

progrès / dimanche

DIMANCHE LE 7 MAI 1972

5^e cahier
économique



Progrès-Dimanche est heureux de présenter à ses lecteurs ce cinquième cahier annuel qui se veut le reflet de la vie économique des régions qu'il couvre. Pourquoi un cahier économique? Tout simplement pour donner une image de l'évolution de notre économie et des espoirs pour l'avenir.

Les étudiants y trouveront une source continue de références et l'économiste pourra se faire une idée précise sur les investissements régionaux.

À l'heure où les luttes politiques se font de plus en plus âpres, nous croyons que tous verront dans ce cinquième cahier économique un espoir de regroupement... car ce sont des gens de milieux différents et de villes différentes qui ont contribué à sa publication.

L'industrie, le commerce et l'agriculture . . .

trois roues d'engrenage de l'économie régionale!



M. Paul Prévost, économiste.

La solution de tous nos problèmes: le tourisme!

Les caractéristiques de l'économie régionale sont plus originales et beaucoup de facteurs influent sur la façon dont elle se tirera plus ou moins bien d'un mauvais pas. Le Saguenay et le Lac St-Jean sont deux régions évoluant dans un contexte différent des grands centres de province tels les Cantons de l'Est, la Mauricie, l'Outaouais, le Bas St-Laurent. Entourée de montagnes, la région ne peut compter sur un réseau routier adéquat pour communiquer avec l'extérieur ou sur une circulation en provenance des grands centres comme Montréal et Québec pour assurer le plein essor de son industrie touristique.

Dans ce mélodrame économique il devient donc intéressant de demander à des experts quelles sont les caractéristiques principales de l'économie régionale et ses chances d'évolution rapide et positive.

Ces deux experts nous les avons "cueillis" entre deux cours à l'UQAC. Ce sont MM. Guy Robert, vice-doyen aux Sciences de l'Administration et Paul Prévost, économiste.

Le sujet de la discussion a tourné autour des organismes tel le CRD et de la façon la plus sûre de relancer notre économie chancelante... par le tourisme.

LES CARACTÉRISTIQUES

L'économie régionale est centrée sur les entreprises de grande envergure: Alcan, avec son aluminium et Price avec l'industrie du bois. Toute la vie économique et sociale de la région tourne autour de ces deux pôles. Selon l'économiste Paul Prévost, "étant donné que ces deux pôles se stabilisent depuis quelques années il en va donc de même pour notre économie. Nous n'avons d'ailleurs pas à nous plaindre, de poursuivre M. Prévost, car si nous marquons le pas il en est ainsi pour des régions importantes comme Québec et Montréal."

Dû en grande partie à notre isolement géographique, nous ne pouvons compter que sur une économie faible. "Le principal problème, de dire M. Prévost est le transport."

LA SOLUTION

Depuis le temps qu'on en parle cela devient presque une habitude de parler "tourisme" pour relancer l'économie régionale. Selon M. Guy Robert c'est là que réside la solution. Pour sa part, M. Prévost est d'avis "qu'il est terrible de négliger cette industrie en puissance pleine de promesses." Venant de la bouche d'un économiste la chose prête certainement à réflexion!

Intimement liée à l'industrie touristique, la réfection du boulevard Talbot constitue en quelque sorte la clef de voûte de notre relance économique. Tant au point de vue transport lourd que familial...

À ce sujet, laissons parler notre économiste:

"Tant que les gens de Québec et de Montréal considéreront un voyage au Saguenay-Lac St-Jean comme une corvée il n'y a aucune lueur d'espoir à l'horizon." M. Prévost cite l'exemple du boom considérable qu'a connu la région de Sherbrooke après qu'elle fut reliée à Montréal par une autoroute moderne. "Bien sûr, dit-il, il ne faudrait pas s'attendre à ce que du jour

au lendemain la région connaisse la prospérité à cause d'une nouvelle route. Il faudrait être patient. Mais il reste un fait: ce serait là un investissement d'importance pour notre avenir économique!"

LES LUTTES DE CLOCHER

Un obstacle de taille à l'évolution de notre économie: les luttes de clocher! Selon M. Robert "ces luttes futiles disparaîtront d'elles-mêmes pour faire place à la réalité. Alors là ce sera vraiment la relance économique."

Pour sa part, M. Prévost est d'avis "que nous ne verrons pas au cours de cette génération disparaître les luttes de clocher". Ce sont, selon lui, les étudiants qui sont les véritables leaders de demain. Et il poursuit: "L'important c'est de canaliser les forces vers un avenir précis." Il cite pour appuyer cette affirmation le cas des "parcs industriels": "cela ne sert à rien d'en créer s'il n'y a pas d'industries à mettre dedans".

UN SECOND PORT DE MER?

"À moins qu'on ne réussisse à prouver que Port-Alfred n'est plus rentable ou qu'il est complètement plafonné par les arrivées de navires je ne vois pas pourquoi l'on procéderait à l'ouverture d'un second port de mer dans la région"... C'est là en substance l'opinion de M. Paul Prévost au sujet de l'implantation d'un second port en eau profonde à la hauteur de St-Fulgence.

"À l'heure actuelle, continue M. Prévost, la question est fortement politisée. Il se pourrait que pour une raison ou pour une autre un acte politique soit accompli dans ce sens. Mais je ne peux faire autrement que de décourager les gens: il n'y a pas de place pour un deuxième port à l'heure actuelle à Chicoutimi!"

LE CRD

L'opinion de M. Prévost est à toute fin pratique faite au sujet du Conseil Régional de Développement: selon lui l'organisme en question est plein de bonne volonté mais le gouvernement ne lui donne pas assez de latitude. Il résume sa pensée en un mot: "Le gouvernement nous donne un CRD mais ce dernier ne possède pas de pouvoirs de décision véritable..."

Le CRD, toujours selon M. Prévost, est réduit à faire de "l'animation sociale". Le gouvernement donne des espoirs..."

LA BAIE JAMES

Selon notre économiste, il ne sert à rien de poser des gestes qui pourraient se révéler plus tard inutiles en marge du développement de la Baie James. "La région a d'autres chats à fouetter. Il y a la fameuse route devant nous relier à Chibougamau."

FORMER DES HOMMES D'AFFAIRES

On est d'avis que la région devrait investir dans "les hommes d'affaires". Bien qu'elle en compte plusieurs avec beaucoup d'expérience il reste tout de même qu'un "peu plus ferait la différence." C'est donc dans cette optique que l'Université du Québec à Chicoutimi annonce l'ouverture, l'an prochain, d'un programme en administration destiné aux adultes.

Ce programme sera offert conjointement par les Universités du Québec à Montréal, à Trois-Rivières et à Chicoutimi, le Centre d'études universitaires de Rimouski, les Services universitaires du Nord-Ouest et la Direction générale des études universitaires de l'Outaouais et couvrira six (6) centres du Québec.

L'objectif général du programme est de permettre à tous les candidats adultes admissibles à l'université de parfaire leur culture et de mettre à jour des connaissances théoriques et pratiques dans le domaine de l'administration.

Le projet a été mis sur pied après consultation de seize (16) associations professionnelles. Celles-ci ont manifesté leur intérêt pour un tel programme d'éducation permanente en raison de la possibilité que l'Université du Québec a d'offrir un même programme à la grandeur du territoire québécois, rejoignant ainsi des étudiants adultes dont la mobilité est particulièrement grande.

Ces associations sont: l'Association des administrateurs d'hôpitaux du Québec, l'Association des administrateurs du personnel de Montréal, l'Association des comptables généraux licenciés, l'Association canadienne pour la gestion des achats, l'Association des principaux de Montréal INCM, l'Association professionnelle des administrateurs scolaires du Québec, le Conseil de la coopération du Québec, la Corporation des évaluateurs agréés du Québec, la Corporation des officiers municipaux agréés du Québec, la Fédération de Montréal des Caisses populaires Desjardins, la Fédération des principaux du Québec, l'Institut d'assurances de la province de Québec, l'Institut des banquiers canadiens, l'Institut canadien du crédit, la Société des comptables en administration industrielle du Québec et l'Union de Montréal des Caisses populaires Desjardins.

Signalons que pour ce programme d'éducation permanente, l'Université du Québec a assoupli ses normes d'admission. Sera, en effet, admise toute personne ayant une expérience professionnelle et une préparation intellectuelle pertinentes qui l'habilitent à suivre des cours universitaires.



M. Guy Robert, vice-doyen aux Sciences administratives de l'UQAC.

La région possède d'immenses richesses.

Il s'agit de les exploiter!

Avez-vous déjà songé au mot "économie"? Vous êtes-vous demandé combien de fois ce mot de huit lettres pouvaient revenir de fois dans une conversation? Une ménagère se rend à tel magasin pour y faire plus d'économies... Le papa donne des leçons d'économie à son fils pour assurer son avenir... Telle région, lit-on dans les journaux, possède une économie chancelante...

En fait, en rattachant le mot "économie" à notre vie de chaque jour nous sommes en mesure de poursuivre normalement nos activités. Si l'essence, comme l'affirment les stratèges, est le sang de la guerre... l'économie est l'épine dorsale de toute société normalement constituée!

Le mot revient tellement souvent dans les conversations que nous en avons tous plus ou moins oublié le sens. Mais on peut au moins se consoler car il est loin le temps où le cultivateur cachait ses "économies" dans un bas de laine ou le citadin dans une boîte de tabac! Même si les Canadiens-Français ont toujours fait preuve d'un sens de l'économie assez poussé pour nuire à leur évolution sociale, il reste tout de même qu'aujourd'hui la situation a changé. On rencontre de plus en plus d'hommes d'affaires qui ont réussi au Québec et particulièrement dans la région du Saguenay-Lac-St-Jean. Le plus heureux c'est que ces hommes ont pour noms Tremblay, Simard,

Tanguay... etc. Une merveilleuse consonnance canadienne-française! Même si les luttes de clocher entravent quelques fois notre évolution économique il y a des hommes qui font fi de la politique et osent investir dans une ville qui n'est pas la leur. On ne pense plus de placer tel commerce, telle industrie dans "sa" ville. On a enfin compris que pour réussir dans la vie il faut aller là où c'est le plus rentable. La leçon a porté.

Ce cinquième cahier économique, nous l'espérons, sensibilisera la population à ce qui se fait chez elle, pour elle! Le fameux complexe du Canadien-Français qui veut que "ce qui vient de chez soi n'est pas bon" doit être banni irrémédiablement. Les lecteurs pourront se rendre compte des formidables possibilités qu'offre la région au point de vue économique. Il est malheureux que de si belles énergies se perdent: nous avons les hommes d'affaires mais les richesses régionales, comme nos attraits touristiques, ne sont pas exploitées.

5 SIECLES DE COMPÉTENCE



558 ans de services compétents des lithographes de l'Imprimerie du Progrès!

GASTON VACHON, directeur-gérant, 23 ans d'expérience

- | | |
|---|--------------------------------|
| 1— Elie-Marie Bédard, 21 ans | 20— Jean McClean, 4 ans |
| 2— Jean-Paul Bédard, 10 ans | 21— Mme Lyse Ouellet, 5 ans |
| 3— Alain Bérubé, 5 ans | 22— Thomas Parent, 10 ans |
| 4— Lise Bilodeau, 7 ans | 23— Claude Petit, 19 ans |
| 5— Charles Bouchard, 40 ans | 24— Charles Robertson, 2 ans |
| 6— Claude Boucher, 12 ans | 25— Gilles Savard, 2 ans |
| 7— Jacques Cambronne, 9 ans | 26— André Simard, 11 ans |
| 8— Laurent Côté, 6 ans | 27— Mme Chantal Simard, 10 ans |
| 9— Paul-Emile Gagné, 26 ans | 28— Lise Simard, 6 mois |
| 10— Mme Lise Gagné, 5 ans | 29— Claude Tremblay, 19 ans |
| 11— Jean-Marie Gauthier, 46 ans | 30— Fleurette Tremblay, 2 ans |
| 12— Benoit Girard, 10 ans | 31— Gaston Tremblay, 6 ans |
| 13— Claude Girard, 15 ans | 32— Gilles Tremblay, 9 ans |
| 14— Ghislain Girard, dir. Imprimerie 22 ans | 33— Laurier Tremblay, 21 ans |
| 15— Louise Girard, 2 ans | 34— Monique Tremblay, 6 mois |
| 16— Florient Julien, 4 ans | 35— Stolin Tremblay, 16 ans |
| 17— Myonne Lambert, 9 ans | 36— Yvon Tremblay, 10 ans |
| 18— Robert Langevin, 6 ans | 37— Eugène Turcotte, 14 ans |
| 19— Jean-Raymond Larouche, 21 ans | 38— Denis Jolin, 3 ans |

N'apparaissent pas sur la photo:

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| Guy Frenette, 9 ans | Raymond Martel, 26 ans |
| Lyna Côté, 4 ans | Rémi Ouellet, 21 ans |
| Danielle Perron, 6 ans | Germain Mercier, 35 ans |



imprimerie

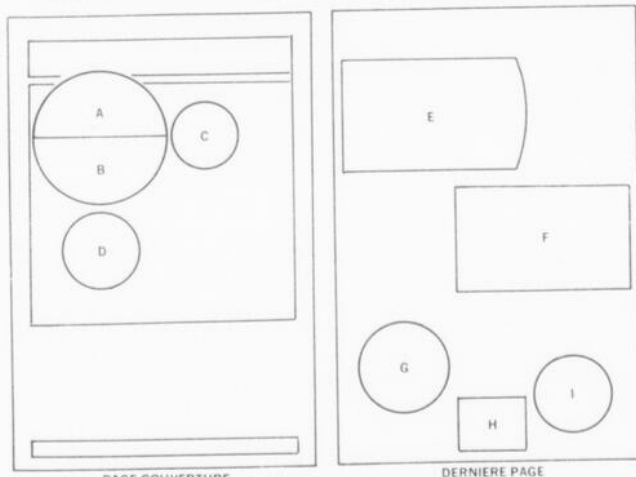
LE PROGRÈS DU SAGUENAY LIMITÉE

316, AVENUE LABRECQUE, CHICOUTIMI - TÉLÉPHONE: 543-4474

SOMMAIRE

Conseil Régional de Développement	6
Simpson's-Sears	7
Au coin du Tapis Inc.	8-9
L'Émeraude Enr.	10-11
Cité de Chicoutimi	12
Salon Elle Enr.	13
Raoul Blackburn	14-15
Caisse d'Établissement	16-17
Fédération des Caisses d'Épargne	18-19
Association Coop Laitière (Chic)	20-21
UCC	22-23
Cégep Régional	24-25
Place Racine	26
Tracto	27
Banque d'Expansion Industrielle	28
Ville de Falardeau	29
Veillette & Duchesne	30-31
International Harvester	32-33
Enseignes Daigle	34-35
Granit Moreau	36-37
Boulangerie Morin	38
Vincent Fortin	39
Société Coopérative	40-41-42
Grimard Électrique	43
Super-Néon	44-45
Mailloux & Frères	46-47
C.C.S.	48-49-50
Atelier André Fortin	51
Industries Jalbert	52
Plomberie Chauffage, Alma	53
Paul Dickey (CRD)	54
Gilles Côté	55
Imprimerie "Le Progrès du Saguenay"	56
Entreprise Marcel Dumais	57
Price	58
Proco-Métal	59
Hamel Transport	60
Morin & Fils	61
Parc Industriel (Dolbeau)	62-63
Boulangier Excavation	64-65
Laval Fortin	66-67
Harvey Transport	68-69
Timberjack	70
Alcan Canada	71
La Huche Sans Pareille	72-73
Hydro-Québec	74-75
Les Éditions du Progrès	76
Industries Saguenay	77
Industries Tanguay	78-79

Photos couleurs présentées sur la page couverture du 5e CAHIER ÉCONOMIQUE du PROGRÈS-DIMANCHE



PAGE COUVERTURE

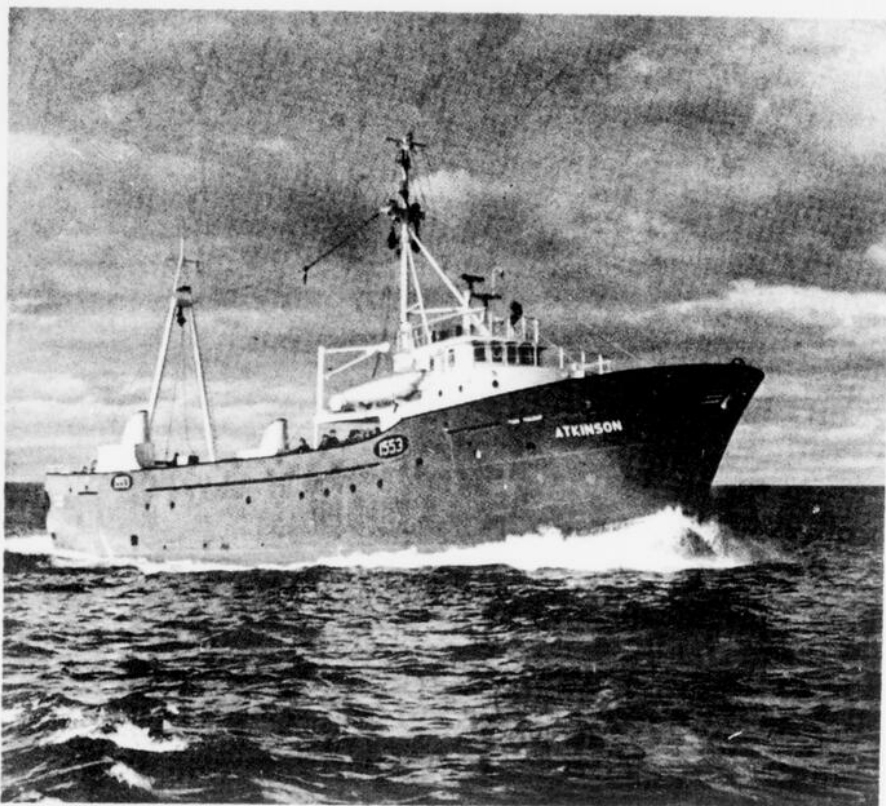
- A— Usine Alcan d'Arvida, Qué.
- B— Moulin Price Brothers Ltd, Alma
- C— Ateliers Couture, Chicoutimi, Qué.
- D— Barrage hydro-électrique de Shipshaw

DERNIÈRE PAGE

- E— Le port de mer Saguenay Terminals de Port-Alfred
- F— La tronçonneuse Tanguay en opération à Chute-des-Passes
- G— Centre d'achats de la rue Racine
- H— Les usines de Silicium de Chicoutimi
- I— Centre d'achats Place du Saguenay



1971 triste bilan



Une rétrospective des événements économiques de 1971 forcera tout observateur à admettre que la région du Saguenay-Lac-St-Jean se porte mal. Elle a une économie moribonde. Il faut conclure courageusement que l'année qu'on vient de vivre n'a produit que peu d'espoir, ne nous a fourni que très peu de raisons d'être optimistes. Mais, il y a eu quand même quelques progrès qui méritent d'être soulignés.

Désertion

Les statistiques officielles du recensement fédéral décennal prouvent qu'il y a désertion du Saguenay-Lac-St-Jean en faveur des grands centres. La dernière décennie n'a été marquée d'aucun accroissement de la population. Au contraire, on note un déficit. L'accroissement naturel a connu une inquiétante diminution pendant qu'on enregistrerait une saignée de nos forces vives, principalement de nos jeunes diplômés que la région a instruits à grands frais. Et rien n'indique qu'on pourra retenir nos jeunes, que cette émigration coûteuse pourra être enrayerée.

Chômage

De plus, le chômage chronique a continué à augmenter sensiblement et le dernier hiver a été cruel pour plusieurs malgré les programmes de formation de la main-d'oeuvre et d'Initiatives locales et municipales. Le nombre des assistés sociaux a continué à croître à un point tel qu'il faut l'avouer: la région depuis longtemps marginale constitue un poids pour le reste du Québec, un boulet qui nuit à la prospérité générale. Un sentiment de honte devrait être ressenti par tous et particulièrement par les leaders régionaux qui n'ont pas réussi à obtenir justice des gouvernements supérieurs.

Intrigues

De durs coups ont été encaissés et bien des espoirs ont été lavés dans l'eau sale de l'indifférence gouvernementale, des chicanes puérides, stériles et perpétuelles, des intrigues, du patronage et des jeux d'influence qui se produisent continuellement dans certaines officines des pouvoirs publics.

Esquisse du plan

Ainsi, à l'Office de Planification et de Développement du Québec, de même qu'au Conseil régional de Développement, on a "scrappé" officiellement l'Esquisse du Plan de développement laborieusement conçu avec la participation de la population au prix de plus d'un demi million de dollars.

Piétinant sur place, tournant en rond, l'O.P.D.Q. avec la complaisance béate du C.R.D. a découragé le premier délégué au plan avant de fermer définitivement le bureau de la Conférence administrative régionale à Chicoutimi.

Pôle de croissance

La Capitale régionale a été torpillée par

le déménagement de l'édifice gouvernemental à Jonquière, à la grande surprise des Jonquiérois eux-mêmes, tout ébahis, annihilant ainsi les chances qu'on avait de créer, selon le plan, un fort pôle de croissance dans le Haut-Saguenay, par la restructuration municipale i.e. le regroupement des centres urbains.

En effet, la bonne entente dans ce secteur vital se trouve compromise pour longtemps par les querelles incessantes, l'amertume, la méfiance et les contraintes sur les fonctionnaires importants obligés de déménager. Aussi, le schéma d'aménagement de cette zone qui devait régénérer la croissance économique de toute la région n'a-t-il pas encore été confectionné.

Zones spéciales

Par contre, le gouvernement fédéral soumettant son vassal de Québec, méprisant les priorités régionales et ignorant totalement les travaux de la Mission économique de 1969, a décrété zone spéciale une partie du Lac-St-Jean au détriment du Haut-Saguenay où il avait été décidé unanimement avec l'accord de toute la population animée par le C.R.D., de provoquer par des moyens extraordinaires une croissance économique qui aurait ravivé tous les autres secteurs de la région.

Malgré toutes les protestations, ni le Québec qui ignorait les avis de ses propres fonctionnaires, ni le gouvernement fédéral, ni M. Jean Marchand qui avait promis de "mettre le paquet", n'ont voulu revenir sur leur décision de sorte que le Haut-Saguenay n'a pas encore été décrété "zone spéciale", ce qui constitue une injustice flagrante et ce qui place ce secteur dans une position très désavantageuse pour la promotion industrielle par rapport à Québec, Trois-Rivières et Sept-Îles, régions jouissant des largesses des gouvernements supérieurs.

Plan agro-forestier

Pareillement, le plan agro-forestier issu des travaux de la Mission de Planification a été relégué aux oubliettes à cause de la complaisance du C.R.D. et de l'U.C.C. qui ont préféré pactiser avec l'O.P.D.Q., abandonnant la proie pour l'ombre et signant avec le super-délégué au Plan un traité de non-agression.

Dans ce domaine encore, les officiers du gouvernement fédéral méprisant les objectifs de la région et les négociateurs québécois se montrant désespérant "mous" devant ceux-là, ont laissé se perdre une année précieuse et des dizaines de millions de dollars disponibles en vertu de l'entente fédérale-provinciale ARDA-III.

Bien pire, comme vient de le souligner le ministre provincial de l'Agriculture, à cause des juridictions conjointes dans le domaine de l'agriculture, aucune politique globale ne peut être réalisée dans la province, et encore moins au niveau régional. Le plan agro-forestier qui a pour objectif la consolidation des fermes vient en contradiction avec la loi d'amélioration des petites fermes du gouvernement fédéral, d'où l'impasse qui subsiste. La déception des populations qui comptaient sur le plan agro-forestier en 1971 a été grande et bien peu d'espoirs ne leur sont laissés en 1972 de la façon dont les choses se déroulent présentement.

1972

peu d'espoir

Tourisme

1971 a été une année très prolifique en plans touristiques de toutes sortes. Il y a eu le Livre blanc de M. Jean-Marie Couët et le plan-programme à longue échéance du C.R.D., basé sur le premier, et préconisant des aménagements nombreux et provoquant une guerre sourde entre les diverses organisations déjà engagées dans la promotion touristique. Les trois priorités tentativement établies en 1969, soit l'aménagement des parcs de Pointe-Taillon, du lac Kénogami et du Mont-Valin ont subi un recul. Le gouvernement a continué à développer le Zoo de St-Félicien et subventionne au camping de passage au Mont-Plaisant, ce qui constitue un geste très positif, mais n'a rien accordé aux autres projets. Au mois de mai 1972, rien ne permet le plus petit espoir dans ce domaine. La Commission touristique du Lac-St-Jean a suppléé à l'apathie du Syndicat d'Initiatives touristiques du Saguenay-Lac-St-Jean en train présentement de se restructurer.

Promotion industrielle

Ce qui semble plus encourageant, ce sont les efforts qui se poursuivent dans le domaine de la promotion industrielle. Le C.R.D. a obtenu un succès certain avec sa propre Commission. Plusieurs villes ont déjà adhéré à l'organisme de même qu'un grand nombre de municipalités rurales. Alma se montre avant-gardiste dans ce domaine de même que Dolbeau et ont déjà toutes deux des réalisations intéressantes à montrer. Jonquière est en train d'organiser son propre comité de promotion industrielle et commerciale, tandis que Chicoutimi après avoir voté un budget imposant a engagé un commissaire touristique et commercial et est à la recherche d'un commissaire industriel. Tous ces efforts conjugués laissent présager des développements intéressants. Trop longtemps la région a compté sur les gouvernements supérieurs. Il est temps qu'elle ait ses promoteurs qui iront à l'extérieur chercher les capitaux nécessaires à l'exploitation des immenses richesses naturelles dont elle a été nantie.

Industrie

Alcan, principal pilier industriel de la région, a passé une crise difficile et en est sortie avec un contrat de travail d'un an en annonçant deux projets d'expansion intéressants. Par contre, l'industrie des pâtes et papiers, après une année presque catastrophique, entrevoit l'avenir avec plus d'optimisme. Le projet Kruger abandonné a laissé beaucoup d'amertume à St-Félicien pendant que le gouvernement provincial tente de sauver l'industrie de Desbiens. Par contre, 1971 aura été une année profitable à l'industrie du bois de sciage.

Commerce

La région demeure toujours un intéres-

sant réservoir de consommateurs que se disputent d'innombrables entreprises commerciales. Chicoutimi a continué à s'affirmer dans ce domaine et a annoncé la construction d'un nouveau centre d'achats, tandis qu'à Alma, la modernisation du centre-ville a été complétée alors qu'on prévoit déjà une extension du centre d'achats de la Paroisse. Jonquière planifie aussi un réaménagement complet de son secteur commercial, et on voit poindre de nouveaux hôtels et motels dans la région métropolitaine. Toutes ces activités suffisent à peine, cependant, à maintenir un certain niveau d'emplois dans les services.

Baie James

Le gouvernement du Québec s'apprête à ouvrir toute une nouvelle région et à favoriser l'exploitation des énormes ressources qu'elle recèle. Des milliards seront consacrés à la mise en place des infra-structures, mais ce n'est que timidement que les leaders régionaux ont fait valoir les avantages que peut offrir le Saguenay-Lac-St-Jean comme région charnière, comme moyens de communication et comme réservoir de main-d'oeuvre et de ressources. Aussi craint-on que ce soit le nord de l'Ontario qui profite davantage de ces immenses travaux, si le gouvernement favorise d'abord les voies d'accès vers l'Ouest du pays.

Plan d'action

Dans tout plan d'action que nos leaders régionaux devront arrêter pour l'avenir, il importe de fixer des objectifs précis à long terme à atteindre et de les faire admettre par les autorités supérieures. Cela a été partiellement fait dans le domaine touristique alors que le C.R.D. propose de porter de \$6 à \$60 millions le produit annuel de l'industrie touristique. Le plan agro-forestier ou l'équivalent d'un plan de réaménagement des ressources agricoles et forestières est prêt à être réalisé. La promotion industrielle semble s'organiser sérieusement. Le climat social de la région est aussi bon ici que n'importe où ailleurs au Québec. Les avantages qu'offrent les innombrables ressources inexploitées sont immenses. Un abondant réservoir de main-d'oeuvre spécialisée attend des emplois pour se faire valoir. La situation géographique du Saguenay-Lac-St-Jean, ses facilités ferroviaires et portuaires, son réseau routier un peu désuet, mais tout de même adéquat, tous ces avantages devraient attirer des investissements plus nombreux.

Il manque en fait très peu pour réussir à renverser la vapeur. Ce qu'il manque peut-être le plus, c'est de la cohésion entre les politiques fédérales et provinciales et une meilleure planification dans les investissements des fonds publics. Pour cela, les gouvernements supérieurs devront respecter un peu plus les priorités établies par la région. Espérons que 1972, ou ce qu'il en reste, produira le déblocage tant attendu. Mais ce déblocage ne viendra que si les leaders régionaux se montrent d'une plus grande fermeté qu'ils n'en ont démontrée en 1971 dans leurs revendications, et que s'ils savent obtenir l'appui massif de la population.

CHARLES-JULIEN GAUVIN





Intégrer la promotion industrielle au niveau urbain et rural?

par: Jean Lavoie,
Vice-président,
Service de promotion
industrielle
du CRD

La promotion industrielle est une prérogative municipale, et actuellement le CRD assume cette responsabilité: nous sommes donc d'avis qu'après une année de fonctionnement, il est temps de faire le point.

Bien sûr, toutes les municipalités du Saguenay-Lac-Saint-Jean ne possèdent pas une vocation industrielle précise et ne peuvent toutes se lancer dans une activité de promotion industrielle. Mais, par contre, elles devraient contribuer au développement industriel de la région en participant à un organisme régional qui, tout en essayant d'attirer des capitaux étrangers, verrait à susciter la création de nouvelles entreprises par les gens du milieu et avec les ressources du milieu. Sans faire de l'esprit de clocher, un tel organisme régional devrait inciter les gens du milieu à s'intéresser davantage à la création de nouvelles entreprises.

SENSIBILISATION

Si le bassin de main-d'oeuvre et une plus grande sensibilisation de la population à l'égard des

investissements semblent être des facteurs très importants, le regroupement de nos structures et de nos efforts de promotion industrielle apparaît d'une urgente nécessité. Il faut faire un effort pour essayer de faire comprendre aux gens qu'une industrie peut s'installer dans une autre municipalité, à 15 milles de leur patelin, et lui être quand même extrêmement profitable tant directement qu'indirectement. Ce n'est pas parce qu'une entreprise n'est pas installée à côté de l'église paroissiale qu'une municipalité doit s'abstenir de participer à son implantation et à son expansion. C'est au niveau de la région que l'on peut mieux planifier l'expansion industrielle en tenant compte de la vocation industrielle du territoire et en assurant une protection et une survie à l'industrie agricole qui permet de conserver un certain équilibre dans l'aménagement régional. Il en est de même pour le développement de notre industrie touristique.

NIVEAU RÉGIONAL

"C'est au niveau régional qu'il faut entrevoir la création d'une véritable structure de développement industriel et économique. Conséquemment, les rôles joués jusqu'à maintenant par le gouvernement provincial et les municipalités devront être repensés et modifiés profondément".

Telle est l'idée dominante qui a rallié la plupart des participants au dernier congrès de l'Association des commissaires industriels du Québec (1970). "La promotion industrielle a été un véritable bricolage à la grandeur du Québec", affirmait alors un délégué.

UNISSONS NOS EFFORTS:

Si nous voulons rattraper le temps perdu, ne vaudrait-il pas mieux commencer dès maintenant à nous entraider? Ne serait-il pas possible, chez nous, de grouper des compétences, de trouver des fonds pour créer même d'autres petites ou moyennes industries?

Pour résumer ce qui précède et finir sur une note d'optimisme, considérons la prospection industrielle comme une question d'affaires et non une affaire de sentiments. Unissons nos efforts, au lieu de nous diviser. Ayons le courage de faire l'inventaire de nos forces et de nos faiblesses. Et surtout, soyons réalistes.

NOUVELLES INDUSTRIES

L'établissement de nouvelles industries, en conformité avec les ressources qu'offre notre région et les possibilités des marchés régional, national et international, doit devenir la préoccupation numéro un de tous nos dirigeants, de tous nos hommes d'affaires, de nos syndicats ouvriers, en un mot de toute la population. Établissons ces industries n'importe où dans n'importe quelle partie de la région. Une seule chose compte: c'est de procurer du travail à nos ouvriers, à nos jeunes finissants qui arrivent sur le marché du travail, de fonder des entreprises rentables, de consolider au plus tôt une économie qui s'avère de plus en plus vulnérable.

C'est dans cet esprit que le Conseil régional de développement, VOTRE CONSEIL, a décidé de se lancer définitivement dans la promotion industrielle.

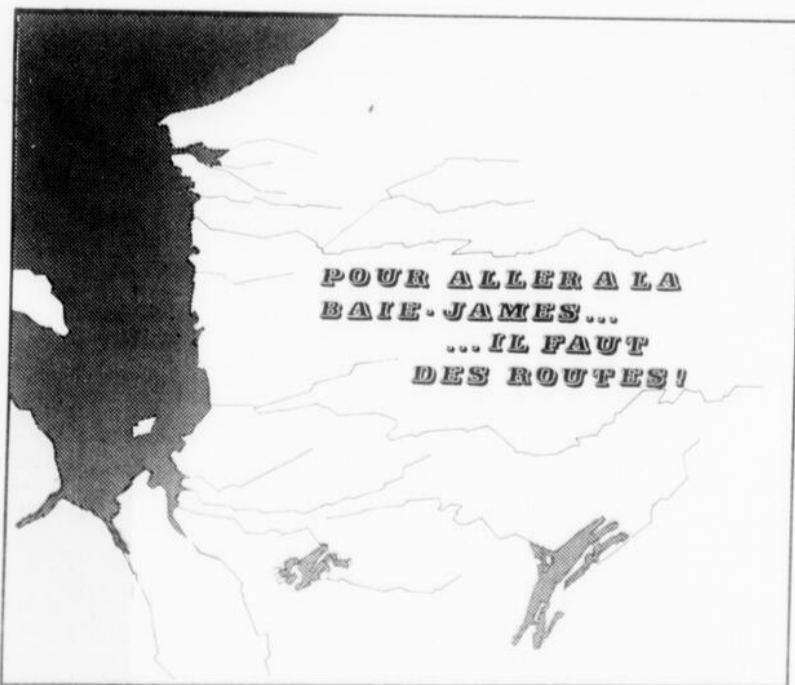


CONSEIL REGIONAL DE DEVELOPPEMENT SAGUENAY-LAC ST-JEAN

306, ST-HUBERT - JONQUIERE

SES BUTS - SES PROJETS

- A) stimuler l'expansion industrielle.
- B) faire ressortir les ressources et facilités de notre région pour son développement.
- C) trouver les industries qui pourraient s'adapter à la région (créateur d'emplois),
- D) faire connaître à l'étranger les avantages commerciaux, économiques et industriels de notre région.



SIMPSONS-SEARS

SAGUENAY-LAC ST-JEAN

Simpsons-Sears
ouvre bientôt
un nouveau local
à DOLBEAU

 SIMPSONS-SEARS

grandit et va continuer
de grandir avec le temps
pour vous donner un service
meilleur et plus rapide

LAC
ST-JEAN

Simpsons-Sears
Alma

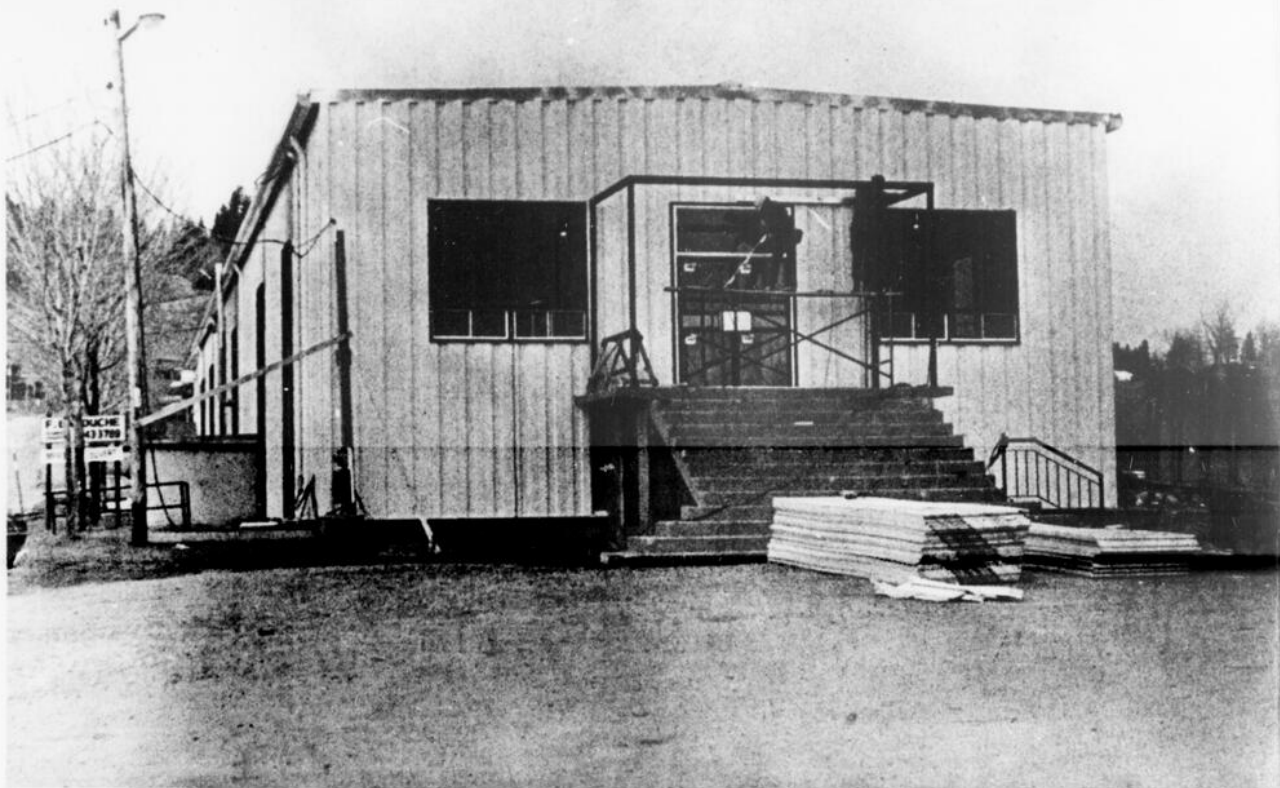
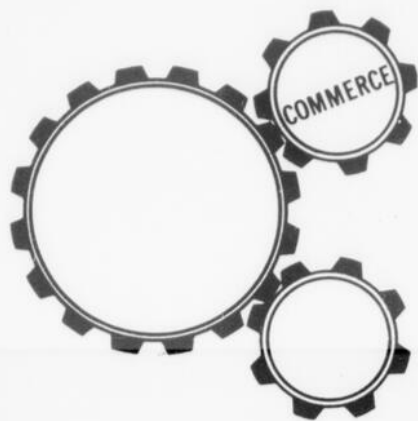
Simpsons-Sears
Roberval

Simpsons-Sears
Arvida



PLACE DU SAGUENAY - CHICOUTIMI

Simpsons-Sears et son personnel, sans la compétence, l'enthousiasme, l'aide et la fierté du travail bien fait de chacun de nos employés, nous ne serions jamais parvenus à être l'une des sociétés de vente en magasin et par correspondance les plus dynamiques au pays. C'est pourquoi nous estimons que nos employés sont le facteur primordial de notre succès. Le développement des qualifications de notre personnel constitue notre plus grande force. Dans cette organisation en expansion rapide, le talent et l'esprit d'initiative des employés se voient encouragés par la possibilité que nous offrons à ceux-ci d'accroître leurs connaissances. C'est cette politique qui rend possible "l'avancement dans la Société". Simpsons-Sears c'est son personnel!



Le nouveau Coin du Tapis à Chicoutimi-Nord.

Le Coin du Tapis, un véritable géant dans son domaine

● François BELLEY

Le Coin du Tapis à Chicoutimi-Nord, tel que nous le connaissons aujourd'hui, n'est pas le fruit du hasard, ni de l'improvisation; il est dû aux efforts considérables et inlassables, à l'esprit éveillé et au travail acharné des promoteurs.

Fondé en 1967 par Mme Carmen B. Hudon laquelle installa au début son commerce au sous-sol de sa maison, cette entreprise ne pouvant bientôt plus répondre à la demande d'une clientèle qui s'accroissait sans cesse, on décidait alors d'aménager dans l'ancien local de l'église Saint-Luc. Depuis le Coin du Tapis a connu un essort prodigieux et phénoménal.

PRES D'UN MILLION D'AFFAIRES ANNUELLEMENT

Pensons seulement qu'on y offre aujourd'hui le choix le plus élaboré et le plus complet de tapis, prélat et draperies dans toute la région. C'est même l'un des plus gros inventaires à travers la province entière.

On peut se faire une idée de l'importance du volume transigé en prenant pour acquis, qu'en moyenne chaque semaine, on accepte livraison d'une "vanne" complète de tapis ce qui signifie à toute fin pratique: 25 gros rouleaux mesurant chacun 120 verges. On voit d'ailleurs l'envergure de la maison en pensant au chiffre d'affaires qui atteint maintenant dans une année, le million de dollars.

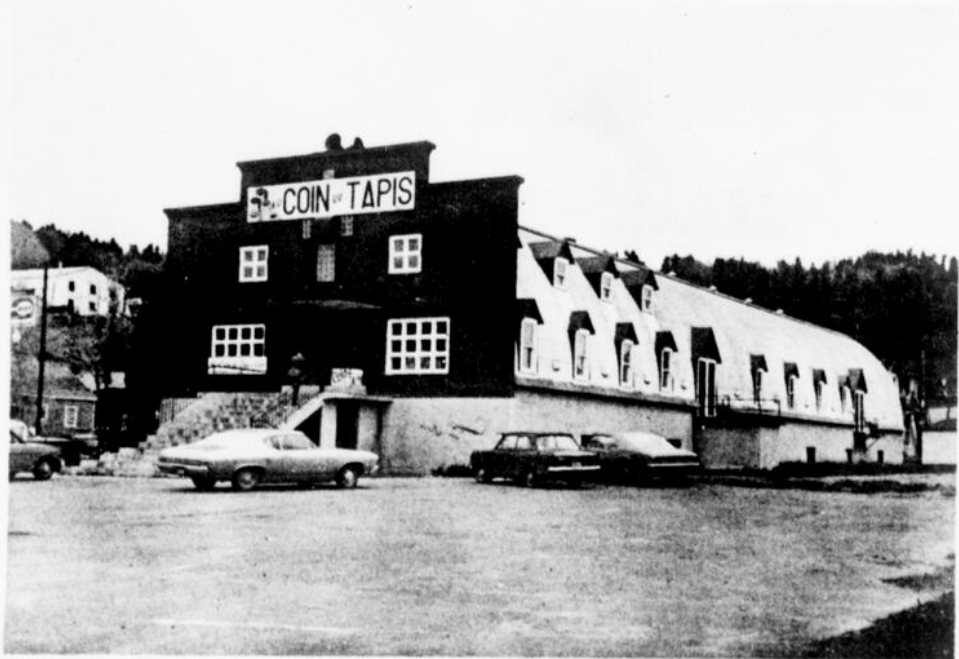
Comptant un effectif de 26 employés, le Coin du Tapis dispense un service de toute première valeur. Il faut en particulier mentionner l'équipe de dix poseurs professionnels, prêts à effectuer le travail dans les quelques heures qui suivent la vente.

