveau journal quotidien au Saguenay-Lac-Saint-Jean en 1973, aura été aussi naturel.

Le nom Le Quotidien, on le doit à M. Jean-Paul Tremblay qui, à cette période, présidait les destinées du Progrès du Saguenay Ltée.

Avec M. Gaston Vachon, qui agissait comme directeur général de l'entreprise et les frères Guy et Gabriel Gilbert, propriétaires du quotidien Le Soleil, nous avons tenu quelques réunions pour analyser toutes les possibilités de publier un journal qui prendrait la relève du Soleil dans la région.

Tout au cours de ces discussions, chacun parlait bien sûr d'un nouveau, d'un futur quotidien et il a bien fallu mettre à l'ordre du jour de ces rencontres, le choix d'un nom pour ce journal.

Chacun y apporta ses suggestions. On cherchait un nom moderne qui ne devait pas rappeler aux lecteurs, autant Le Soleil que Le Pro-

grès du Saguenay; ce dernier ayant connu des heures assez sombres durant les années 1950.

Nous avions tous un nom sur le bout des lèvres, mais aucune de ces appellations n'avait retenu notre attention.

C'est alors que M. Tremblay, un homme dont la simplicité et la logique ne démentent pas, écoutant notre échange animé où tous et chacun jonglions avec les mots et les syllabes pour trouver et même «créer» un nom original à ce journal, lança tout bonnement: «ce nouveau quotidien... pourquoi ne pas l'appeler tout simplement LE QUOTIDIEN?».

Il eut un moment de silence... et nous nous sommes jetés un regard unanime.

C'est la simplicité même, n'est-ce pas! Eureka! Encore une fois, il fallait tout simplement y penser.

L'artiste-graphiste Marcelin Després eut donc le mandat de donner à ce nom la présentation encore utilisée aujourd'hui.

LE QUOTIDIEN ET VILLE DE JONQUIÈRE

20 ANS de fierté Qui se Communique

1974

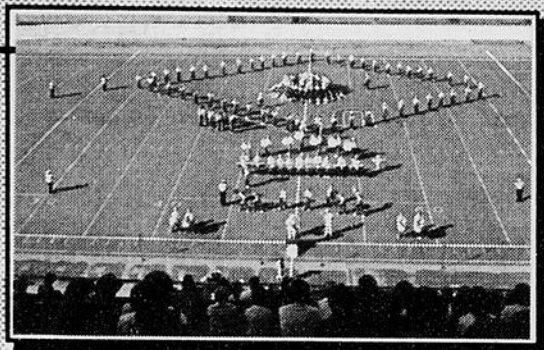
Création du Service des loisirs de Jonquière.

1975

Fusion de Jonquière, Arvida, Kénogami et de la paroisse St-Dominique.

1976

Les Jeux JAKO se tiennent à Jonquière ainsi que le Championnat provincial des Corps de tambours et clairons.



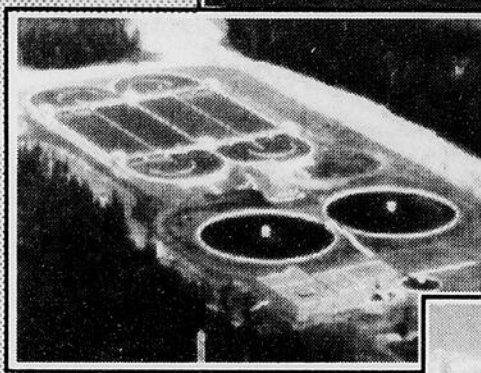
1984

Jonquière est choisie Ville industrielle de l'année et on assiste à la réouverture de Pré-Vert.



1985

Le cardinal Paul-Émile Léger nous rend visite et première édition de Jonquière en Neige.



1986

Inauguration de l'Usine d'épuration de Jonquière.



1988

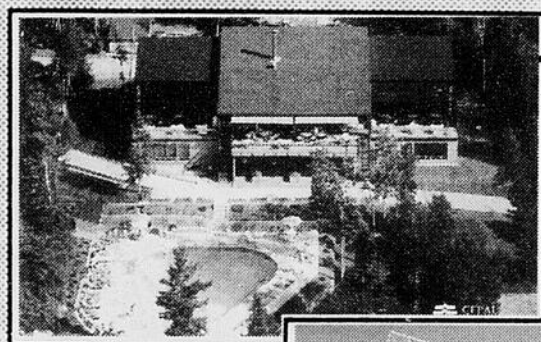
Inauguration du Musée Sir-William-Price et ouverture officielle du Camping Jonquière.