Le Coin du Tapis transige aussi bien avec les particuliers qu'avec les dirigeants d'entreprises et de commerces. C'est à n'en pas douter une maison au rayonnement extraordinaire qui dispense un service ultra-rapide, qui offre un assortiment inouï, ainsi que des prix ne supportant aucune comparaison, ni aucune compétition facilement explicables par un pouvoir d'achat fantastique.

LE NOUVEAU MAGASIN

Les nouveaux locaux tout neufs qui remplacent le bâtiment incendié l'an dernier, font du Coin du Tapis, le plus beau, le plus fonctionnel et le plus moderne établissement du genre à la grandeur du Québec.

Tout a été pensé et conçu uniquement en fonction d'une clientèle qui adore fréquenter des magasins bien agencés et confortables, où toutes les marchandises sont étalées de façon à être vues et palpées facilement. On a l'habitude de dire: "Voir Naples et mourir". Eh bien, voir le nouveau Coin du Tapis à Chicoutimi-Nord, c'est connaître le "nec plus ultra" en fait de chic ultime, de disposition experte et d'apparence soignée et étudiée. Tout y est excitant et emballant!



L'ancien Coin du Tapis rasé par le feu en 1971.

LE VÉRITABLE CENTRE DU TAPIS DE LA RÉGION AU COIN DU TAPIS INC.

TAPIS - TUILES - PRELARTS - DRAPERIES

455, RUE HOTEL-DIEU CHICOUTIMI 543-7863

(ANCIEN LOCAL DE LEGARE AUTO)

La direction D'AU COIN DU TAPIS INC., le plus grand spécialiste du tapis, pré-larts, draperies, aura le plaisir d'accueillir prochainement ses nombreux clients dans un nouveau local moderne, où il fera bon de magasiner. Surveillez nos annonces pour connaître la date de l'ouverture de notre nouveau local et nous vous promettons une vente sensationnelle à cette occasion. En attendant, nous sommes situés sur la rue Hôtel-Dieu, ancien local de Légare Auto.

**IL FAUT TOUT
LIQUIDER**

EN VUE DE NOTRE
PROCHAIN
DEMEMAGEMENT
A CHICOUTIMI-NORD

**VOYEZ TOUJOURS
NOS PRIX AVANT D'ACHETER
VOS COUVRE-PLANCHERS**



Il y a des femmes qui sont ministres

● François Belley

Comment peut-on administrer un important commerce, sans pour autant miner sa santé, négliger sa famille, ses amis et rejeter complètement toutes les activités sociales?

Pour Mme Jeannine Gagnon, membre de la Canadian Jewellers Association et propriétaire de la magnifique bijouterie l'Emeraude de Place du Saguenay, il ne semble y avoir aucun problème.

A l'instar des chefs des grandes entreprises, Mme Gagnon a suivi à la lettre le premier principe de l'administration, à savoir: s'entourer de collaborateurs et collaboratrices dynamiques en qui l'on peut placer toute sa confiance. "Avec un commerce aussi exigeant et aussi captivant de dire Mme Gagnon, il m'est naturellement impossible de voir à tout, de m'occuper de tous les détails; il est donc vital de pouvoir compter entièrement sur mon personnel, lequel d'ailleurs s'occupe de l'établissement tout comme s'il lui appartenait".

C'est en 1968 que Mme Gagnon ouvrit l'Emeraude. C'était pour elle la grande aventure. Dès le départ, elle a su réserver les services de spécialistes et d'experts consommés. Mme Gagnon qui a un sens inné des affaires (la prospérité de son magasin le prouve définitivement de façon fort éloquente), attribue une large part de son succès aux facteurs publicité et présentation.

Pour elle, administratrice chevronnée, les campagnes publicitaires à la radio, à la télévision et dans les journaux, sont des points qu'il ne faut absolument pas négliger.

En ce qui touche l'aspect présentation, et c'est là chose importante spécialement ici au Saguenay-Lac-St-Jean, Mme Gagnon rappelle que nous n'avons pas autant d'établissements commerciaux que dans une ville comme Montréal, avec plus de deux millions d'habitants et une multitude de magasins. Conséquemment, il faut à tout prix effectuer des changements dans les vitrines, reflets du maga-

sin. Incidemment, à l'Emeraude, on s'occupe périodiquement et scrupuleusement de ce facteur prioritaire. Comme on peut d'ailleurs le remarquer sur la photo publiée dans cette section, la décoration intérieure est très moderne, fort bien imaginée et même avant-gardiste.

ACTIVITÉS ACCAPARANTES

L'Emeraude offre à sa très nombreuse clientèle une vaste gamme d'articles pouvant convenir à tous les goûts, sans compter un nombre impressionnant d'exclusivités telles: les montres Piaget et Pierre Cardin, les fabuleux bijoux Lucas et Perrier façonnés par deux artistes canadiens-français, ainsi que beaucoup de réalisations d'outre-mer signées Lesieur, Fred et Vendôme de Paris. En bref, à l'Emeraude, on trouve des exclusivités originaires d'à peu près tous les pays.

D'autre part, au point de vue service, l'établissement est renommé pour la finesse, la précision et la perfection de ses travaux de réparations et de transformations sur les bijoux et montres. L'intégrité du personnel, de même que la haute compétence de deux horlogers-bijoutiers vous permettent de confier en toute tranquillité d'esprit et en toute quiétude les précieux bijoux que vous désirez faire modifier, transformer ou restaurer.

Et un autre service destiné à jouir d'une vogue incontestable, c'est que Mme Gagnon vient de signer une entente avec "Photo Joya", une entreprise renommée qui se spécialise dans la frappe d'articles en or comme des pièces de mon-

naie, porte-clefs, médailles et broches, dans lesquels peuvent être gravées votre photo et celles des êtres qui vous sont chers.

Malgré ses très nombreuses activités pour le moins accaparantes, Mme Gagnon trouve encore le moyen de se perfectionner continuellement pour toujours demeurer à la fine pointe des nouveautés et changements qui s'effectuent dans le domaine de la joaillerie. Elle suit en particulier des cours de gemmologie de même que des cours intensifs qui traitent de tout, à partir de l'administration, en passant par les alliages de métaux, en allant jusqu'aux réparations, au service proprement dit et à la transformation des bijoux. C'est là le secret de la réussite de cette femme d'affaires accomplie qui a appris à planifier ses activités professionnelles de façon à ne pas ruiner sa santé, même si elle déploie le maximum d'efforts dans la conduite de son entreprise.

Mme Jeannine Gagnon de l'Emeraude jouit certainement d'une solide réputation attendu qu'elle a été choisie par l'Association des joailliers italiens pour assister à la présentation officielle des toutes nouvelles créations pour l'année 1972. Elle a également assumé la présidence de l'Association des marchands de Place du Saguenay et trouve encore le temps de donner des conférences lorsque l'occasion s'en présente, et aussi d'agir comme juge pour le compte de certaines maisons européennes, désireuses d'être guidées dans le choix des bijoux destinés au Canada.

... et il y a
des femmes d'affaires



Mme Jeannine Gagnon, experte en joaillerie.

L'Émeraude



**LA
GRANDE DAME
DE
PLACE du
SAGUENAY**


L'Émeraude Enr.

PLACE DU SAGUENAY

CHICOUTIMI

TEL.: 549-8582

Et les membres de son personnel forment l'équipe par excellence dont la marque de commerce est empreinte d'affabilité, de courtoisie et d'efficacité, pour vous faire admirer une riche collection d'exclusivités. Une visite à L'Émeraude vous permet de constater que vous y trouverez l'objet désiré pour toutes les occasions.



Mme Jeannine Gagnon

Un cadeau qui porte la signature de L'Émeraude, est toujours plus apprécié.



M. Laurent Turcotte, maître horloger-bijoutier de 10 ans d'expérience.



M. A.-A. Pilote, maître horloger-bijoutier de 18 ans d'expérience.



Odette Tremblay



Marthe Gagnon



Laurette Boileau



Clarette Maurissette



Gemma Beaudoin

La résignation et le silence

"Les pires dangers qui menacent l'homme d'affaires", selon M. Gaston Dufour (Alcan)

"Tout est contesté aujourd'hui et les hommes d'affaires auraient tort de se tenir sur la défensive car, après tout, ils ne sont pas plus menacés que les hommes politiques, les chefs syndicaux, les technocrates de la fonction publique, ni même les vedettes du sport." Telle est l'assertion qu'a faite M. Gaston Dufour, directeur régional des usines d'aluminium au Saguenay et au Lac-Saint-Jean et directeur des usines d'Arvida, devant les membres du Club Richelieu de Chicoutimi.

"CARTES SUR TABLE"

M. Dufour a déclaré, dans sa causerie intitulée "Cartes sur table", que les pires dangers qui menacent l'homme d'affaires, ce sont sa résignation et son silence. Puisque c'est dans ce climat de contestation universelle qu'il doit s'acquiescer de sa tâche quotidienne, l'homme d'affaires doit non seulement s'en accommoder, mais y participer comme tout le monde afin de n'être pas dépassé, sinon détruit, par les événements.

"L'ALCAN EST BALLOTEE"


Pour sa part, M. Dufour

dit que l'Alcan est constamment ballottée par les fluctuations du change, les coalitions politiques, les recherches scientifiques qui engendrent de nouveaux produits et de nouveaux procédés de fabrication. La plupart des grands employeurs canadiens sont dans la même situation, car notre pays vit surtout d'exportation. "Tout comme l'Alcan, a conclu M. Dufour, ces employeurs ont le droit et le devoir de communiquer clairement avec tous les publics, ce qui implique temps et argent, mais se taire coûterait encore plus cher."

INTER-CITÉ

Construction

Limitée



FABRICANTS DE BÉTON BITUMINEUX — SERVICE D'INGÉNIEUR
2277, BOUL. TALBOT CHICOUTIMI, P. Q. TÉLÉPHONE
Bureau de Chicoutimi 549-0532

M. Antoine Gauthier, C.A.
Président.

Lionel Mator, Ing.
Directeur-gérant

Bernard Prévost, Ing.
Asst.-gérant

Quatre usines pour la fabrication de béton bitumineux - Trois usines de concassage

LA COMPAGNIE INTER-CITE CONSTRUCTION LTEE est heureuse d'apporter sa contribution à l'essor économique de la région; elle s'efforce d'année en année de créer de nouveaux emplois - Elle possède actuellement un personnel régulier de 20 membres et ses effectifs ouvriers sont de 80 travailleurs pour la période de plein emploi qui s'étend sur six mois.

A QUI DE DROIT



Chicoutimi, Qué., le 28 avril 1972.

Mesdames,
Mesdemoiselles,
Messieurs.

Permettez-moi au nom du Conseil de Ville de Chicoutimi, d'exprimer ma pensée sur l'économie régionale du Saguenay-Lac-St-Jean.

Il n'y a pas l'ombre d'un doute que chaque administration publique essaie de poser des gestes qui peuvent relancer l'économie de notre belle région. Plusieurs moyens nous sont offerts et c'est certes une sphère qui demande beaucoup de sérieux et de planification de toutes sortes.

Notre région possède de grandes possibilités, tant humaines que physiques. De plus en plus, on sent qu'il y a de l'intérêt et que des formules nouvelles sont lancées pour améliorer la situation présente et future.

Le Conseil de Ville de Chicoutimi collabore de façon tangible monétairement avec les organismes commerciaux, touristiques et industriels afin d'amener dans notre patelin du travail pour les jeunes qui sortent des diverses institutions et qui veulent bien faire.

Ce cahier économique est certes une bonne chose et peut servir comme examen de conscience dans le domaine de la promotion de l'économie régionale.

Henri Girard, T.P. Ing.,
Maire de Chicoutimi.



**Mme
Gisèle Morissette
sait
comment
occuper son
temps**

Mme Gisèle Morissette est certainement une figure dominante au spacieux centre commercial qu'est Place du Saguenay, vu qu'elle y remplit la fonction de directrice de l'Association des marchands.

Femme d'affaires accomplie, Mme Morissette déploie une activité intense et débordante pour ne pas dire une énergie quasi surhumaine; elle est incontestablement à la hauteur de la situation. Qu'on en juge!

En juillet 1970, elle se portait acquéreur du salon de coiffure "Elle" et en septembre 1971, elle ouvrait l'attrayante boutique "Lampy"; on peut affirmer que Mme Morissette travaille pratiquement sept jours par semaine, puisque la majeure partie du dimanche, elle la consacre à mettre à jour sa comptabilité. Cette digne représentante du "sexe faible" a en outre une vie familiale fort bien remplie, puisqu'elle est mariée à M. Léo-B. Morissette et mère de deux filles et d'un garçon.

Mener de front deux commerces tout en assumant le rôle de maîtresse de maison n'est assurément pas une sinécure et pourtant Mme Morissette s'en sort à merveille. Son salon de coiffure, incidem-

ment le seul à Place du Saguenay, emploie dix personnes à plein temps, toutes hautement qualifiées; l'établissement est muni de l'équipement du tout dernier cri, le plus perfectionné et le plus élaboré, de manière à répondre constamment aux plus hauts impératifs de la mode.

D'ailleurs le salon jouit d'une vogue considérable, étant donné qu'il accueille une très grosse clientèle venant des quatre coins de la région, même d'aussi loin que Saint-Félicien et l'Anse-Saint-Jean. On se spécialise également dans la vente et la coiffure des perruques et postiches de toutes natures.

Quant à la boutique "Lampy", elle regorge d'un magnifique assortiment d'objets de tous genres

pour la décoration intérieure et en particulier, des lampes, des cendriers, des plaques murales, etc...

Comme on peut s'en rendre compte, Mme Gisèle Morissette ne perd pas son temps; chacune de ses minutes est amplement occupée et néanmoins, elle sait demeurer charmante, accueillante et

toujours disponible; c'est assurément une femme complète, une citoyenne à part entière qui joue un rôle de premier plan dans le monde du commerce régional. Le salon de coiffure "Elle" et la boutique "Lampy" sont deux établissements qui cadrent bien avec le dynamisme et la vitalité qui règnent à Place du Saguenay.



Mme Gisèle Morissette.

SALON "ELLE" ET Boutique Lampy

**2 COMMERCES AU SERVICE DES
SAGUENEENNES**

ADMINISTRES PAR UNE SAGUENEENNE



LE PERSONNEL DU SALON "ELLE"



MME DANIELLE SIMARD, GERANTE



Une Compagnie progressive



On ne saurait parler de machinerie, équipement et mobilier de bureau sans que nous venions immédiatement à l'esprit le nom de Raoul Blackburn Limitée de Chicoutimi, connu pratiquement dans tout le nord de la province.

En réalité, Raoul Blackburn dessert les régions de Chicoutimi, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, plus le territoire de Chibougamau-Chapais où l'on effectue le service d'entretien dans les bureaux miniers.

En opération depuis plus de 30 ans, c'est l'établissement de cette nature le plus élaboré, le mieux aménagé et le mieux outillé. Déménagé voici quatre ans dans un local ultra-moderne situé sur le chemin Saint-Thomas, l'entreprise est parvenue depuis ce temps à augmenter substantiellement son chiffre d'affaire. Disposant d'une superficie de plancher de 3,200 pieds carrés, la clientèle peut compter sur deux spacieuses salles de démonstration et sur un entrepôt extrêmement bien équipé et bien pourvu: on remarque même la présence d'un instrument servant à fabriquer sur place des pièces de rechange pour les calculatrices et aussi un bain chimique dans lequel sont plongés littéralement les dactylographes nécessitant un nettoyage approfondi et complet.

Il y a environ un an, l'entreprise a été acquise par M. André Turcotte, concitoyen hardi, qui a pleinement confiance en l'avenir.

Du point de vue effectif, la maison emploie douze personnes, six techniciens qui suivent un entraînement périodique à la compagnie Underwood-Olivetti, dispensent un service impeccable et des plus spécialisés: le service

c'est incidemment un facteur qui a toujours été placé au premier rang chez Raoul Blackburn Ltée. On y tient mordicus et surtout après la vente. La direction considère justement que le gros du succès et de l'expansion que la firme a connus depuis son ouverture, trouve sa source dans cette politique de satisfaction intégrale pour l'acheteur.

NOUVELLE ORIENTATION

Nous avons eu le plaisir d'avoir un entretien avec M. Turcotte; la principale tâche qui lui incombe présentement, c'est de s'assurer que, malgré la rapidité avec laquelle évolue la technique dans le domaine des appareils de bureaux, Raoul Blackburn Ltée puisse continuer à se tenir à la pointe du progrès, aussi bien au point de vue produit que de techniques d'entretien et de réparation.

Et à propos de changements, M. Turcotte nous mentionne que dans sa sphère, l'électronique s'est accaparée une large place depuis les cinq dernières années, et touche particulièrement les calculatrices, les machines à dicter, les caisses enregistreuses et les machines comptables. "Fréquemment, nous

dit-il, de nouvelles compagnies d'origine plus ou moins douteuse, font leur apparition et la plupart du temps disparaissent aussi vite qu'elles sont venues, situation qui constitue assurément un certain risque pour l'acheteur éventuel. Pour un court terme, précise-t-il, un acheteur peut prendre la chance d'opter pour l'un de ces appareils électroniques à bon marché; cependant, à long terme, il vaut beaucoup mieux pour le client se diriger vers des marques reconnues". A titre d'exemple, M. Jean Savard, gérant des ventes, nous soulignait que la plupart des machines comptables électroniques vendues en étaient de marques reconnues dont l'une, d'un tout nouveau modèle, fut acquise dernièrement par la cie Saguenay Furniture.

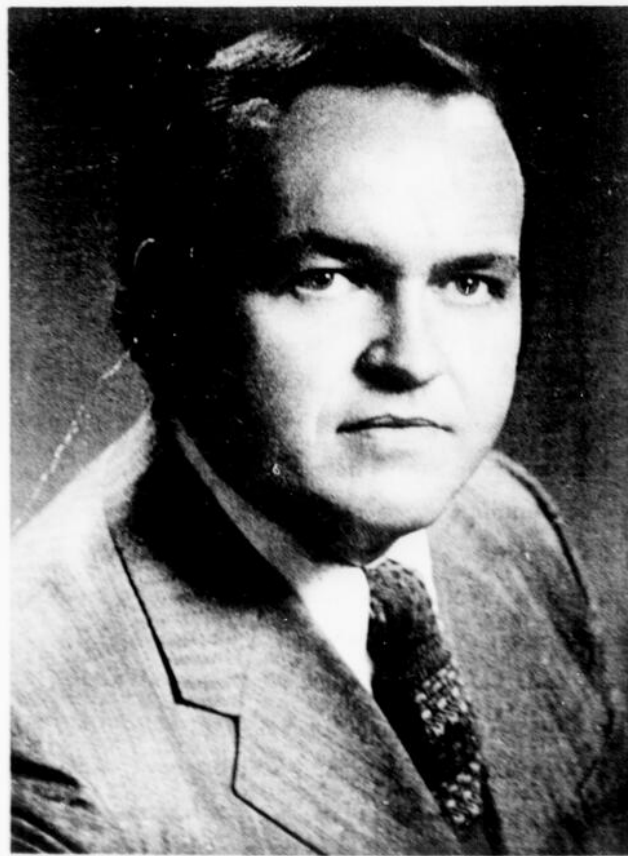
Dans un autre ordre d'idées, soulignons que Raoul Blackburn Ltée est agent autorisé de "Graphic Communication", compagnie spécialisée dans la fabrication de systèmes de communications électroniques par téléphone; de tels systèmes ont déjà été installés à l'Université du Québec à Chicoutimi de même qu'à la compagnie

Price. En peu de mots, cette innovation fantastique permet de faire parvenir par voie téléphonique, toute photo, tout document ou tout papier imprimé.

UNE NOUVELLE APPELLATION

M. André Turcotte termine notre entretien en nous faisant remarquer qu'un nouveau mot s'est introduit dans notre vocabulaire: c'est le mot "système" qu'on applique à une foule de choses. On dira par exemple, système de bureau modulaire, système comptable, système de classement, système à dicter, système de communications et le reste. Cette nouvelle philosophie vise plutôt à l'efficacité de l'ensemble plus que de chacune de ses parties prises isolément. Une chaîne n'est jamais plus solide que le moins solide de ses maillons.

Il faut en prendre bonne note car ce terme fait maintenant partie intégrante du dictionnaire technique. C'est l'évolution qui le veut ainsi et comme chez Raoul Blackburn, on est bien de son temps, on l'a adopté d'emblée.



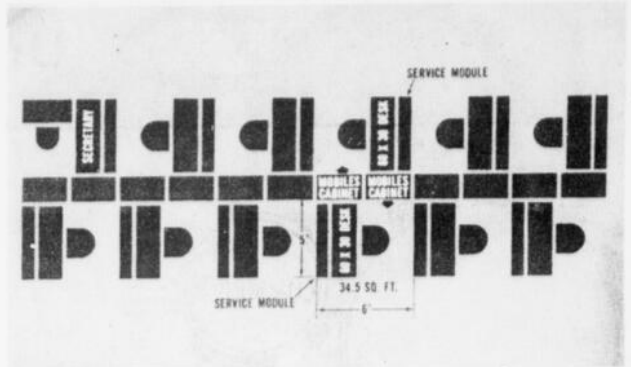
M. André Turcotte.

Raoul Blackburn Ltée

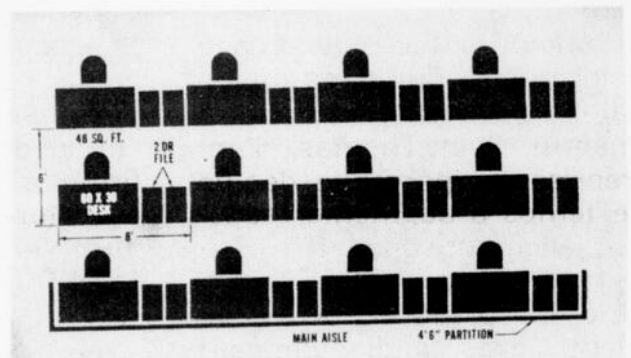
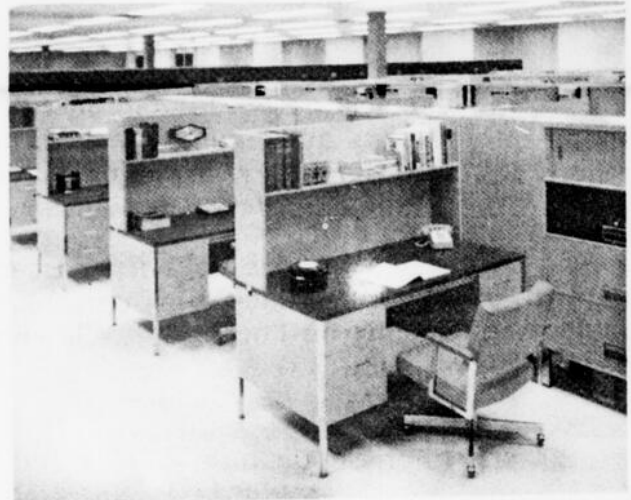
RBL

RAOUL BLACKBURN, LTÉE

650, Chemin St-Thomas, Chicoutimi, tél.: 549-1244



Ci-haut: dans le plan conventionnel, la moitié des hommes avaient à se déplacer parmi les autres ingénieurs pour atteindre leurs bureaux. Chaque homme avait un bureau de 30" x 60"; 2; filières; espace insuffisant de travail et de rangement, et aucune intimité. Surface de plancher par station de travail: 48 pi. carrés.



Ci-haut, et ci-bas; dans le plan avec mobiles, chaque homme a son espace privé et amplement d'espace de surface de plancher. L'espace de rangement a grandi de 105 à 192 pouces linéaires. Surface de plancher par station de travail: 35.4 pi. carrés (incluant le bureau de 60" x 30" et les cabinets mobiles de 18" x 36").



ici aujourd'hui, ailleurs demain

L'homme? Possiblement. Le bureau? Certainement si vous le désirez, parce que c'est un système de bureau avec murs amovibles "Steelcase". Les gens et les bureaux ont besoin d'être changés fréquemment parce que les emplois et les besoins d'espace changent si vite. C'est pourquoi le système de murs amovibles "Steelcase" est idéal. Vous avez la liberté de faire des changements comme bon vous semble avec des murs ingénieux qui cachent complètement les fils électriques; et des panneaux interchangeableables pour les couleurs désirées, l'usage et le contrôle du son. Les parties composantes vous facilitent la tâche pour un travail précis dans la surface donnée, les filières, les espaces de rangement et les montages nécessaires pour chaque bureau. Les murs et composants sont si amovibles que non seulement un seul homme, mais les départements entiers peuvent être ici aujourd'hui et ailleurs demain! Pour plus d'informations, voyez-nous dès maintenant!

RBL

RBL



La Caisse d'Établissement offre des services à tout le monde

La Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean est au service de toute la population. Elle s'adresse à tout le monde à qui elle offre toute une gamme de produits. Elle peut répondre à tous les besoins. Ses services sont très spécialisés et pour les assurer elle a recruté et formé un personnel hautement qualifié. C'est ce que le directeur général de la Caisse d'Établissement, M. Paul-Emile Doré, a démontré dans son rapport annuel aux 11,000 membres.

La Caisse d'Établissement, a-t-il précisé, dans le domaine de l'épargne offre à la population toute une gamme de produits. En épargne, elle fait du dépôt à terme fixe, du dépôt à terme variable, du dépôt à demande, des certificats au porteur, du capital social, du fonds de pension, de l'épargne-retraite enregistrée, du livret-épargne ou compte courant, du plan d'épargne à tempérament et du plan d'épargne au comptant.

Nous retrouvons de tout cela à la Caisse d'Établissement. Toutefois, nous avons une particularité que nous ne retrouvons pas ailleurs: Le plan d'épargne. Il constitue notre raison d'être. Il nous amène dans les familles où nous allons parler de budget et de tout ce qui s'y rattache. Notre rôle, versus le plan d'épargne en est un d'éducateur. Tout doit être mis en oeuvre en vue d'accroître la qualité et la fréquence de nos services dans ce domaine.

La contrepartie de l'épargne c'est le placement. Nous offrons du prêt personnel avec garantie collatérale, du prêt sur nantissement agricole, nous achetons des obligations des entreprises coopératives et autres, nous faisons du placement temporaire, et enfin du prêt hypothécaire.

Ici encore, nous avons une spécialité, c'est le prêt hypothécaire. Les investissements visent l'établissement. La plupart des emprunteurs sont relativement jeunes et notre action avec eux a comme objectif de réaliser la deuxième phase de leur projet, celui de le concrétiser, alors que la première phase de leur projet, celui de le concrétiser, alors que la première phase est d'épargner le capital de base nécessaire. Notre rôle d'éducateur est encore très considérable au niveau du prêt.

Le directeur général, M. Doré, a à la même occasion fait le bilan des activités de la Caisse d'Établissement.

Actif

L'actif au 31 décembre 1971 est de \$4,971,603.50. L'augmentation sur 1970 a été de \$744,369.21, soit en pourcentage 17.6 pour cent. Rappelons que ce pourcentage en 1970 sur 1969 était de 11 pour cent.

Cet accroissement est attribuable à plusieurs facteurs. Notons cependant l'augmentation du nombre de membres.

En effet, il s'est accru de 1,000. Ensuite, les anciens membres requièrent de plus en plus de services, ce qui signifie plus de transactions. Enfin, un certain nombre d'institutions régionales et autres s'intéressent davantage à la Caisse d'Établissement.

L'analyse des postes du bilan nous amène à conclure à la bonne santé de la Caisse d'Établissement. L'ensemble des placements et des prêts consentis, forme un total de \$4,200,000.00. D'autre part, la valeur au livre des plans d'épargne et des dépôts de différentes catégories est de \$3,800,000.00, en chiffres arrondis. Le capital social payé est de \$580,000.00, soit 11.7 pour cent de l'actif et la réserve générale de \$227,950.00, ce qui représente 4.6 pour cent de l'actif. A ce sujet, soulignons que nous nous classons en deuxième place, parmi les

Caisses d'Établissement de la province de Québec et probablement parmi les toutes premières caisses d'épargne et de crédit de la région, dont le nombre est d'une centaine environ. Au total, l'avoir des membres représente 16.3 pour cent de l'actif. En somme, pour chaque \$100.00 placé à la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean, le membre a une garantie de \$116.00.

Les prêts hypothécaires égalent 66.6 pour cent de l'actif et les obligations 9 pour cent. La balance des placements est partagée entre les dépôts temporaires, les prêts personnels, etc...

Enfin, un autre point est excessivement important pour la bonne marche de la Caisse d'Établissement. C'est celui de la liquidité. Elle était au 31 décembre 1971 de 14.7 pour cent. Sur plus accumulés plus liquidité, lorsqu'ils



M. Paul-Emile Doré
Directeur général

"Un élément de force et de progrès pour le Saguenay-Lac-St-Jean..."

H.-P. Gagnon, président

Entreprise régionale par vocation, la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean participe entièrement à l'expansion de sa région, en faisant épargner et en redistribuant cette épargne, sous forme de crédits, là même, où elle l'a collectée. La Caisse d'Établissement agit donc autour de vous, sans même peut-être, que vous le sachiez: elle finance de l'équipement, des constructions, des fermes, des petites et moyennes entreprises. Elle met à la disposition de ses membres des conseillers en épargne et en établissement qui ont principalement pour tâche d'aider la famille. En bref, elle contribue à la prospérité de chacun. C'est la déclaration que le président, M. Henri-Paul Gagnon a faite récemment, lors de l'assemblée annuelle des membres.

Dans ce cadre régional, la Caisse d'Établissement demeure une entreprise à "taille humaine" qui connaît ses membres et leurs problèmes et que les membres connaissent bien, a-t-il poursuivi. Ils ont la possibilité de "participer" à sa vie et à son développement, car la Caisse d'Établissement est une COOPÉRATIVE, dit-il. Puis, il a ajouté:

"La Caisse d'Établissement n'est pas isolée dans la région. Elle collabore avec d'autres institutions, à des réalisations économiques importantes.

"Au plan vertical, elle est affiliée à la Fédération des Caisses d'Établissement du Québec qui assure l'orientation et la cohésion des Caisses d'Établissement qui sont au nombre de douze (12).

"Comme toutes les caisses d'épargne et de crédit, la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean relève de la juridiction du ministère des Institutions financières et de la Régie de l'Assurance-Dépôt. Au cours de 1971, la Régie a renouvelé son permis, ce qui assure aux épargnants une garantie supplémentaire.

"Enfin, la Caisse d'Établissement se définit par un certain état d'esprit, par une façon particulière d'être en contact avec le public, et avec ses membres, par un souci constant de dialogue. Ce dialogue est assuré par ses conseillers en épargne et en établissement, son personnel de cadre, ses employés en général, ses administrateurs, ses commissaires de crédit, et ses conseillers de surveillance.

"La structure régionale de la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean constitue un élément de force et de progrès. Sans doute, nous n'avons pas un guichet par localité, mais nous avons aussi bien, sinon mieux. Nous avons un guichet par foyer. Cela constitue l'originalité de la formule: 10,000 foyers ont été visités en 1971.

"Mettons en pleine valeur ce point fort de notre structure régionale et la Caisse d'Établissement constituera une force que rien ne pourra arrêter.

"Coopération, régionalisme, structure, état d'esprit entrepreneurial, voilà par quoi nous différons des autres" a déclaré le président. "Vous désirez vérifier ces différences, entrez à la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean, vous vous rendrez compte que ce n'est pas une entreprise financière comme les autres", a-t-il conclu.

existent dans des proportions normales, constituent en très grande partie, la bonne solvabilité de l'entreprise. C'est la situation de la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean.

Excédent

Les revenus bruts sont de \$454,262.92, les dépenses d'administration de \$221,039.40, laissant ainsi un surplus, avant intérêts, de \$233,223.52. Les intérêts payés sont de \$209,430.32 et le revenu normal des opérations de \$23,793.20. En ajoutant à cela un revenu extraordinaire de \$8,934.25, l'excédent net des revenus sur les dépenses pour l'année 1971 a été de \$32,727.45.

Opérations, ventes, épargnes

Les ventes de plans d'épargne en 1971 se sont élevées à \$2,200,000.00. Les dépôts, de différentes catégories, ont atteint la somme de \$700,000.00. Traduit en chiffres d'affaires (entrées d'argent, nouvelles affaires) pour une période d'un an, le montant est de \$1,000,000.00.

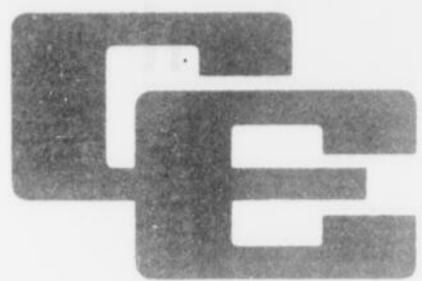
L'encours actuel dans le plan d'épargne à tempérament est de \$17, millions. Les sommes souscrites depuis la fondation de la Caisse d'Établissement atteignent le chiffre impressionnant de \$30, millions. Au cours de la seule année 1972, la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean remboursera un quart (1/4) de million de dollars en plan d'épargne à tempérament rendu à terme.

Courtage immobilier et établissement

Le chiffre d'affaires au service du courtage immobilier a atteint la somme de \$1,266,262.00. Par rapport à l'an dernier, il s'agit d'une augmentation de \$300,000.00.

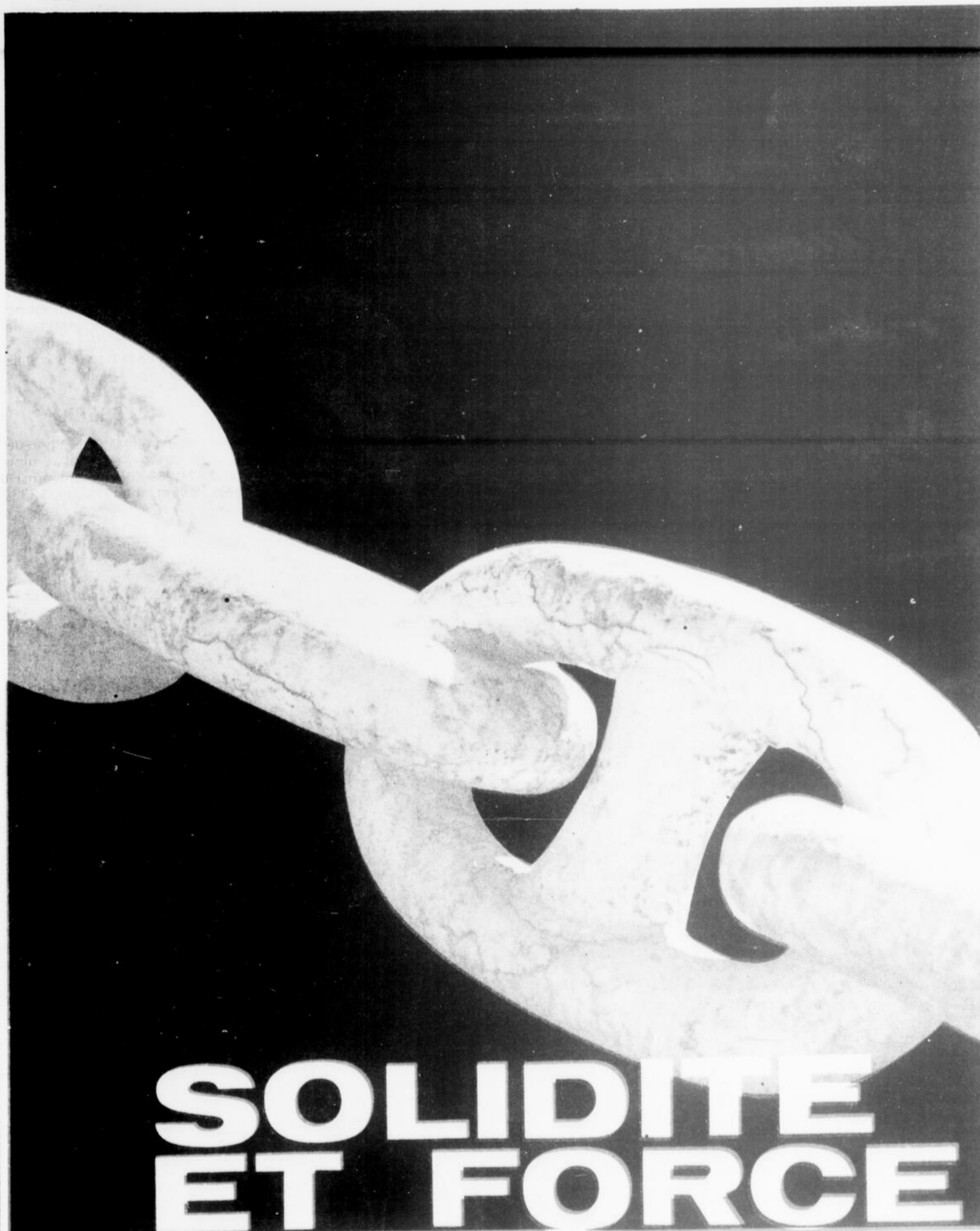
Au cours de l'année 1971, l'Association Coopérative d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean a construit des propriétés résidentielles pour un mon-

(Suite à la page 59)



LA CAISSE D'ÉTABLISSEMENT SAGUENAY-LAC ST-JEAN

PRÊTS HYPOTHÉCAIRES POUR TOUS



**SOLIDITE
ET FORCE**

EPARGNE
SOUSCRITE

\$17,000,000

INVESTISSEMENTS
REGIONAUX

\$10,000,000

NOMBRE DE
MEMBRES

11,000

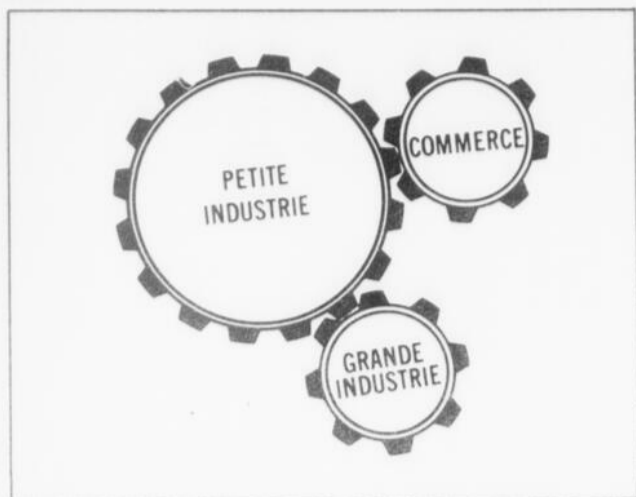
TRANSACTIONS
IMMOBILIERES

\$8,000,000

371, RUE RACINE EST

CHICOUTIMI

TEL.: 549-7501



Avec les Caisses d'Entraide Economique

"Maître chez nous!"

Affirmer que la province de Québec est aux prises avec des problèmes économiques d'envergure, c'est rappeler une vérité à laquelle la population concernée est sensibilisée depuis plusieurs années. Soutenir que les villes de la province rencontrent des difficultés budgétaires lorsqu'elles veulent concilier leurs besoins et leurs disponibilités financières ne surprend plus personne. Prédire que l'Etat devra assumer au cours des prochaines décennies des responsabilités nouvelles; relever des défis multiples et tout aussi imprévus; prévoir que le citoyen sera confronté avec les exigences de situations inconnues jusqu'alors; croire que le milieu urbain et rural sera l'objet de perturbations qui entraîneront des déboursés insoupçonnés au niveau des administrations locales et régionales; prédire tout cela suscite des points d'interrogations, donne des sueurs froides aux administrateurs. Qu'on pense seulement aux immenses et complexes problèmes que soulève toute la fameuse question de la pollution des cours d'eau.

Face à toutes ces exigences, la collectivité québécoise pourra-t-elle disposer des sommes considérables qui seront nécessaires pour appliquer les solutions adéquates?

Certes, les sources traditionnelles de financement n'autorisent pas les plus grandes espérances. Mais, les initiatives récentes en matière économique conduisent à une réflexion plus sereine.

La réponse à toutes ces angoisses se

ramènent finalement à des problèmes de gros sous, à des mécanismes d'action, à des moyens de travail.

Aussi, l'insertion de l'Entraide Economique dans la vie socio-économique québécoise confère à ce mouvement une importance et une puissance d'action qui s'est révélée extrêmement positive là où on a pensé le mouvement, là où on a expérimenté sa force dynamique pour la première fois d'une façon massive. L'expérience d'Alma, au Lac St-Jean, est concluante à cet égard.

ALMA: une ville de 25,000 âmes qui a osé et qui a réussi.

Une ville de 25,000 âmes située en plein coeur de la région du Saguenay — Lac St-Jean: ALMA.

Au centre d'un marché de 300,000 consommateurs, Alma, comme toute ville qui se développe, rencontre des difficultés qui amène ses dirigeants à vouloir planifier sa croissance. Dans presque toutes les villes importantes du pays, les mêmes problèmes se retrouvent et se recoupent à des paliers supérieurs de gouvernement. A Alma, on procède autrement lorsque le moment de la réalisation est venu.

A l'automne 1965, l'administration municipale accepte le principe de la planification, se munit d'un plan directeur et aborde de front le problème de la rénovation urbaine notamment au Centre-Ville.

Quinze mois plus tard — janvier 1967 — le Comité spécial sur l'Habitation d'Alma demande à Québec d'entreprendre un programme de rénovation urbaine et le 23 mai 1967, ce Comité spécial accepte le devis proposé par la Cité et lui donne le feu vert pour procéder à l'exécution du plan.

Le 27 novembre, le Conseil des Ministres agréé la requête de la Cité et en décembre un contrat intervient entre la Cité d'Alma et la Société d'Habitation du Québec.

Le dynamisme légendaire de la population du Saguenay — Lac St-Jean s'est une fois de plus révélé. Ce qui serait apparu comme difficilement praticable à de nombreuses administrations devenait ici une possibilité immédiate.

Mais, comme on ne fait rien comme tout le monde dans cette région, on procède à la rénovation du centre commercial de la ville plutôt que de s'attaquer à des secteurs d'habitations restreints à titre de projet-pilote.

Les études entreprises déterminent trois objectifs:

- restructurer le noyau commercial
- améliorer le système circulatoire
- solutionner les problèmes de stationnement.

Le souci de créer un milieu urbain attrayant et proportionné à l'échelle du piéton est manifeste: c'est en fait le but de toute l'opération.

Quatre phases d'exécution à être complétées entre 1969 et 1973 sont déterminées. Un projet audacieux ... mais en cours d'exécution ... et ayant réussi en tout point jusqu'à maintenant.

Le projet est audacieux, très audacieux même: rénover le secteur commercial du Centre-Ville en partant d'un projet de grande envergure dont le pivot est rien d'autre que la réalisation d'un mail commercial.