1977

Début du programme d'aménagement des berges de la Rivière-aux-Sables et inauguration du Foyer des loisirs d'Arvida.

1987

L'Église anglicane de Kénogami est déménagée dans le Parc Ball et naissance de l'anneau de glace St-Jacques.



1978

Jonquière adopte un nouveau symbole graphique et CEPAL ouvre ses portes.

1989

Jonquière ensemece 15 000 truites dans la Rivière-aux-Sables.

1990

Première édition de Jonquière en Musique et de la Semaine Mondiale de la Marionnette.

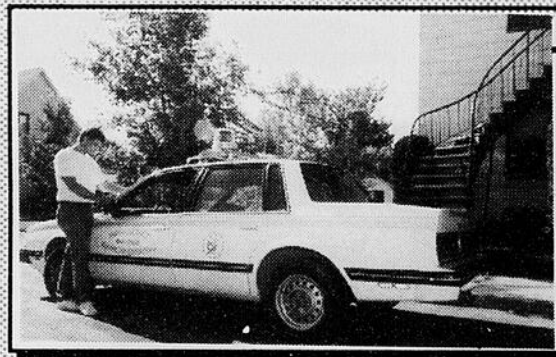
1979

Naissance du Centre régional d'exposition et Championnat du monde de canoë-kayak.



1980

Inauguration du Centre de données fiscales et de Place Nikitoutagan.



1991

Jonquière remporte un prix provincial pour la qualité du traitement de l'eau et naissance de la Patrouille environnementale.

1981

Ouverture du Centre régional de congrès et d'expositions et naissance de Jonquière-Médic.

1982

Inauguration de l'édifice de la Protection publique.

1983

Les jeux du Canada passent par Jonquière et la bibliothèque municipale d'Arvida ouvre ses portes.



Ville de Jonquière

1992

Implantation du Centre de haute technologie et construction de l'édifice des Travaux publics.

1993

Le Quotidien fête ses vingt ans et on assiste à l'agrandissement et à la modernisation du Centre national d'exposition.

Le conseil municipal, la direction, et le personnel de Ville de Jonquière souhaitent un bon 20^e anniversaire au Quotidien.



Ville de Normandin

Félicitations au Quotidien Saguenay- Lac-Saint-Jean pour son 20^e anniversaire

Les membres de mon Conseil et les citoyens de Normandin saluent Monsieur Pierre Bergeron, président et éditeur, et toute l'équipe de la Maison de la Presse et ils s'associent à moi pour souligner les 20 ans du journal «Le Quotidien» et lui souhaiter longue vie et toute l'expansion désirée.

À l'heure où Normandin vit des moments de développement prometteur avec le nouveau Centre de recherches d'Agriculture Canada l'an dernier, la construction du pont et du lien routier La Doré / Normandin cette année, et que nous voyons poindre la réalisation du site touristique des Grands Jardins, nous sommes heureux de rappeler l'attention et la visibilité que vos journalistes et vos médias ont accordées à nos projets sur la scène régionale.

Nos vœux les meilleurs vous accompagnent dans la poursuite de votre mission d'information.

LE MAIRE
André Bussière

Conseil de ville ANDRÉ BUSSIÈRE Maire

CONSEILLERS:

Jocelyn Robert, siège	#1
Mario Fortin,.....	#2
Rejean Boivin,.....	#3
Robert Morin,.....	#4
Michel Girard,.....	#5
Gilles Morin,	#6



Pneus, freins, amortisseurs et silencieux

(Publicité)

L'entreprise **PNEUDIS** offre un service de qualité avec des équipements spécialisés



SPECIALISTES - L'entreprise Pneudis du 960, boulevard Talbot à Chicoutimi se spécialise dans la vente et l'installation de pneus, des freins, d'amortisseurs et de silencieux.

A chaque année c'est la même histoire. Quand la première neige fait son apparition sur le sol de la région, les automobilistes font leur apparition chez Pneudis du 960, boulevard Talbot à Chicoutimi.

Eric Tremblay, propriétaire de Pneudis prend plaisir à dire que son entreprise s'occupe des « dessous » de votre automobile. En effet, en plus d'être spécialisée dans la vente, l'installation et l'entreposage des pneus de toutes sortes, tant pour les véhicules utilitaires que pour les véhicules commercial et industriel, l'entreprise affiche également la bannière OCTO qui voit aux freins, au silencieux et aux amortisseurs de votre véhicule.

Travail de qualité

« Peu d'entreprises prennent soin des changements de pneus comme nous le faisons », affirme le propriétaire Eric Tremblay qui est associé avec Denis Pelletier dans cette entreprise. Lors des changements de pneus, nos équipements modernes nous permet-

tent d'effectuer le travail sans briser la jante de roue », explique-t-il. « Les entreprises qui ne se spécialisent pas dans ce domaine n'osent pas investir dans de tels équipements ».

« De plus, ajoute Eric Tremblay, les employés de Pneudis prennent soin de nettoyer les roues à chaque changement et de serrer les écrous avec une clé dynamométrique, ce qui assure une charge égale pour chaque roue en fonction des recommandations faites par le fabricant ».

L'automne est une saison fébrile en activités pour une compagnie comme Pneudis. « La plupart des automobilistes attendent trop avant de faire poser leurs pneus d'hiver. A ce temps-ci de l'année, les précipitations de neige sont fréquentes dans la réserve faunique des Laurentides, sur la route 175. Il est donc risqué de se diriger vers Québec sans pneus d'hiver », met en garde le propriétaire de Pneudis.

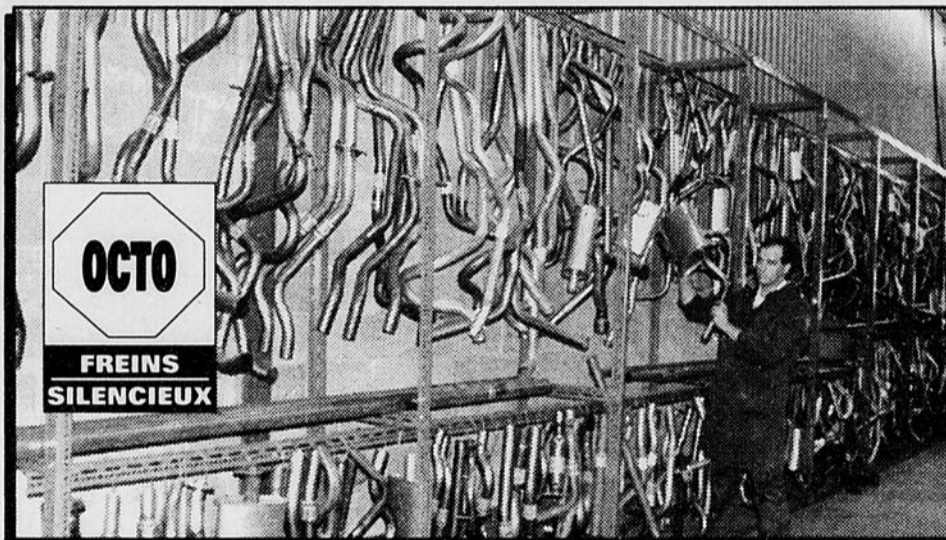
Service personnalisé



SERVICE - Le propriétaire Eric Tremblay assure la clientèle d'un service personnalisé et efficace avec des prix plus que compétitifs.

Une des raisons qui incite la clientèle à demeurer fidèle à nos services et à choisir notre entreprise, c'est que les deux propriétaires travaillent ici-même avec les employés. Les clients sont toujours assurés d'un service personnalisé et complet et de payer un prix plus que compétitif. « Notre gamme de produits est variée et répond aux besoins de la clientèle industrielle, commerciale et des propriétaires de véhicules utilitaires ».

Expérience



SILENCIEUX - Pneudis offre également les services pour silencieux, freins et amortisseurs sous la bannière OCTO qui possède plusieurs franchises partout au Québec.

« Notre équipe de spécialistes est composée de neuf employés possédant une bonne formation et une longue expérience. Nous disposons de quatre baies de service et des équipements sophistiqués et spécialement conçus pour le changement des pneus. Notre compétence est reconnue à un tel point que nous offrons le service pour certains concessionnaires automobiles qui ne possèdent pas toujours l'équipement recommandé », assure Eric Tremblay.