Pour y parvenir, des initiatives spectaculaires doivent se concrétiser:

- réfection de l'artère principale;
- création d'un pôle d'attraction: la PLAZA;
- construction d'un stationnement étagé;
- réfection de la rue St-Joseph.

Il fallait le faire. On l'a fait. Pourtant, lorsqu'au printemps 1972, on constate que les trois premières phases du plan initial sont à toutes fins pratiques complétées, et qu'au surplus, il fallait un investissement global de quelque \$4,000,000, on s'interroge naturellement sur le financement d'un tel projet.

La réalisation d'un plan aussi ambitieux comportait, entre autre, la participation d'institutions financières, particulièrement pour la construction de Plaza Saguenay. Pôle d'attraction de cet immense ensemble, Plaza Saguenay devenait l'élément essentiel pour l'aménagement de tout le territoire analysé.

Alma est à vrai dire la seule ville du Québec — à l'exception de Montréal — à se doter d'un centre d'achat important au beau milieu de la ville.

Pour construire Plaza Saguenay, il fallait au départ déménager quelque 550 personnes (c'est-à-dire 131 familles), construire un immense parc de stationnement étagé de 324 stalles relié par un corridor souterrain au Centre commercial abritant 23 établissements commerciaux et des bureaux: un projet d'ensemble de \$5,000,000 au centre duquel se trouve le mouvement de l'Entraide économique.

L'entraide économique

UN PLACEMENT

SÛR!

50,000 Québécois le savent

40
CAISSES
40
REGIONS

- ALMA
- JONQ.-ARVIDA-KENOGAMI
- K.R.T.
- MANICOUAGAN
- SHERBROOKE
- CHICOUTIMI
- CAP-DE-LA-MADELEINE
- RIMOUSKI
- DOLBEAU - MISTASSINI
- SHAWINIGAN
- TROIS-RIVIERES
- GRAND'MERE
- BOIS-FRANCS
- PORTNEUF
- RICHELIEU
- DRUMMOND
- DORCHESTER
- SEPT-ILES
- CHIBOUGAMAU - CHAPAIS
- MONTMAGNY
- STE-FOY
- CHAUVEAU
- FRONTENAC
- LAVAL
- ROBERVAL-ST-FELICIE
- MATANE
- LA TUQUE
- ST-JEAN & IBERVILLE
- RICHMOND
- GRANBY
- SURIMONT
- ROUVILLE
- AMIANTE
- NAPIERVILLE - LAPRAIRIE
- CHARLEVOIX
- LA BAIE
- ASSUMPTION
- NICOLET
- STE-THERESE
- MONTMORENCY

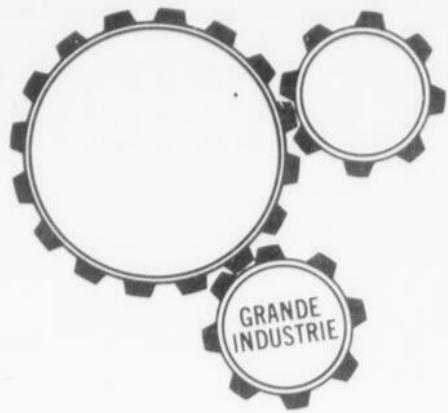
Les caisses comptent 47,849 membres pour un capital souscrit de \$115,785,699.19 et un actif de \$56,448,663.16.

Chez VOUS par VOUS...

L'entraide BATIT!



FEDERATION DES CAISSES D'ENTRAIDE ECONOMIQUE DU QUEBEC



Après seulement trois ans et demi d'activités dans le domaine de la transformation du lait, l'Association Coopérative Laitière du Saguenay - Lac St-Jean s'affirme de façon étonnante apportant aux coopérateurs de la région la confirmation qu'ils s'étaient donnée, en 1967, la bonne orientation.

STRUCTURE

En effet, en 1967, les coopérateurs du Saguenay - Lac St-Jean décidaient de placer sous une commune administration les services de transformation des produits laitiers appartenant aux diverses coopératives agricoles locales de la région et créaient l'Association Coopérative Laitière du Saguenay - Lac St-Jean.

Dans leur opinion, seul un regroupement du genre pouvait permettre de donner le maximum de services aux producteurs dans la transformation du lait en plusieurs produits finis, tout en assurant la rentabilité pour les usines, et tout en protégeant les capitalisations consenties par les cultivateurs par le passé dans leurs nombreuses usines coopératives.

Cette structure nouvelle leur permettait également de faire reconnaître au Saguenay - Lac St-Jean, leur organisation comme l'instrument de la régionalisation dans ce domaine de la transformation, ce que l'Etat provincial venait consacrer en 1970 en lui accordant les garanties en vertu de la Loi favorisant l'aménagement et la modernisation d'usines laitières régionales.

SITUATION ACTUELLE

La dernière année d'opérations de l'A.C.L. a permis à cet organisme régional de transformer 155 millions de livres de lait, ce qui représente 77% de tout le lait transformé dans la région. Sa production a été de 11,8 millions de livres de fromage, 2,0 millions de livres de poudre de lait et de 1,8 million de livres de beurre, pour un chiffre d'affaires global de 8,8 millions de dollars.

L'année 1970-71, dans l'ensemble a été une année excellente dans l'industrie laitière, et particulièrement dans le cas du fromage qui a atteint des prix jamais rencontrés jusqu'alors sur le marché. L'A.C.L., grâce à une organisation efficace a pu profiter au maximum de cette situation avantageuse et à la fin de l'année, ses membres recevaient des remises, en plus des prix déjà obtenus par convention avec le plan conjoint du lait industriel, une remise s'élevant à \$900,000. Et les membres pouvaient également se partager quelques semaines plus tard une ristourne de \$180,000.

Les états financiers de l'A.C.L. démontraient enfin, en date du 31 octobre 1971, un actif net total de \$5,1 millions et un avoir des membres de \$1,3 millions. La situation présente de cette institution est donc avantageuse et peut permettre de continuer son adaptation aux exigences toujours nouvelles dans ce secteur de la transformation du lait.

EVOLUTION

Toujours fidèle à l'orientation initiale reçue des producteurs, et tout en recherchant la meilleure efficacité possible de ses installations actuelles, l'A.C.L. se préoccupe d'en arriver à un programme de développement qui assurera la modernisation de son équipement en préservant la polyvalence. Celle-ci, en effet, demeure la meilleure garantie de hauts rendements et d'efficacité pour les producteurs, quel que soit le produit mis en marché suivant les besoins du moment.

Une première réalisation a été faite récemment avec l'acquisition d'un équipe-

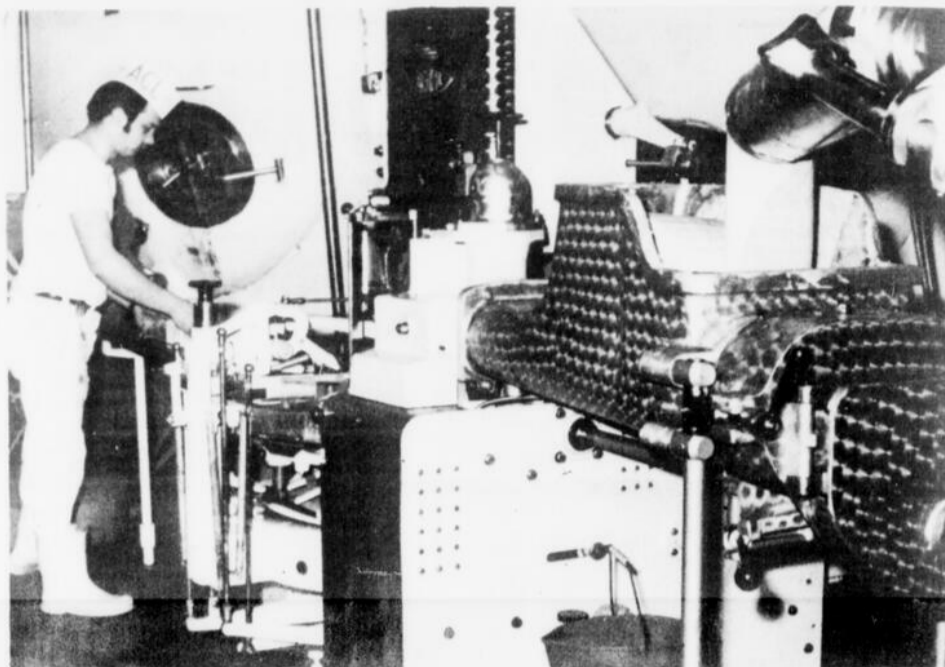
ment très moderne pour la fabrication continue du beurre. Cette innovation permet d'obtenir un beurre dans le plus haut standard de qualité et de la plus grande uniformité malgré une rapidité de production dépassant de beaucoup celle atteinte avec les moyens traditionnels de production.

Présentement des études approfondies sont en cours en vue de permettre à l'A.C.L. de réaliser ses objectifs de développement. Une équipe de spécialistes a soumis récemment un rapport préliminaire établissant des coûts possibles de la modernisation, en tenant compte des usines et équipements existants. L'étude préliminaire comprend un relevé complet de tout l'équipement laitier et autre, disponible dans les usines, un inventaire des bâtisses, l'évaluation de ces actifs, le bilan des problèmes à résoudre en rapport avec l'épuration des eaux, l'estimation des coûts de la modernisation et les possibilités de financement et de rentabilité.

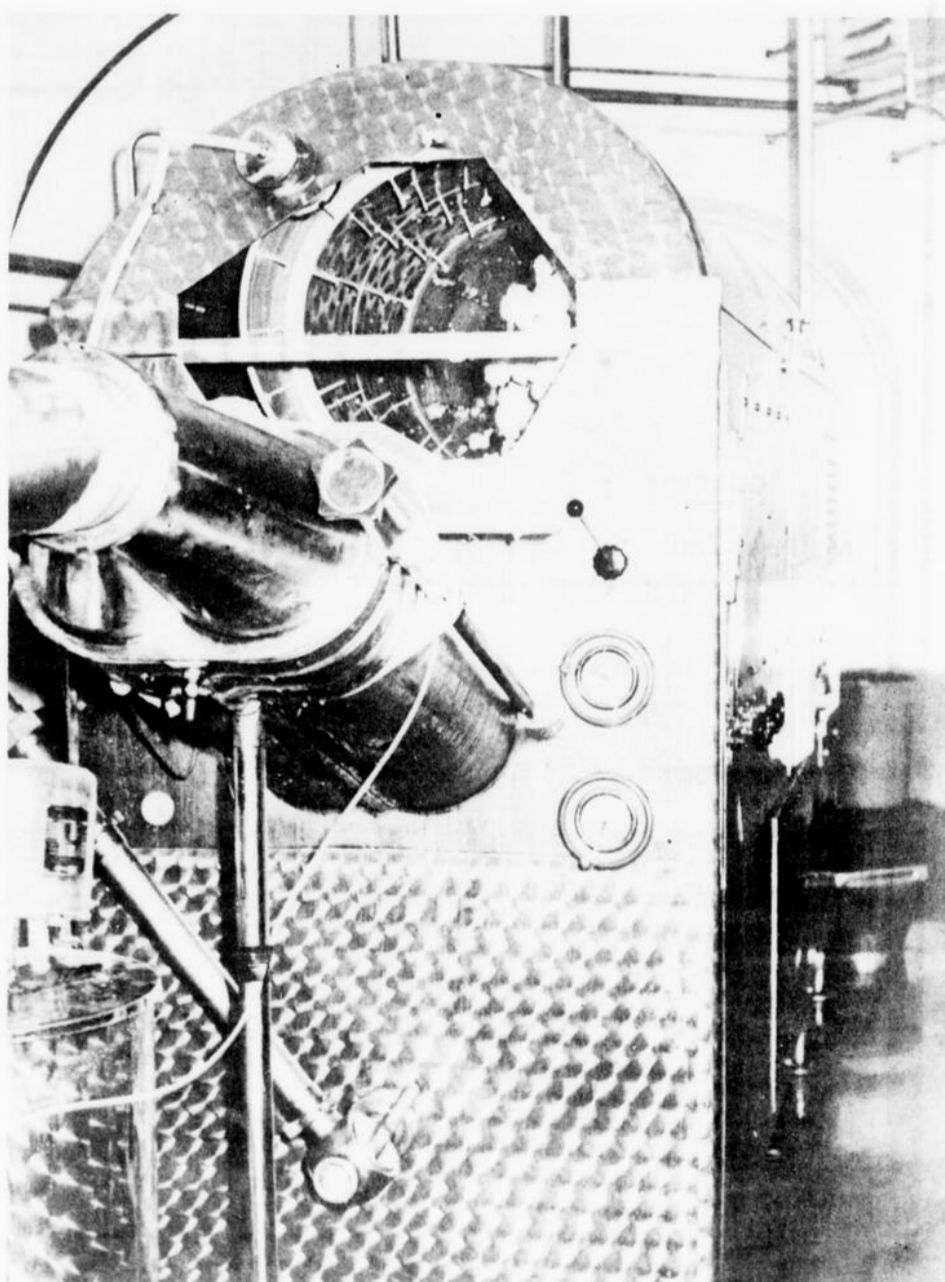
L'A.C.L. AU SERVICE DES PRODUCTEURS

C'est donc en pleine connaissance de cause et sur des données précises que l'A.C.L. veut réaliser ses objectifs de développements. Elle entend bien aller de l'avant et évoluer suivant les besoins toujours croissants dans le domaine de la transformation du lait.

C'est ainsi, estiment les dirigeants de l'A.C.L. que celle-ci répondra vraiment aux aspirations des producteurs de lait de transformation du Saguenay - Lac St-Jean qui visent les plus hauts standards d'excellence.



L'A.C.L. du Saguenay- Lac St-Jean s'affirme de plus en plus



CETTE IMMENSE BARATTE de fabrication allemande produit 5,000 livres de beurre à l'heure. (Photo Daniel Gauthier).

SOMMAIRE DES OPÉRATIONS

12 MOIS

DE
L'ACL

Du 1er novembre 70
AU
31 octobre 1971

Ventes: \$8,864,328.92

COUT DU LAIT A TRANSFORMER: \$7,122,279.09

EXCEDENT DES VENTES: \$1,742,049.83

BENEFICE: \$362,107.54

BUREAU DE DIRECTION DE L'ACL



PRESIDENT

M. Paul-Emile Gagnon,
Saint-Félicien

VICE-PRESIDENT

M. Léopold Harvey
St-Coeur-de-Marie

COMITE DE SURVEILLANCE

MM. Lucien Bouchard,
St-Bruno.

Réal Delisle, St-Prime

Paul-Emile Desbiens,
St-Ambroise.

SECRETAIRE- GERANT

M. Alphonse Doré,
Chicoutimi.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE l'Association Coopérative Laitière Saguenay-Lac-St-Jean. Asss à la table, de gauche à droite: MM. Léopold Harvey, Paul-Emile Gagnon, président, Alphonse Doré, secrétaire-gérant et Paul Pedneault, vice-président. Debout, dans le même ordre, MM. Arthur Guay, René Larouche, Marcel Leboeuf, Adrien Bouchard, Hubert Doré, Henri-Paul Gagnon, Maurice Frigon, tous directeurs et Jules Gagnon, surintendant.

(Photo Daniel Gauthier)

DIRECTEURS

MM. Paul Pedneault, St-Ambroise - Fernand Gagné, St-Bruno -
Jos-Arthur Guay, St-Félicien - Henri-Paul Gagnon, Grande-Baie -
Hubert Doré, St-Jérôme - Ghislain Tremblay, Notre-Dame d'Hé-
bertville - Raymond Rousseau, St-Stanislas - Adrien Bouchard,
Chambord - Maurice Frigon, Albanel.



L'agriculture dépend d'un ensemble de facteurs devant lesquels l'action s'impose

L'agriculture au Saguenay-Lac-St-Jean représente toujours une activité économique de grande importance. Son comportement est cependant relié à un ensemble de facteurs qu'il convient d'analyser pour comprendre l'évolution dans ce secteur, et l'attention continuelle que celle-ci exige.

BESOIN DE PRODUCTIVITÉ

La rentabilité sur les fermes oblige l'agriculteur à rechercher de meilleurs prix pour ses produits et en même temps à augmenter sa productivité.

On a vu, par exemple, s'accroître très rapidement le rendement des troupeaux laitiers de la région au cours des dernières années. Poussés par ce même besoin de rentabilité on a vu également les producteurs augmenter leurs troupeaux, améliorer leurs sols, moderniser leur équipement. Par voie de conséquence, on est passé d'une petite ferme à une grande ferme mieux organisée et plus complexe à exploiter et l'on a vu, au cours des dernières années, le nombre des agriculteurs diminuer. La complexité de l'agriculture moderne a fait aussi que l'on retrouve beaucoup plus de fermes à plus d'un exploitant, la tâche devenant trop lourde pour un seul tenant, comme c'était généralement le cas il y a seulement 10 ans.

Le besoin de rentabilité a donc fait que l'agriculture n'a plus le même visage qu'autrefois. Il y a moins d'agriculteurs mais le revenu est plus élevé sur la ferme qu'auparavant et le revenu total de l'agriculture régionale s'est fortement accru.

dans le reste de la province, les dispositifs sont en place pour prouver la représentativité de l'U.C.C. devant la Régie des Marchés Agricoles du Québec, tel que le prévoit le projet de loi et une vaste campagne de recrutement est actuellement en cours pour faire cette preuve.

Par la suite, les cultivateurs auront à se prononcer, par voie de référendum sur la possibilité pour leur union de faire déduire les cotisations à la source. Là encore, les dispositifs sont en place pour permettre le vote général des cultivateurs. Des listes ont été dressées dans chaque syndicat et celles-ci serviront de base de référence à la fois pour prouver la représentativité de l'union et pour le référendum.

L'année 1972 sera donc une année de transition extrêmement importante pour les cultivateurs et leur syndicalisme agricole et c'est avec des moyens nouveaux que l'association professionnelle agricole entend bien faire face aux exigences nouvelles engendrées par une économie agricole en pleine évolution.

LES POLITIQUES AGRICOLES

Les politiques agricoles sont également déterminantes sur le comportement de notre agriculture.

Dans notre région où l'industrie agricole de base est le lait, une politique de prix raisonnable alliée à l'action des syndicats spécialisés sur les mécanismes de mise en marché et à l'action des coopératives au niveau de la transformation, ont fait, au cours de la dernière année, particulièrement, que l'industrie laitière s'est comportée de façon intéressante.

Et il existe une certaine sécurité dans cette branche de production.

Tel n'est pas le cas lorsqu'il s'agit des productions sans sol, comme les oeufs, la volaille et le porc. La survie dans ces productions, pour les producteurs de la région, comme pour ceux du Québec, est reliée directement au coût des grains d'alimentation. La possibilité pour les producteurs de l'Ouest d'acheter leurs grains sur le marché libre alors que le producteur de l'Est doit passer par la Commission du Blé fait qu'il est devenu impossible pour le producteur de l'Est de concurrencer, le grain lui coûtant parfois le double du prix payé par le producteur des Prairies. Si l'on ajoute qu'il n'existe pas de mécanisme de contrôle pour le commerce entre les

provinces, les productions sans sol sont vraiment en danger si l'Etat n'intervient pas sur le commerce des grains et si l'on ne met pas sur pied rapidement des offices nationaux de commercialisation pouvant agir au niveau du commerce entre les provinces conjointement avec les plans conjoints des producteurs.

LES FACTEURS DE CLIMAT ET DE LOCALISATION

L'agriculture se comporte aussi différemment d'un secteur à l'autre de la province en regard du climat.

Par exemple, nos sols de la région qui auraient le potentiel de produire n'importe quelle production s'ils étaient situés aux environs de Montréal sont limités ici à cause d'une période sans gelées trop courte. Ces limites naturelles font que la région présente des différences parfois importantes entre les localités. On y trouve des localités où l'agriculture peut être très prospère et d'autres localités où l'agriculture est moins avantageuse, d'où le phénomène de nos localités marginales.

L'U.C.C. constate un fort délaissement de l'agriculture dans ces localités marginales et constate également que l'agriculteur délaisse sa profession sans toujours être en mesure de

faire mieux dans d'autres secteurs du monde du travail.

Le programme agroforestier s'inscrit dans ce contexte. Ce programme visant au développement de toutes les ressources du milieu rural peut permettre les solutions de rechange nécessaires pour assurer les transitions et éviter la répétition des changements effectués sans plan, qu'il s'agisse de faire la conversion des cultures ou des élevages suivant les possibilités réelles de la ferme, qu'il s'agisse de consolidation des fermes ou qu'il s'agisse du passage de l'agriculture à un autre secteur d'activités. C'est pourquoi l'U.C.C. fait tant d'efforts pour que s'applique le programme agroforestier dans la région.

NOTRE AGRICULTURE A UN AVENIR

Bien d'autres facteurs jouent encore sur le comportement de notre agriculture. Mais celle-ci, en évoluant constamment, a un avenir certain en autant que tous les intéressés conjuguent leurs efforts, l'agriculteur d'abord, premier artisan de sa propre réussite, l'Etat également, tant fédéral que provincial chacun dans sa juridiction. La profession agricole a besoin enfin, pour se développer que tous reconnaissent son importance et son droit à un traitement équitable.

1972 fut pour l'UCC une année de transition

Les cultivateurs du Saguenay-Lac-St-Jean considèrent que 1972 doit être une année de passage d'une forme syndicalisme agricole, telle qu'elle existe depuis 1924, à une autre forme de syndicalisme agricole plus complète et plus moderne.

C'est le pourquoi de leur appui massif aux cultivateurs du reste de la province de Québec pour l'obtention d'une loi bien spécifique du syndicalisme agricole. Ils constatent en effet que la force que leur conférerait le nombre, par le passé, s'amenuise à cause du phénomène de la concentration des fermes et de leur modernisation. Ce phénomène n'empêche cependant pas l'agriculture d'enregistrer des revenus agricoles plus élevés. C'est par une loi du syndicalisme agricole permettant le regroupement de toutes les forces, estiment-ils, qu'ils pourront afficher leur personnalité propre, qu'ils pourront être considérés partout où ils ont des intérêts légitimes à défendre et qu'ils franchiront l'étape des années '70.

L'obtention de la loi du syndicalisme agricole est devenue leur priorité. Mais la loi étant obtenue, ce dont ils ne veulent plus douter, leur préoccupation deviendra alors de faire accréditer leur union, l'U.C.C., comme porte-parole officiel de la classe agricole. Déjà, au Saguenay-Lac-St-Jean comme

Soucieuse de la vie économique régionale l'UCC a demandé des explications au CRD concernant Kruger et l'usine de Desbiens

La Fédération de L'U.C.C. du Saguenay

242, AVE RIVERIN

CHICOUTIMI

TEL.: 549-7353

48 ANS AU SERVICE DU SAGUENAY-LAC ST-JEAN

SERVICES AUX CULTIVATEURS

SERVICES INTERNES A L'U.C.C.

- SECRETARIAT ●
- EDUCATION ET PROPAGANDE ●
- ORGANISATION SYNDICALE ●
- SPECIALITES AGRICOLES ●
- EXPERTISE AGRICOLE ●
- TECHNIQUE AGRICOLE ●
- ORIENTATION COOPERATIVE ●
- COMPTABILITE ET IMPOT ●

REALISATIONS DUES A L'INITIATIVE DE L'U.C.C.

- LES COOPERATIVES AGRICOLES ●
- LA CHAINE COOPERATIVE DU SAGUENAY ●
- LES SYNDICATS SPECIALISES DE PRODUCTEURS: LAIT ●
INDUSTRIEL, OEUFS DE CONSOMMATION, POULETS, ●
PATATES, ETC. ●
- LES OFFICES DE PRODUCTEURS DE LAIT NATURE ●
ET BOIS ●
- LA CAISSE D'ETABLISSEMENT DU SAGUENAY-LAC ST-JEAN ●
- LES ASSURANCES U.C.C. ●
- LA FEDERATION DES PRODUCTEURS DE BLEUETS ●
- L'ASSOCIATION COOPERATIVE LAITIERE DU ●
SAGUENAY - LAC ST-JEAN ●
- L'ASSOCIATION COOPERATIVE DE REVALORISATION ●
DES SOLS ●
- LE CENTRE REGIONAL DES JEUNES AGRICULTEURS ●
DU SAGUENAY-LAC ST-JEAN ●

SERVICES AUX TRAVAILLEURS FORESTIERS

SERVICE INTERNE A L'U.C.C.

- LE SERVICE FORESTIER

REALISATIONS DUES A L'INITIATIVE DE L'U.C.C.

- LE SYNDICAT DES TRAVAILLEURS FORESTIERS ●
(F.T.F. - U.C.C.) ●
- LES CONVENTIONS COLLECTIVES DE ●
TRAVAIL EN FORET ●
- L'OFFICE DES PRODUCTEURS DE BOIS DE PULPE ●
- LES CHANTIERS COOPERATIFS ●
- LA FEDERATION DES CHANTIERS COOPERATIFS ●

SERVICES A LA POPULATION EN GENERAL

- Participation aux institutions d'intérêt général
- Information par tous les médiums modernes
de communication
- Collaboration avec les autres corps intermédiaires

L'U.C.C.

48 ans au service du Saguenay-Lac-St-Jean

Le Collège régional Saguenay-Lac-Saint-Jean

UN GRAND PROJET A LA MESURE D'UNE EQUIPE DYNAMIQUE



Paul-Arthur Fortin
Directeur-général



Guy Gaudreault
Secrétaire général



Roland Gauthier
Dir. Services
financiers



Robert Lafrance
Dir. Service
équipement



Claude Ruel
Coordonnateur des
services éducatifs



Claude Gagnon
Responsable
des admissions



Charles Jomphe
Agent relations
publiques



Jean-Marc Bourgeois
Directeur de campus
"Alma"



Arthur Marsolais
Directeur de campus
"Jonquière"



Patrice Laroche
Directeur de campus
"St-Félicien"

A venir: nomination
pour le campus de
"Chicoutimi"

SOUS LA DIRECTION D'UN CONSEIL D'ADMINISTRATION VRAIMENT REPRESENTATIF DE TOUS LES MILIEUX



Jean-Marie Couët
Président



Paul-Arthur Fortin
Directeur-général



Me Lucien Bouchard
Directeur



Jean-Marie Lemay
Directeur



Maurice Parent
Directeur



**Me Georges
Villeneuve**
Directeur



Maurice Chabot
Parent



Léon Chiasson
Parent



François Gilbert
Étudiant



Gérard Larouche
Parent



Elmer Proulx
Parent

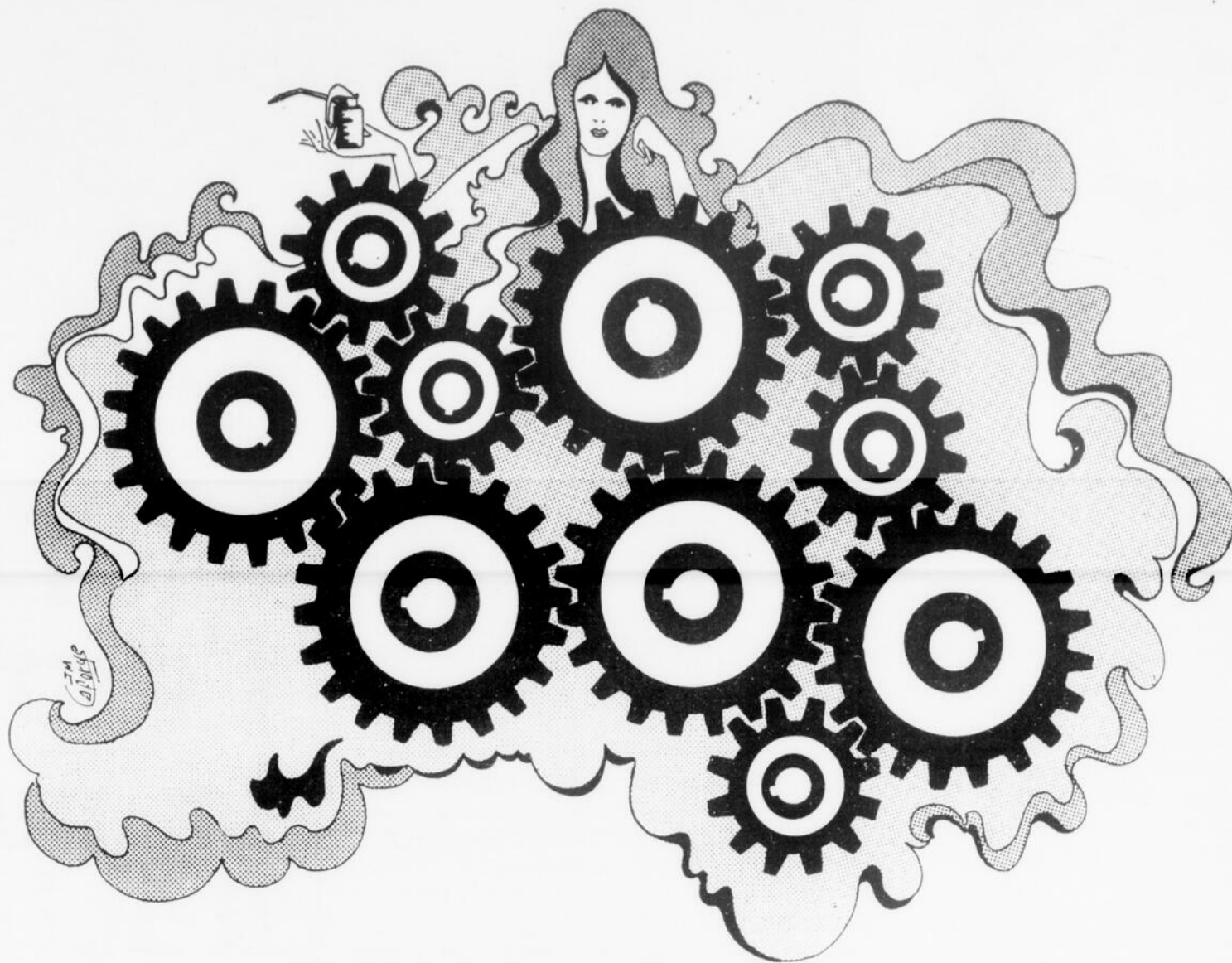


Marc Simard
Professeur



Jean Tremblay
Étudiant

Le Collège régional se veut d'abord au service de la population du Saguenay-Lac Saint-Jean, sans pour autant s'exclure d'un rôle important à l'intérieur d'un Québec en plein développement. Il a pour mission de faciliter, au plus grand nombre possible d'étudiants, l'accès au niveau collégial et d'assurer un enseignement de qualité à l'intérieur de chaque campus. Le Collège régional vit avant tout par ses campus, animateurs d'un milieu économique, social et culturel.



LES MAISONS D'ENSEIGNEMENT COLLEGIAL

dans le territoire SAGUENAY-LAC-ST-JEAN,

dispensent l'enseignement à des milliers d'hommes et femmes, mais elles font plus.

— Elles fournissent à l'industrie, aux maisons d'affaires, un choix de talents et de compétences considérable.

— Elles permettent à plus de 1,000 personnes du Saguenay-même de l'étranger, constitué une autre demande de services qui, intéressants et bien rémunérés dans l'ensemble.

— En plus de la masse salariale de son personnel, il faut considérer les commandes de toutes sortes qui viennent de nos maisons afin de grossir le chiffre d'affaires de nos commerces régionaux (fourniture, matériel, ameublement . . .).

— Le développement de l'enseignement collégial occasionne de nouvelles constructions et l'amélioration de bâtisses existantes créant, par le fait même, plus de travail pour les citoyens de la région.

— Egalement, la venue chez nous, pendant l'année scolaire, de près de 1,000 étudiants, de tous les coins de la province et même de l'étranger, constitue une autre demande de service qui, en soit, est un apport économique intéressant!

LE COLLEGE REGIONAL DU SAGUENAY LAC-ST-JEAN



CAMPUS ALMA
461, Champagnat

CAMPUS CHICOUTIMI
534 Est. Jacques-Cartier

CAMPUS JONQUIERE
65, St-Hubert

CAMPUS ST-FELICIEN
14, rue Leclerc

SIEGE SOCIAL: 219A, rue Lasalle, Arvida, Tél.: (418) 548-7191



La nouvelle autogare du centre-ville à Chicoutimi ouvrira officiellement ses portes le premier juin.

Sur la rue Racine, on se sent bien, on se sent chez nous, on fait affaire avec des gens qu'on connaît bien, on est accueilli comme des personnes non comme des numéros. La rue Racine, c'est le plus grand et le plus achalandé de tous les centres commerciaux des régions Saguenay-Lac-St-Jean. Dans un rayon d'un mille, vous avez à votre service 200 magasins, boutiques, entrepôts, garages et bureaux de toutes natures. Du côté facilités, vous disposez d'au moins 2,200 places de stationnement si l'on inclut l'autogare du centre-ville actuellement en construction. La rue Racine, ça représente au bas mot des immobilisations de \$25 millions et un chiffre d'affaires annuel d'au moins \$40 millions. Tout le monde

aime la rue Racine parce que tout le monde se sent chez soi. Chacun fait des affaires et transige avec des gens consciencieux, qui savent comprendre les besoins. Oui, la rue Racine est plus dynamique, plus valable et plus présente que jamais, surtout depuis que tous ses marchands, commerçants et hommes d'affaires ne forment plus qu'un seul et même groupement.... La rue Racine, c'est vraiment chez nous! On se sent comme chez nous! On rencontre des gens de chez nous qui aiment nous revoir, qui savent comment nous servir et qui n'hésitent jamais à nous donner le service auquel on s'attend et auquel en définitive, nous avons droit. La rue Racine, c'est un amour de centre commercial.

**Moi
j'aime
la rue
Racine**

DU DYNAMISME SUR LA RUE RACINE
Avec: 200 magasins - Boutiques - Entreprises et bureaux
AU SERVICE DU SAGUENAY-LAC ST-JEAN

**\$25 MILLIONS EN
IMMOBILISATION
880 EMPLOIS SPECIALISES...**

moi

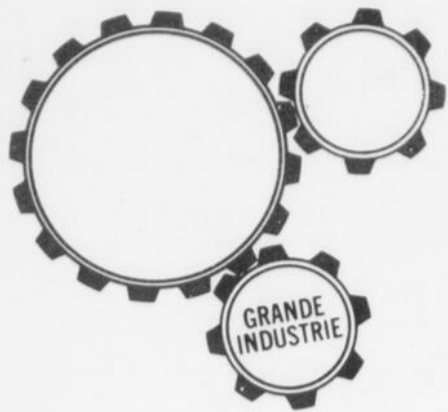
j'aime

la rue racine

CHICOUTIMI

**QUOI DE MEUX! Le plus Grand
Centre Commercial au service
du Saguenay-Lac St-Jean**

C'EST CHEZ NOUS



Selon le directeur-général d'Air Canada

"Un des défis que doivent relever les transporteurs aériens est de servir tous les secteurs du marché..."

● Air Canada dépose son rapport annuel

Le rapport annuel d'Air Canada, révèle que la Société a réalisé un bénéfice net de \$1.662.000, avant impôts, et un rapport de rentabilité de 4,6 pour cent en 1971. L'année précédente, l'exploitation s'était soldée par un déficit net de \$1.072.000 et le rapport de rentabilité avait été de 4,5 pour cent.

Dans ce rapport, M. Yves Pratte, attribue le bénéfice à la volonté de comprimer les frais en une année caractérisée par une croissance de trafic au-dessous de la moyenne et par la persistance de l'inflation.

La stagnation de l'économie durant les premiers mois de 1971 a eu un effet défavorable sur les revenus d'Air Canada, bien que le rythme de croissance se soit amélioré par la suite. Vers la fin de septembre, certains signes commençaient de manifester une nouvelle confiance chez le consommateur.

"Dans l'ensemble, le transport aérien a toujours connu un essor rapide et tout nous porte à croire que la tendance se maintiendra en dépit du ralentissement des deux dernières années. Mais l'accroissement du trafic ne pourra à lui seul résoudre tous les problèmes."

Selon M. Pratte, il faudra se mesurer à de nombreux problèmes de taille dans l'avenir. "Le rapport de rentabilité devra s'améliorer, dit-il, si nous voulons que la Société progresse de pair avec l'évolution rapide de la technologie nécessaire pour assurer à la population du Canada des services aériens modernes et efficaces".

"Un des défis que doivent actuellement relever les transporteurs aériens, souligne M. Pratte, est de servir tous les secteurs du marché, soit au moyen de liaisons à horaire fixe, soit autrement. La vogue des affrètements exige de la Société qu'elle change ses principes répondant aux exigences globales du marché".

"ÉTENDRE LES SERVICES"

"La Société doit accroître l'étendue de ses services si l'on veut qu'elle puisse maintenir son élan, faire un usage optimum de ses ressources et de la compétence de ses cadres et corriger les écarts saisonniers du trafic, déclare M. Pratte. Elle surveille sans cesse les particularités du trafic et les exigences du marché afin d'évaluer les possibilités de nouveaux services".

Les revenus d'exploitation ont augmenté de 6 pour cent seulement en s'établissant à \$508.341.000, tandis que les dépenses d'exploitation, au montant de \$480.085.000, représentaient une augmenta-

tion de 5 pour cent. Les employés d'Air Canada membres de l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale ont fait des grèves tournantes en juillet, la période la plus active de la Société; le trafic et les revenus s'en sont ressentis.

A l'exception de l'année 1969, marquée par une grève d'un mois, l'augmentation du revenu est la plus faible depuis la formation d'Air Canada en 1937. Durant le dernier trimestre de l'exercice, cependant, la situation s'est considérablement améliorée; le trafic-passagers a progressé de 10 pour cent et les revenus de 14 pour cent par rapport à la période correspondante de l'année précédente.

"DES REVENUS"

Le revenu-passagers, qui représente 80 pour cent de la totalité des revenus, s'est accru de 6 pour cent et le rendement par passager-mille, de 7 pour cent, par suite des re-

dressements tarifaires adoptés pour contrebalancer la hausse des frais.

Les affrètements-passagers ont rapporté \$17.841.000, une augmentation de 24 pour cent sur 1970. Le revenu des affrètements - marchandises s'est élevé de 31 pour cent pour s'établir à \$1.709.000, augmentation attribuable dans une certaine mesure aux grèves des débardeurs outre-frontière. Le revenu du courrier est monté de 5 pour cent et celui des colis express a diminué de 21 pour cent, recul attribuable au volume extrêmement élevé occasionné par la grève des postiers en 1970.

Les traitements, salaires et avantages sociaux ont constitué le poste de dépenses le plus considérable de l'exercice, 42 pour cent du total des dépenses d'exploitation de la Société. Bien que le nombre moyen des employés durant l'année ait été inférieur à celui de l'exercice précédent, ces dépenses ont augmenté de \$10.025.000, ou 5 pour cent.

Air Canada a transporté 7,2 millions de passagers sur ses lignes régulières, seulement 1 pour cent de plus qu'en 1970. Le chiffre des passagers-milles, 6,4 milliards, est le même qu'en 1970.

Le trafic-passagers ne s'est accru que de 2 pour cent sur les lignes nord-américaines. A signaler, cependant, qu'au cours du dernier trimestre, l'accroissement a été de 11 pour cent. Les services-passagers vers le sud ont noté une augmentation de 8 pour cent.

"VOLUME DE FRET"

Malgré la situation économique défavorable, le volume du fret est passé à 201,4 millions de tonnes-milles, un progrès de 9 pour cent.

M. Pratte signale dans le rapport que la Société a accentué ses efforts en vue de stimuler et d'accroître le marché du transport aérien en 1971, et qu'elle a voulu surtout mettre ses services en valeur et les améliorer.



Chargeur sur roues



Pelle Hydraulique



Niveleuse



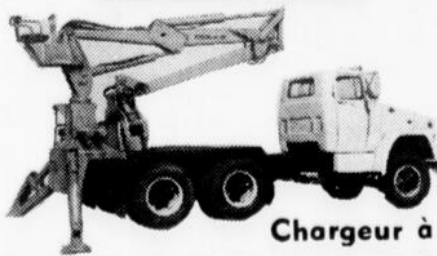
Pelle Rétro



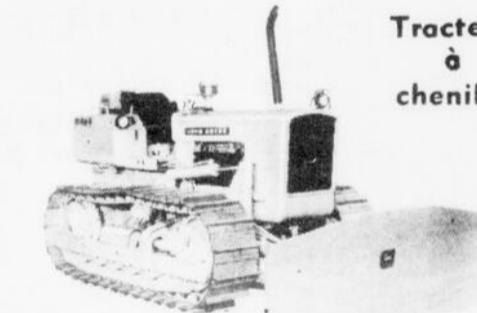
Débusqueur



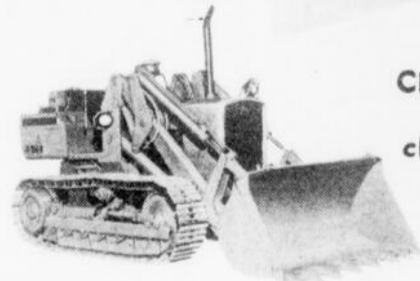
Chargeur à billots



Chargeur à bois



Tracteur à chenilles



Chargeur à chenilles



Charriot élévateur

LA MAISON DU SERVICE



TRACTO INC.

Route 16A - Chicoutimi



DISTRIBUTEUR
D'EQUIPEMENT
FORESTIER,
INDUSTRIEL
ET DE
CONSTRUCTION

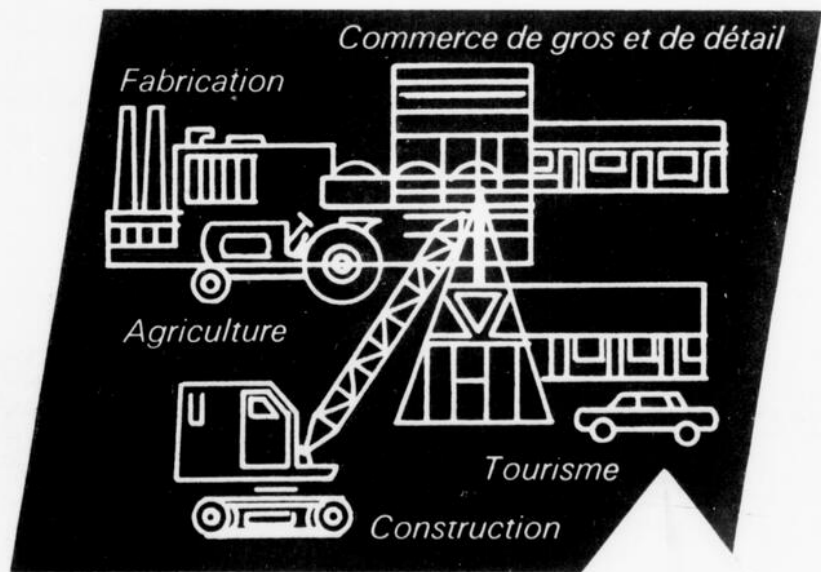
SERT NOTRE
REGION
DEPUIS
14 ANS!

SERVICE
24 HEURES
PAR JOUR

\$90.000.
DE PIECES
POUR MIEUX
VOUS SERVIR:

Une source de financement pour les entreprises canadiennes

Prêts aux entreprises



Presque tous les genres d'entreprises peuvent bénéficier des services de la BEI: fabrication... commerce de gros et de détail... tourisme et divertissement... construction... agriculture... transport et entreposage.