Pneudis offre également le service d'entreposage des pneus, un avantage très apprécié de la part de la clientèle. La majorité des propriétaires de voitures détestent remiser leurs pneus.

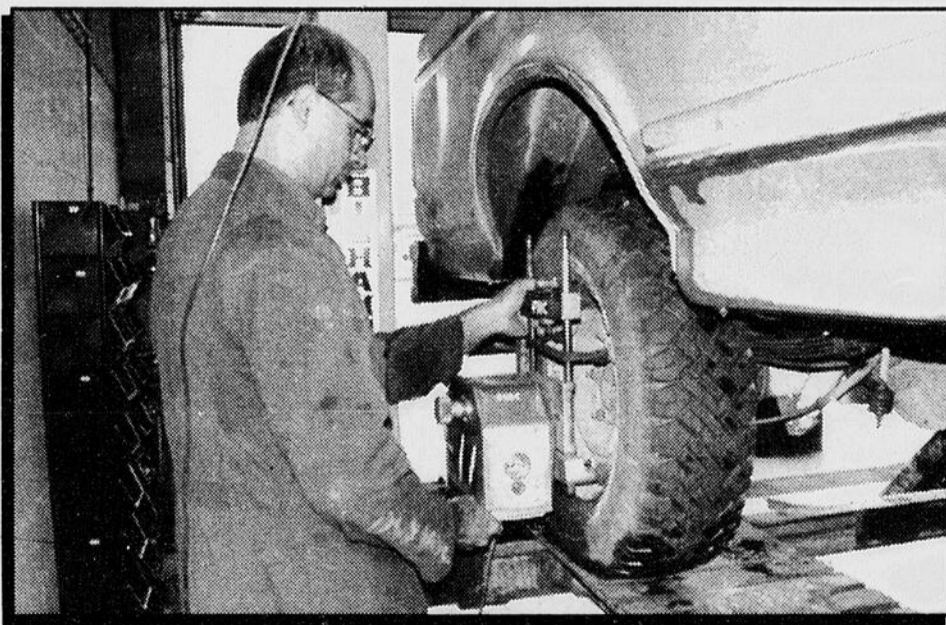
Ça occupe beaucoup de place et la manipulation est toujours difficile. « Présentement, nous avons 3000 pneus de remisés chez Pneudis. Ils sont classés et chaque client retrouve ses pneus à chaque début de saison », laisse entendre le propriétaire.

Silencieux, freins et amortisseurs

Dans le but d'offrir un service plus complet à sa clientèle, l'entreprise opère un département pour freins,

silencieux et amortisseurs sous la bannière OCTO. « Les consommateurs veulent avoir des garanties à vie, des jours et c'est ce que nous offrons depuis le mois d'avril dernier », fait remarquer Eric Tremblay tout en précisant que la bannière OCTO appartient à Auto-Stop qui possède également les bannières M. Muffler, G. LeBeau, Communication SR et Vitrieres d'Autos Saguenay, entre autres.

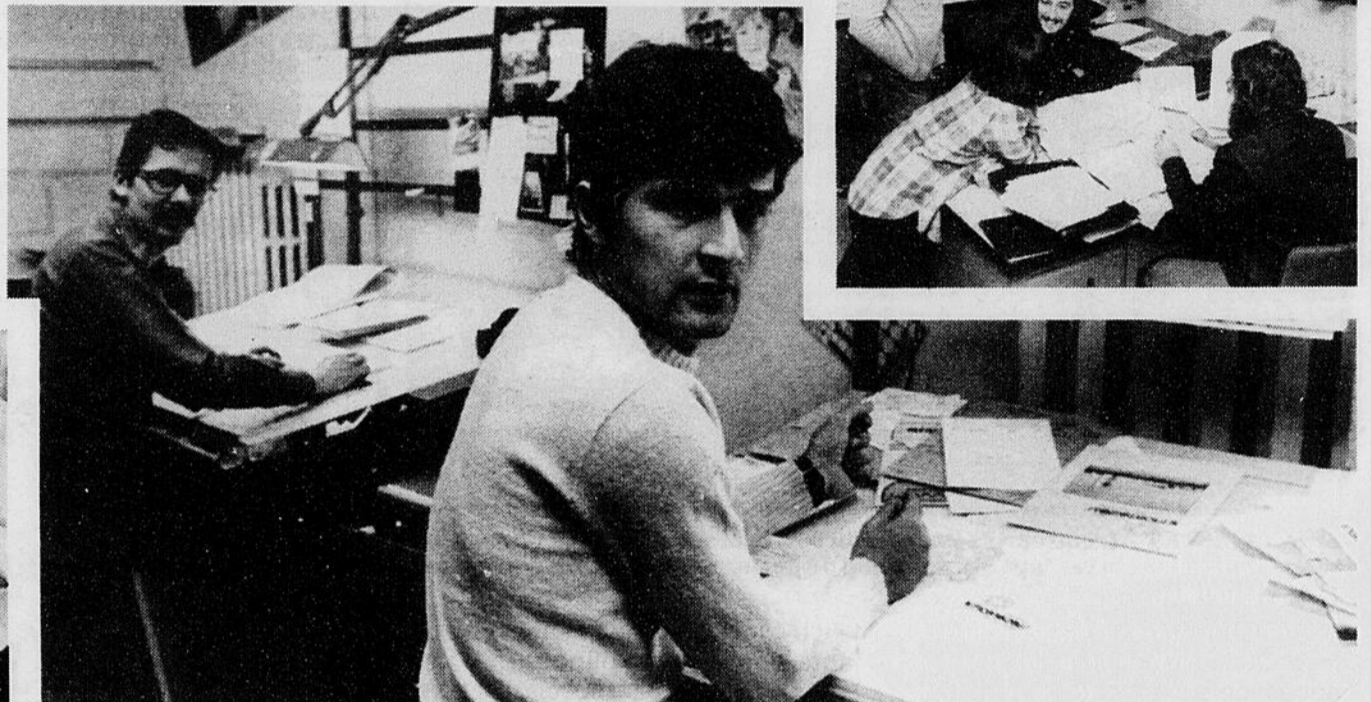
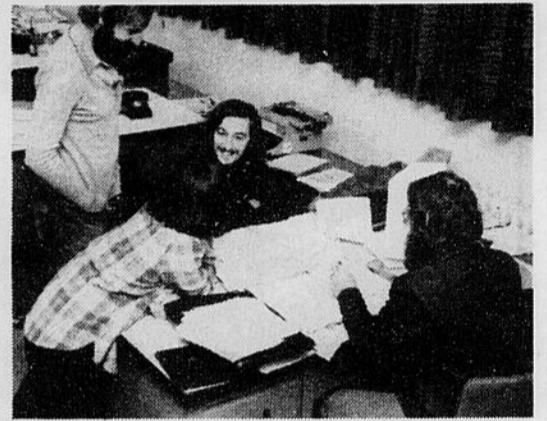
En terminant, le propriétaire invite les automobilistes à ne pas attendre la cohue d'automne pour changer leurs pneus d'hiver et souhaite un bon 20^e anniversaire à tous les employés et dirigeants du journal Le Quotidien.



EQUIPEMENT - Les spécialistes de Pneudis comptent sur des équipements spécialisés adaptés à leur travail spécifique. Ainsi, les écrous de roues sont serrés avec une clé dynamométrique en respectant les normes recommandées par le fabricant.



QUOTIDIEN
TÉMOIN DE
20 ANS
D'HISTOIRE



40A — LE QUOTIDIEN, 20e anniversaire, lundi 4 octobre 1993



CONCEPTION

IMPRESSION

FORMULES D'AFFAIRES

Imprimerie
LT
DES CONNAISSEURS

**LAISSEZ LA BONNE
IMPRESSION DE VOUS!
GARDEZ LA BONNE
IMPRESSION DE NOUS!**

Imprimerie Léopold Tremblay Ltée
214, avenue Riverin, C.P. 633
Chicoutimi, QC G7H 5E1
Téléphone: (418) 543-6046
Télécopieur: (418) 543-5305

Connaissez-vous tous les services du Club Automobile



Les chèques de voyages
**AMERICAN
EXPRESS**
sans frais aux membres




L'agence de voyage internationale
(réduction aux membres
avec certains grossistes)