Si vous avez besoin de financement pour établir, développer ou moderniser votre entreprise n'importe où au Canada, communiquez avec nous.

bei BANQUE
D'EXPANSION
INDUSTRIELLE

Chicoutimi, P.Q. 152 est, rue Racine.
Téléphone: 543-0261

Demandez
ce dépliant

Prêts
aux
entreprises
n'importe où
au
Canada



La Banque d'expansion industrielle fut créée en 1944, par une loi du Parlement dans le but d'établir, pour les entreprises canadiennes, une source de financement, lequel n'était pas disponible ailleurs à des termes et conditions raisonnables. De ses débuts jusqu'en 1961 les activités de la Banque étaient centrées seulement au secteur industriel, soit pour la transformation des produits. Toutefois, en 1961, la Loi de la Banque fut révisée afin que son champ d'action soit élargi et ainsi de permettre aux entreprises confinées dans le domaine commercial, de bénéficier elles aussi de cette source de financement.

Après 26 ans d'opérations, la Banque a consenti un support financier à une multitude d'entreprises oeuvrant tant dans l'industrie que dans le domaine commercial, services du divertissement, l'agriculture et plusieurs autres genres d'entreprises. À cet effet, notre rapport annuel contient des statistiques lesquelles présentent une répartition des prêts par genre d'entreprises et par province.

AIDE FINANCIÈRE

La Banque peut donc fournir une aide financière à presque tous les genres d'entreprises manufacturières et commerciales... commerces de gros et de détail... industries de base, y compris l'agriculture, industries secondaires, établissements touristiques et de divertissement, entreprises de services, de construction et de transport, services professionnels et autres. Il n'est pas nécessaire que l'entreprise existe déjà. La Banque a contribué au financement initial de plusieurs nouvelles entreprises.

Le rôle de la Banque est d'apporter un complément aux services qu'offrent les autres prêteurs. Ce qui signifie qu'on ne devrait s'adresser à la Banque qu'après s'être assuré que les fonds requis ne peuvent être obtenus ailleurs à des termes et conditions raisonnables.

CRITÈRES DE BASE POUR CONSENTIR UN PRÊT

Les critères de base sur lesquels la Banque étudie les demandes de prêt sont:

- 1) Que l'investissement des propriétaires ou actionnaires d'une entreprise soit raisonnable.
- 2) Que les bénéfices seront suffisants pour rembourser la Banque et faire face aux autres obligations et besoins de l'entreprise.
- 3) Que la nature et la valeur des garanties offertes soient satisfaisantes.
- 4) Et que la Direction de l'entreprise soit compétente.

Les fins pour lesquelles les prêts sont consentis, sont nombreuses et peuvent se résumer comme suit: Pour financer l'achat de terrains et bâtisses, pour la construction, la modification ou l'agrandissement de bâtiments ou pour l'achat de pièces de machinerie et d'outillage.

De plus, il peut arriver qu'une entreprise, par suite d'achats d'outillage ou autres dépenses d'immobilisation ait réduit son fonds de roulement à un niveau insuffisant. Dans de tels cas, la Banque prendra en considération toute demande visant à le rétablir. De plus, lorsqu'une entreprise solvable fait face à des modalités de remboursement de ses dettes à terme trop lourdes en fonction de sa rentabilité, ou en d'autres mots en fonction de sa capacité de remboursement, et de son fonds de roulement, et que ses créanciers refusent de modifier le mode de remboursement, la Banque peut étudier une demande d'emprunt ayant pour but d'alléger le niveau des versements, à condition toutefois, que ses exigences habituelles soient remplies.

NOUVELLES ENTREPRISES

L'établissement de nouvelles entreprises est un autre champ d'action où la Banque consent une aide financière. Bien entendu, ces nouvelles entreprises doivent être bien conçues et offrir de belles perspectives.

La Banque, a aussi, au cours des années, consenti son support financier, destiné à faciliter un changement de propriétaire dans une entreprise dans certaines circonstances. Cependant, l'avantage d'un tel changement doit être au profit de l'entreprise elle-même et non aux propriétaires sortant.

Plusieurs entreprises ont obtenu de la Banque plus d'un emprunt.

REMBOURSEMENT D'UN PRÊT

Le remboursement d'un prêt de la Banque se fait généralement par versements mensuels sur le principal, en plus des intérêts. De même, il arrive parfois que des paiements saisonniers sont établis lorsqu'il s'agit d'entreprises tirant leurs revenus sur une base saisonnière. Dans tous les cas, la période de remboursement est établie en tenant compte des circonstances et de facteurs tels que la rentabilité des opérations, le niveau des dépenses d'immobilisation normales au cours d'une année ou pour augmenter son fonds de roulement et comme autre facteur, la nature des actifs offerts en garantie.

La Banque d'expansion industrielle opère plusieurs succursales à travers le Canada et depuis le 1er novembre 1971, un bureau permanent est en opération à Chicoutimi, au 152 Est de la rue Racine. Le Personnel de la succursale de Chicoutimi est le suivant: Michel Légaré, Directeur; Alain Tremblay, Michel Tremblay, Préposés au Crédit; Mlle Hélène Lapointe et Mme Danielle Senneville, Secrétaires. L'ouverture de cette nouvelle succursale permettra d'offrir un service plus complet et plus rapide. De plus, avec un personnel résidant dans cette région, il sera plus facile de suivre l'économie des différentes villes composant notre territoire et de connaître plus à fond les particularités de chacune de ces villes.

REPRÉSENTANTS

Pour faciliter la disponibilité des services de la Banque aux chefs d'entreprises, des représentants visitent périodiquement les centres dans lesquels la BEI n'a pas de succursales. Ces visites sont annoncées à l'avance et les hommes d'affaires peuvent discuter sur place de leurs besoins de financement avec les représentants de la Banque. Pour obtenir plus de renseignements, il suffit de téléphoner, d'écrire ou de se présenter à la succursale à 152 Est, rue Racine, Chicoutimi. Tél: 543-0261 ou 543-0262.

L'expérience acquise par le personnel de la Banque, grâce à l'étude des demandes de crédit d'une grande variété d'entreprises, lui permet de trouver ou de suggérer une solution aux problèmes financiers des clients.



Saint-David-de-Falardeau accueillera les Jeux du Québec

Saint-David-de-Falardeau, municipalité à vocation touristique par excellence aura une place d'honneur et de tout premier choix lors du déroulement des fameux Jeux du Québec présentés à Chicoutimi du 3 au 13 août.

En effet, par suite de son site exceptionnel et de ses facilités d'accès, Saint-David s'est vu confier la présentation des spectaculaires compétitions de ski nautique; le tout aura lieu au Lac Clair, plus précisément en face du pavillon. Aux termes d'un protocole d'entente financière, la municipalité a accepté de fournir la somme de \$7,000 tandis que pour sa part, la Commission scolaire y est allée pour un montant de \$1,000.

La contribution de la localité ne se borne pas là, puisqu'elle met son centre des loisirs à la disposition des athlètes. Incidemment, on attend à cette enlevante finale provinciale, au moins 200 participants venant d'un peu partout. On a également prévu que la salle de l'hôtel de ville sera employée comme lieu de réception et d'accueil, tandis que les écoles de l'endroit abriteront le secrétariat, les organisateurs, bref toutes les personnes ayant pour mission de voir aux normes techniques, aux détails de toutes sortes et à la bonne marche de cette remarquable compétition.

De plus, très prochainement, les citoyens de Saint-David-de-Falardeau de même que les villégiateurs qui envahissent ce centre de vacances durant la belle saison, mettront sur pied un comité spécial qui, en collaboration avec la Corporation des Jeux, aura la charge de coordonner, de planifier et d'élaborer tous les à-côtés de cet événement sportif. D'ailleurs, les travaux suivent leur cours normal, vu qu'on a déjà procédé à l'installation du tremplin et des bouées réglementaires pour les concurrents. En outre, une vaste partie du terrain riverain au Lac Clair sera pourvue de gradins pou-

vant accueillir environ 2,000 spectateurs. Quant au pavillon lui-même, propriété de M. Fernand Larouche, il sera occupé par le secrétariat de la Corporation, par les membres du jury, par l'équipe réservée aux premiers soins, de même que par les techniciens et réalisateurs de la télévision envoyés sur place pour filmer les épreuves.

Du côté commodités et aménagements pour les milliers de visiteurs attendus, précisons que Saint-David-de-Falardeau possède trois terrains de camping parfaitement pourvus et pouvant accueillir des centaines de campeurs.

On a pas non plus oublié les automobilistes, puisqu'il y aura amplement d'espace pour le stationnement, notamment sur les terrains des écoles, de l'hôtel de ville, le long du boulevard ainsi qu'à environ 500 pieds du lieu des compétitions où plusieurs centaines de voitures pourront être garées.

Comme on le voit, ces excitantes épreuves de ski nautique sont promises à un succès retentissant et il est assuré que la Corporation des Jeux du Québec saura se féliciter grandement d'avoir opté pour une municipalité aussi évoluée, aussi hospitalière et aussi avant-gardiste que Saint-Da-

vid-de-Falardeau. D'ailleurs, l'enthousiasme général manifesté jusqu'à maintenant ne peut que justifier un tel choix. Plus que cela, il est déjà décidé que la "Coupe du Québec" en marge des épreuves aquatiques de 1973 se déroulera également dans cette localité.

Dans une autre ordre d'idées, mais toujours dans le domaine des loisirs et des sports, précisons que les autorités viennent tout juste de terminer la construction d'une pente de ski qui sera en opération dès l'automne prochain; les travaux ont été effectués dans le cadre des "Initiatives locales"; il s'agit d'un projet qu'on caressait depuis longtemps, vu les très nombreuses demandes qui affluaient en ce sens.

VOCATION INDUSTRIELLE

Cette fière municipalité ne s'illustre pas seulement du côté villégiature, vacances et loisirs mais aussi, elle fait largement sa marque au chapitre industriel.

Qu'on pense seulement à l'investissement de \$2,000,000 consenti dernièrement par la compagnie Price et qui va créer 200 nouveaux emplois tant en forêt que dans les moulins; et il est fort probable qu'incessamment, on dévoilera d'autres développe-

ments industriels tout aussi considérables.

Il y a également la construction domiciliaire qui connaît un essor prodigieux à Saint-David; cette année encore, on projette d'y ériger plusieurs nouvelles maisons et habitations, situation qui va obliger la municipalité à élaborer un nouveau plan de subdivision étant donné que les disponibilités actuelles sont passablement épuisées.

M. le maire Rénald Gaudreault que nous avons eu le plaisir de rencontrer est très optimiste pour l'avenir; il est convaincu que le coquet village dont il préside les destinées, jouira d'un rayonnement sans cesse grandissant, compte tenu de la vigueur, de l'initiative et de la vitalité qui y règnent; ces trois caractéristiques ont été déterminantes et ont permis à Saint-David-de-Falardeau de connaître un tel engouement.

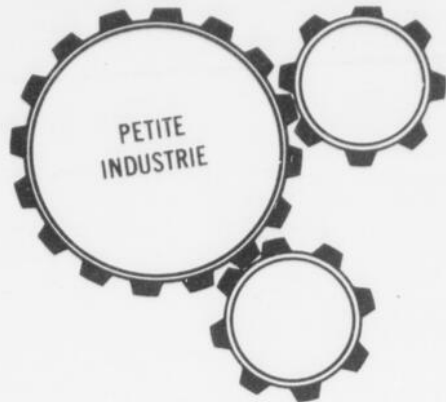


ST-DAVID-DE-FALARDEAU

**EST FIERE DE PARTICIPER
A CE CAHIER INDUSTRIEL
ET COMMERCIAL
ET VOUS ATTEND
NOMBREUX
AUX PROCHAINS
JEUX DU QUEBEC**



De gauche à droite MM. Jean-Charles Duchesne, Godfroy Mercier, Raymond Gauthier, Rénald Gaudreault, maire, Rosaire Dionne, Victorien Mercier et Thomas Lavoie. N'apparaît pas sur cette photo, le secrétaire de la municipalité, M. Camille Lavoie.



M. Clément Veillette
Co-propriétaire



M. Vianney Deschesne
Co-propriétaire



M. André Gaudreault
Co-propriétaire

En affaires depuis 6 ans à Chicoutimi, plus exactement au 1259 boulevard Talbot, la Vitrierie Veillette et Deschênes s'est acquise une très grande réputation grâce à sa précision, ses techniques avancées, sa compétence et son excellent service dispensé jour et nuit.

Une clientèle imposante confiée à cette entreprise les fenestrations complètes (aluminium et bois), les façades de magasins, les installations en verre isolant ainsi que l'entretien et la préparation touchant les portes et fenêtres d'aluminium.

Parmi les plus récents travaux exécutés par cette vitrierie de premier ordre, il convient de souligner la Plaza d'Alma, le pavillon Lionel Gaudreault de Jonquière et des quantités d'autres qu'il serait trop fastidieux d'énumérer.

Chez Veillette et Deschênes, on vend au gros comme au détail et les deux dirigeants totalisent 50 années d'expérience. Même bien avant l'ouverture de leur propre entreprise, ils avaient fait amplement leur marque dans le commerce de la vitrierie.

Et pour donner encore plus de service, il y a sur la route deux représentants parfaitement en mesure de vous préparer des soumissions et des estimations gratuites.

Les deux co-propriétaires sont MM. Clément Veillette et Vianney Deschênes qui possèdent la seule vitrierie dans toute la région à être opérée par des gens bien de chez nous. Leurs succès font bel et bien mentir le proverbe qui veut que "nul ne soit prophète dans son pays".

NOUS NOUS CROISONS LES BRAS, DANS LA REGION?

QUE NON! ET LA FIRME VEILLETTE INC. EN EST LA PREUVE ÉVIDENTE

Celui qui prétend qu'ici dans la région, nous nous croisons les bras et ne faisons rien qui vaille pour développer notre petite industrie et lui permettre de prendre la place viable qu'elle est en droit d'attendre, est certes dans l'erreur et aurait avantage à réviser au plus tôt son jugement et son sens de la critique.

En effet, tout dernièrement Chicoutimi voyait apparaître une nouvelle industrie promise à un avenir ensoleillé, pour peu que les grossistes lui fassent confiance et n'hésitent pas à promouvoir ses excellents produits de qualité maximum: il s'agit de Veillette Inc., dont les modernes installations sont aménagées dans l'ancien local

de Robert Morse sur le boulevard Talbot.

En quoi se spécialise cette toute récente entreprise? Eh bien, on y effectue le pré-montage des portes dans leurs encadrements, lesquelles sont destinées aussi bien aux secteurs résidentiel et domiciliaire qu'aux secteurs industriels et commerciaux. Le principal matériau qu'on y em-

ploie est le pin clair qui provient de la région et aussi de Montréal. Pour être plus explicite, précisons que chez Veillette Inc., on procède sur une haute échelle à la fabrication et au montage proprement dit des portes de toutes natures ainsi que de leurs encadrements. Le tout est cependant laissé à l'état brut, c'est-à-dire sur le bois naturel, prêt pour la finition et la peinture.

Présentement, le gros de la production est expédié dans le secteur de Québec; cependant, le district qu'on est appelé à couvrir

une fois que tous les rouages seront établis et que les impératifs et exigences de la mise en marché auront été finalisés et complétés, couvrira le Saguenay, le Lac Saint-Jean et la Côte-Nord. La capacité de production de cette nouvelle industrie est de 3.000 portes par semaine, niveau que l'on a déjà atteint. Il ne saurait faire de doute que Veillette Inc. saura s'imposer et démontrer aux acheteurs de portes et encadrements que ses produits rencontrent toutes les normes de qualité et toutes les spécifications exigées des constructeurs et entrepreneurs les plus difficiles de même que de la Société centrale d'hypothèques et de logements.

La meilleure preuve en est dans plusieurs HLM où les réalisations de Veillette jouissent d'une vogue et d'une appréciation considérables.

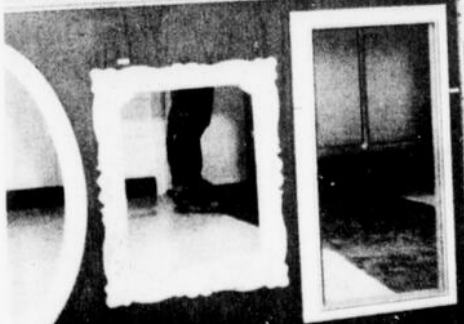
Cette firme est assurément appelée à connaître un essor extraordinaire attendu qu'elle est sous une administration compétente, sérieuse et dynamique.

UNE ADMINISTRATION ECLAIRÉE

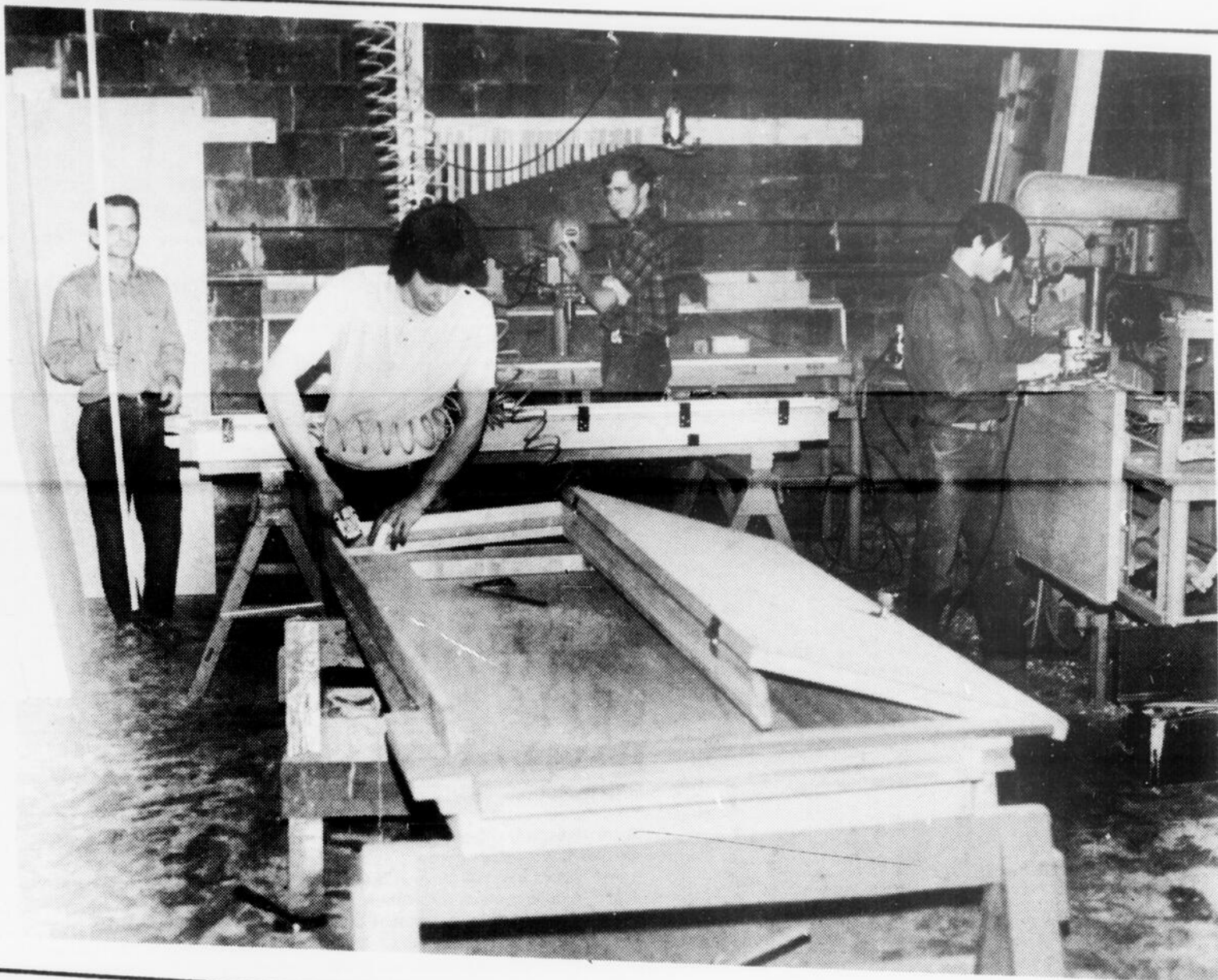
Pour répondre à la curiosité de nos lecteurs et plus particulièrement des personnes qui oeuvrent dans le monde de la construction, précisons que Veillette Inc. est dirigé conjointement par MM. Clément Veillette et Vianney Deschesne, deux hommes dont la réputation est solidement établie, de même que par M. André Gaudreault qui a été longtemps gérant d'un important établissement de peinture à Jonquière. M. Gaudreault compte de nombreuses années d'expérience en la matière: c'est un spécialiste consommé.



M. Omer Blackburn, comptable.

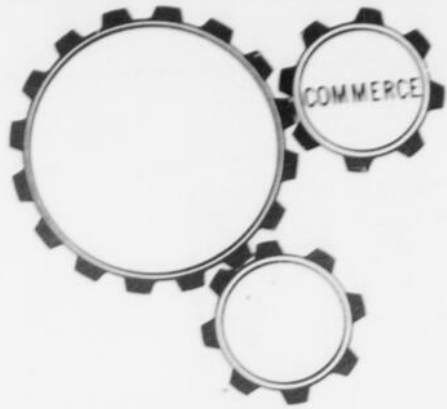


Cette photo nous donne un aperçu des bureaux réservés à l'administration chez Veillette & Deschesne.



Une entreprise spécialisée dans les encadrements de portes de toutes natures, une industrie en train de s'établir solidement grâce à son personnel qualifié, à sa direction éclairée et à son outillage à la page et du tout dernier cri. Les grossistes de la région y trouveront certainement leur compte en se renseignant davantage au sujet des déjà réputés produits Veillette.

VEILLETTE INC. —
1529A BOULEVARD TALBOT CHICOUTIMI TEL.: 549-7769
CASE POSTALE 1178



Qui dit camion, dit International Harvester

Installée dans la région depuis novembre 1969 et plus précisément au 1600 du boulevard Talbot à Chicoutimi, la compagnie International Harvester est effectivement la seule à se consacrer exclusivement et strictement au domaine du camion. C'est véritablement une entreprise hautement spécialisée, qui dispense un service expert et irréprochable dans son champ d'activités.

Connaisseurs comme profanes, il n'est à peu près personne qui n'ait entendu parler de I-H, le plus grand nom en matière de camions d'un océan à l'autre. Pour en avoir le cœur net, accordez-vous le temps d'une petite visite. Vous y verrez la série la plus complète et la plus étendue de camions qu'on puisse imaginer, à partir du petit "Scout" jusqu'au gros, puissant et lourd mastodonte "Pacific".

Autrement dit, quelle que soit la charge à transporter, peu importe les corvées et travaux à accomplir, bref quel que soit

l'usage auquel on le destine, il existe à coup sûr une unité International qui répond exactement à ce qu'on veut en faire. Inutile de rappeler que la compagnie effectue le service de l'entretien, de même que toutes les réparations, petites comme majeures. On garde aussi en magasin un assortiment extraordinaire de pièces de rechange de toutes natures... et pour toutes les marques de camions sans exception.

UN PERSONNEL A LA HAUTEUR

International Harvester emploie une bonne vingtaine d'hommes à qui sont

versés annuellement pas moins de \$160.000. Le directeur de la succursale est M. André Hurtubise, alors que les représentants autorisés sont MM. André Durant et Léopold Ratté. Le gérant aux pièces est M. Ghislain Gagné tandis que la responsabilité du service incombe à M. Jacques Villeneuve.

La compagnie I-H jouit d'une solide réputation puisqu'elle fait affaire avec des quantités d'entreprises locales telles la compagnie Price, la Voirie provinciale, Gagnon & Lapointe par l'entremise de Hertz, les Liqueurs Saguenay, A. E. Gauthier, Ryder Truck Rental et plusieurs autres. Petit détail qui en dit long et qui démontre bien la valeur et la rentabilité des produits International Harvester... à la grandeur du Saguenay - Lac Saint-Jean, on compte pas moins actuellement de 400 camions International employés à toutes les besognes et à toutes les sauces.



Voici un petit tracteur, qui est fait comme les plus gros — et qui est doté des avantages que les paysagistes professionnels et les propriétaires de villas préfèrent. Pendant de nombreuses saisons et pratiquement sans entretien les tracteurs Cub Cadet se rendront indispensables à faucher, déblayer la neige, disquer, labourer, balayer les feuilles, remorquer et bien d'autres choses encore. (Il a plus de soixante outils) 8, 10 ou 12 CV en 3 vitesses ou 10, 12 et 14 CV hydrostatiques à levier unique sans embrayage, vous n'avez que l'embaras du choix!

Série Transtar C.O./4070

C'est toujours le véhicule rêvé pour la semaine et les fins de semaine présenté en '71 - mais encore mieux en '72. Moteur standard 4 cylindres ou 6 ou 8 cylindres en option. Nouvelles couleurs intérieures harmonisées, tableau de bord complet (avec de vrais cadrans). Boîte automatique, quatre roues motrices en option. Gros bateau ou remorque? Le Scout s'en charge. Quand vous voudrez!

SERIE INTERNATIONAL FLEETSTAR

Idéal pour camions, pompes, jusqu'à 57,000 G.V.W. suspension unique de la cabine. Capot basculant. Choix de transmissions 5 x 4 ou 12-vitesses. Moteurs diesel ou à essence de 200 à 285 H.P. Radiateur boulonné. Le Fleetstar A F-2050 spécialement conçu pour vos besoins.

SERIE LOADSTAR

Nouvelle option CAPOT BASCULANT

TRANSTAR SERIE 4000
Modèles 4200 et 4300

Longueur capot/cabine de 107" et 117". Empattements de 150" à 240". Moteurs diesel 6, 8 et 12 cylindres de 230 à 434 CV. Grande variété de boîtes de 4 à 16 vitesses, plus auxiliaires. Capacité de l'essieu arrière, 23.000 lb. simple, 44.000 lb. en double. Cadres en acier de grande résistance à la tension et en aluminium. Cabines en acier ou allégées, en aluminium. Intérieur avec garnitures spéciales. Grand choix de couleurs. Sièges baquets. Direction assistée. Freins à air. Suspension pneumatique IH. Lecture directe des instruments de bord. Poignées de portières en retrait. Capot basculable pour faciliter l'entretien. Les camions de la série 4000 sont idéalement adaptés aux grands transports routiers.

La Travelette, 4 portes 6 places est le véhicule idéal pour le transport d'équipe et de leurs équipements



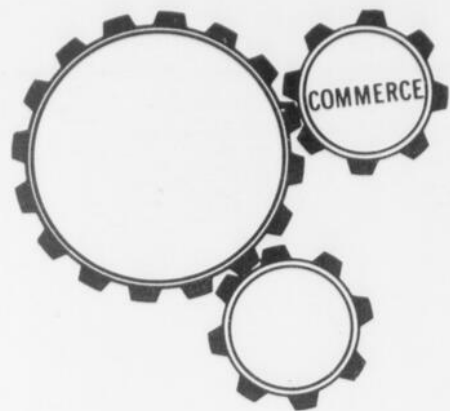
International Harvester Company

1600 BOULEVARD TALBOT

CHICOUTIMI

TELEPHONE: 549-8830





International Harvester, c'est nul doute l'auxiliaire le plus précieux pour tous les particuliers et entreprises faisant usage de véhicules utilitaires bien définis, destinés à des fonctions très spécifiques. Faut-il rappeler également qu'on accorde un service très élaboré et des plus complets sous la surveillance de M. Jacques Villeneuve; il y a aussi le rayon des pièces habilement dirigé par M. Ghislain Gagné. Précisons encore que le représentant des produits industriels International Harvester est M. Louis Savard et que M. André Hurtubise est le directeur de la succursale.

I-H n'est sûrement pas le dernier venu; c'est la compagnie qui inspire confiance et respect parce qu'elle sait toujours s'adapter à toutes les circonstances et répondre à tous les besoins. Sa renommée va de pair avec ses produits prestigieux, conçus en fonction du dynamisme, de l'évolution et des priorités de notre monde moderne en constante ébullition.

La section "industrielle" de la compagnie International Harvester est définitivement un géant dans sa sphère, puisqu'elle est équipée de A à Z pour répondre et satisfaire toutes les exigences provenant des entrepreneurs, excavateurs, paysagistes, dirigeants de voirie, transporteurs et autres s'occupant de travaux nécessitant de l'outillage spécial.

On garde de tout, à partir de la tondeuse à gazon jusqu'au tracteur sur chenilles, en passant par le "Pay Loader", la débusqueuse "Pay Logger" et les chargeurs destinés à soulever toutes les pesanteurs.

International Harvester
Des
produits
industriels...
conçus pour
notre
monde
moderne

NOUVEAU !



Le premier élévateur à fourche de conception totalement intégrée et à transmission avec inverseur de marche.

ELEVATEURS A
FOURCHE
INTERNATIONAL
SERIE 8000

NOUVEAU

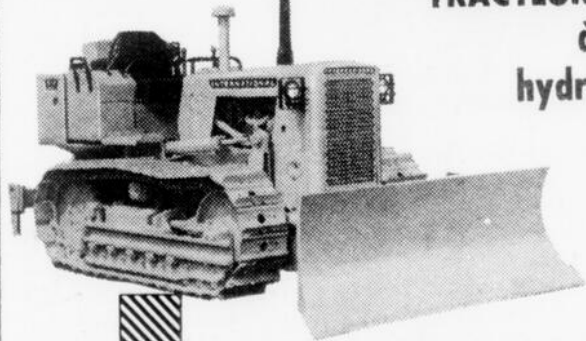
3820A PELLE-RETRO / CHARGEUR



Grande puissance alliée à la traction quatre roues

- Convertisseur de couple à turbine jumelée
- Transmission automatique
- Moteur diesel de 101 cv
- Profondeur de creusage 16'3" (IEMC); jusqu'à 18'3" avec rallonge hydraulique
- Chargeur à capacité utile de 5,000 lb; bennes de 1 1/2, 1 3/4 et 2 1/8 vges cu.
- Différentiels à rapport proportionnel au couple
- Direction hydrostatique
- Freins assistés aux quatre roues
- Oscillation des roues avant

TRACTEURS A CHENILLES T-7C, TD-7C
à boîte entièrement
hydraulique ou mécanique



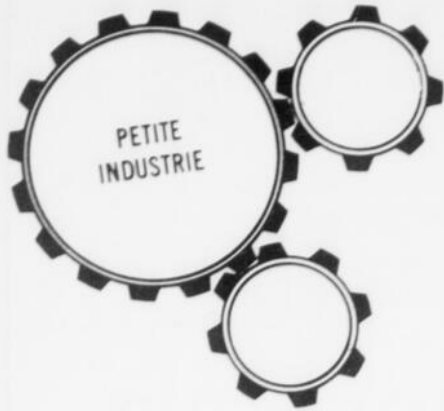
- Choix de lame niveleuse à montage intérieur entièrement hydraulique ou montage extérieur semi-hydraulique: défonceuse, pelle-arrière ou treuil.
- Moteur IH essence ou diesel, .56 ch net IEMC, pour tracteurs à boîte hydraulique; .50 ch net IEMC pour tracteurs à boîte mécanique.
- Choix de 3 boîtes de vitesses - Boîte entièrement hydraulique avec convertisseur de couple donnant 3 vitesses avant et 3 arrière, boîte mécanique donnant 8 vitesses avant, 4 arrière.

**EXCAVATRICE
HYDRAULIQUE 3960**

Modèles de 7/8 de vge sur chenilles ou pneumatiques.



INTERNATIONAL HARVESTER COMPAGNIE
1600 BOUL. TALBOT TEL.: 549-8830 CHICOUTIMI



Dans l'ordre habituel nous remarquons MM. Noël Daigle, président; Gilles Allaire, vice-président et Robin Racine, gérant à la production.

Une petite industrie qui réussit merveilleusement



L'art de souffler le verre remonte à des centaines d'années. Le même procédé, ou presque, est employé depuis sa découverte. Ici, M. Robert Fortin de Daigle Enseigne "souffle le verre"...

Une petite industrie qui réussit à merveille ce qu'elle entreprend, qui grâce à des efforts soutenus et inlassables s'est imposée jusqu'à Chibougamau pour la qualité du travail qu'elle effectue et pour le service supérieur qu'elle dispense, c'est très certainement Daigle Enseignes de Kénogami en opération depuis neuf ans.

Habilement dirigée par son président fondateur, M. Noël Daigle, jeune homme énergique et particulièrement entreprenant, la maison a de quoi être satisfaite de ce qu'elle a accompli jusqu'à maintenant. Ses très nombreux travaux qui sont tous de véritables réussites d'ingéniosité et de réalisation se retrouvent un peu partout au Saguenay-Lac-Saint-Jean et tel que mentionné jusqu'à Chibougamau.

De plus, tout dernièrement, l'entreprise se portait acquéreur de Trans-Kébec Néon. C'est pour quoi,

l'établissement compte maintenant à son service M. Robert Fortin, un maître-souffleur de verre de 15 ans d'expérience, d'une habileté peu commune et qui connaît son métier sur le bout des doigts.

Cela signifie que dorénavant Daigle Enseignes est complètement équipé pour façonner le verre à chaud et lui donner toutes les formes désirées. Et faut-il le rappeler, l'entreprise est également réputée dans la fabrication d'enseignes plastique et néon, panneaux-réclame, lettrage de camions, enseignes commerciales de toutes natures, enseignes à écran de soie (screen process) et on fabrique aussi les insignes, écussons, décalques, etc.

UN PERSONNEL A LA HAUTEUR

Daigle emploie 14 hommes permanents à qui sont versés annuellement des salaires atteignant \$90.000. Trois camions spécialement équipés sont sur la route, dont un s'occupe exclusivement de l'entretien et du service à proprement parler. Parmi le personnel, on remarque trois lettrés qualifiés, un expert en plastique, un spé-

cialiste en décalque, un soudeur, deux électriciens, sans oublier un excellent souffleur de verre dont nous avons traité précédemment.

Du côté représentation et ventes, le secteur du Lac-Saint-Jean-Chibougamau est couvert par M. Georges-Henri Pilote qui a 22 ans de métier et qui réside à Alma. La haute direction est assurée par M. Noël Daigle, président, Gilles Saint-Gelais, vice-président et M. Robin Racine, gérant de la production.

D'autre part, il est bon de souligner que les affaires ayant pris une envergure considérable, Daigle Enseignes a décidé d'entreprendre prochainement un important projet d'agrandissement. Le tout consistera en une addition aux installations actuelles, d'une superficie de 60 pieds par 40 pieds.

On peut s'en rendre compte, cette industrie bien de chez nous a fait du beau et du bon travail. Elle a su s'implanter solidement et démontrer qu'avec de la volonté et de la ténacité, les rêves en couleurs peuvent quelquefois devenir réalité. Pour l'information de nos lecteurs, terminons en disant que le propriétaire M. Noël Daigle est à peine âgé de 34 ans. Il est en affaire depuis qu'il a atteint ses 21 ans et il est marié et père de trois charmantes filles.



ENSEIGNES

NEON PLASTIQUE

LETRAGE DE CAMIONS

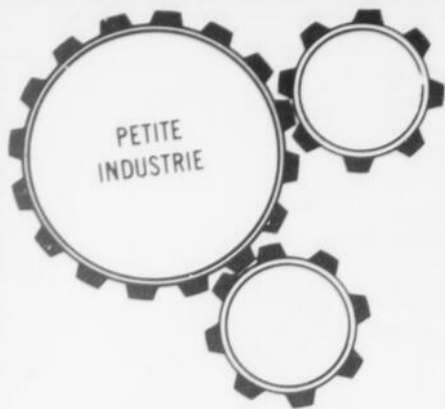
voilà la différence...!

TEL.: 547-3661

128 TASCHEREAU

KENOGAMI





M. Jean-Marie Moreau, président fondateur.

Granit Moreau de Chicoutimi

**On taille, on façonne,
on polit, on transforme.**

**Toute une industrie ces
monuments funéraires!**

● FRANCOIS BELLEY

Avant de faire une visite personnelle sur les lieux, nous n'aurions jamais pu imaginer que l'industrie du monument funéraire jouissait d'une telle importance à Chicoutimi et que son renom dépassait largement nos frontières.

Force nous fut donnée toutefois de nous rendre à l'évidence lorsque dernièrement nous a été fournie l'occasion de voir fonctionner de près la fabrique Granit Moreau, dont les locaux sont aménagés au 609 rue Brassard. Voilà assurément une petite industrie qui a fait sa marque et de belle façon! Vraisemblablement, c'est la seule entreprise du genre à exister chez nous. Elle possède sa propre carrière de granit noir, lequel est extrait à l'état brut d'un gisement le long de la rivière Péribonka. A propos, précisons que le granit noir comme tel, se trouve uniquement au Saguenay et en Suède. C'est donc un minerai rare et par conséquent fort recherché et particulièrement apprécié, qui jouit d'une popularité inestimable.

Chez Granit Moreau, on le transforme du tout au tout, on le polit, on le façonne, on le taille sous tous les angles pour en créer des monuments funéraires de toutes grosseurs et de tous modèles, devant être vendus au gros comme au détail. Fait surprenant, grâce à des contacts nombreux et incessants, la presque totalité de

la production est commandée et écoulée à l'extérieur de la région, bien souvent dans les villes et endroits les plus éloignés où on va même jusqu'à effectuer la livraison.

En opération depuis 1953, l'établissement est dirigé par M. Jean-Marie Moreau secondé par ses cinq fils. Tous les six sont des travailleurs acharnés qui ne regardent ni le temps, ni les efforts. Pour eux, la semaine de quarante heures, c'est quelque chose qu'on ne connaît pas. Au plus fort de la demande, Granit Moreau opère 24 heures par jour et emploie jusqu'à douze personnes. C'est une entreprise dont le rayonnement est impressionnant.

Dans un avenir plus ou moins lointain, on s'attend même d'ouvrir un marché aux Etats-Unis. Des pourparlers ont déjà été amorcés sur le sujet, mais tout avait alors été abandonné, lors de l'imposition de la surtaxe de 10% par le président Nixon. Ce n'est qu'une question de temps pour que le projet reprenne forme et devienne réalité.

Inutile de préciser que

tous les employés au service de Granit Moreau sont d'authentiques spécialistes et experts en dessin, gravure, taille et polissage de la pierre. Qu'aux outils et instruments utilisés, il proviennent d'outre-frontière, attendu qu'au Canada, l'industrie du monument funéraire est encore à l'état latent.

Pour être au courant des techniques et procédés de fabrication les plus avancés, les plus révolutionnaires et les plus adéquats, les dirigeants de l'établissement vont chaque année se perfectionner, par des stages d'études à Barrie, Etats-Unis, endroit qui abrite l'un des plus grands centres de monuments funéraires en Amérique du Nord.

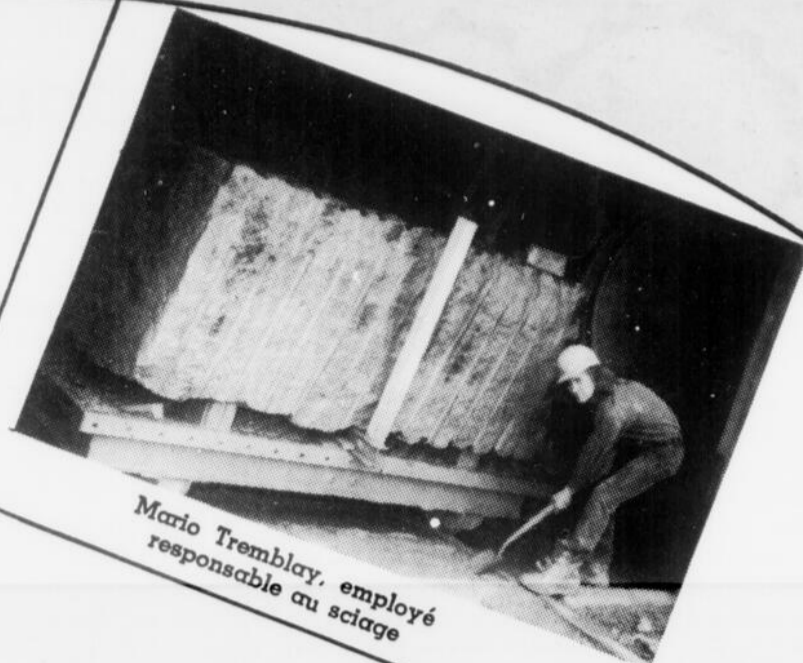
Chapeau bas devant Granit Moreau, une industrie de chez nous qui a su si bien s'imposer pour ainsi démontrer qu'ici même dans notre région nous disposons d'une foule de possibilités et d'opportunités pour réaliser de grandes choses. C'est avec de telles initiatives, trop rares hélas, que notre économie pourra enfin occuper la place qui lui revient!



M. Christian Moreau, co-proprétaire, responsable du bureau et de la vente.



André Moreau, co-propriétaire
Responsable de l'usine

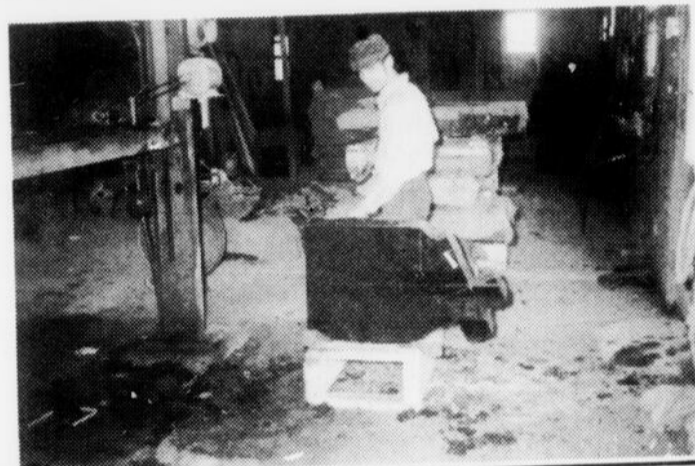


Mario Tremblay, employé
responsable au sciage

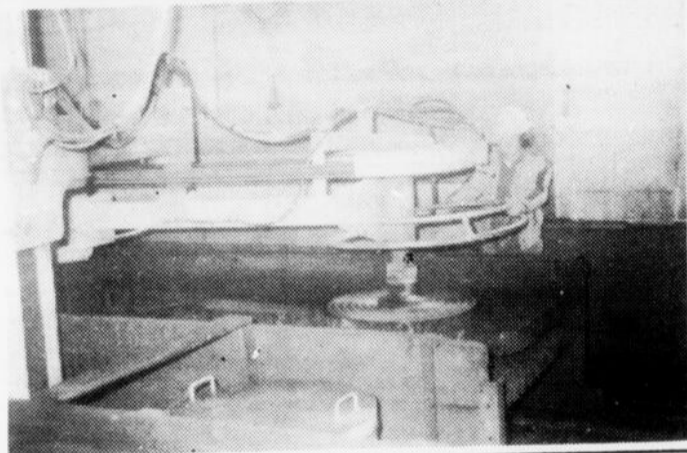


VU
D'ENSEMBLE
DE
L'INTERIEUR

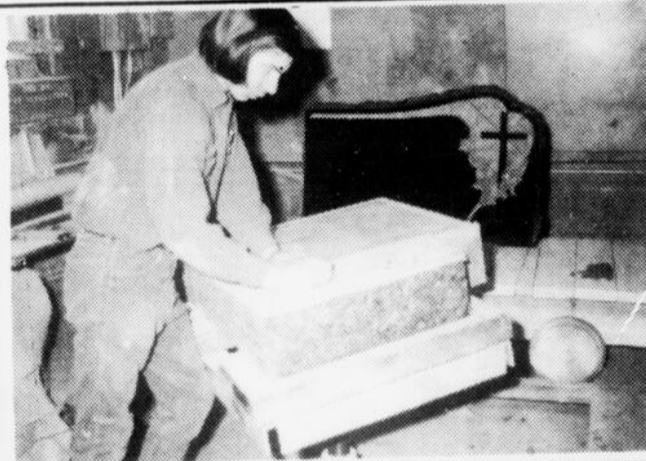
ALAIN
MOREAU
co-propriétaire
responsable
au
taillage



JEAN-B.
MOREAU
co-propriétaire
responsable
au
polissage



LORMEY
MOREAU
co-propriétaire
responsable
au
lettrage



VUE D'ENSEMBLE
DE LA COUR



UNE ENTREPRISE
DE CHEZ NOUS

GRANIT
MOREAU

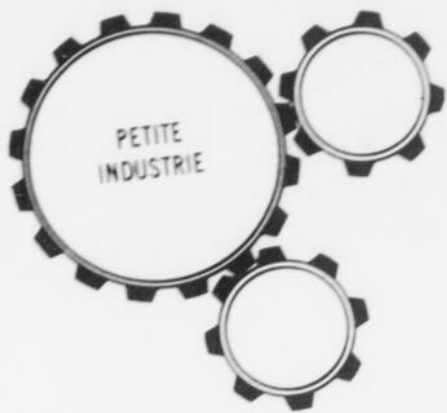


LIMITEE

MONUMENTS FUNERAIRES

ENCEINTE DE CIMETIERE
AUTEL DE GRANIT NOIR

609 Rue Brassard, Chicoutimi, P. Q.



● François BELLEY

Parmi les entreprises dignes de confiance et qui se sont amplement méritées l'encouragement et la fidélité constante du public, figure très avantageusement la boulangerie Morin de Chicoutimi, la plus vieille organisation du genre actuellement en opération dans cette ville.

Fondée en 1904 par M. Louis-Philippe Morin, cette entreprise familiale a eu tôt fait de connaître une grande popularité due à l'excellence et à la haute qualité de son pain, préparé et cuit conformément aux normes les plus étudiées et les plus éprouvées.

Aujourd'hui, l'établissement compte un personnel de quinze personnes auxquelles viennent s'ajouter des dépositaires disséminés un peu partout dans les localités avoisinantes. Au fait, la boulangerie Morin dessert tout le secteur compris entre Bagotville et Arvida, plus St-Honoré, Sainte-Rose-du-Nord, Laterrière et le Portage-des-Roches... sans oublier des quantités de chalets qui sont fréquemment visités durant la saison estivale.

Il est difficile de définir combien de pains une entreprise de cette importance peut produire dans une semaine. Néanmoins, les personnes versées un tant soit peu dans le domaine des mathématiques, pourront certainement faire le calcul en prenant pour acquis que chaque semaine, on écoule environ 150 sacs de farine pesant chacun 100 livres.

GAMME DE PRODUITS

La boulangerie Morin

La boulangerie Morin, industrie qui n'a plus besoin de références

cuit une bonne variété de produits comprenant entre autres, le pain au raisin, le pain au lait ou à l'eau, le pain sur l'âtre, le

pain baguette, style français, le pain canadien, les pains hot-dog et hamburger, sans omettre les fameux petits pains et mi-

nuscules pains de fantaisie, entièrement préparés à la main et qui passent à juste titre pour être les meilleurs, les plus crous-

tillants et les plus délectables sur le marché régional.

Du point de vue équipement, l'établissement est outillé de façon très moderne et possède ce qu'il y a de plus avancé et de plus adéquat en fait de fours, mélangeurs, récipients et instruments pour l'emballage. Cinq camions sont au service de la nombreuse clientèle et assurent une distribution régulière.

La boulangerie Morin de Chicoutimi fait partie intégrante de notre vie économique parce que c'est une industrie qui a su se tailler une place de choix et qui n'a jamais lésiné sur la qualité de ses produits et sur la satisfaction aux consommateurs qui lui accordent leur patronage.

En résumé, on ne peut qu'endosser entièrement ce slogan publicitaire si judicieusement imaginé: "Du pain c'est bon, mais du pain Morin c'est encore meilleur!"

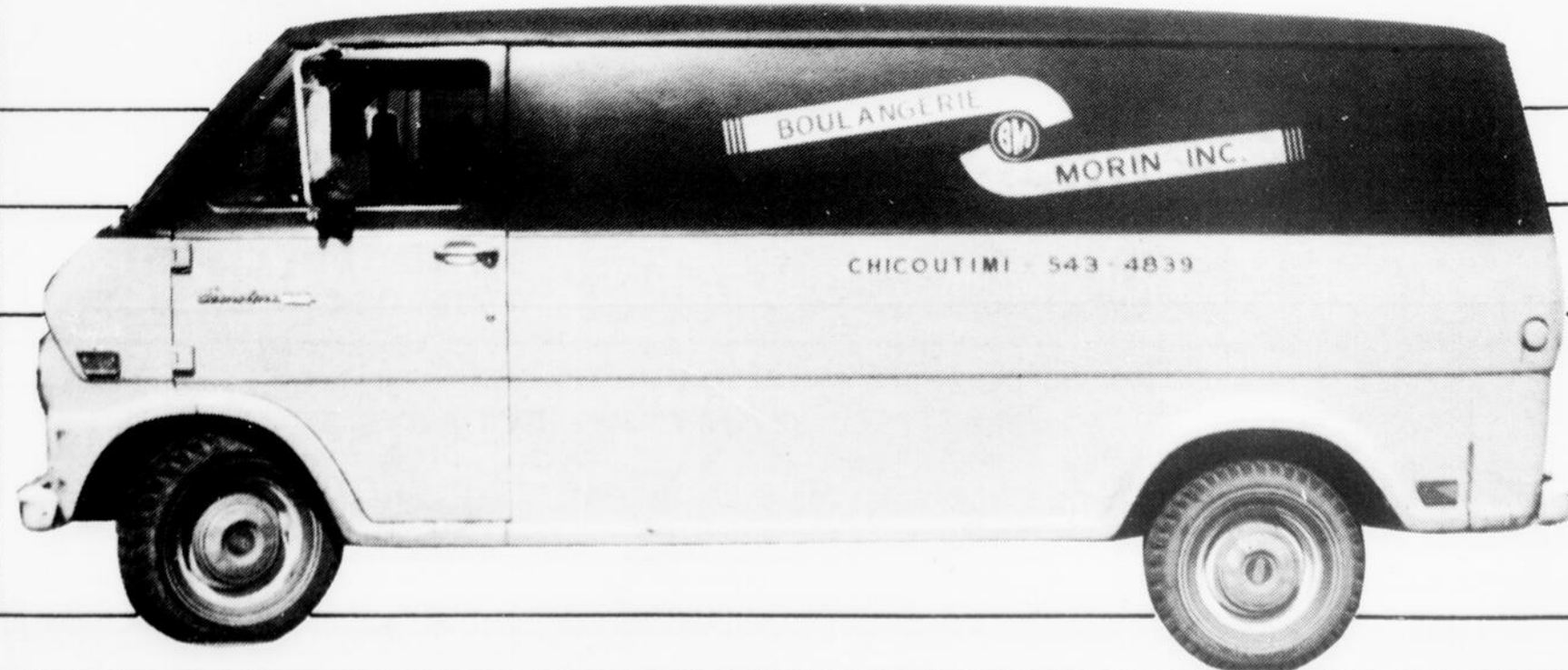


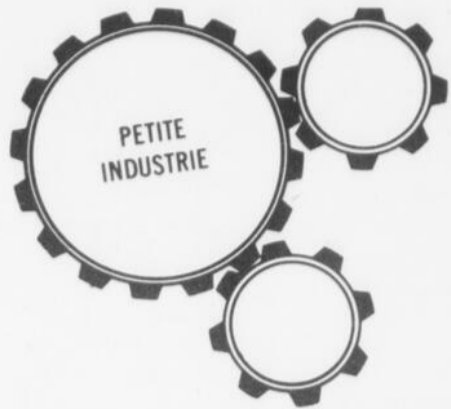
La boulangerie Morin est outillée des instruments les plus modernes et les plus hygiéniques. Les travaux manuels y sont réduits à leur plus simple expression.



TEL. 543-4839

- PAIN CANADIEN, FRANÇAIS, DE SOLE
- PETITS PAINS DE FANTAISIE
- PAIN AU LAIT DE BLE ENTIER
- PAIN AUX RAISINS
- BRIOCHES





Le rembourrage est un art!



Chez Vincent Fortin, ce qui prime par dessus tout, c'est la satisfaction du travail bien accompli. On y vise constamment le plus haut degré de perfection en tout et partout.

Vincent Fortin dont l'atelier se trouve au 300 rue Le Doré, Chicoutimi n'est certainement pas le dernier venu dans le rembourrage du meuble. On pourrait dire qu'il y a consacré la majeure partie de sa vie, puisqu'il travaille à son compte depuis plus de 15 ans et qu'auparavant, il avait appris tous les rudiments de son métier d'un homme particulièrement compétent, aujourd'hui professeur à Port-Alfred.

Effectivement, Vincent Fortin c'est le pionnier régional du rembourrage, de la réparation et de la transformation du meuble. Ce qui caractérise et distingue cet établissement de la plupart des autres, c'est qu'on y fait de l'authentique rembourrage et non pas seulement du "recouvrement".

Pour être plus explicite, on remonte au complet, oui de A à Z les meubles, à partir des ressorts, en passant par la "bourrure", les appuis-bras, le dossier, en allant jusqu'au sablage et au vernissage. À toute fin pratique, cela signifie qu'en vous adressant à Vincent Fortin, vous n'avez pas besoin de vous promener d'un endroit à un autre pour faire effectuer le travail, dans son entier; tout est exécuté sous le même toit par des experts authentiques, pour qui la profession constitue un art véritable.

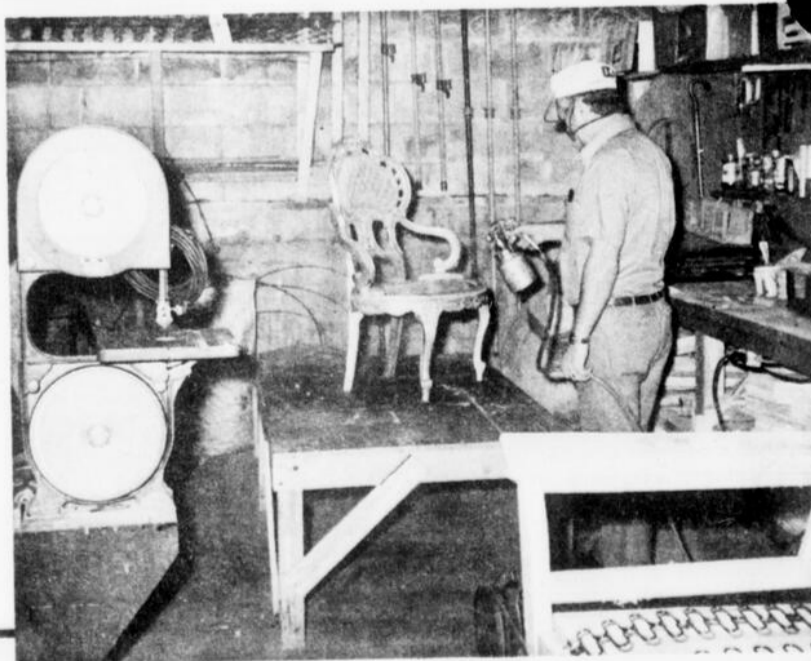
De plus, lorsque vous transigez avec cet établissement adéquatement outillé, vous avez la certitude d'en avoir pour votre argent vu qu'on y emploie seulement et uniquement des tissus de recouvrement de toute première qualité et jamais au grand jamais, du matériel de deuxième ordre... il n'en est aucunement question. C'est là qu'apparaît toute la différence entre un professionnel qui vise la perfection et un autre soi-disant spécialiste qui ne pense qu'au profit immédiat et rapide.



SERVICE RAPIDE - ESTIMATION GRATUITE

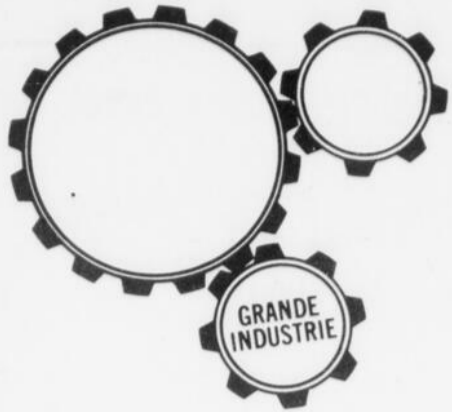
**Remboursseur
de meubles**

300, RUE DE LA DORE,
CHICOUTIMI
TELEPHONE :
543-4834



**20 ans à
votre service**

Spécialités :
REMBOURRAGE - REPA-
RATION DE MEUBLES DE
TOUS GENRES



Un géant de l'industrie laitière à Chicoutimi!

Pour peu que nos lecteurs s'en souviennent, le premier février de la présente année, la Société Coopérative Agricole de Chicoutimi se portait acquéreur de la Laiterie de Chicoutimi Ltée, propriété de la famille Grimard depuis 50 ans.

En effet, c'est par un acte intervenu en présence du notaire Yvan Gauthier que les deux entreprises ont procédé à la transaction. Les signataires de l'accord ont été M. Paul Maltais, président de la Société Coopérative Agricole, M. Roger Levesque, gérant ainsi que M. Laurent Grimard, Mme Jeanne Amyot-Grimard et Mlle Noëlla Grimard, officiers et actionnaires de la Laiterie de Chicoutimi.

Le tout a été bâclé pour une somme d'environ un demi-million de dollars; la transaction a pu s'effectuer au terme de fructueuses négociations menées sous le signe de la clairvoyance et de la compréhension réciproque.

L'objectif commun visé par les deux parties, a été de conserver ici à Chicoutimi une industrie laitière florissante qui constitue un actif particulièrement important pour la Métropole du Saguenay.

D'autre part, la famille Grimard en vendant son entreprise à la Société Coopérative Agricole a voulu assurer une permanence à l'entreprise mise sur pied par le travail ardu du fondateur, M. Frank Grimard. Avec cette transaction, la Laiterie de Chicoutimi devient une entreprise régionale par la multiplicité de ses membres et de ses objectifs.

Les nouveaux propriétaires ont déjà pris toutes les dispositions pour permettre à cette industrie de continuer sa progression et son expansion, pour l'agrandir et la faire fructifier en se servant non seulement des cadres mis en place, mais également et surtout en comptant sur les employés spécialisés et autres qui travaillent depuis toujours à la Laiterie de Chicoutimi.

M. Paul Maltais, président de la Coopérative Agricole s'est cru tenu de rendre hommage à la famille Grimard dont le travail inlassable et l'esprit d'initiative ont su développer une industrie à caractère agricole prospère, bien outillée et hautement qualifiée. C'est d'ailleurs en considérant ces barèmes scientifiquement établis que les nouveaux propriétaires ont décidé de procéder à l'acquisition de l'entreprise. Avec cette fusion,

la Société Coopérative Agricole est devenu l'un des plus importants employeurs de Chicoutimi comptant 132 employés à qui sont versés annuellement en salaires, pas moins de \$600.000, pour un volume d'affaires de \$6.000.000.

SERVICES À 10,000 FAMILLES

À toute fin pratique et pour l'information générale de nos lecteurs, il ressort qu'au terme de cette fusion, la Société Coopérative Agricole distribue dorénavant toute la gamme des savoureux produits laitiers Diamant en plus des non moins fameux produits Chic, tels le beurre, les oeufs et le fromage; celui-ci incidemment, jouit d'une brillante réputation, s'étant mérité en 1970 le troisième prix à l'Exposition des fromages tenue à Londres.

On peut juger de l'impact et de l'envergure que connaît l'entreprise en prenant pour acquis qu'elle dessert chaque jour entre 9,000 et 10,000 familles et qu'elle distribue la savoureuse crème glacée Diamant chez quelque 1,200 marchands; on offre également en grande exclusivité l'imbattable "Yoplait", le yogourt qui a conquis les grandes capitales européennes et qui est disponi-

ble dans les saveurs suivantes: fraise, framboise, bleuets, ananas, cerise, pêche, pomme, orange, café et nature.

Une flotte de 35 camions assure le service à cette innombrable clientèle disséminée un peu partout.

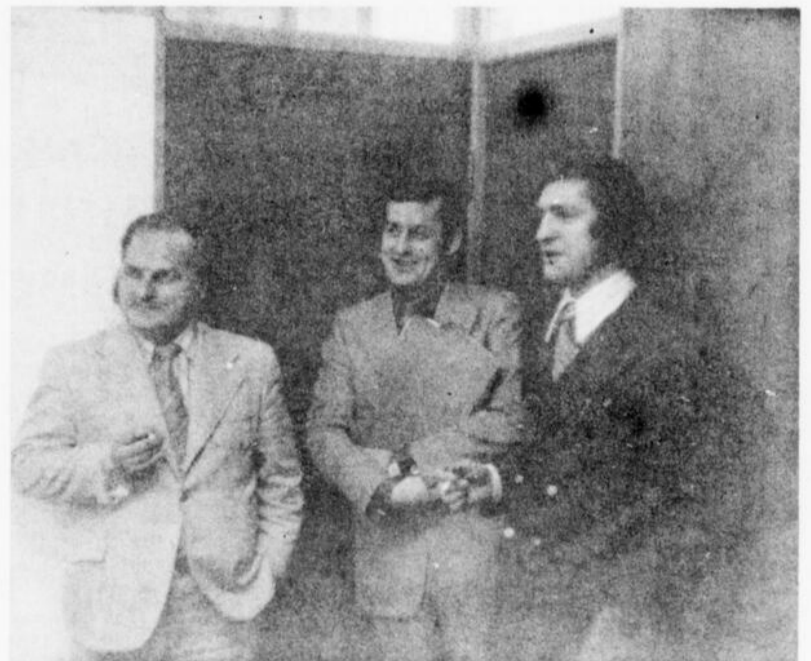
En résumé, la Coopérative Agricole est la seule dans tout le grand Chicoutimi à posséder une laiterie aussi bien organisée, aussi diversifiée et à offrir une gamme aussi étendue de produits. Plus que cela, la haute direction de l'entreprise n'a aucunement l'intention de s'endormir sur "ses lauriers" puisqu'elle entrevoit pour l'avenir des développements considérables qui une fois de plus, ne manqueront pas de se mériter l'approbation populaire.

Les destinées de la Société Coopérative Agricole de Chicoutimi sont entre bonnes mains puisqu'au bureau de direction, on retrouve les personnes suivantes: président, M. Paul Maltais; vice-président, M. Dominique Riverin; directeurs, MM. Louis-Joseph Gagnon, Hilaire Maltais, Georges - Henri Maltais, Louis-Philippe Harvey et Jean-Joseph Tremblay. C'est M. Roger Levesque qui assume les rôles de secrétaire et de gérant général.

L'entreprise dessert à tous les jours 10,000 familles et distribue de la crème glacée chez 1,200 marchands!



Sur ces deux photos, de gauche à droite, on peut voir: MM. Roger Levesque, gérant-général de la Coopérative Agricole de Chicoutimi, Paul Maltais, président de cette même entreprise, le notaire Yvan Gauthier, de même que M.



Laurent Grimard et Mme Jeanne-Amyot Grimard de la Laiterie de Chicoutimi Ltée, Me Jean-Marc Lavoie, conseiller juridique, ainsi que MM. Rosaire Boivin et André Gauthier, comptables.



● François BELLEY



M. J.-H. Grimard.

Grimard Electrique Inc.

"Une entreprise de premier plan!"

Une entreprise vraiment à la hauteur du dynamisme, de l'évolution et du fantastique développement de la région Saguenay toute entière, c'est sans aucun doute Grimard Electrique Inc., l'un des établissements du genre les plus élaborés, les mieux cotés, les mieux structurés et les mieux outillés.

Fondée il y a maintenant 27 ans par M. J.-H. Grimard, cette firme s'est hissée pratiquement au premier rang des entreprises de cette nature, étant donné qu'on trouve son nom associé à des quantités de grosses constructions et institutions un peu partout, au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Ses réalisations sont innombrables et font foi de son importance, de sa vitalité et de ses capacités d'accepter les plus gros contrats. Ajoutons tout de suite cependant, que même si Grimard Electrique exerce son rayonnement au terme de soumissions mettant en jeu des sommes

d'argent impressionnantes, il ne faut pas croire pour autant que le petit client est négligé. Bien au contraire, on lui assure depuis toujours un service hors-pair et diligent, grâce à un excellent système d'appels instantanés, en vigueur 24 heures par jour, sept jours par semaine. On pourrait dire que Grimard Electrique n'est pas plus éloigné de chez vous que votre appareil téléphonique. Qu'il s'agisse de réparation, d'installation ou de modification, toutes les demandes sont traitées sur le même pied, peu important leur envergure et leur provenance. C'est probablement

d'ailleurs là-dessus que la haute renommée de la maison trouve sa source.

Au point de vue apport économique, signalons que la compagnie emploie une quarantaine d'employés et électriciens, qualifiés, et tous de grande compétence, à qui on verse annuellement en salaires, quelque \$500,000.

DES RÉALISATIONS DE TAILLE

Comme nous le précisons plus haut, les grands travaux entrepris et menés à bonne fin par la firme Grimard Electrique sont particulièrement nombreux et aussi remarquables les uns que les autres.

Signalons par exemple les contrats considérables exécutés dans les écoles polyvalentes de Port-Alfred, Normandin et Alma, au Centre psychiatrique de Chicoutimi-Nord, au monastère des Augustines à Roberval, à l'Hôpital de la Baie, aux églises Notre-Dame-de-Grâce et Saint-Antoine de Chicoutimi, sans compter les dernières rénovations effectuées au CEGEP chicoutimien.

Il faut aussi mentionner que l'activité débordante de cette firme s'est exercée maintes fois à l'Alcan d'Arvida, à la compagnie Price de Kénogami et dans des quantités de municipalités et villes où l'on a procédé à l'installation

d'un nombre incalculable de luminaires et réflecteurs de rues de tout acabit.

UNE DIRECTION ÉCLAIRÉE

Les dirigeants de Grimard Electrique sont M. J.-H. Grimard qui cumule les fonctions de président; Mme J.-H. Grimard qui assume la vice-présidence et M. Jean-Marie Allard qui occupe le poste de trésorier.

Pour en revenir à M. Grimard, ajoutons qu'il est connu et respecté puisqu'il fait partie de la Caisse d'épargne économique à titre de commissaire au crédit et qu'il est également président de la Commission de la fondation de la main-d'oeuvre.

En outre, son adhésion au Club Richelieu lui donne l'occasion de s'occuper activement des cadets de l'air vu qu'il est président exécutif de l'Escadrille 799. M. Grimard est également inscrit à la Corporation des maîtres-électriciens. Incidemment, il a occupé la présidence durant dix ans à l'exécutif provincial. Il est encore actionnaire au Club de golf de Chicoutimi.

Pour le bénéfice de nos lecteurs, ajoutons que M. Grimard est père de 9 enfants (6 garçons et 3 filles).



ECOLE POLYVALENTE 2400 ALMA

HOPITAL DE LA BAIE

ECOLE POLYVALENTE DE PORT-ALFRED



QUELQUES-UNES DES REALISATIONS OU NOUS AVONS CONTRIBUE



ENTREPRENEUR-ELECTRICIEN
ESTIMES GRATUITS - RESIDENTIEL
COMMERCIAL - INDUSTRIEL



GRIMARD *Electrique* Inc.

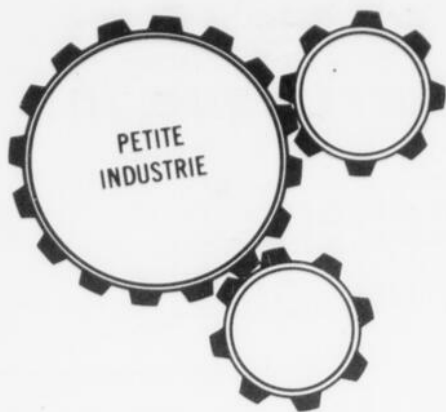
SPECIALITE: "CHAUFFAGE ELECTRIQUE"

16 RUE BOSSE OUEST

TEL.: 549-0744

CHICOUTIMI

J.-H. GRIMARD, M. EL.



Les réalisations de Super-néon sont remarquables, bien imaginées et frappent l'attention!

Qui n'a pas entendu parler de Super-Néon installé depuis toujours dans le quartier Saint-Jean-Eudes? Super-Néon, c'est plus qu'une petite industrie bien vivante, c'est littéralement une véritable institution... une entreprise familiale dont la réputation, la renommée et le rayonnement s'étendent de Chibougamau jusqu'à Seot-Iles.

Fondée en 1955 par feu M. Lorenzo Duplain, la maison est aujourd'hui dirigée par ses deux fils, MM. Gilles et Denis Duplain, deux jeunes gens indiscutablement laborieux, travailleurs acharnés et d'une expérience précieuse. En temps ordinaire, Super-Néon a un personnel régulier de sept employés, nombre qui augmente substantiellement au plus fort de la demande. Chacun de ces hommes est un authentique expert qui connaît tous les rudiments et secrets de sa profession.

En effet, ne devient pas lettré, dessinateur ou "concepteur" qui le désire! Il faut démontrer et faire preuve de réelles qualités et aptitudes, d'une imagination féconde et au surplus, d'un sens très aigu de la publicité. Et chez Super-Néon, cette compétence et cette facilité sont des faits bel et bien acquis en prenant en considération que les employés-clés totalisent 55 années d'expérience. Parmi ceux-ci, il

convient de souligner tout spécialement M. Noël Morissette possédant 17 ans de métier et qui joue en quelque sorte le rôle de contremaître, ainsi que M. Alain April, un as-lettreur qui a travaillé longtemps dans un établissement bien connu. Au fait, est-il nécessaire de le rappeler, Super-Néon est passé maître dans la réalisation d'enseignes néon et plastique, de panneaux publicitaires, lettrage de camions et automobiles, décalques.

Super-Néon, c'est une maison qui donne du service à revendre, qui effectue du travail magnifique et irréprochable et qui par surcroît, joue un rôle de conseiller. C'est un établissement où l'on a vraiment à cœur d'assurer le maximum de satisfaction à la clientèle.

En somme, n'est-ce pas là la meilleure des politiques? N'est-ce pas celle qui assure le maximum de rentabilité et de publicité profitable?

Une entreprise familiale



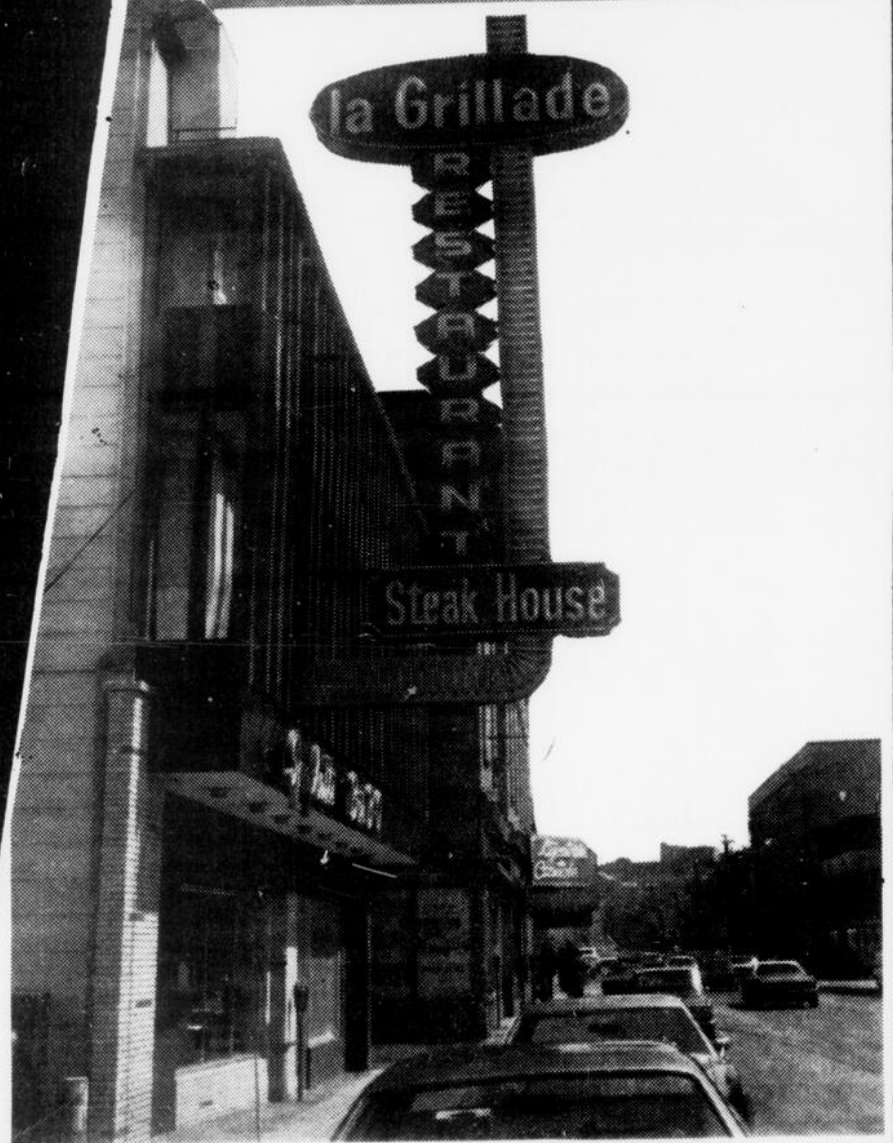
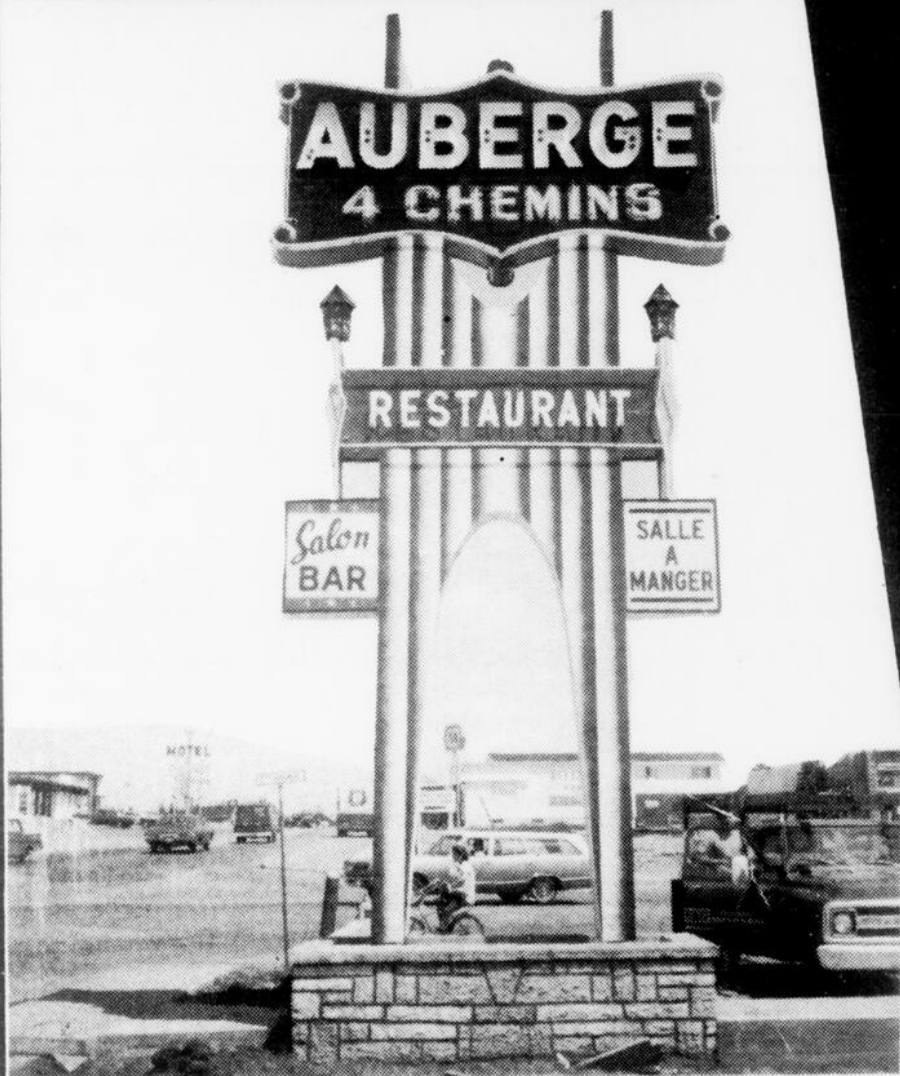
M. Denis Duplain



M. Gilles Duplain

qui fait son chemin!

VOICI QUELQUES
REALISATIONS D'UNE
ENTREPRISE
QUI NE CESSE
DE S'AFFIRMER
A LA GRANDEUR
DE LA REGION.



Pour tous renseignements demandez :

M. GILLES OU DENIS DUPLAIN

TEL.: 548-6271

ESTIMATION GRATUITE

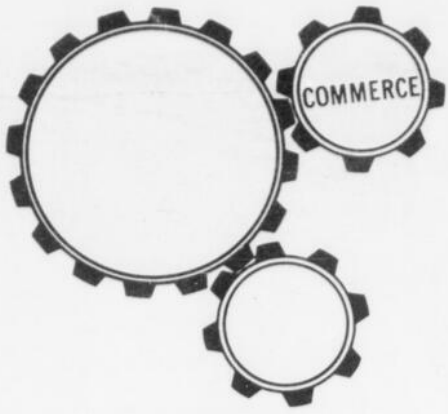
SN

**ENSEIGNES
SUPER-NEON INC.**

13, RUE CROFT

ST-JEAN-EUDES

TEL.: 548-6271



Normandin synonyme de Mailloux & Frères

En opération depuis 1965, la compagnie Mailloux & Frères Limitée de Normandin se consacre entièrement à la vente, au service et à la réparation générale de machines agricoles et industrielles telles que: débusqueuses, bulldozers, loaders, etc... Chez Mailloux & Frères, on vend les extraordinaires machines agricoles John Deere, compagnie d'envergure mondiale qui a inondé le marché avec une foule de produits comme: les tracteurs de pelouse, les tondeuses de toutes natures, ramasseuses de feuilles, scies mécaniques, souffleuses à neige, herses à jardin sans oublier les sensationnelles et toutes nouvelles motoneiges John Deere qui ont déjà fait amplement leurs preuves.

Chez Mailloux & Frères de Normandin on trouve de tout, à partir de la tondeuse aux gigantesques bulldozers!

Les débuts de Mailloux & Frères dans la vente et la réparation de machineries en 1965 ont été modestes puisqu'à l'époque, on trouvait dans une bâtisse de dimension restreinte, un mécanicien, un vendeur et un commis aux pièces. Cependant, par suite de la popularité croissante manifestée pour les produits John Deere, l'entreprise a pris constamment de l'expansion. Ses locaux se sont agrandis et son personnel a sensiblement augmenté. Actuellement, chez Mailloux & Frères, on offre les services de dix employés compétents à plein temps. On y retrouve un gérant, deux représentants-vendeurs, un comptable, deux commis aux pièces, trois mécaniciens chevronnés et un homme affecté au transport et à la livraison des machines.

Pour revenir au service, disons que la compagnie dispose de mécaniciens d'expérience, dûment diplômés, dont l'un, M. Daniel Hébert, mécanicien en chef compte plusieurs années de compétence et

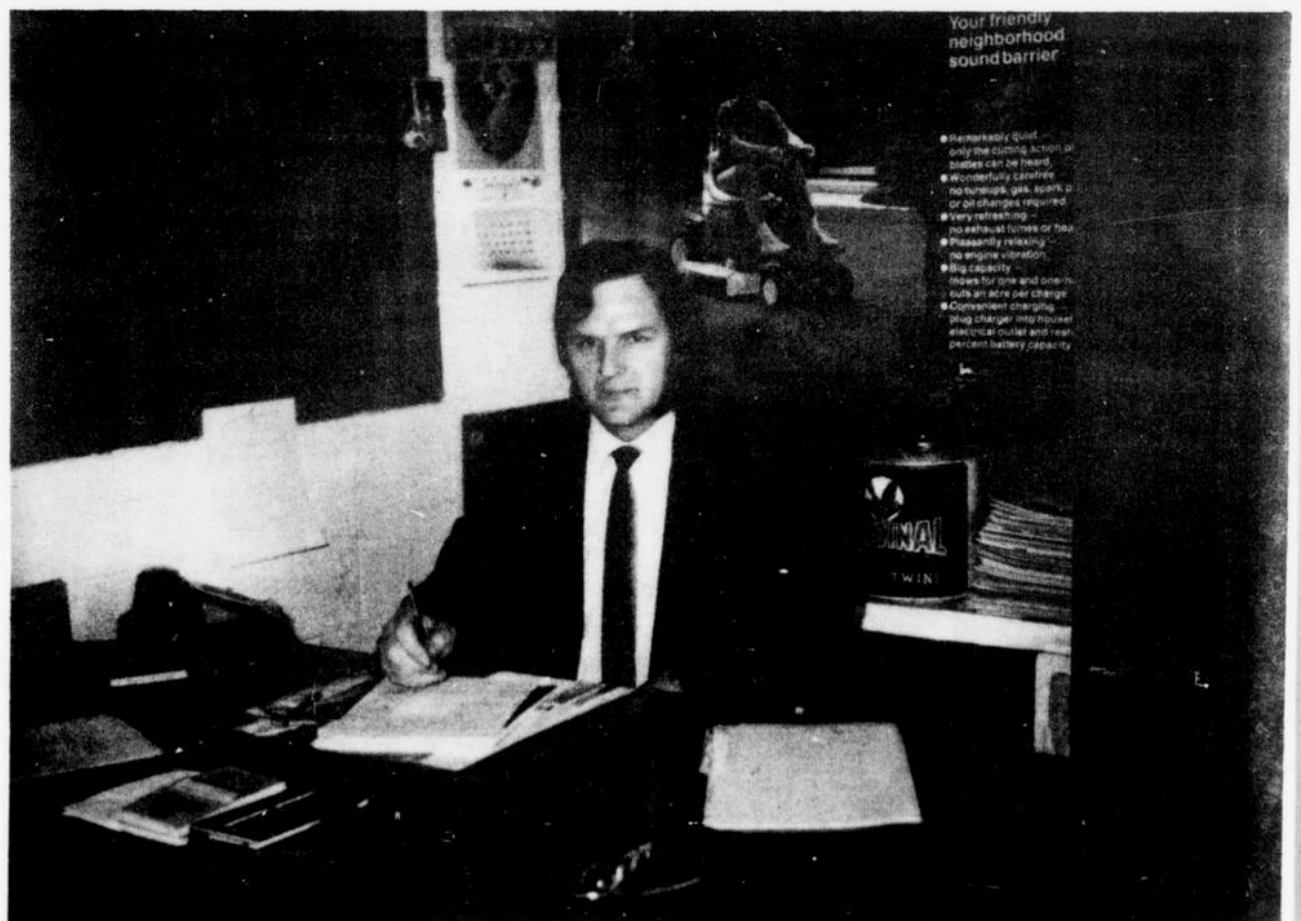
jouit d'une solide réputation en matière de systèmes hydrauliques et de transmissions automatiques. Il est à noter que l'entreprise possède depuis un certain temps un équipement complet de machinage incluant une tour à fer, une presse hydraulique, une scie à fer et une perceuse, le tout habilement opéré par M. Daniel Hébert. En outre, on garde sur place un inventaire de plus de \$100,000 en pièces de tous genres, destinées aussi bien aux cultivateurs qu'aux industriels.

Quant à la place d'affaires, c'est une construction ample et vaste comportant un département de service (garage) pouvant abriter à la fois plusieurs machineries lourdes de même que les camions de fort tonnage. La compagnie possède en outre de spacieux entrepôts où vous pouvez voir toutes la gamme des produits John Deere et faire votre choix sans vous "mouiller les pieds", à l'abri de toutes les intempéries.

En résumé, compte tenu

du nombre et de l'expérience de ses employés, de la gamme impressionnante des machineries John Deere, de l'excellent service de garantie toujours fourni et surtout toujours bien respecté et de tous ses locaux adéquats et fort bien outillés, la compagnie Mailloux & Frères Ltée est en mesure de dispenser un service exceptionnel et hautement spécialisé dans toute la région du Lac-Saint-Jean.

Et n'oubliez pas ceci: chez Mailloux & Frères, on est à votre disposition six jours par semaine. On se fend en quatre pour vous donner satisfaction. Le président, M. Justin Mailloux vous accueille toujours cordialement et avec tout l'empressement souhaité! Le téléphone pour lui, ce n'est pas un instrument de corvée. Loin de là, il adore converser par téléphone. Cela lui fait autant plaisir que de vous voir en personne. Vous ne le dérangez jamais! Sa bonne humeur et sa simplicité sont proverbiales.



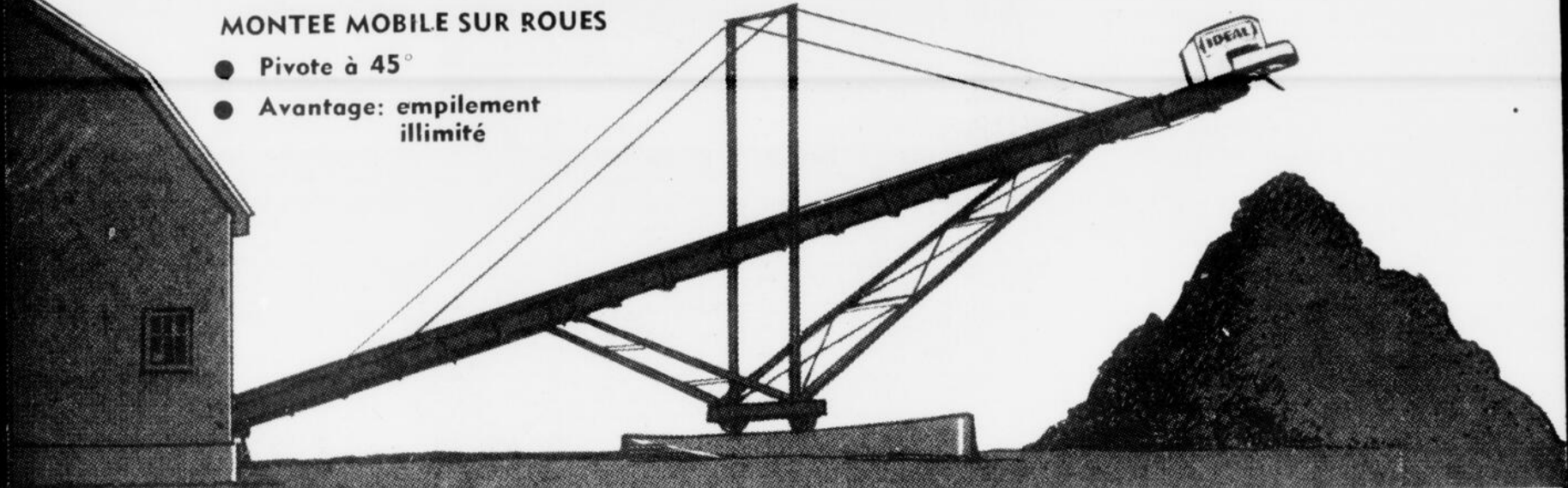
M. Justin Mailloux, président et directeur-général de Mailloux & Frères.