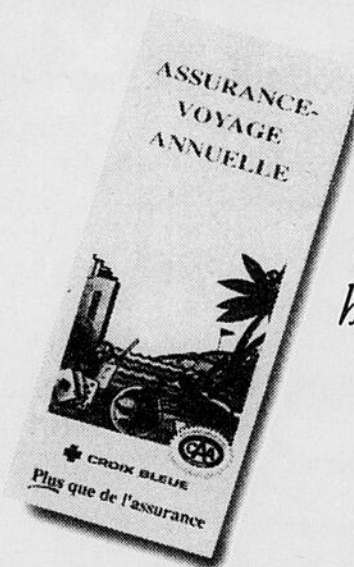
Les photos passeport
et carte soleil



Notre affiliation à 
avec réduction aux membres



Nos tracés
de route
personnalisés
sans frais
et notre
documentation
(guide de route, camping,
cartes de villes, d'états,
de provinces...)



Nos
assurances-
maladies
hors-Québec



MoneyGram

Notre service d'envoi
d'argent partout au
monde en dedans de
24 heures



et encore...

- Assurance-automobile
et habitation avec
La Capitale
- Prêt automobile avec
la Banque Laurentienne
- Sans oublier notre
fameux service de
remorquage...

AU PAVILLON SPORTIF DE L'UQAC C'EST DIFFÉRENT



Nos activités,
nos services,
nos installations,
nos équipements,
notre ambiance et
nos intervenants

VOUS FERONT VOIR LA DIFFÉRENCE .

* * *

SKI-BAZAR

Patrouille canadienne de ski
les 15,16 et 17 octobre
au Pavillon sportif.

Pour renseignements supplémentaires
Campus Sports: 696-5112

* * *

Il est toujours temps de passer à l'action!

TARIFS 2/3 SESSION (jusqu'au 30 décembre 1993)

CARTES À compter de maintenant

	16-54 ans	55-99 ans
Carte Nautilus	110 \$	91 \$
Carte Badminton	67 \$	56 \$
Carte Privilège (Nautilus + Badminton)	143 \$	119 \$
Inscriptions		
Du lundi au vendredi:	de 8h30 à 12h de 13h30 à 17h	
Samedi et dimanche:	de 9h à 16h	

RENSEIGNEMENTS: 545-5050

PAS BESOIN D'ÊTRE MEMBRE!

Pour seulement 5\$
vous avez accès à une séance de:

Jogging **ou** Workout **ou** Gymtonus **ou** Badminton

Avec
un léger supplément,
vous pouvez aussi pratiquer
le tennis.

RÉSERVATIONS: 545-5050

Passez de l'action à la détente !

MASSAGE

- Californien
- Suédois
- Shiatsu
- Ayurvédique

MINI-CONFÉRENCE

le mercredi 6 octobre de 19h à 20h
Tout ce que vous avez toujours voulu savoir
sur le massage
sans oser le demander !

BRONZAGE

- Lits solaires TURBO avec facial intégré
- Équipement à la fine pointe de la technologie

Un horaire varié sur rendez-vous: Boutique Campus Sports 696-5112

LA RÉVOLUTION

DANS LE LAMINAGE

SUPER SERVICE 24 h^{*}

+
MEILLEURS PRIX DANS LA RÉGION

LA COMPÉTITION

8 X 10

- 40%

8.39 \$

NOTRE PRIX

8 X 10

7.99 \$

ENTIÈREMENT FAITS DANS LA RÉGION

CENTRE JAPONAIS DE LA PHOTO
CENTRE JAPONAIS DE LA PHOTO
CENTRE JAPONAIS DE LA PHOTO
LIMAGE

• PLACE DU SAGUENAY 543-0490
• FAUBOURG SAGAMIE 548-6462
• GALERIE DE LA BAIE 544-8254
• PLACE DU ROYAUME 693-1383

Centre Japonais de la Photo 
NOUS AIMONS ÊTRE BONS... POUR QUE VOS SOUVENIRS LE SOIENT.