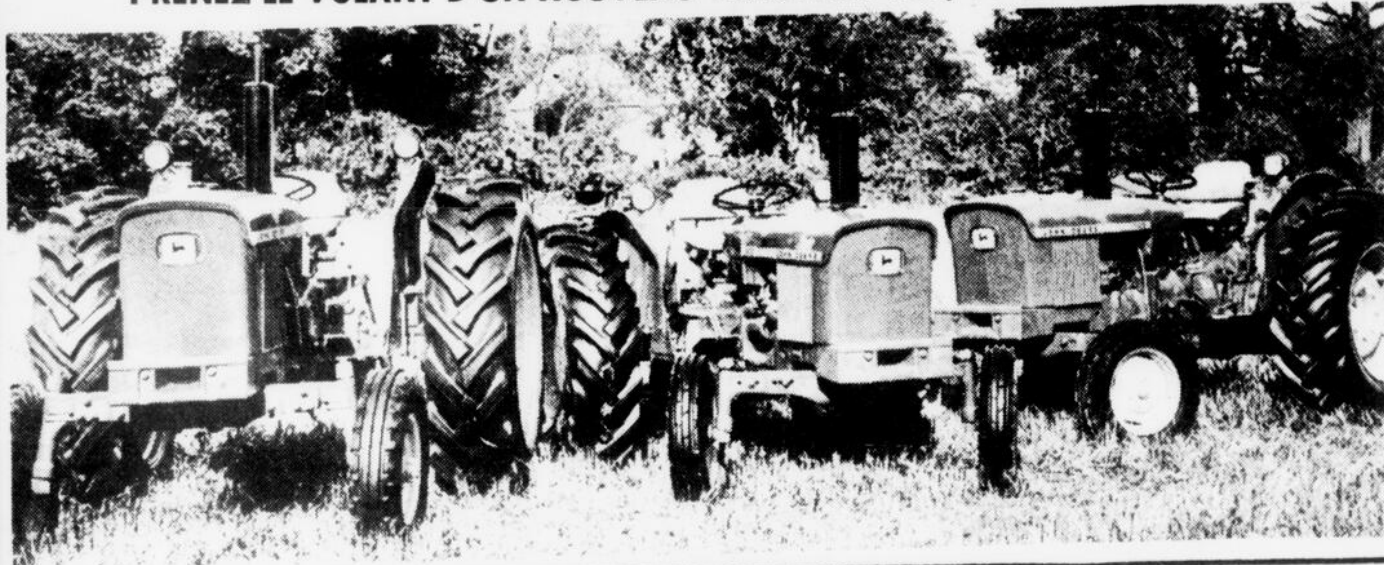
SOUVENT IMITÉ JAMAIS ÉGALÉ IDEAL

MONTEE MOBILE SUR ROUES

- Pivote à 45°
- Avantage: empilement illimité



PRENEZ LE VOLANT D'UN NOUVEAU TRACTEUR 920, 1120 OU 2120: TOUS SONT UNE REUSSITE !



Ce type de réussite dont vous venez de lire quelques exemples, vous pouvez le répéter à votre ferme en ajoutant ce facteur essentiel: un nouveau tracteur 920, 1120 ou 2120. Ce sont de vrais experts dans l'art de couper les travaux au plus court, de réduire leurs frais d'entretien, de vous soulager de pénibles efforts et de vous en donner pleinement pour votre argent. Quand vous achetez un de ces tracteurs, vous pouvez être sûr qu'ils ont fait leurs preuves dans tous les genres de travaux, sur toutes les sortes de fermes. Passez chez le concessionnaire John Deere; il aura bien d'autres exemples de réussite à vous citer, au sujet des tracteurs 920, 1120 et 2120. Ce sont autant d'histoires surprenantes et qui, toutes, se terminent bien!

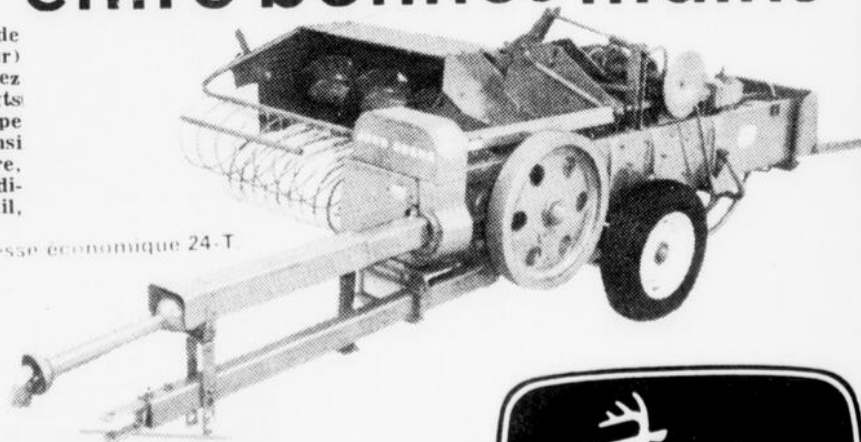
Mettez votre fenaison entre bonnes mains

Fauchez, conditionnez, andainez en une seule passe. C'est le genre d'économie et de travail accéléré que vous obtenez d'une faucheuse 483 (écraseur) ou 485 (éclateur) avec conditionneur. Pour activer le séchage, ouvrez les panneaux arrière et formez un andain. La lame de 8 pieds 9 pouces à vite couché sa fauchée, tandis que les doigts du rabatteur-ramasseur soulèvent le foin versé. Le flottement de la barre de coupe lui fait épouser tous les contours du sol. Le foin est moins remué et conserve ainsi presque toutes ses parties fines, les plus nourrissantes. Pour plus de rendement encore, choisissez une andaineuse automotrice John Deere. L'économique 780 fauche, conditionne et andaine des fauchées de 9 ou 11 pieds. Le modèle de luxe 880 à grand travail, à commande hydraulique, fauche 12 ou 14 pieds de large.



La faucheuse-conditionneur 483.

La presse économique 24-T.



La Machinerie Idéale Cie Ltée VENDUE PAR:
MAILLOUX & FRERES LTEE.
RUE ST-CYRILLE, NORMANDIN, P.Q. Téléphone 274-2913



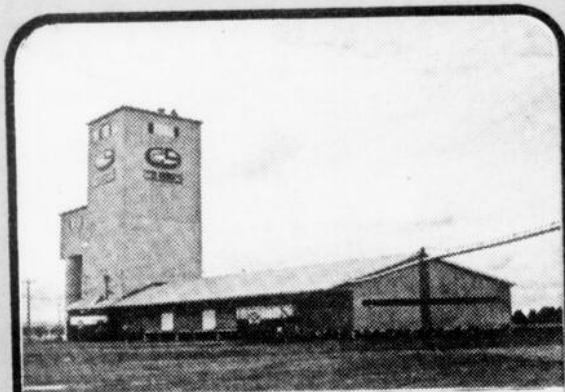


CHAÎNE COOPÉRATIVE DU SAGUENAY

St-Bruno, Lac St-Jean, Qué.



au service
des
cultivateurs
et des
consommateurs
Saguenay-Lac-Saint-Jean
Chibougamau, Côte-Nord



Meunerie pouvant préparer plus de 100 tonnes d'aliments par chiffre de huit heures. Possédant tous les équipements nécessaires, cette meunerie est en mesure d'approvisionner les cultivateurs en moulée ensachée et en vrac, de même qu'en cubes et granules. Elle met de plus à la disposition des meuneries locales tous les concentrés entrant dans la fabrication des moulées balancées. Elle permet ainsi une alimentation plus adaptée à notre région ainsi que l'utilisation des sous-produits et des grains produits sur place. Ce moulin met à la disposition de la classe agricole 86 produits différents.



INSPECTION DES VIANDES

Le service d'inspection de la Direction de l'hygiène vétérinaire est fourni à tout abattoir canadien qui en fait la demande et qui remplit les conditions exigées. Dans les établissements inspectés, des médecins vétérinaires fédéraux examinent les animaux avant et après l'abattage de sorte que toute viande jugée malsaine ou impropre à la consommation humaine est condamnée.

La viande et les produits de la viande inspectés par un agent fédéral sont estampillés ou étiquetés du sceau officiel du gouvernement, estampille ronde portant au centre une couronne entourée du mot "Canada" ainsi que le numéro d'enregistrement de l'établissement. Le numéro d'enregistrement de la Chaîne Coopérative du Saguenay est 49.



Munis d'un outillage moderne, les abattoirs de la C.C.S. sont en mesure de transformer tous les animaux de la région qui se mettent sur le marché annuellement.

Les départements suivants composent le service des abattoirs: abattage, découpage, dépeçage, charcuterie, salaison, sous-produits et préparation du saindoux.

La Chaîne Coopérative du Saguenay est soumise à la loi de l'inspection fédérale depuis le début de ses opérations.



En décembre 1967, la Chaîne Coopérative du Saguenay se donnait son propre centre d'informatique. Ce nouvel ordinateur, en opération depuis janvier 1970, est doté des plus récentes innovations technologiques telles que: assemblages, monoblocs de circuits intégrés, emmagasinement des informations au moyen de disques jumelés et imprimante rapide pouvant atteindre la vitesse de 900 lignes à la minute.



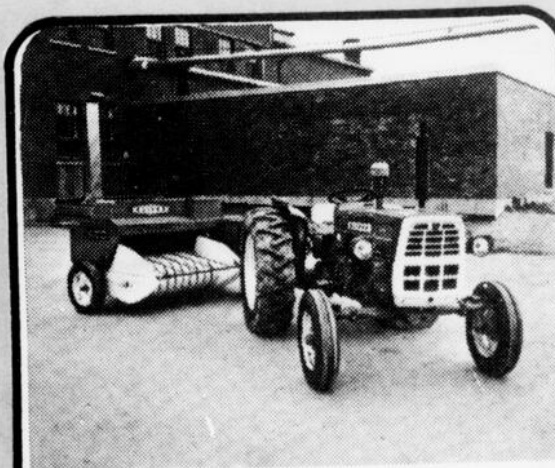
Cet abattoir à volaille a une capacité de 1,500 oiseaux à l'heure. Tous les produits qui y sont préparés se vendent à l'état frais ou congelé. Ils sont garantis par l'inspection fédérale.

MISE EN MARCHÉ DU FROMAGE

Depuis de nombreuses années la Chaîne Coopérative du Saguenay a la responsabilité de la vente du fromage produit dans la région. Ce fromage est vendu localement ou à l'étranger.

Sur ce dernier marché la réputation de notre cheddar est acquise. Mentionnons les différents prix remportés par plusieurs de nos fabriques lors de l'Exposition Royale Dairy Show qui se tient à Londres chaque année pour tous les exposants de l'Empire Britannique:

Notre fromage
est
toujours en grande
demande



Dépositaire de la machinerie "Oliver" et "Renault" la Chaîne Coopérative du Saguenay a également la responsabilité de la vente des équipements de marque "Idéal" et "De Laval".



Quelque trois cents différents produits de viande sont offerts par la Chaine Coopérative du Saguenay. Tous ces produits portant la marque C.C.S. sont vendus sur le marché régional, national et international. Ils portent le sceau de l'inspection fédérale.

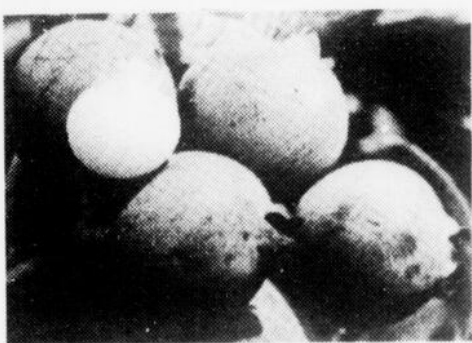


En tout temps les consommateurs peuvent se procurer chez leur épicier-boucher de la volaille et des oeufs de marque C.C.S. La qualité de ces produits est garantie.



Au Saguenay — Lac St-Jean l'industrie laitière constitue la base de l'économie agricole. Tous ces délicieux produits sont fabriqués dans la région et peuvent être obtenus chez tous les détaillants.

Les produits portant la marque Favoris sont préparés et vendus par la Laiterie Kénogami Limitée, une filiale de la C.C.S.



LE BLEUET, UN DÉLICIEUX FRUIT DE CHEZ NOUS

La Chaine Coopérative du Saguenay s'occupe de la mise en marché de ce produit.



En 1965, la Chaine Coopérative du Saguenay inaugurait un poste de mirage et de classification d'oeufs. Ce poste assure aux producteurs et aux consommateurs une capacité de manipulation de 35 caisses de 30 douzaines à l'heure et permet les opérations aussi variées que le lavage, le huilage, le mirage, la classification et l'emballage des oeufs. C'est un des postes le plus moderne du Québec et le seul du genre dans la région.



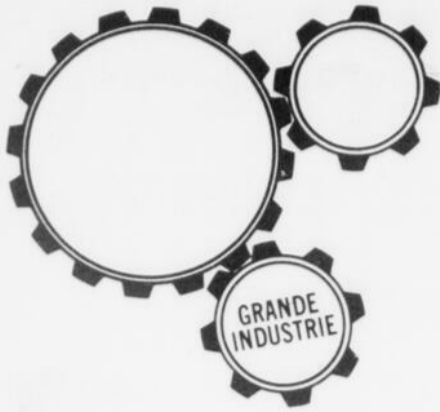
Tout dernièrement, la C.C.S. concluait une entente avec le moulin d'Argenson de Notre-Dame de la Doré pour la vente du bois de sciage produit par ce dernier. Ce nouveau département est au service de toute la population.

La photo ci-dessus montre le moulin Notre-Dame de la Doré, source d'approvisionnement.



La C.C.S. se classe présentement parmi les plus importants distributeurs de produits pétroliers dans le milieu rural. C'est un autre service que votre coopérative régionale met à la disposition de toute la population.

Chaque dollar converti en produits CCS est un enrichissement pour la région



● François BELLEY

La fondation de la Chaîne Coopérative du Saguenay à Saint-Bruno remonte à 1949, ce qui lui donne 23 ans d'existence. Cette imposante entreprise qui figure parmi les trois plus importantes du genre dans tout le Québec, a vu le jour à la suite de la fusion de "La Régionale du Lac-Saint-Jean", laquelle avait pour fonction de procéder à l'achat des utilités professionnelles nécessaires à la ferme, et de "Les Abattoirs du Saguenay" qui s'occupaient de la transformation et de la mise en marché des produits animaux.

Ce regroupement a pu être concrétisé grâce à l'immense travail effectué par la Fédération de l'U.C.C. du Saguenay et un groupe de cultivateurs qui désiraient unifier les forces coopératives de la région en formant un seul et unique organisme régional à services multiples.

325 personnes gagnent leur vie à la Chaîne Coopérative du Saguenay...

Parmi les réalisations les plus frappantes et les plus significatives de la C.C.S., il faut mentionner un abattoir pour le bétail, un abattoir à volaille, une meunerie, un poste de classification et de mirage des oeufs, un service de machinerie agricole de même qu'un outillage moderne, diversifié et très complet afin d'effectuer des travaux d'amélioration sur les fermes.

Disons aussi que la Chaîne Coopérative du Saguenay possède deux garages pour la réparation de l'outillage de ferme, des postes de distribution d'huile et d'essence, sans compter d'immenses chambres froides destinées à l'entreposage des viandes, du beurre et du fromage. En-

fin, la C.C.S. est entrée dans la commercialisation du bois de sciage et elle est également devenue propriétaire de la Laiterie Kénogami Limitée.

Finalement, à la fin de l'année 1967, l'entreprise acquérait son propre centre d'informatique; un ordinateur complexe est doté des plus récentes innovations technologiques telles que: assemblages, monoblocs de circuits intégrés, emmagasinage des informations au moyen de disques jumelés et imprimante rapide pouvant atteindre la vitesse de 900 lignes à la minute.

UN BILAN IMPRESSIONNANT

Pour la dernière année

financière prenant fin au 31 janvier 1972, le volume d'affaires transigé par la C.C.S. s'est élevé à \$31,541,322, ce qui représente à toute fin pratique, une augmentation d'environ onze millions de dollars sur l'année précédente. Quant à l'actif, il est de \$6,345,104.

Cette coopérative régionale emploie actuellement 325 personnes, à qui elle verse annuellement en salaires et avantages sociaux, \$1,665,313. L'avoir des membres totalise \$2,376,406. Le nombre des sociétaires est de 1,650 agriculteurs qui ont reçu à date \$1,066,000 sous forme de ristournes et bénéfices. C'est sûrement grâce à une administration

saine, progressive et qui a su fortement évoluer que ce géant coopératif a pu connaître un développement aussi prodigieux et aussi prononcé.

Protéger le cultivateur saguenéen tout en sauvegardant les intérêts des consommateurs et de l'entreprise privée, tel est le but primordial, qui prime dans toutes les décisions de la Chaîne, dont les destinées sont sous la gouverne du président M. Léopold Harvey et du gérant général, M. Thomas-Louis Tremblay.

UN VÉRITABLE COLOSSE

Pour vous donner un aperçu sommaire en même temps que révélateur

de la quantité extraordinaire et inouïe du volume transigé à la C.C.S., soulignons qu'au terme d'un relevé analytique, on a vendu durant les douze mois du dernier exercice financier, 27,000,000 livres de viande et volaille; 3,925,000 livres d'oeufs; 42,000,000 livres de moullée; 16,183,785 livres de fromage; 625,000 livres de beurre; 1,994,600 livres de poudre de lait et 70,000,000 livres de produits pétroliers. On a encore manipulé 56,000,000 livres de bois de sciage et livré pas moins de 1,600,000 livres d'autres différents produits. En l'espace d'une année, 251,378,385 livres de produits de toutes sortes sont donc passées entre les mains de la Chaîne.

Pour assurer un service rapide et efficace, l'entreprise dispose d'une flotte routière considérable incluant 6 camions-remorques, 14 "vannes", 34 autres camions toute utilité et 5 automobiles, ce qui représente globalement 54 unités.

Les quantités transportées en un an sont aussi longues qu'une filée de "vannes" s'étendant sur une distance de quelque 65 milles. Autres détails intéressants: en 1970, on a abattu 46,000 têtes de bétail alors qu'en 1971, on en a dénombré le double, soit 96,000; à propos, la plupart des animaux sont achetés sur le marché local; mais, on s'en occupe aussi à l'extérieur et plus spécifiquement dans les provinces de l'Ouest.

UN MARCHÉ RÉGIONAL, NATIONAL ET INTERNATIONAL

Les très nombreux et fameux produits de viande C.C.S. sont tellement appréciés et recherchés qu'on les retrouve non seulement dans les districts du Saguenay-Lac-St-Jean, ainsi qu'à Chibougamau et Sept-Îles, mais encore dans à peu près toutes les provinces canadiennes, aux États-Unis, dans une quinzaine de pays d'Europe et d'Amérique du Sud

et même dans des contrées en voie de développement. Il y a aussi le délicieux fromage Cheddar produit par la Chaîne, qui jouit d'une solide renommée et s'est mérité différents prix lors de l'Exposition Royale "Dairy Show" qui se tient chaque année à Londres.

Pour en revenir aux viandes et produits connexes, ils sont inspectés par un agent fédéral qui les estampille du sceau officiel du gouvernement. D'autre part, des médecins vétérinaires relevant de la juridiction d'Ottawa examinent minutieusement les animaux avant et après l'abattage, de sorte que toute viande jugée malsaine ou impropre à la consommation est automatiquement condamnée.

EXPANSION

La Chaîne Coopérative du Saguenay s'est attaquée résolument à un vaste projet d'expansion qu'elle est en train d'exécuter. Ainsi, jusqu'à maintenant, l'abattoir pour les volailles a été entièrement transformé et réaménagé. On a également érigé un nouvel entrepôt pour emmagasiner différent matériel ainsi qu'un autre entrepôt pour placer la volaille vivante en attendant l'abattage; il faut aussi mentionner la modernisation et la transformation de l'abattoir à bestiaux, l'agrandissement de la meunerie et enfin, le tout nouvel outillage et l'équipement dernier cri au département de la charcuterie.

Ces travaux qui coûteront approximativement un million de dollars seront entièrement parachevés d'ici dix-huit mois.

Si la C.C.S. est devenue une entreprise géante qui joue un rôle de tout premier plan dans l'économie régionale, on le doit à la persévérance, à la ténacité, à l'union des énergies et des disponibilités financières de la classe rurale qui a compris tout le sens de cette phrase si véridique: "DANS L'UNION SE TROUVE LA FORCE ET LA PUISSANCE D'ACTION."



M. Thomas-Louis Tremblay, gérant général de la C.C.S.



M. Léopold Harvey, président de la C.C.S.



Et ne me dites pas que ça ne bouge pas chez André Fortin!

● François Belley

A Alma, qui ne connaît pas André Fortin, un jeune homme âgé d'à peine 33 ans et qui néanmoins, opère un commerce des plus florissants et des plus élaborés? Son établissement qui fait penser à une ruche d'abeilles tant ça bouge, est situé au 359 boulevard Pie XII et est en opération depuis sept ans.

Qu'est-ce qu'on vend donc chez André Fortin? Eh bien, une infinité de produits tels les scies à chaîne de toutes marques, les tondeuses à gazon Lawn Boy, les moteurs hors-bord Johnson, les motoneiges Polaris, les souffleuses à neige Ariens, les tracteurs Belens et Ariens, les pédalos et chaloupes ainsi que beaucoup d'équipement industriel. Comme on s'en rend compte, cet établissement a de quoi répondre à tous les goûts, à tous les désirs et à toutes les demandes.

Plus encore, chez André Fortin, on effectue au complet l'entretien et les réparations de tout ce qu'on vend; incidemment, ces services ne se limitent pas uniquement aux marques dont on est dépositaire officiel, mais à toutes les marques sans exception d'autoneiges, scies mécaniques, moteurs hors-bord, tondeuses à gazon, tracteurs et le reste. La maison possède un département de pièces fort bien garni et des mieux assortis pour satisfaire tous les besoins.

Il n'est pas nécessaire d'être sorcier pour deviner qu'on vient des quatre coins de la région du Lac-Saint-Jean pour bénéficier des excellents services de André Fortin et se procurer les réputés produits qu'on y offre.

M. Fortin jouit d'une compétence considérable dans sa ligne puisqu'il compte au moins une quinzaine d'années d'expérience ardue et intensive. C'est véritablement un champion et un spécialiste de première valeur qui s'y connaît et ne peut mieux. Marié et père de deux enfants, il met à la disposition de son impressionnante clientèle quatre employés à qui sont versés annuellement au-delà de \$20,000 en salaires.

Accordez-vous le luxe d'une petite visite chez André Fortin, boulevard Pie XII à Alma; prenez le temps et le loisir de regarder, de comparer et d'analyser. Vous verrez que ça vaut le coup, car en fait de choix et de qualité on ne saurait imaginer mieux.



M. André Fortin

LE PARADIS DU PLAISIR VOUS OFFRE UNE GAMME COMPLETE



EP-15



EP-78

- 2 c.v.
- 4 c.v.
- 5 c.v.
- 10 c.v.
- 20 c.v.
- 25 c.v.
- 40 c.v.
- 50 c.v.
- 65 c.v.
- 85 c.v.
- 100 c.v.
- 125 c.v.



Johnson 72



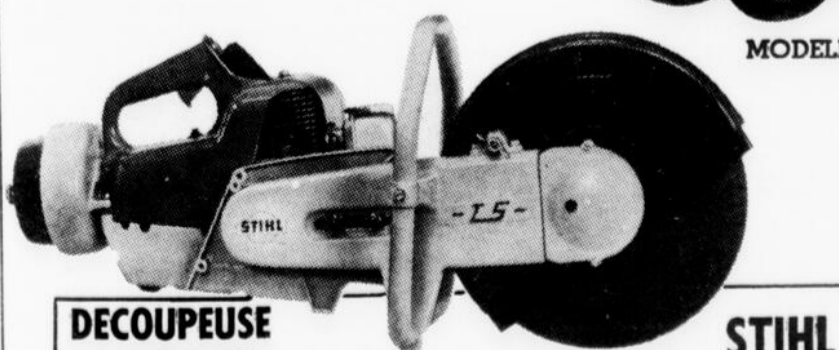
BOLENS

MODELE 1556



CAPRI 140

PRINCECRAFT



DECOUPEUSE
A DISQUES

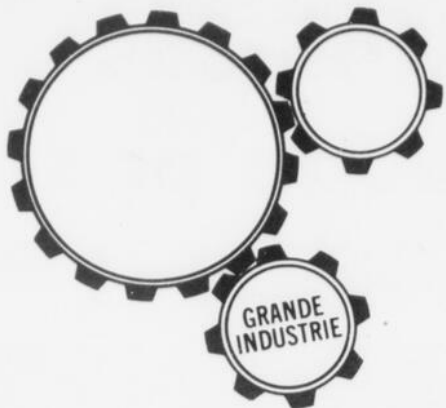
STIHL

ATELIER
ANDRE FORTIN LTÉE

- PELICAN
- BOLENS
- STIHL

359, BOUL. PIE XII
ALMA
662-6140

- Johnson
- Princecraft



par M. Gaston Dufour directeur régional des usines d'aluminium de l'Alcan au Saguenay et Lac-St-Jean et directeur des usines d'Arvida.

L'industrie de l'aluminium commence l'année 1972 avec des stocks excédentaires accumulés l'année précédente. S'il y a lieu d'espérer que la conjoncture favorisera l'accroissement des ventes, c'est du niveau des prix que dépendront principalement les bénéfices d'Alcan. Or, les prix s'étant progressivement affaiblis au cours de 1971, il faut que cette tendance se corrige si l'on veut que nos bénéfices puissent au moins se comparer aux \$60.2 millions de l'exercice écoulé. En 1971, l'industrie de l'aluminium a éprouvé des difficultés sur la plupart des marchés, par suite de fortes accumulations de stocks et une dégradation sérieuse des prix. Toutefois, en ce qui regarde l'Alcan, cette détérioration des prix et des marchés ne s'est pas fait sentir sur tous les marchés où l'Alcan exerce son activité. Dans l'ensemble, les résultats de notre activité, dans plusieurs secteurs, tout en accusant un fléchissement par rapport à 1970, se sont relativement bien maintenus.

DES PRODUCTEURS RÉDUIRAIENT LEUR PRODUCTION

Au sujet de la surproduction, il est encourageant de croire que, d'après certaines indications, bien des producteurs à travers le monde hésitent de moins en moins à réduire leur production pour permettre à l'offre de mieux s'ajuster à la demande et à retarder la mise sur pied de nouvelles usines d'électrolyse jusqu'à ce que s'ouvrent des débouchés.

Nous prévoyons un accroissement de la consommation d'aluminium aux États-Unis en 1972 et un raffermissement du marché au Royaume-Uni et au Japon. Ces augmentations devraient faire monter de 7 à 8 pour cent la consommation dans le monde non-communiste en 1972, ce qui devrait permettre aux producteurs d'opérer des réductions dans les stocks d'aluminium de première fusion, à condition, bien entendu, que la production reste limitée.

L'ALCAN SUR LE PLAN RÉGIONAL

Au Saguenay et au Lac-Saint-Jean, la Compagnie a commencé l'année 1972 avec des effectifs d'environ 8.500 employés, soit quelque 500 de moins par suite du processus de régionalisation des usines et des services amorcé en 1970 et poursuivi au cours de 1971, et aussi par suite d'une réduction de la production en 1971 à environ 86 pour cent de sa capacité. Compte tenu de la situation défavorable dans laquelle s'est trouvée l'industrie de l'aluminium au niveau mondial, notre contribution à l'économie régionale a été de \$87.2 millions en salaires et en avantages sociaux, en 1971, dans toutes les installations régionales, soit à peu près le même montant qu'en 1970, alors que les effectifs avaient été d'environ 9.000. Les achats et contrats de services, pour leur part, ont compté pour un montant de \$17 millions. Quant aux immobilisations et aux dépenses extraordinaires, elles ont été de l'ordre de \$21.5 millions en 1971.

PRÉVISIONS POUR 1972 DANS LES INVESTISSEMENTS

Pour 1972, seulement aux usines d'Arvida, nous prévoyons dépenser un montant de plus de \$10 millions, en investissements et dépenses extraordinaires, dont \$1.5 millions seront consacrés à une nouvelle installation de calcination pour la production d'hydrate d'alumine, produit réfractaire au feu qui peut être employé dans l'industrie du tapis.

Notre Division du Transport a entamé, en 1970, un programme d'agrandissement de ses installations de Port-Alfred au montant de \$8.3 millions. Ces nouveaux aménagements se poursuivent et devraient être terminés à l'automne de 1972. Outre ce projet d'envergure, deux autres sont venus s'ajouter en 1971: la construction d'un séchoir de bauxite et l'achat d'un hydro-tracteur (remorqueur). Ensemble, ces deux projets constitueront un nouvel investissement de plus de \$3.5 millions.

SECTEUR TRANSFORMATION À ARVIDA

L'année 1971 a vu se compléter la construction de l'usine Saguenay des Produits Alcan Canada, la division de Vente et de Transformation de l'Aluminium du Canada, Ltée. Cette usine, au coût de plus de \$14.3 millions, coule en continu des ébauches de relaminage, en partant de l'aluminium en fusion produit aux usines d'Arvida. Cette même division a annoncé, le 21 février, la construction au printemps de 1972, à Arvida, d'une usine de fil machine pour conducteurs en aluminium au coût de \$4.5 millions. Cette usine aura, vers le milieu de l'année 1973, une capacité annuelle de 60.000 tonnes, portant ainsi la capacité totale de production de fil machine pour conducteurs d'Alcan au Canada à 135.000 tonnes annuellement.

Grâce à cette nouvelle usine, nous serons en mesure de transformer sur place près de 40 pour cent de la production annuelle des usines d'aluminium d'Arvida. Cette nouvelle installation constituera le plus récent jalon — et l'un des plus importants — de la politique d'Alcan visant à traiter elle-même une plus grande partie de sa production d'aluminium.

Tous ces investissements démontrent notre confiance en l'avenir à long terme et nous permettent de moderniser nos usines afin de faire face à la concurrence.

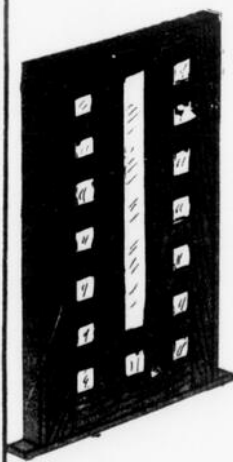
VISION '72 A L'ALCAN

LES INDUSTRIES JALBERT INC.

C.P. 40 - CENTRE INDUSTRIEL - CHICOUTIMI

TEL.: (418) 549-0052

FABRICATION DE PORTES ET FENETRES



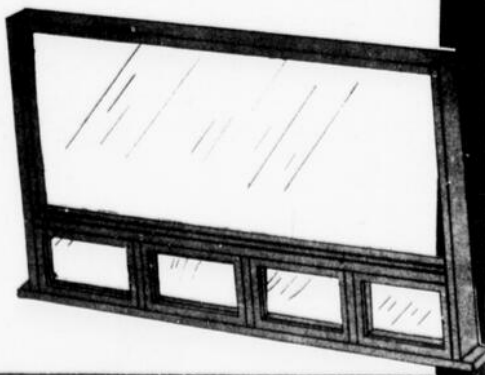
UNE INDUSTRIE EN CROISSANCE POUR:

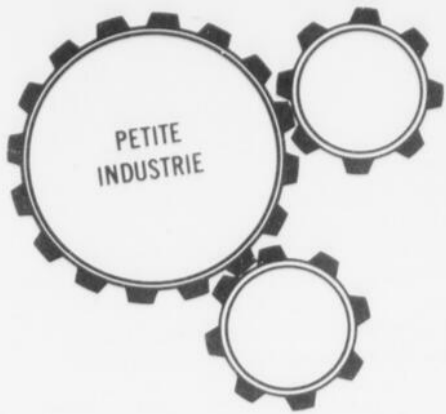
Sept-Iles
Baie-Comeau
Saguenay, Lac St-Jean
Chibougamau
La région de Québec

Avec ses produits 'JALBERT' qui en font sa renommée depuis 1948.

Les Industries Jalbert Inc., un précieux atout pour notre économie régionale. Une entreprise bien de chez nous, qui mérite notre support parce qu'elle est au service des nôtres, pour le profit des nôtres.

Faites appel à notre estimateur pour vos projets résidentiels ou d'édifices publics.





On fait
du bon boulot
chez
"Plomberie
Chauffage"
à Alma...

● François BELLEY

Plomberie Chauffage Alma Inc. est une entreprise jeune, à peine âgée de cinq ans; pourtant, elle jouit déjà d'un renom indiscutable dû au service supérieur qu'elle dispense et aux méthodes de travail perfectionnées qu'elle met de l'avant.

Cet établissement est dirigé conjointement par MM. Placide Girard et Alfred Guay dont l'expérience et la compétence s'échelonnent sur environ 20 ans. Spécialisée en plomberie, chauffage et ventilation, la maison emploie une dizaine d'hommes à plein temps. Ses réalisations sont remarquables et nombreuses; parmi celles-ci, il convient de mentionner en particulier les travaux effectués au motel des Cascades et dans bon nombre de maisons-appartements d'Alma.

Ce qui a permis à ces entrepreneurs d'atteindre le succès en une période de temps relativement courte, c'est que depuis le début ils ont misé sur le service et sur la satisfaction de la clientèle. Pour ce, ils se tiennent constamment au courant des techniques et procédés les plus avancés et n'hésitent jamais à précéder l'évolution, si l'on peut s'exprimer ainsi. En

outre, cette entreprise est la seule du genre à garder un inventaire complet de matériel, accessoires et pièces de rechange aussi bien dans le domaine de la plomberie que dans ceux du chauffage et de la ventilation.

La publicité de bouche à bouche est probablement la meilleure; c'est vraisemblablement ce qui explique l'expansion que prend d'année en année cette firme qui fait partie de la Société des constructeurs d'habitations du Saguenay - Lac Saint-Jean et de la Corporation des maîtres-mécaniciens en tuyauterie.

Plomberie Chauffage Alma Inc. fait de la bonne besogne et mérite certainement l'encouragement qu'on lui prodigue. Les propriétaires MM. Girard et Guay travaillent inlassablement et sont bien dignes du dynamisme qui règne un peu partout dans la "Ville de l'hospitalité".



M. Alfred Guay.



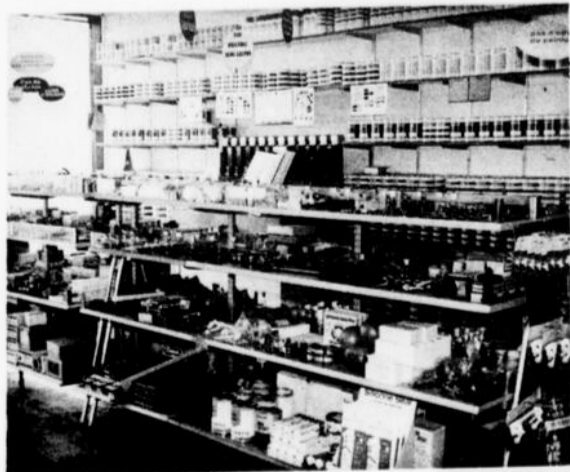
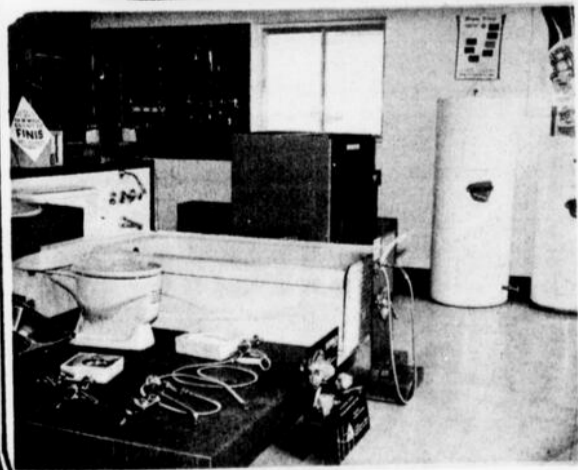
M. Placide Girard

Tél. bur.: 662-7273



Plomberie Chauffage d'Alma, Inc.
555 BOUL. PIE XII ALMA

**LES SPECIALISTES
EN CHAUFFAGE
A L'EAU CHAUDE**





Au Saguenay-Lac St-Jean

La promotion industrielle...



Les analyses des récentes années sur la situation économique de la région Saguenay-Lac-St-Jean débouchent sur une seule préoccupation, celle du chômage.

L'essor économique des provinces au cours des dernières années a incité plusieurs à rechercher une formule qui pouvait assurer à la population de meilleurs services. Plusieurs municipalités ont orienté leur politique vers une économie commerciale et industrielle appuyée par un "programme de développement industriel".

Plusieurs municipalités se sont lancées dans des programmes inefficaces dépensant des sommes considérables en pure perte parce que leur programme n'avait pas été suffisamment organisé et préparé ou encore parce que certaines n'avaient aucune vocation industrielle.

Combien d'organismes régionaux ont fait ces dernières années un effort pour amener les industriels à étudier les possibilités d'établir de nouvelles industries?

111 - CONSEIL REGIONAL DE DEVELOPPEMENT: A - FORMATION DE LA COMMISSION INDUSTRIELLE:

Le Conseil régional de développement Saguenay-Lac-St-Jean, lors de sa plénière annuelle, a opté pour la formation d'une Commission de promotion industrielle qui fonctionne officiellement depuis le mois d'avril 1971.

B - OBJECTIFS:

Les buts que la Commission de promotion industrielle poursuit sont les suivants:

- 1) promouvoir le développement économique de la région.
- 2) créer un climat industriel favorable aux investisseurs.
- 3) créer des emplois par l'implantation de nouvelles industries.

La Commission de promotion industrielle veut respecter la liberté de l'industriel de vouloir s'établir où il l'entend.

La Commission ne peut d'elle-même créer des emplois sans la collaboration de l'entreprise privée et des gouvernements fédéraux, provinciaux et municipaux.

Par leurs programmes d'aide financière au développement industriel, les gouvernements du Canada et du Québec font déjà un grand pas vers l'industrialisation des régions marginales, cependant il reste tout le champ de la **prospection industrielle** que les municipalités se doivent de subventionner.

C - ROLE DE LA COMMISSION:

Les fonctions de la Commission industrielle sont les suivantes:

- 1) effectuer une prospection massive et systématique chez les entreprises susceptibles de tirer profit des avantages que la région offre à partir des déficiences de fabrications régionales, provinciales et nationales.

Par exemple:

- prime à l'investissement,
- transports et communications,
- présence de l'Université du Québec,
- main-d'oeuvre qualifiée,
- électricité forêt et mines.

- CEGEP, 4 campus,
 - Université régionale.
- 2) créer et maintenir à date les instruments nécessaires à une prospection efficace. Parmi ces instruments:

- promoteur industriel à plein temps,
- centre de documentation industrielle,
- dépliant publicitaire,
- pochette documentaire: population, main-d'oeuvre, force ouvrière, banques, taux de taxation, facilités éducationnelle, hospitalière et récréationnelle, etc...

3) préparer et exécuter un programme de publicité à paraître dans les média d'information.

4) publicité audio-visuelle.

5) promotion des produits régionaux:

- exportations extra-régionales,
- missions commerciales.

D - MOYENS:

- Etude du marché,
- Etude de projets,
- Etude de rentabilité,
- Aide à la mise en marché.

E - SERVICES:

- Bibliothèque spécialisée sur l'économie régionale,
- Centre d'information industrielle,
- Service organisé et un personnel compétent.

IV - NATURE DU MANDAT:

L'équipe de promotion industrielle doit pouvoir oeuvrer dans la plus grande autonomie possible et dans la discrétion la plus absolue.

Afin d'éviter les malentendus toujours possibles, il y aurait lieu de prévoir la nature des relations entre le Service de promotion et l'administration régulière du CRD.

Il faudrait rappeler que le mandat de la Commission de promotion industrielle consiste à faire venir de nouvelles industries ou de nouveaux complexes de production. Les problèmes de l'entreprise existante relèvent principalement du bureau régional du ministère de l'Industrie et du Commerce, la collaboration du CRD étant acquise.

V - CONCLUSION

Nul doute que le travail amorcé dans le développement industriel doit se poursuivre. Cette nécessité se vérifie par la demande de plus en plus forte requérant des services toujours de plus en plus considérables.

L'objectif global restant la relance économique, nous participerons à combattre le chômage qui va s'accroissant.

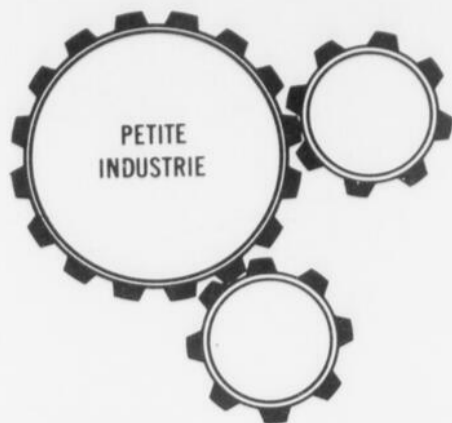
Dans la situation qui prévaut au Québec, nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire de justifier davantage ce plan-programme et vous demandons de l'appuyer à fond.

Notons au passage que certaines régions de l'Ontario sont structurées de la même façon. Chaque ville possède un service de promotion industrielle et le tout est coiffé au niveau régional d'un autre service exerçant des fonctions similaires à celles que nous proposons.



par PAUL DICKEY,
directeur du
Service de Promotion
Industrielle au CRD

...ne date pas d'hier!



Une petite industrie qui a fait ses preuves et qui jouit déjà d'une solide réputation même si elle n'a qu'un an et demi d'existence, c'est certainement Gilles Côté Inc., située sur la route 16-A, à mi-chemin entre Chicoutimi et Jonquière.

Cette entreprise ouverte depuis décembre 1970, a pris une expansion remarquable et des plus prometteuses pour l'avenir; elle se spécialise dans la fabrication de "fermes", de toitures pour tous genres de construction, commerciale, résidentielle et industrielle. Chez Gilles Côté, on fabrique également des armoires de cuisine, de toutes natures, dans tous les modèles et dans des prix variés au possible.

Ce qui donne du poids à cette firme florissante, c'est qu'elle détient en exclusivité pour toute la région l'agence de TCT (Trans-Canada Truss) un manufacturier de "fermes", mondialement connu et apprécié pour la qualité ultime de ses produits. Cela permet à Gilles Côté d'offrir entre quatre et cinq milles dessins dans les largeurs allant jusqu'à 100 pieds, tous façonnés et exécutés sous la surveillance constante et stricte des ingénieurs.

RÉALISATIONS ET IMPACT ÉCONOMIQUE

Chaque semaine, l'établissement prend livraison d'une "vanne" complète de bois; incidemment, en 1971, on y a écoulé pas moins d'un million de pieds de bois acheté sur le mar-

ché local. Cette année ce chiffre sera largement dépassé.

Les réalisations de Gilles Côté Inc. sont nombreuses; pour n'en mentionner que quelques-unes, relevons les travaux effectués au nouveau magasin Potvin & Bouchard de Chicoutimi, à la salle de réception du nouveau Motel Richelieu de Jonquière, sans compter une multitude d'habitations à loyer modique, érigées un peu partout dans la région.

Du point de vue économique, l'apport n'est certes pas à dédaigner si l'on songe que l'établissement emploie une quinzaine de personnes qui touchent annuellement en salaires, environ \$50,000. Au surplus, précisons qu'un projet d'agrandissement devant doubler la superficie de plancher sera entrepris

l'été prochain, vu que dans les conditions présentes il est devenu très difficile de suffire à la demande qui ne cesse de s'accroître.

Disons enfin que ce succès est en grande partie dû au propriétaire, qui

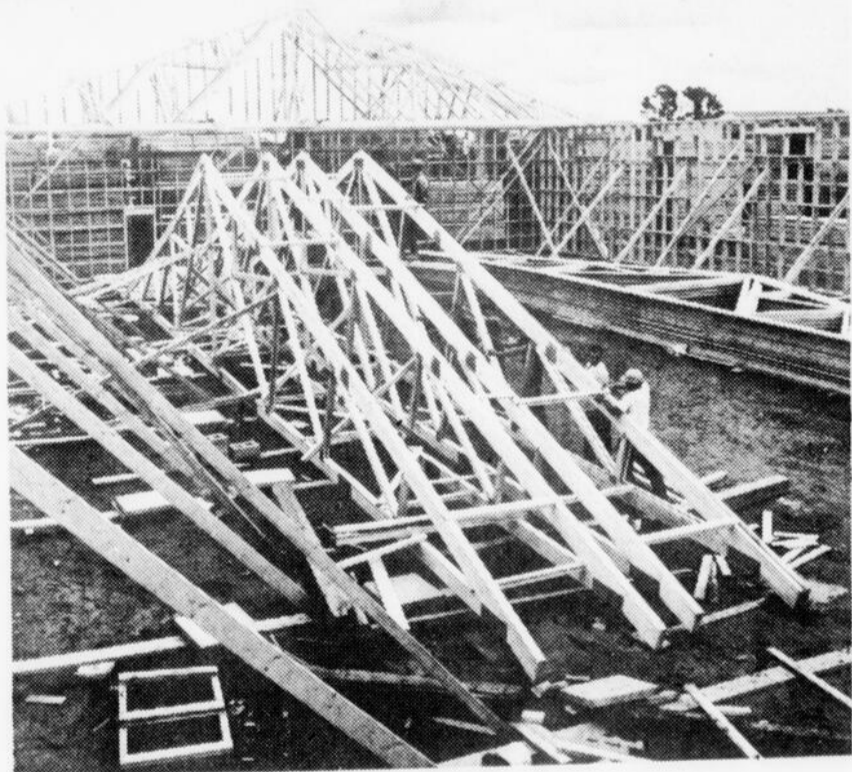
possède à son actif 20 ans d'expérience intensive. Qui plus est: Gilles Côté Inc. est membre actif de l'Association régionale des constructions d'habitations, ce qui démontre clairement sa large compétence et ses capacités professionnelles.



M. Gilles Côté, propriétaire.

**Gilles Côté Inc,
une industrie
jeune,
mais
débordante
d'activité**

● François BELLEY



GILLES CÔTÉ INC.

SPÉCIALISTE EN TOITURES ET ARMOIRES DE CUISINE

555, ROUTE 16A — CHICOUTIMI, P.Q.

TÉL. BUR. 549-7731 - RÉS. 549-1973



5 SIÈCLES DE COMPÉTENCE



En additionnant le nombre
des années d'expérience
de nos lithographes,
vous pouvez constater qu'on
parvient au chiffre fabuleux de 558 ANS...

Oui, 558 ans de service de
lithographes compétents qui,
non seulement ont suivi l'évolution,
mais qui se sont toujours
tenus à L'AVANT-GARDE
des TECHNIQUES GRAPHIQUES!



imprimerie

LE PROGRÈS DU SAGUENAY LIMITÉE

316, AVENUE LABRECQUE, CHICOUTIMI - TÉLÉPHONE: 543-4474



Marcel Dumais, en plus d'offrir un excellent service à la population, verse \$170,000 en salaire annuellement!

Les Entreprises Marcel Dumais Ltée installées dans le nouveau secteur industriel et commercial de la rue Alma à Chicoutimi, constituent assurément un établissement de première importance, dont l'impact est considérable et diversifié.

Ouverte en 1969 par M. Marcel Dumais, un homme ayant à son crédit plus de quinze années d'expériences intensives, cette firme offre à l'industrie et au commerce en général, des services dans le domaine de la construction, de la rénovation et de l'entretien des stations-services à la grandeur des régions Saguenay-Lac-Saint-Jean, de même qu'occasionnellement à Québec. Tout ce qui touche l'aménagement, l'éclairage et l'équipement en entier d'une station-service n'a absolument aucun secret pour les Entreprises Dumais. Les plus récentes réalisations en ce domaine sont: la station Spur à la Rivière-du-Moulin ainsi que la station BP située boulevard Taschereau, à Arvida.

Dans le même ordre d'idées, on fait également la vente et l'installation des portes de garages tant industrielles et commerciales que résidentielles. Dans une autre sphère, la maison Dumais répond à des appels de soumissions pour la vente d'opérateurs électriques, de matériel de quincaillerie et de portes. À ce propos, il est bon de rappeler qu'on peut fournir à peu près tous les genres de portes imaginables comme: les portes "Unik", les portes rideaux et portes de protection pour les montres et vitrines de magasins, les porte coupe-feu, les portes insonorisées sans omettre les cadres d'acier profilé.

En outre, depuis l'an dernier, les Entreprises Dumais Ltée se sont lancées dans le commerce des piscines avec tous les produits d'entretien inhérents. On garde également sur place toutes les pièces constituantes et maitresses sans exception des systèmes hydrauliques.

UNE ENTREPRISE CONSIDÉRABLE


Du point de vue strictement économique, l'établissement emploie 20 personnes à titre permanent plus des surnuméraires, à qui l'on verse des salaires annuels totalisant environ \$170,000. Deux représentants sur la route s'occupent de la vente, tout en dispensant un service gratuit d'estimations.

On met encore à la disposition de la vaste clientèle une flotte de 10 camions ainsi qu'un spacieux atelier de 6,000 pieds carrés de plancher, parfaitement outillé et pourvu pour assurer un service de première valeur. Pour ce qui est des attrayants magasins et bureaux, ils occupent 2,400 pieds carrés de plancher.

En résumé, on ne saurait nier que les Entreprises Marcel Dumais ont pris un rayonnement qui ne manque pas de surprendre et il est indiscutable que l'établissement est promis à une expansion prodigieuse et à une envergure spectaculaire. Ses réalisations et son souci constant d'assurer le plus haut degré de satisfaction sont là pour en témoigner de façon indéniable.



M. Marcel Dumais.



Vente et installation de piscines tous genres

Produits chimiques pour piscines aussi produits chimiques industriels

Pompes à gazoline et accessoires

Compresseurs et accessoires

Moteur électrique pour porte industrielle

Quincaillerie générale

Porte roulante en acier


Cadre en acier Porte coupe-feu

Pompe pneumatique à graisse ou huile

Monte-charge hydraulique

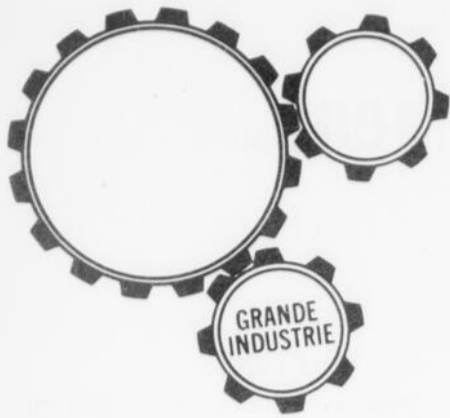
Portes de garage: Résidentielle - Commerciale - Industrielle - Station de service

Boyau hydraulique assemblé avec accouplement



Entreprises Marcel Dumais Ltée

766, RUE ALMA CHICOUTIMI TEL.: 549-2800



Camion de marque "Pacific" construit par International Harvester Co. de Vancouver C.B. en service à la sous-division Shipshaw de la Compagnie Price Limitée au nord de Chicoutimi. Sa charge utile est d'environ 18,000 p.m.p. soit entre 40 et 50 cordes.

Tronçonneuse semi-permanente de marque "Tanguay" installée au camp Chute-des-Passes de la Compagnie Price Limitée en 1971. Elle peut débiter des arbres ébranchés en billes de quatre pieds au rythme de 1,000 cordes par jour.

Price espère pour 1972 un redressement de ses bénéfices...

L'industrie canadienne des pâtes et papiers

Les problèmes auxquels le groupe Price a fait face en 1971 ont été communs, à des degrés divers, à la plupart des autres fabricants de pâtes et papiers. Dans de nombreux cas, la production et les bénéfices ont été inférieurs à ceux de 1970, année qui se situait déjà parmi les moins fructueuses que l'industrie ait connues depuis assez longtemps. La capacité mondiale pour le papier journal était, en 1971, d'environ 26 millions de tonnes, tandis que la demande totale n'a été que de 23 millions de tonnes. Cet excédent de 3 millions de tonnes est révélateur des problèmes auxquels notre industrie a fait face en 1971. Les fabricants canadiens se trouvent toujours devant le même rapport défavorable entre les prix de revient et les prix de vente, et les marges de bénéfices trop étroites qui en découlent. Il devint évident vers la fin de 1971, que le redressement des prix dans l'important marché des Etats-Unis dépendrait des initiatives prises par les producteurs américains; or, les prix ont été maintenus à un bas niveau par les normes que le gouvernement américain a fixées à cette industrie.

Les personnalités dirigeantes de l'industrie canadienne des pâtes et papiers ont multiplié les démarches auprès des autorités gouvernementales en vue de les renseigner sur leurs difficultés. Des réunions ont eu lieu régulièrement avec les représentants de ces autorités, à l'échelon fédéral et provincial. On y a discuté de questions variées intéressant la fiscalité, le commerce, la main-d'oeuvre, les frais de transport et les moyens de stimuler la production. A maintes reprises nous avons représenté à ces autorités la disparité existant entre le taux d'imposition fédéral et provincial combiné qui était, en 1971, d'environ 51 pour cent pour

le producteur du Québec et le taux correspondant qui est de 34 pour cent pour les producteurs de pâtes et papiers des Etats-Unis, et de 40 pour cent pour ceux de la Suède. L'industrie canadienne des pâtes et papiers croit qu'elle devrait bénéficier de la même assiette fiscale que ses concurrents étrangers afin de pouvoir les affronter avec succès.

La pollution

Le groupe Price a adopté un programme à long terme en vue de l'assainissement des eaux, et les mesures envisagées ont été favorablement accueillies au niveau provincial. Depuis 1965, nos dépenses à cette fin se sont élevées à \$5.6 millions, dont \$1.6 million en 1971. Le groupe Price est parfaitement conscient de ses obligations vis-à-vis de la protection du milieu et il fait tout ce qu'il peut pour y répondre, dans les limites imposées par la situation économique de l'industrie des pâtes et papiers et par le marasme des marchés. Les fonds nécessaires ne sauraient provenir d'une augmentation des prix, ni d'une diminution des dépenses d'exploitation dont les divers éléments: salaires, transport, matières premières et autres ne cessent d'augmenter. Il est indispensable que le gouvernement contribue de quelque façon aux dépenses imposées à l'industrie des pâtes et papiers par les plans d'assainissement auxquels elle est obligée de se soumettre. Nous sommes heureux que le gouvernement de Québec ait adopté des mesures prévoyant une certaine assistance dans ce domaine, en reportant le paiement de droits de coupe et par quelques dégrèvements d'impôts. Toutefois, l'industrie doit pouvoir compter à l'avenir sur une aide beaucoup plus substantielle des autorités fédérales et provinciales.

Perspectives pour 1972

Bien que nous ne puissions relever aucun indice concret d'un redressement de la demande de papier journal depuis le début de cette année, l'amélioration prévue du produit national brut réel aux Etats-Unis ainsi qu'une reprise économique dans certains autres pays industriels devraient entraîner une augmentation de la demande au cours de l'année. Le fléchissement de la demande mondiale de papier journal canadien, en 1971, et l'augmentation de quelque 700,000 tonnes de la capacité mondiale de production ont accru le déséquilibre existant entre l'offre et la demande. En conséquence, le taux d'exploitation de l'industrie canadienne du papier journal a touché son point le plus bas de toute la période d'après-guerre. Ce déséquilibre se poursuivra en 1972 bien que s'atténuant quelque peu. L'industrie met au rancart un certain nombre de machines, et l'amélioration de la demande fera sans doute plus que contrebalancer le nombre relativement restreint d'installations nouvelles mises en service dans le monde. Au Canada comme aux Etats-Unis, aucune usine ni machine nouvelle ne doit entrer en service cette année. On peut escompter que le taux d'exploitation de l'industrie canadienne du papier journal dépassera de plusieurs points les 82.6 pour cent de sa capacité, auxquels elle a été limitée en 1971. Les marges bénéficiaires resteront peu satisfaisantes, de modestes augmentations de prix ne pouvant aucunement compenser l'accroissement

des dépenses d'exploitation sous forme de salaires, de matières premières, de frais de transport et d'installations d'assainissement. La régulation des salaires et des prix appliquée aux Etats-Unis continuera d'affecter la rentabilité de l'industrie canadienne, et le cours élevé du dollar canadien constituera un autre facteur négatif.

Les usines canadiennes de papier journal du groupe Price ont connu quelques périodes d'arrêt au cours du premier trimestre de 1972 en raison de l'importance des stocks et du manque d'activités, et il est assez probable que ces fermetures temporaires se renouvelleront plus tard cette année. Toutefois, nous prévoyons que ces temps morts dureront beaucoup moins longtemps qu'en 1971 et qu'en dépit du peu d'animation des marchés au cours du premier trimestre, les ventes de papier journal connaîtront un regain de vie appréciable. En ce qui concerne les papiers kraft, les perspectives ne sont guère encourageantes, les marchés et les prix restant faibles. Du côté des papiers spéciaux de pâte mécanique et des cartons, nos espoirs sont plus fermes. Comme on prévoit d'autre part que les mises en chantier de nouvelles habitations se maintiendront à un niveau élevé au Canada comme aux Etats-Unis, 1972 devrait être une autre bonne année pour les ventes de bois d'oeuvre. On prévoit également une hausse du chiffre d'affaires et des bénéfices de Price Wilson. Les revenus des mines seront sans doute inférieurs à ceux de 1971, à cause de l'obligation de reconstituer les stocks de concentrés par suite de la grève prolongée à la mine Buchans, en 1971.

La Scierie Price (Shipshaw) doublera sa capacité 200 emplois créés!

La Scierie Price (Shipshaw) Limitée, une compagnie membre du Groupe Price, annonce qu'elle doublera sa capacité de production de bois d'oeuvre à sa scierie et à son usine de rabotage dans la municipalité de St-David-de-Falardeau, non loin de Chicoutimi. Environ 200 nouveaux emplois seront créés en usine et en forêt par suite de la mise en oeuvre de ce programme d'expansion.

L'agrandissement des installations actuelles permettra de porter à 100 millions de pieds-planche la production annuelle de bois d'oeuvre blanchi et séché et à 100,000 tonnes anhydres la production annuelle de copeaux. Il est à noter que des installations sont également prévues pour l'enveloppement des expéditions de bois d'oeuvre séché. Tout le bois requis par cette augmentation de capacité proviendra des concessions forestières actuelles de la compagnie.

Les investissements directs requis pour cette expansion sont de l'ordre de \$1,800,000, y compris des octrois du ministère fédéral de l'Expansion Economique Régionale totalisant \$358,000.

Les travaux ont débuté dernièrement et l'on prévoit que le tout sera en opération à l'automne de cette année.



La Caisse d'Établissement...

(Suite de la page 16)

tant de \$337,690.00. L'expérience dans ce domaine se poursuivra mais aura des modalités différentes d'opérations. Le procédé par contremaître sera concentré à un seul endroit. Ailleurs, nous procéderons par contracteur. Nous verrons à ce que les membres aient les mêmes avantages, qu'ils se fassent construire par des contremaîtres ou des contracteurs affiliés.

Nous continuerons dans les deux cas à fournir des plans, des devis, des conseils en constructions et en établissement ainsi qu'en matière de financement.

Les administrateurs sont d'avis qu'en procédant de cette façon les risques financiers seraient beaucoup moindres, et les services rendus aussi bons.

Dans le domaine du courtage immobilier, nous sommes en lieu d'espérer qu'un plus grand nombre de cultivateurs retiendront nos services en 1972.

Enfin, signalons que le service de courtage immobilier, depuis sa fondation, a réalisé un chiffre d'affaires excédant \$8, millions.

Il est dans le domaine du possible que le courtage immobilier revienne à la Caisse d'Établissement dans un cer-

tain avenir. Une loi particulière permet aux Caisses d'Établissement de procéder dans ce domaine. Toutefois, cette loi prend fin au cours de l'année 1972.

Il semblerait qu'elle serait prolongée indéfiniment pour l'avenir. Espérons que ceci se produira.

Mouvement des fonds

Le mouvement des fonds en 1971 a été de \$5½ millions. Depuis la fondation de la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean, le chiffre total du mouvement des fonds dépasse \$35, millions.

Prêts

La Caisse d'Établissement a placé en 1971, le plus fort montant de capitaux depuis sa fondation. \$1,100,000.00 a été consenti en prêts sur hypothèque ou autres, à 221 emprunteurs. De plus, elle a placé en dépôts temporaires et obligations, une somme de \$400,000.00. Le montant placé est donc de \$1,500,000.00. Depuis sa fondation, les investissements atteignent \$10, millions.

Le rendement des placements de 1971 a atteint 9.88 pour cent. Les rendements de l'ensemble du portefeuille des prêts et placements est de 7.94 pour cent.

La contrepartie de ces rendements est le taux payé aux épargnants. En 1971 ces taux ont varié, selon la caté-

gorie de placements, de 5 à 8 pour cent. La moyenne s'est située à 7 pour cent pour les nouvelles affaires en dépôt.

Que ce soit aux prêts ou à l'épargne, les taux en 1971 ont subi une baisse entre le 1er janvier et le 31 décembre. Une certaine tendance à la hausse semblait se dessiner à la toute fin de 1971, tendance qui se maintiendrait pendant le premier semestre de 1972.

Prévisions

En 1969, il était prévu au rapport administratif qui accompagnait le bilan, que l'actif de la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean se chiffrait autour de \$8,000,000.00, vers la fin de 1974. Si l'on considère la marche poursuivie depuis ce temps, nul doute que ces résultats seront atteints.

D'autres chiffres nous impressionnent également. Le premier janvier 1967, l'actif de la Caisse d'Établissement était de \$2,239,000.00. Il a passé, au 31 décembre 1971, comme vous le savez maintenant, à \$4,971,000.00. Au 31 décembre 1972, il était de \$5,100,000.00. Si au cours des cinq (5) prochaines années la Caisse d'Établissement connaît la même expansion, elle aura à la fin de 1976, au-delà de \$11, millions en actif.

C'est là un défi que les administrateurs ont à relever avec le personnel de la Caisse d'Établissement Saguenay-Lac-St-Jean et tous les membres.

Projets

Nous avons fait au cours de l'année des études en vue de connaître nos coûts. Il fallait donner à nos taux d'intérêts le plus de flexibilité possible. L'information s'ajoutant à cela, il nous a été possible d'atteindre cet objectif.

Tout cela était nécessaire également en vue d'entrer dans d'autres domaines. Pour de bon, nous pouvons maintenant dire que nous offrons à la population de l'épargne-retraite déductible de l'impôt. Ensuite, il nous était demandé de donner le service du livret-épargne en vue de faire face à des dépenses à très court terme. Cela aussi est en voie de s'installer. Enfin, toujours dans le domaine de l'épargne, nous offrons maintenant le dépôt institutionnel. Grâce à ces nouvelles initiatives, il nous sera possible de rejoindre un plus grand nombre de personnes et d'institutions.

En dernier ressort, mentionnons que l'on nous demande fréquemment d'offrir un service d'évaluation immobilière. En principe une décision positive est prise par le conseil d'administration dans ce domaine. Reste à savoir quand elle sera appliquée et de quelle manière.

Les moyens augmenteront également. Le nombre de représentants s'accroîtra, la déduction à la source sera offerte aux membres qui voudront en bénéficier.

PRO-CO

METAL LTEE

ROUTE 172 - PLAN ST-NAZAIRE

C.P. 362 - ALMA



CONCESSIONNAIRE AUTORISÉ ARMCO
AUTHORIZED ARMCO DEALER

RESIDENTIEL - COMMERCIAL - INDUSTRIEL

TEL.: 668-8331-2



Les spécialistes incontestés de 'Massey Ferguson'

Jos Morin & Fils Limitée



M. ALFRED HAMEL
président

Service quotidien entre:
Toronto - Montréal - Québec
et les régions: Saguenay-
Lac St-Jean-Chibougamau

HAMEL TRANSPORT LIMITEE
et ses filiales en 1971



HAMEL TRANSPORT LIMITEE

transport général par camions

Chicoutimi
549-2442

Dolbeau
276-0163

Alma
662-2125

St-Félicien
679-1915

Chibougamau
276-2651

Québec
681-6088

Montréal
322-9730

Millage parcouru 7,375,700 milles
Tonnage transporté
3,000,000 de tonnes
Chiffre d'affaires \$13,000,000.00
Nombre d'unités sur la route
490 camions et remorques
Nombre d'employés 510
Salaire payé \$4,367,700.00

Développer une entreprise avec la certitude de réussir: objectif en 1942, réalité en 1972 que concrétisent 11 employés et environ \$40,000 de salaires annuellement...

Jos Morin & Fils Limitée est un prospère établissement d'Alma, situé sur la route Saint-Bruno: on y vend, on y fait l'entretien et on y répare toute la ligne des machines agricoles, industrielles et récréatives Massey-Ferguson ainsi que les sensationnelles autoneiges Ski-Whiz.

Fondée en 1942 par le président actuel, M. Joseph Morin, la maison autrefois située sur la rue du Pont, a été érigée en compagnie en 1965. M. Rénald Morin en est le président tandis que M. René Morin agit comme secrétaire. L'entreprise en est une de taille puisqu'on y garde en inventaire de machinerie neuve pour un montant de \$175,000, divers autres équipements pour une somme de \$75,000 sans omettre un choix très élaboré de pièces de toutes natures pour un montant global d'au moins \$30,000. On y réalise un chiffre d'affaires annuel de \$400,000; à ce chapitre, disons que pour les pièces qui manquent, elles peuvent être commandées et livrées aux clients dans un laps de temps aussi court que 48 heures.

Tel que mentionné précédemment, chez Jos Morin & Fils, on compte onze employés réguliers dont quatre ont été embauchés avec l'aide du gouvernement fédéral, dans le cadre du programme à la main-d'oeuvre ayant pour but premier de lutter contre le chômage. La compagnie compte parmi ses effectifs des hommes particulièrement compétents et qualifiés parmi lesquels nous ne pouvons passer sous silence, M. Albert Maloin, gérant aux pièces, dont l'expérience s'échelonne sur quarante ans. C'est un authentique connaisseur dont les services sont précieux et indispensables. Autre point à souligner, tous les employés sont de véritables collaborateurs qui ne ménagent ni leurs efforts ni leur coopération. Dans une large mesure, c'est sûrement grâce à eux que la compagnie a pu se développer de façon aussi remarquable.

Jos Morin & Fils Limitée d'Alma s'est spécialement signalée et imposée dans la vente des machines agricoles et industrielles Massey-Ferguson: on est aussi les seuls dépositaires dans tout le Saguenay-Lac-Saint-Jean de la compagnie Jeep, une marque connue et recherchée dans le monde entier.

En résumé, l'appellation Jos Morin & Fils Limitée identifie un établissement qui a su s'affirmer, se développer, et se mettre au diapason des techniques les plus modernes et les plus évoluées. Que de chemin parcouru depuis 1942, alors que M. Joseph Morin occupait un local bien modeste, mais qui devait néanmoins devenir le noyau de l'entreprise florissante que nous connaissons aujourd'hui!



H. Boucher & Fils Ltée

ENTREPRENEURS - ELECTRICIENS



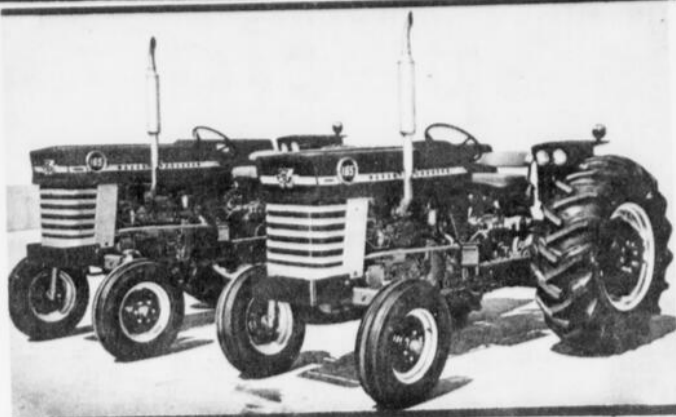
Novelec

374, AVENUE MORIN,

CHICOUTIMI

"SPECIALISTES EN CHAUFFAGE ELECTRIQUE"

TEL.: BUREAU: 543-3489



MF 165 - CULTURES EN RANGS STANDARD / TYPE BAS

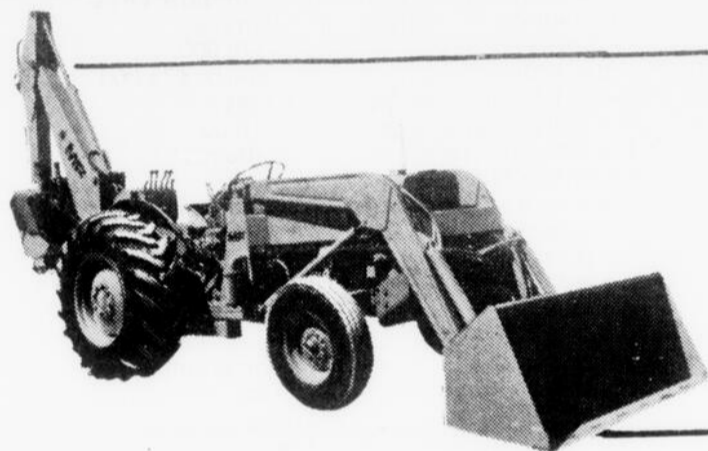
Le tracteur MF 165 est le champion de la catégorie de force 4 socs. Avec un moteur Perkins diesel de 203 po. cu. ou à essence de 212 po. cu., c'est un tracteur supérieur au point de vue rendement et économie de carburant. Freins à disques doubles, blocage du différentiel et système Ferguson perfectionné font partie de l'équipement standard.

Vous pouvez équiper le MF 165 comme vous le voulez: transmission Multi-Power à 12 vitesses ou transmission à 8 vitesses, type deux gammes, Commande de Pression et pompe hydraulique auxiliaire. Prise de force vive ou indépendante au choix. Le MF 165 standard peut s'obtenir avec des garde-boue bombés ou plats, mais les garde-boue plats sont standards sur le modèle pour cultures en rangs.



MF 135 - le champion de force 3 socs

LE MF 135 STANDARD: est le tracteur idéal pour les petites fermes, ou un second tracteur remarquable pour les grandes fermes. Equipez-le à votre gré: transmission à 6, 8 ou 12 vitesses, voie arrière régulière ou réglable par moteur, prise de force vive ou indépendante, etc.

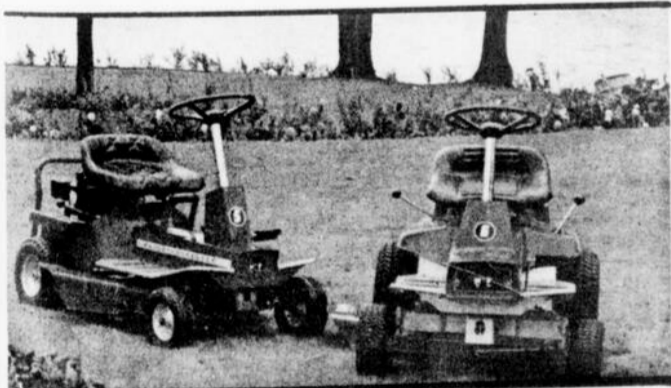


RETRO-EXCAVATEUR CHARGEUR MF 40 RETRO-EXCAVATEUR DE 12" - CHARGEUR DE 5/8 vge cu.

- Moteur essence ou diesel
- Servo-direction hydrostatique
- Transmission alternante manuelle ou renversement de marche instantané
- Excellentes maniabilité et visibilité
- Essieu miteur planétaire
- Blocage du différentiel
- Système hydraulique régénérateur
- Pour rétro-excavateur
- Commande de godet à deux positions

ASSORTISSEZ UNE MOISSONNEUSE-BATTEUSE MF DE MONTAGE RAPIDE A VOTRE RECOLTE

MF 300 Cette machine fait un ouvrage rapide et propre dans maintes récoltes et maintes conditions. Son Montage Rapide permet de passer rapidement du blé d'inde aux fèves, ou du champ à la route et vice versa. Choix de tables de 10', 13' ou 14', et de têtes à maïs pour 2 ou 3 rangs, afin de ramasser vite et bien vos récoltes. Son batteur à barres striées de 30" x 22" bat proprement à une cadence rapide - sa commande de vitesse variable standard vous offre la possibilité d'assortir sa vitesse, en marche, à l'état de la récolte. Moteur à essence ou diésel économique de 72 forces. Réservoir à grain de 70 minots avec rallonges.



TONDEUSES A SIEGE MF

Avec ces tondeuses, vous pourrez faire la coupe du gazon en beaucoup moins de temps. La MF 5 à moteur Tecumseh de cinq forces a une largeur de coupe de 26" et s'avantage de deux marches avant et d'une marche arrière. La MF 6 à six forces à une largeur de coupe de 32" et offre trois marches avant et une arrière. Les lames doubles de la MF 6 se chevauchent pour faire une coupe parfaite. Le siège rembourré et le volant assurent le confort de l'opérateur.

JOS. MORIN & FILS, LTEE

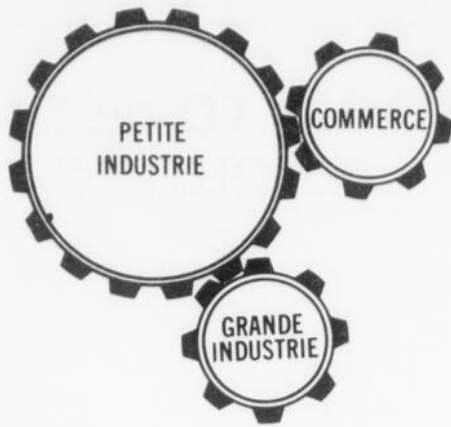
Représentant: MASSEY FERGUSON

AGRICOLE - INDUSTRIELLE - SKI-WHIZ - JEEP - FORANO

ROUTE ST-BRUNO ALMA

TEL.: 662-2404





Dolbeau une ville tranquille?

Lisez plutôt ce qui suit!

Parmi les développements majeurs, au niveau industriel, on note: l'augmentation de production chez Murdock avec l'addition d'une troisième équipe de production, l'expansion de Laiterie Dolbeau, de la Coopérative de Normandin. Les effets de l'expansion des Produits forestiers M-P à Saint-Thomas et la semaine de 40 heures chez Dombard avec l'addition de quelques nouveaux emplois viennent compléter ce palmarès. Le point culminant de cette évolution reste l'implantation de Sylvex dont l'entrée en production régulière entraînera une centaine de travailleurs et travailleuses. En tout, quelque 200 nouveaux emplois industriels ont été créés dont 90 pour cent à Dolbeau même. Un événement qui mérite d'être souligné est la stabilité de l'emploi en forêt qui marquait un recul chaque année: pour la première fois on n'enregistre pas de perte de ce côté dans le secteur.

LES SERVICES ET L'EDUCATION

Ces deux domaines à eux seuls se sont développés à un rythme accéléré. Les effets ne se feront sentir que plus tard dans le cours de 1972. La construction d'une polyvalente à Normandin est déjà chose faite en plus des projets approuvés par le ministère de l'Éducation dont la polyvalente de Mistassini et l'expansion de l'école de métiers à Jean-Dolbeau. La régression progressive dans la clientèle scolaire sera compensée dans l'avenir par l'augmentation du pourcentage d'étudiants qui poursuivront des études supérieures. Cette tendance est bien marquée depuis l'apparition des secondaires à Dolbeau où le nombre d'élèves s'est accru de près de 100 pour 100 depuis trois ans passant de 194 à 390 durant cette période. La reconnaissance du Collège de Dolbeau constituerait le complément du développement de nos compétences. Ajoutons à cette liste, l'expansion de l'hôpital de Dolbeau et des autres services publics locaux.

TOURISME ET LOISIRS

Sous ce chapitre on peut dire que le secteur a été ignoré des grands projets régionaux. Des esquisses préparées par le CRD en se basant sur le rapport Couet, font montre d'une ignorance du potentiel de notre secteur. Le roman de Louis-Hémon qui a mis en valeur notre région en attirant des milliers de touristes est un élément qui devrait être exploré davantage. L'observatoire de Dolbeau, une autre initiative originale, sera le point de référence des heures pour l'ensemble du Canada offrant ainsi une publicité gratuite à notre région. Avec Val-Jalbert, le zoo de Saint-Félicien, l'horizon du tour du Lac est bien commencé. Si l'on additionne l'observatoire et Péribonka, cela pourrait constituer un voyage intéressant autour du lac dont Alma serait le noeud de la boucle avec une excellente infrastructure hôtelière.

COMMERCE ET TRANSPORT

L'augmentation de l'activité économique dans l'industrie a eu des effets directs sur ses deux sphères d'activité. Une progression continue dans le commerce a contribué à la création d'une vingtaine d'emplois. Il semble que les transports aient enregistré la hausse la plus considérable depuis des années. Quarante personnes ont retrouvé un emploi permanent dans ce secteur. Sans doute, la période des douze derniers mois a été exceptionnelle si l'on regarde la performance des années antérieures. Le démarrage est bon pour les prochaines années et le nombre de projets qui seront mis en chantier en 1972 et 1973 accentueront la progression. Le secteur Dolbeau - Mistassini avec une population de 35.000 habitants est leur pôle de croissance par excellence au haut du Lac.

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

ROUTE

La ville de Dolbeau est reliée à la région par la route 55 qui encercle le Lac Saint-Jean. La région débouche sur Québec par la route 54, sur Trois-Rivières par la route 19 et sur Chibougamau par le boulevard Onésime-Gagnon.

TRANSPORT ROUTIER

Le transport interurbain est assuré par quatre sociétés pendant qu'une dizaine d'autres font du camionnage local. Les autobus Fournier Inc., offrent un excellent service aux voyageurs vers les principaux centres de la région et vers la ville de Québec.

AIR

Un aéroport situé à Bagotville assure une liaison constante de la région avec Québec, Montréal et la Côte-Nord. Une base pour hydravions et une piste pour avions légers, se trouvent près de la ville. Deux compagnies locales utilisent ces bases.

CHEMIN DE FER

La compagnie de chemin de fer Canadien National possède un terminus à Dolbeau.

ENERGIE ELECTRIQUE

L'énergie électrique est une des principales richesses de la région du Lac Saint-Jean. Les six centrales d'énergie hydro-électriques de Chute-à-Caron, Shipshaw, Isle-Maligne, Chute-à-la-Savane, Chute-au-Diable et Chute-des-Passes, totalisent une puissance d'au-delà de 3.600.000 H.P. Une faible partie de cette énergie est utilisée dans la région. L'Hydro-Québec peut fournir de l'énergie en abondance à des taux qui se comparent avantageusement à tous ceux du Canada.

EAU

La rivière Mistassini est actuellement la principale source d'approvisionnement en eau pour la ville de Dolbeau. La consommation quotidienne est d'environ 900.000 gallons. Cette eau est traitée au chlore. On maintient une pression minimum de 60 livres qui peut être portée à 120 livres. Une autre rivière, la Mistassibi peut fournir de l'eau à profusion. Le potentiel en eau de ces deux rivières pourrait alimenter la métropole canadienne, Montréal.

ECOLES

La ville de Dolbeau joue un rôle très important dans le domaine de l'enseignement. Les écoles, au nombre de sept, attirent des élèves de plus de quinze municipalités environnantes. Parmi ces écoles, trois de niveau élémentaire relèvent de la Commission scolaire de Dolbeau; trois autres, de niveau secondaire, (cours professionnel, général et métier), relèvent de la Régionale Louis-Hémon, dont le siège social est à Dolbeau. Enfin, une école anglaise, à caractère privé, dispense le cours élémentaire. En plus de l'enseignement collégial qui est dispensé par le Collège de Dolbeau, le Centre de Main-d'Oeuvre du Canada offre des cours de service et de pré-emploi, suivant les besoins de la population.

EGLISES

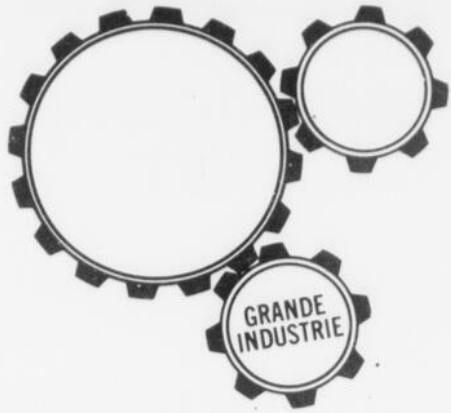
Dolbeau renferme deux paroisses: Ste-Thérèse érigée en 1927 et Saint-Jean-de-la-Croix, érigée en 1962. On y compte aussi trois églises, dont deux sont catholiques et une est protestante (United Church).

LOISIRS

L'organisation des sports et loisirs à Dolbeau, est assurée par: 1— Une commission municipale qui dispose d'un aréna, d'un gymnase, d'une piscine de plusieurs terrains de jeux (15 pour cent de la superficie bâtie de la ville) d'un terrain de balle-molle, de tennis, de camping, d'un port de plaisance, etc... 2— Des clubs privés tels que: le Club de Golf, qui dispose d'un terrain de 91 acres sur les bords de la rivière Mistassini, le Club de curling, le Club de motoneige, le Club de raquetteurs, etc... Enfin, de nombreux clubs de pêche et de chasse sont mis à la disposition de la population, qui peut y accéder soit par des routes privées ou publiques, soit par avion, soit en canot. 3— Des entreprises privées comme des cinémas et des salles de quilles.

AUTRES RENSEIGNEMENTS

La ville de Dolbeau possède aussi un hôpital d'une capacité de 100 lits, six hôtels totalisant 175 chambres, trois succursales de banque et une caisse populaire, un poste local de radiodiffusion et au moins 150 magasins, commerces divers et garages.



B
O
U
L
A
N
G
E
R



E
X
C
A
V
A
T
I
O
N

L'imposant garage de Boulanger Excavation mesurera 56 pieds sur 100 pieds et servira à entreposer et à faire l'entretien de la machinerie lourde.

Deux hommes énergiques... au service de la construction domiciliaire!



M. Fernand Boulanger



M. Lucien Gagnon

Boulanger Excavation situé depuis un an sur la route 16A à Jonquière, est le spécialiste par excellence dans les travaux d'excavation, de creusage et dans le charroyage du sable et du gravier. Cette entreprise bien connue et surtout hautement appréciée dans le monde de la construction domiciliaire, commerciale, institutionnelle et municipale, est une compagnie formée de MM. Fernand Boulanger et Lucien Gagnon, deux hommes entreprenants et énergiques dont la très vaste expérience et la compétence enviable sont reconnues à la grandeur de la région.

Les travaux effectués par Boulanger Excavation ne se comptent plus tant il y en a! Souignons par exemple, ceux exécutés à l'école Laure-Conan de Chicoutimi, au CEGEP de Jonquière, à l'hôpital de Jonquière ainsi qu'aux Plateau Bellevue et au Plateau d'Anjou, deux développements résidentiels d'envergure sans compter des quantités d'autres. Pour tout dire, cette entreprise particulièrement en demande se voit confier à peu près tous les travaux d'excavation commandés par les constructeurs d'habitations.

Au point de vue effectifs, l'entreprise emploie de façon permanente 15 hommes, chiffre qui atteint 25 au plus fort de la demande. Chaque année, on verse en salaires environ \$125,000; en tant qu'équipement, on dispose de 6 gros camions, 3 bulldozers et de plusieurs autres unités à usages multiples.

En outre, afin d'abriter, d'entretenir et de réparer toute cette machinerie lourde et complexe, on est présentement en train d'ériger au coût de \$75,000, un spacieux garage dont les dimensions sont de 56 pieds sur 100 pieds.

Boulanger Excavation est une compagnie particulièrement en demande dont le rayonnement atteint la région Saguenay toute entière et cela, parce qu'on a tout l'outillage et tout l'équipement voulus, ainsi que le personnel le plus qualifié et le plus capable qui soit.

UNE DIRECTION A LA HAUTEUR

Les deux actionnaires de la compagnie ne sont sûrement pas les derniers venus! Ce sont deux jeunes gens âgés respectivement de 32 ans et de 36 ans qui oeuvrent dans l'excavation depuis très longtemps. Si l'on prend par exemple le cas Boulanger, il est lancé sur le marché du travail depuis l'âge de onze ans et il est à son propre compte depuis l'âge de 21 ans; il est marié et père de quatre filles. C'est son épouse elle-même, Mme Béatrice Boulanger qui agit comme secrétaire et qui seconde adroitement son mari depuis ses tout débuts.

Quant à M. Gagnon, il jouit d'un fort prestige pour sa conscience professionnelle, son dynamisme et son esprit d'initiative et de débrouillardise.

On peut en juger, Boulanger Excavation est une entreprise structurée, conduite avec habileté et qui dispose de tous les moyens pour mener à bien tout ce qu'elle entreprend. C'est un établissement qui a gagné amplement ses galons et qui a "trimé" dur pour atteindre le succès et établir sa renommée.

SABLE & GRAVIER

BOULANGER



EXCAVATION INC.