* Du lundi au jeudi inclusivement

À l'occasion du 20^e anniversaire

du **QUOTIDIEN** du Saguenay/Lac-St-Jean

du Saguenay-Lac-Saint-Jean

profitez d'un escompte

de **20%** sur un abonnement de **20** semaines

Il suffit de payer d'avance votre abonnement pour une période de 20 semaines

prix régulier **75,20\$**

-20% 15,11\$

à payer **60,09\$**



**CETTE OFFRE EST VALABLE TOUT LE MOIS D'OCTOBRE 1993
POUR VOUS ABONNER, TÉLÉPHONE 545-4664**

Découvrez Nos changements

100 PIEDS DE VERRIÈRE

Nouvellement aménagée
Plus de choix
Meilleure disposition

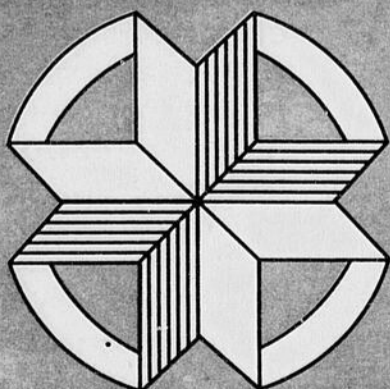
AVEC LA GRISAILLE DE L'AUTOMNE

Dame nature vous offre 7 jours/semaine
tout ce qu'il faut pour verdier et fleurir
votre intérieur.

De nouveaux arrivages
à toutes les semaines

Toute une équipe pour vous servir

**BRAVO AU QUOTIDIEN
ET À TOUTE SON ÉQUIPE
POUR SES 20 ANS**



1252, Route 170
ST-GÉDÉON
Lac-Saint-Jean
G0W 2P0

(418) **345-2464**

1-800-463-9183

**serres
dame nature**

OUVERT du lundi au vendredi de 8h00 à 17h00
le samedi de 9h00 à 17h00 et le dimanche de 11h00 à 17h00.



SOCIÉTÉ NATIONALE DES QUÉBÉCOIS
DU SAGUENAY - LAC - ST - JEAN

Source de financement pour des centaines d'organismes

Lotomatique, un système d'abonnement sûr et efficace

Vous aimez les loteries mais, pour différentes raisons, vous ne pensez pas toujours à vérifier vos numéros? Un abonnement à Lotomatique peut se révéler une excellente idée, car Loto-Québec s'occupe de tout. Elle gère pour vous vos achats de loteries, vérifie vos numéros et expédie automatiquement les lots par la poste!

Créé en 1976 et vendu par des associations sans but lucratif dûment accréditées, Lotomatique est un service d'abonnement à différentes loteries permettant de jouer seul ou en groupe. Plusieurs forfaits basés sur six mois ou un an sont disponibles à partir de quatre produits, soit la Mini, l'Inter Plus, le Sélect 42 et le Lotto 6/49. À titre d'exemple, il en coûte 143 \$ pour participer à tous les tirages des quatre loteries sur une période de six mois. Grâce à un système informatisé des plus sophistiqués, Loto-Québec certifie votre participation (en plus des tirages réguliers) aux tirages de lots bonis, aux tirages du Mise-tôt du Sélect 42, y compris les deux jeux instantanés de l'InterPlus.

Au Lotto 6/49 et au Sélect 42, vous pouvez opter pour la mise-éclair ou choisir vos propres numéros. Pour les groupes, la formule de Lotomatique est particulièrement attrayante: l'enregistrement ne s'effectue qu'une fois durant l'année et chaque membre reçoit de Loto-Québec un certificat d'adhésion, facilitant ainsi la tâche du responsable de groupe.

Plus de 1 million \$ par année versés à des organismes communautaires

Actuellement, quelque 100 000 personnes participent à Lotomatique et par le fait même, elles contribuent au financement d'organismes à vocation sociale, ou humanitaire (quelque 590 au total) provenant de tous les coins du Québec. Lors de la dernière année, la vente de loteries a rapporté aux associations plus de 1 million \$.

Du côté des abonnés chanceux, mentionnons que Lotomatique émet en moyenne 4700 chèques par semaine et ce, durant l'exercice financier 1992/93, les lots aux gagnants ont totalisé 2,8 millions \$. Indice concret de la satisfaction des membres, le taux de réabonnement se situe à 75%.

Réservé aux résidents du Québec, le formulaire d'abonnement est disponible dans les kiosques de loteries, ainsi qu'à de nombreux endroits publics (restaurants, banques, magasins d'alimentation, etc.).

Pour plus d'informations, on peut communiquer au 873-7198, à Montréal, ou de l'extérieur, au 1-800-361-8095.

**Avec Lotomatique,
abonnez-vous à la chance!**

Félicitations et Succès!
Nous nous associons à tous nos clients et amis pour féliciter le journal le Quotidien à l'occasion de cet anniversaire et lui exprimons nos Meilleurs Voeux de Succès pour l'avenir.



Maintenant disponible, le nouveau formulaire d'abonnement Lotomatique a été sensiblement simplifié.



MÉCANO-PNEU ENR. de St-Bruno

LE SERVICE ROULE EN DOUCEUR POUR LES CLIENTS

Même si l'entreprise Mécano pneus du 575, Mélançon à Saint-Bruno ne possède pas 20 ans d'histoire comme le journal Le Quotidien, l'équipe d'employés qui y travaille possède une solide expertise dans leur secteur d'activité.

Spécialisée dans les pneus, les jantes de roues, l'alignement, la suspension, la conduite, les freins et les amortisseurs, Mécano pneus est dotée d'équipements modernes capables d'effectuer les réparations sur toutes les marques de véhicules.

Mécano pneus est la propriété de trois actionnaires bien connus dans leur milieu. Il s'agit de Richard Girard, Gilles Trépannier et Mario Girard qui entreprennent leur cinquième année d'opération.

«Les débuts de Mécano pneus se sont faits dans un garage loué, située au 813 Saint-Alphonse. J'ai commencé avec la vente de pneus usagés. Par la suite nous nous sommes installés sur la rue Mélançon et après quatre ans nous avons quadruplé notre chiffre d'affaires de la première année d'opération», raconte Richard Girard.

«Au cours des années, nous avons su convaincre la clientèle que nous pouvions offrir de très bons prix, d'excellents produits et un service personnalisé qu'on ne retrouve pas ailleurs.»



Le personnel de Mécano Pneus

Pendant que le propriétaire accordait une entrevue au journal Le Quotidien, un camionneur avait fait une crevaison, en plein sur l'heure du dîner. Dans le but de bien servir ce travailleur, l'équipe de Mécano pneus a procédé à la réparation de la crevaison pendant l'heure du repas afin qu'il ne perde pas de temps. Le propriétaire a même laissé son véhicule au client pour lui permettre d'aller dîner. Ca c'est du service.

Mécano pneu compte sur une équipe de quatre employés pour desservir la clientèle locale. «En période de fort achalandage, l'automne et le printemps, le nombre d'employés peut atteindre le chiffre de 12», laisse entendre le propriétaire Richard Girard.

L'entreprise de la rue Mélançon a nécessité des investissements de l'ordre de près de 200 000 \$ et la compagnie est associée à de grands noms tels que Dayton, dont 50 pour cent de leur production est faite au Québec, et à d'autres marques bien connus comme Président et Sumitomo. Une vaste gamme de pneus usagés sont également offerts.

Mécano pneus est ouvert du lundi au mercredi de 8 h 30 à 18 h, le jeudi et le vendredi de 8 h 30 à 19 h et le samedi jusqu'à 12 h 30. Richard Girard et son équipe vous attendent pour vous permettre d'affronter l'hiver en toute sécurité.

UNE TRACTION HORS PAIR

Radial interurbain pour la neige

- Superbe traction grâce à une sculpture extra-profonde pour les conditions difficiles de l'hiver.
- Sculpture à barrettes mordant profondément dans la boue et la neige pour une traction hors pair
- Bande de roulement à rainures variables pour un roulement silencieux sur revêtement sec



Pneu
Dayton

De la performance à prix abordable.

Pneu
Dayton



MÉCANO-PNEU ENR.
575, MÉLANÇON
ST-BRUNO LAC SAINT-JEAN

**Groupe
Président**
PNEUS-MÉCANIQUE

TÉL.: (418) 343-2520 FAX: (418) 343-2544

Circulaire d'automne maintenant disponible

MAGAZINE

POTVIN TREMBLAY
MEUBLES

Des instants de vie



48A — LE QUOTIDIEN, 20^e anniversaire, lundi 4 octobre 1993

A U T O M N E 1 9 9 3

LE GROUPE OPTION