199, ROUTE 16 A - JONQUIERE
TEL.: 547-0625

SABLE & GRAVIER
BOULANGER

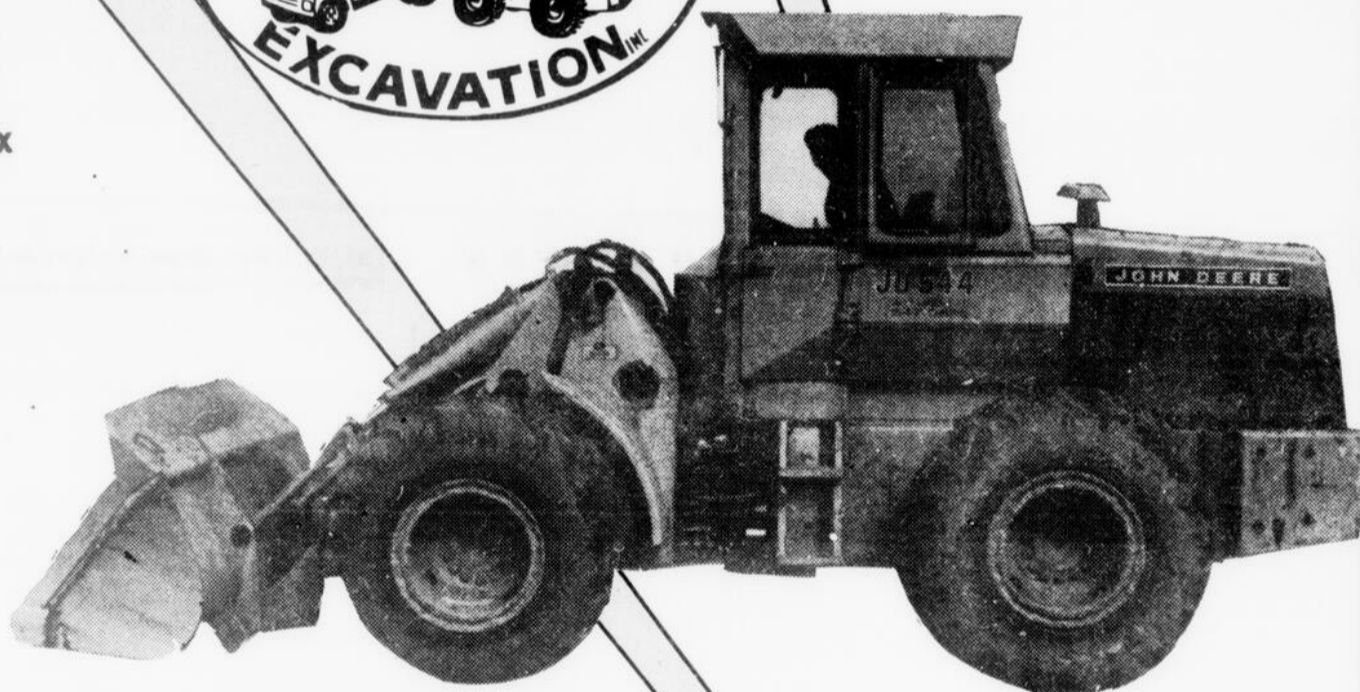


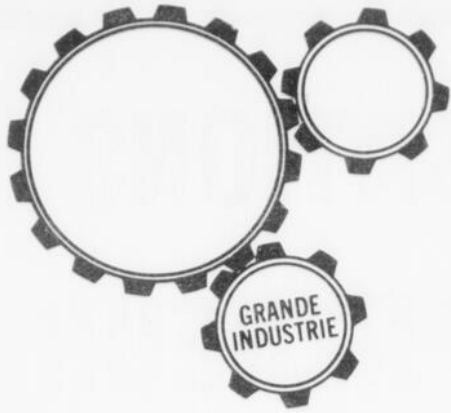
EXCAVATION INC.

Nous nous spécialisons dans le charroyage du sable et du gravier et nous sommes aussi passés maîtres dans les travaux d'aqueduc et d'égout.

Chez nous, vous ne faites pas d'erreur, on a toute l'expérience voulue pour vous satisfaire.

**LES GROS TRAVAUX,
CA NOUS CONNAIT,
NOUS AVONS TOUT
L'EQUIPEMENT
QU'IL FAUT !**





A Alma

Laval Fortin, un nom prestigieux

Laval Fortin Ltée
d'Alma a versé
en 1970 un
demi-million
de \$\$\$ en
salaires.

En 1971, on a
donné du travail
à 200 hommes
en même temps!

● FRANCOIS BELLEY

Il ne se passe pratiquement pas une semaine sans qu'on entende parler de Laval Fortin Limitée d'Alma, un nom hautement respecté et recommandé dans la "ville de l'hospitalité". Pour le bénéfice de nos lecteurs, voici un bref curriculum vitae de cette entreprise qui a contribué si largement à donner un visage tout nouveau et tout transformé à la cité d'Alma.

La maison Laval Fortin a débuté ses activités à l'automne 1957; elle fête donc cette année son quinzième anniversaire. L'entreprise a progressé régulièrement jusqu'à il y a trois ans, moment où elle a connu alors une expansion accélérée pour ne pas dire phénoménale. On peut d'ailleurs en juger par les contrats considérables qui lui ont été octroyés, tels l'école Élémentaire de Saint-Jérôme et l'école Polyvalente 1,600 places (Campus A) réalisée conjointement avec la firme Poudrier et Boulet au cours des années 1969-1970. On relève également la Polyvalente, capacité de 2,400 élèves et valant \$6 millions construite avec la firme Charles Durand-Lacoste Limitée, l'édifice Plaza d'Alma effectué conjointement avec Poudrier et Boulet Limitée et aussi l'autogare, la voie souterraine et plusieurs autres travaux d'importance.

L'entreprise s'est particulièrement occupée de développements commerciaux et on lui doit au moins une vingtaine d'édifices à caractère commercial à Alma; mentionnons par exemple, l'édifice Treflé Harvey, la Régie des Alcools, le magasin Parisien, l'édifice Jat, le magasin Continental, etc.

APPORT ECONOMIQUE

Tous ces contrats considérables ont permis à Laval Fortin Limitée de verser en 1970 un demi-million de salaires et tout près d'un million de dollars l'an dernier. Ces chiffres démontrent clairement qu'il s'agit d'un des plus gros employeurs de la région, mis à part les grandes compagnies, services

publics et municipalités. En fait, durant certaines périodes de l'année 1971, cet entrepreneur avait à son service jusqu'à 200 hommes employés à plein temps.

Les structures actuelles de l'entreprise comprennent le président, M. Laval Fortin, de même qu'un ingénieur, gérant des projets, trois surintendants de longue expérience et quatre contremaîtres et chefs d'équipe. Selon les prévisions les plus réalistes, il ne saurait faire de doute que cet organisme saura continuer à maintenir son rythme d'expansion, objectif tout à fait normal dans un milieu aussi dynamique

et aussi actif que celui d'Alma.

UNE ACTIVITE DEBORDANTE

M. Fortin est sûrement un homme énergique dans la force du mot puisqu'il oeuvre non seulement dans le domaine de la construction, mais aussi dans plusieurs autres sphères: il est en effet, président du Conseil économique d'Alma depuis trois ans, membre du Conseil d'administration de la Caisse d'entraide économique d'Alma depuis dix ans, président de Dupont Automobile Limitée depuis sept ans, président de Centr'Al-

ma Limitée à qui appartient l'édifice Jat, président de "Camping du Lac-Saint-Jean" et membre des Conseils d'administration de deux autres compagnies.

Il a également été élu président du Club Richelieu pour l'année 1972 et s'est mérité le trophée du Cercle des affaires d'Alma pour avoir été proclamé "l'Homme de l'année 1971".

En conclusion, Laval Fortin Limitée, c'est une firme prestigieuse qui a atteint des sommets enviables au prix d'efforts incessants, de travail acharné, de persévérance et de détermination.



M. Laval Fortin.

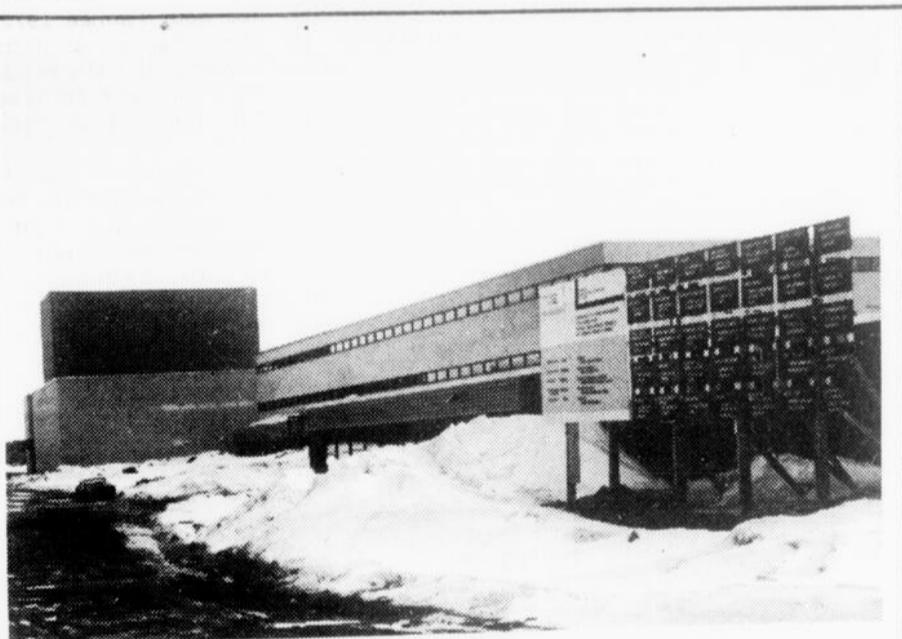
VOICI QUELQUES RÉALISATIONS AU CRÉDIT D'UN ENTREPRENEUR

PRESTIGIEUX



**STATIONNEMENT
DE LA PLAZA D'ALMA**

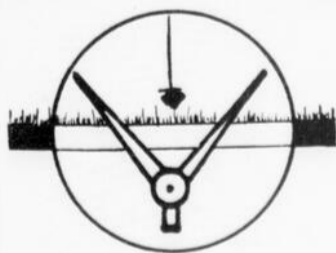
**MAGASIN CONTINENTAL
D'ALMA**



**ECOLE POLYVALENTE
2400 ALMA**



LA PLAZA D'ALMA



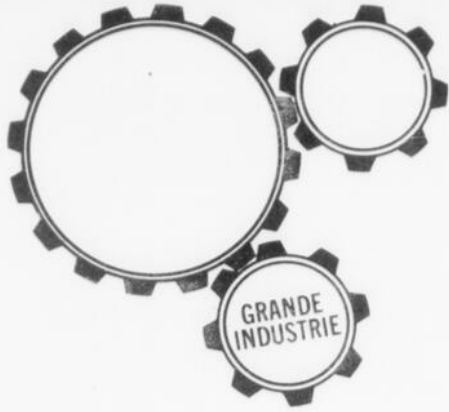
LAVAL FORTIN Itée

ENTREPRENEUR

GENERAL

550, NOTRE-DAME

ALMA, P.Q.



Harvey Transport Ltée

**Où ce qui
se
fait de
mieux
en matière
de
transport
spécialisé**

Pour qui voit les camions de Harvey Transport silloner les routes des régions Saguenay-Lac-Saint-Jean et même d'ailleurs, y attache automatiquement le nom de M. François Harvey, l'énergique président, homme audacieux et éveillé s'i en est un, qui a fait ses "premières armes" dès l'âge de 13 ans.

Aujourd'hui au tout début de la quarantaine, marié et père de six enfants, M. Harvey a vraiment commencé tout au bas de l'échelle, travaillant sans relâche et avec acharnement jusqu'à 18 heures par jour, gravissant un à un de durs échelons, qui lui ont permis d'acquérir une maturité et une expérience très enviabiles.

ENTREPRISE GÉANTE

C'est en 1968, à la mort de M. Arthur Harvey, fondateur de la firme, que son fils François prend la relève et assume la direction des affaires. Il se porte ensuite acquéreur de: "Les Déménagements de Chicoutimi Limitée" et de "Transport du Lac Limitée". Aujourd'hui, la flotte de Harvey Transport compte aux alentours de 200 unités de toutes grosseurs et sa contribution à l'économie régionale est pour le moins spectaculaire, si l'on songe qu'aux 150 employés, on verse annuellement en salaires environ un million de dollars.

Harvey Transport dessert par contrats, le Québec tout entier. C'est également la seule entreprise du genre au Saguenay-Lac-Saint-Jean à posséder des permis lui donnant l'autorisation de faire circuler ses propres camions dans plusieurs Etats américains. Inutile de dire aussi que la firme est affiliée avec tout ce qui existe de compagnies de transport routier, lui permettant ainsi d'atteindre les endroits les plus éloignés. C'est encore la première compagnie de transport dans la région à faire usage de l'avantageux système des "Containers". M. François Harvey qui encourage fermement et avec obstination l'achat chez nous, donne personnellement l'exemple en faisant fabriquer toutes ses boîtes de camions sur place, c'est-à-dire, par notre main-d'oeuvre locale.

LES TECHNIQUES

Harvey Transport Limitée est sans nul doute une entreprise qui a progressé de façon particulièrement remarquable et continuelle; ici, on tend sans cesse à innover et à apporter des améliorations valables de façon à dispenser un meilleur service... un service plus complet, plus accéléré, plus spécialisé et par conséquent, toujours mieux adapté à nos exigences et besoins modernes.

Terminons en soulignant qu'en vertu de l'importance de son volume d'affaires, Harvey Transport vient au tout premier rang, étant présentement, le plus gros employeur dans l'industrie strictement privée, pour le secteur d'Alma.

Harvey Transport mérite toute la confiance du public parce que la direction comme le personnel mettent tout leur coeur à l'ouvrage et ne sont jamais à court d'efforts ni d'ingéniosité pour être à l'avant-garde des techniques et méthodes les plus avancées.



M. François Harvey, président de Transport Harvey Ltée.

TRANSPORT HARVEY LTÉE

est la première
compagnie
au Saguenay-
Lac-St-Jean
à employer
le système
des
"Containers".



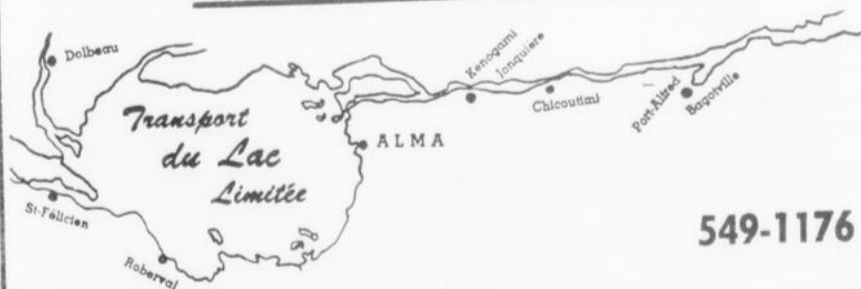
ALMA

Lac-St-Jean, P.Q. 662-6561



LES
DÉMÉNAGEMENTS
CHICOUTIMI LTÉE

549-2586



549-1176

Ces trois Compagnies sous la présidence de M. François Harvey, desservent par contrat, toute la province ainsi que les endroits les plus éloignés, grâce à leur affiliation avec toutes les autres Compagnies de Transport.

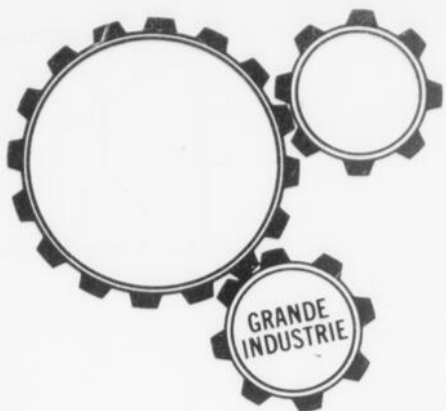
HARVEY TRANSPORT LTEE est la seule compagnie dans la région à avoir ses propres camions qui circulent dans plusieurs états américains. Elle est sous contrat pour le compte de la Compagnie Price, le Granit National Ltée

A noter que ces trois Compagnies de Transport emploient maintenant des boîtes de camions, fabriquées ici même, dans la région.

HARVEY TRANSPORT LTÉE

ET SES COMPAGNIES AFFILIEES

TOUJOURS BONS PREMIERS POUR LE SERVICE ET LES INNOVATIONS



Alcan construira une usine de fil machine au coût de \$4.5 millions

Une usine de fil machine pour conducteurs en aluminium sera construite à Arvida (Québec), au coût de \$4.5 millions, par Produits Alcan Canada, la division de Ventes et de Transformation de l'Aluminium du Canada, Ltée.

Une fois l'usine mise en service au milieu de 1973, la capacité totale de production de fil machine pour conducteurs d'Alcan au Canada atteindra 135.000 tonnes par année. "L'aménagement hydro-é-

lectrique de la Baie James que projette le gouvernement du Québec a eu une influence déterminante sur notre décision d'augmenter considérablement notre capacité actuelle", a dit M. W.M.M. Honey, di-

recteur général de la division Fil et Câble Alcan. "Déjà, les travaux préliminaires relatifs à ce développement ont eu un impact économique appréciable sur le Québec; notre nouvelle usine en témoigne", a-t-il ajouté.

TRANSFORMATION DE 40 POUR CENT DE LA PRODUCTION ANNUELLE

Pour sa part, M. Paul H. Leman, président d'Aluminium du Canada, Ltée, a

fait remarquer que la Compagnie, grâce à cette nouvelle usine, sera en mesure de transformer sur place près de 40 pour cent de la production annuelle des usines d'aluminium d'Arvida.

Il a souligné également le fait que la nouvelle installation constitue le plus récent jalon — et l'un des plus importants — de la politique d'Alcan visant à traiter elle-même une plus grande partie de sa production d'aluminium.



le monde à notre porte

Chaque semaine, hiver comme été, nombre de navires canadiens et étrangers remontent le Saguenay avec d'importantes cargaisons de matières premières pour alimenter les usines du Saguenay et du Lac-Saint-Jean. Ces mêmes navires repartent de Port-Alfred chargés de produits de la région, principalement l'aluminium et le papier journal.

Port-Alfred joue un rôle de premier plan dans l'économie régionale. C'est incontestable. Ses installations portuaires constituent une porte grande ouverte sur les sources d'approvisionnement et sur les marchés du monde entier.

Consciente de cette réalité, la Division du transport de l'Aluminium du Canada,

n'a rien épargné au cours des années pour améliorer, voire agrandir les installations de Port-Alfred. Les investissements massifs consacrés à cette fin en témoignent et sont une marque de confiance en l'avenir.

En 1971, quelque 4 500 000 tonnes courtes de marchandises ont été manutentionnées à Port-Alfred: 4 050 000 tonnes de produits d'importation — bauxite, coke, spathfluor, mazout — et 450 000 tonnes de produits d'exportation: aluminium, pâtes et papiers.

Quand l'activité est intense à Port-Alfred, il faut se dire que l'industrie régionale se porte bien.

ALUMINIUM DU CANADA, LTÉE

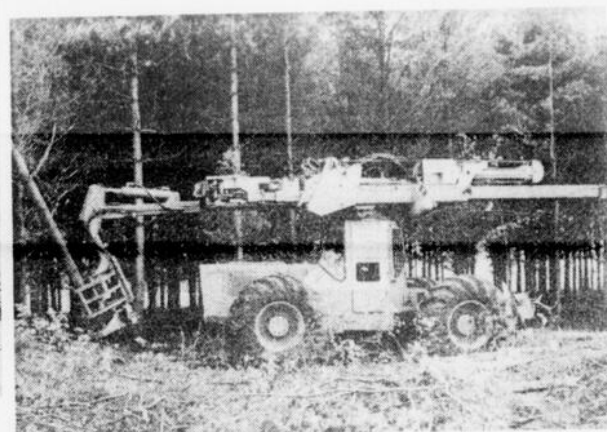




Timberjack 230



Multijack



Bûcheuse mécanique

NOUS DISPOSERONS D'ICI LE 30 MAI 1972 DE L'EQUIPEMENT USAGE SUIVANT:

TIMBERJACK

230 - 225 - 217
RECONDITIONNE
AVEC GARANTIE



SPECIAL

TREE FARMER

COMME TEL
16 - Modèles C-5
4 - Modèles C-4
de \$2,200.00 à \$4,000.00 ch.

Lot d'unité pour être vendu en piécédétaché tel que C-4 - C-5 - 230 - 325

Nous sommes distributeur pour l'industrie forestière

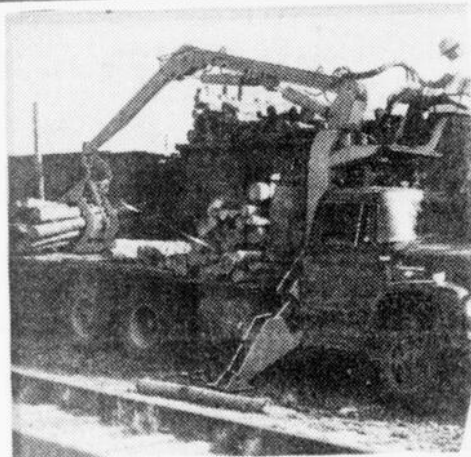
des produits:



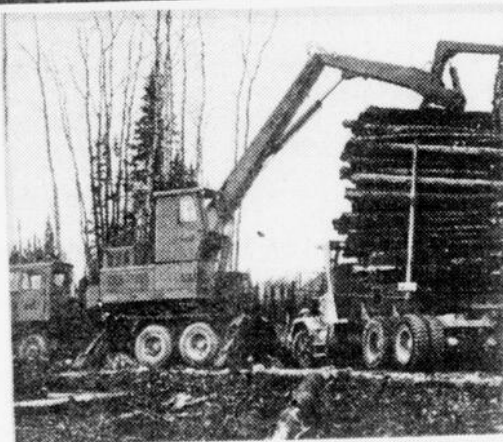
HYHOE.



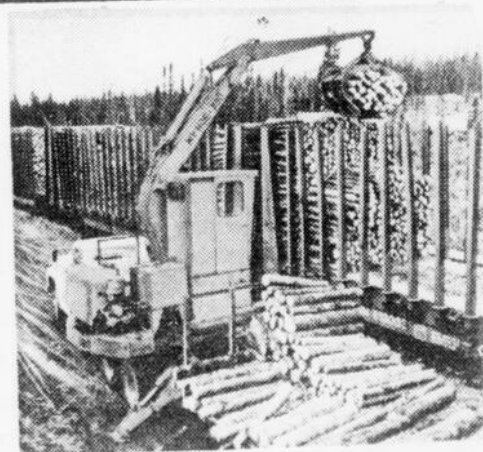
GAETAN VIEN
GERANT



MODEL 60



MODEL 790

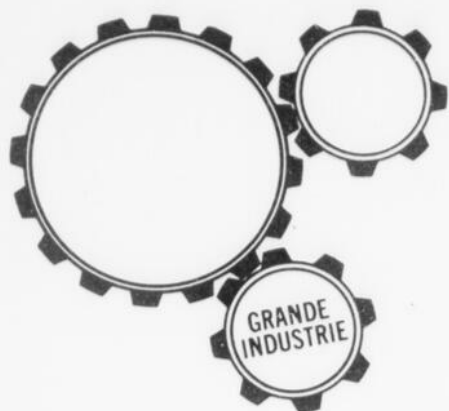


MODEL 380

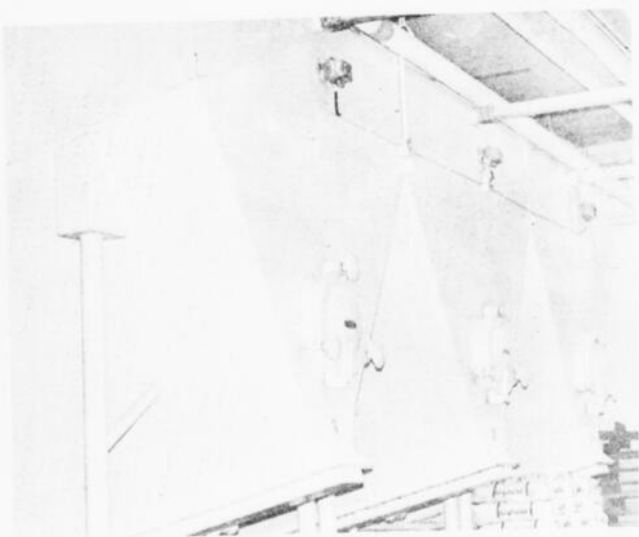
EATON YALE LTD

2287 BOUL. TALBOT 549-0045 - 0022 Rés.: 548-7809 CHICOUTIMI





Gailuron et Gailurette brassent des millions!



La farine arrive de l'Ouest par train et est ensuite livrée à la Boulangerie. L'ingrédient principal qui entre dans la fabrication du pain est ensuite entreposé dans ces silos...

La publicité a fait connaître Gailuron et Gailurette. Qui en fait ne connaît pas le bon pain de la Huche Sans Pareille? On sait bien que ce pain-là il vient de la région... Mais ce dont nous ne sommes pas au courant c'est que M. Jean-Paul Tremblay, président du conseil d'administration de la Huche Sans Pareille, est l'instigateur de la campagne de publicité ayant pour thème Gai Luron et Gailurette. Et après on viendra dire que la région ne compte pas d'hommes d'affaires! La Huche Sans Pareille, c'est quoi au juste! C'est beaucoup!

"NOTRE PAIN QUOTIDIEN"

La Huche Sans Pareille c'est une entreprise donnant du travail à 98 employés tous des gens de la région. C'est une entreprise qui verse \$3.500 en salaires par jour, qui "enfourne et livre" 100.000 pains par semaine, qui a besoin de 4.750.000 livres en farine par année pour cuire son pain, qui verse \$900.000 en salaires annuellement... Est-ce tout? Que non... La Huche Sans Pareille vend annuellement en pains et pâtisseries pour \$2.000.000 et l'investissement pour le bon fonctionnement de l'entreprise se chiffre à \$1.000.000...

EN VOULEZ-VOUS, EN V'LA!

La Huche Sans Pareille compte des succursales à Alma, Dolbeau et Roberval. Afin de livrer le bon pain elle peut compter sur une importante flotte

de camions. Ceux-ci, pour bien rouler, peuvent à leur tour compter sur un excellent service de mécanique.

En plus de fournir en pains une bonne partie des habitants du Saguenay - Lac St-Jean (ce qui représente un intéressant apport économique) la Huche Sans Pareille s'approvisionne autant que faire se peut dans la région.

Exception faite de la farine qui arrive de l'ouest canadien, la Huche Sans Pareille fait confiance aux grossistes de la région. Mais rassurez-vous. Si la Huche Sans Pareille fait venir sa farine de l'Ouest ce n'est pas parce qu'elle ne fait pas confiance aux gens d'ici... c'est tout simplement parce que le Québec ne produit pas de farine de blé dur...

UN PEU D'HISTOIRE

"La Huche Sans Pareille" sert ses clients depuis 1942. Depuis cette date c'est M. Jean-Paul Tremblay qui en dirige les destinées. Il est assisté en cela par M. Oliva Gadbois. Ce dernier agit en tant que vice-président de l'entreprise. Notons enfin que la Huche Sans Pareille est la seule boulangerie de la région à profiter de l'approvisionnement de farine dit "en vrac". Ce n'est que dépassé un certain stade de production que cette façon de s'approvisionner devient rentable, selon le vice-président de l'entreprise, M. Oliva Gadbois. La marchandise arrive directement de l'ouest par train et est déchargée dans des camions qui eux se chargent de la ramener à la boulangerie pour l'entreposer dans d'immenses silos...

Il y a une quinzaine d'années on dénombrait au Québec 800 boulangeries indépendantes, compte non tenu des établissements à caractère artisanal.

A cette époque déjà les "grands" de la boulangerie améliorant sans cesse leurs méthodes de production, en mécanisant et automatisant leurs ateliers, concurrençaient âprement le métier "familial" dont la dominante individualiste était impuissante à endiguer cet assaut.

A brève échéance, c'était clair, les boulangeries petites et moyennes étaient appelées à disparaître.

Cet état de chose n'était pas sans inquiéter les indépendants les plus progressifs.

UN FRONT COMMUN S'ORGANISE

L'un de ces indépendants, M. Jean-Paul Tremblay, propriétaire et président de "La Huche sans Pareille" de Chicoutimi, fit part de ses appréhensions à M. Roland Larivière, propriétaire et président de la boulangerie Monette et Larivière de Valleyfield.

De leurs discussions naquit l'idée de fonder un groupement de boulangers indépendants.

C'est ainsi qu'est née l'association professionnelle "LES BOULANGERS PROGRESSIFS DU QUÉBEC INC."

OPINIÂTRETÉ

Pendant quelques années, l'action des BOULANGERS PROGRESSIFS n'eut guère que des implications d'ordre social. Mais l'idée était lancée, l'opiniâtreté des membres fit le reste.

GAILURON INC.

GaiLuRon Inc., raison sociale de date relativement récente adoptée en remplacement de "LES BOULANGERS PROGRESSIFS DU QUÉBEC INC.", résulte au fond d'une simple idée publicitaire.

UN PRODUIT SUPÉRIEUR

A l'heure présente, 80 pour cent des produits manufacturés par les boulangeries affiliées sont identifiés "GAILURON" et cette signature désigne un produit de qualité supérieure.

Au pain GAILURON s'est ajoutée très vite toute une gamme de biscuits, gâteaux et autres de marque GAILURON qui sont fabriqués par une manufacture suivant des critères bien déterminés, de qualité hautement éprouvée, et vendus exclusivement par les membres.

LES RÉSULTATS

On mesure aujourd'hui l'efficacité du groupement.

Le chiffre d'affaires réalisé par les membres a augmenté de près de 80 pour cent passant de \$9 millions en 1956, à plus de \$15 millions en 1970. La production hebdomadaire de pains seulement atteint 1.500.000. Cette quantité équivaut à 10 pour cent de la production totale de pain au Québec. GAILURON est devenu de ce fait le plus important manufacturier de la province.

Le groupe mobilise une main-d'oeuvre d'une remarquable stabilité, plus de 1.600 employés qui, annuellement perçoivent en salaires quelque \$6.000.000.

il faut en manger des croûtes pour battre...

GailuRon



Dans notre région, GailuRon c'est:

LA HUCHE

sans pareille (1969) inc.

CHICOUTIMI
549-4621

ALMA
662-7134

DOLBEAU
276-0190

ROBERVAL
275-1234

LAC BOUCHETTE
348-6377



M. JULES HARVEY
Directeur régional

"1972 sera l'année de la collaboration et de la formation à l'Hydro-Québec, région Saguenay. Nous voulons nous assurer les services d'un personnel apte à assumer un rôle utile et productif tout en lui offrant les moyens pour acquérir, conserver et améliorer sa compétence.

Pour arriver à faire un travail valable dans ce domaine, il faut avoir les instruments de base et votre collaboration.

En conséquence, nous procéderons cette année à l'évaluation des ressources humaines, ce qui permettra de déceler chez nous les points qui sont déficients et les points forts. Suite à cette évaluation, l'on pourra envisager les mesures de formation nécessaires pour corriger ces déficiences et même améliorer les points forts. Le service du Personnel fera la coordination de toutes les activités d'évaluation et de formation et aura nécessairement besoin de la collaboration de tous et chacun.

Par ailleurs, nous voulons profiter de l'année en cours pour parfaire le service à la clientèle. Vent, Facturation et Comptabilité auront à collaborer très étroitement en vue d'atteindre cet objectif.

Ces améliorations feront de nos clients des gens plus satisfaits puisqu'ils ne seront pas seulement des numéros. On aura les instruments requis pour leur donner rapidement les renseignements demandés, ainsi, l'abonné sera assuré de toute l'attention voulue. Le service à la clientèle donnera le même service au client, qu'il se rende, écrive ou téléphone à nos bureaux.

Un autre projet que nous étudierons cette année est la centralisation de tous les services du siège régional dans un même édifice.

Il y a des points qu'il ne faudra pas négliger et même améliorer bien que nous soyons dans le bon sentier et je pense à la collaboration inter-employés, à la croissance de la productivité et enfin, à l'absentéisme qu'il faudrait toujours réduire de plus en plus. En outre, on a l'intention de continuer la réorganisation de tous les services déjà amorcée au cours de 1971.

Enfin, une multitude de projets importants sont conditionnés à des décisions qui devraient être prises au cours de l'année."



M. ALDÈGE SINCENNES
Relations publiques et Personnel

"Faire les relations publiques des relations publiques. Ce n'est pas encore

fait chez nous et nous sommes conscients que c'est important de le faire. En 1972, nous allons tenir une série de réunions avec le personnel cadre et les autres employés. Nous tenterons de persuader les membres du Conseil de direction que l'information et la communication doivent être pour eux une priorité. A cet effet, nous allons essayer de tenir des réunions plus fréquentes du Conseil de direction et de sessions d'information plus nombreuses pour le personnel cadre.

Nous voulons également plus de colloques pour tous les employés. On attachera également plus d'importance à l'accueil des nouveaux employés.

Nous continuons de suggérer que la série de dépliants en usage actuellement serve de base à la production d'une série de films — sujets courts 5 minutes — qui pourraient être projetés à la télévision. Nous irons de plus en plus à la télévision expliquer aux abonnés les changements d'ordre administratif qui les affectent, tel par exemple la lecture aux quatre mois, etc...

Nous ferons la mise en marché de films de l'Hydro-Québec, particulièrement auprès des postes de télévision, de l'Université du Québec et de Gagnon TV Service. Nous participerons à la semaine de l'Education, à l'organisation de visites industrielles et les activités de la communauté continueront à retenir notre attention.

En ce qui regarde le personnel, nous mettrons toutes nos forces sur la formation de notre personnel et pour y arriver, nous procéderons dès cette année à l'évaluation des ressources humaines. Enfin, un nouveau défi s'offre à nous en matière de sécurité et nous ferons des pieds et des mains pour le relever".

M. AURÉLIEN TREMBLAY
Ventes

"Si l'année 1971 a été l'année de restructuration



du service des Ventes, l'année 1972 sera celle du service à la clientèle. Quoiqu'en général nos relations avec les abonnés sont assez bonnes, nous voulons nous en rapprocher davantage. Pour cela, en collaboration avec les autres services de l'entreprise, nous allons viser à améliorer l'ensemble des relations ou des contacts qui s'établissent entre un représentant de l'Hydro-Québec et un client qui formule une demande, en créant un service vraiment intégré.

En 1971, nous avons entrepris un programme de formation et de perfectionnement à l'intention de nos représentants de vente. Ce programme se continuera en 1972 afin de fournir à nos effectifs de vente tous les outils nécessaires pour leur permettre de mieux servir le client.

Dans le domaine du chauffage électrique, nous avons fixé un objectif de 700 unités de logements chauffés à l'électricité. Pour le CASCADE 60, notre objectif pour 1972 est de 300 chauffe-eau loués. Dans le domaine commercial, on veut atteindre des ventes de 15,530 kilowatts, pour un revenu annuel additionnel d'environ \$300,000. Dans le domaine agricole, nous prévoyons installer trente séchoirs à foin. Enfin, l'année 1972 s'annonce excellente avec comme départ fulgurant - l'Université du Québec à Chicoutimi - qui sera "tout à l'électricité".



M. ROGER TARDIF
Approvisionnement

"Le président Giroux a dit: "Achetez chez nous au Québec". S'il y a un secteur qui est affecté par cet objectif, c'est bien notre division, et nous y verrons. A cet effet, nous travaillerons à promouvoir l'achat chez nous auprès de nos fournisseurs, en encourageant l'industrie locale à rencontrer nos besoins, autant provincialement que régionalement. Par exemple, on pourrait organiser une exposition scientifique à nos fournisseurs, de tout ce que l'Hy-

dro-Québec utilise. Par ailleurs, nous souhaitons centraliser les achats au chef-lieu. L'écoulement du stock désuet au magasin est commencé et nous le terminerons cette année. "Est aussi à notre programme la prévision d'édifices groupant tous les services sous un même toit pour les districts de Chicoutimi et de Roberval. On veut aussi promouvoir une meilleure utilisation des services auxiliaires. Enfin, une meilleure organisation du contrôle des dépenses sera instaurée. Cette responsabilité est du ressort des services auxiliaires et touche les dépenses se rapportant au service téléphonique, au service de reproduction et au service de papeterie".



M. ROGER DUFOUR
Projets techniques et Distribution

"Pour la prochaine année, on doit s'efforcer de planifier davantage à long terme; c'est pourquoi on a embauché un ingénieur en planification ces jours-ci. A venir jusqu'à aujourd'hui, on avait une idée précise pour les besoins présents mais, maintenant on doit préciser les besoins d'alimentation électrique pour cinq ans. Cette planification future aura des répercussions économiques et techniques sur nos projets à court terme, sur nos programmes immédiats.

De plus, on désire se connaître davantage dans notre nouveau service fusionné et ainsi, il sera plus facile de se comprendre. Par des rencontres, des discussions, des études, on désire raffermir nos structures, préciser le rôle et les responsabilités de chacun. Avec les districts, on va préciser et accentuer le rôle et les contrôles fonctionnels. On aura donc un contrôle plus fonctionnel et une efficacité administrative accrue.

On sait que nos objectifs sont doubles: l'employé et les abonnés. Du point de vue abonnés, on va faire l'impossible pour diminuer les interruptions au minimum. Par conséquent, les méthodes de

travail seront améliorées avec l'acquisition de matériel, d'outillage hautement mécanisé.

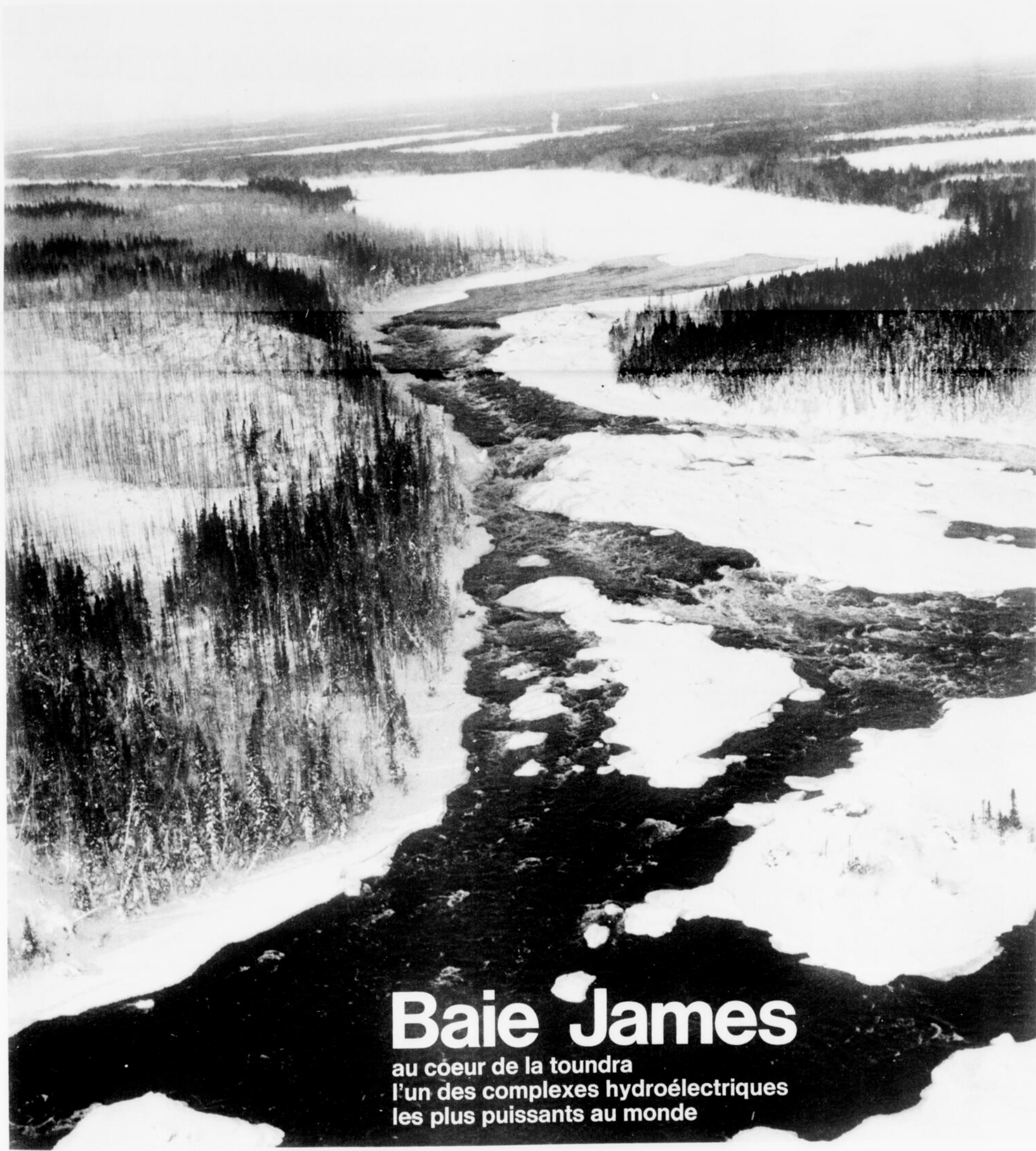
Enfin, après des études et des pourparlers avec l'Alcan, on ajoutera un point de livraison additionnel, une sous-station à Chicoutimi-Nord, qui sera alimentée par la ligne 161 kV et qui abaissera la tension à 25kV".



M. NORMAND DUMAS
Facturation et Comptabilité

"Le principal objectif du service pour l'année prochaine sera l'implantation d'un système de contrôle interne adéquat pour l'entreprise. La venue de ce système n'est pas le début d'une administration policière, d'un règne de vérification par-dessus vérification, c'est plutôt amener la participation de tous ceux qui ont à faire de la gestion de quelque manière que ce soit. Chacun a sa part de vérification à faire dans son patelin. C'est lui qui est le mieux placé pour approuver, pour vérifier. Le contrôle interne, c'est l'affaire de tout le monde. On prend chacun ses responsabilités et le tour est joué. Enfin, ce système protège l'entreprise et l'employé, aide la division Comptabilité de plusieurs manières. Tout ce système améliore donc la rentabilité de l'entreprise. Il faut cependant que les responsabilités et le rôle de chacun soient bien définis, que les politiques de l'entreprise soient claires et bien comprises.

Du côté de la Facturation, le principal objectif est encore la diminution de nos comptes à recevoir. Ceci signifie qu'un effort soutenu devra être fait du côté recouvrement en 1972."



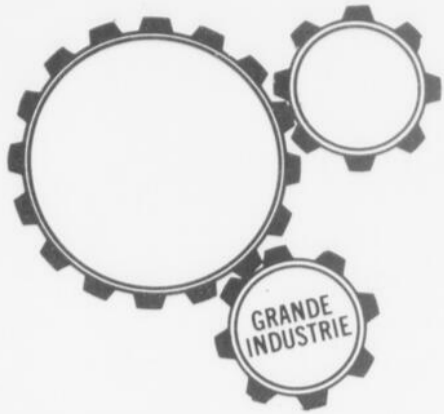
Baie James

au cœur de la toundra
l'un des complexes hydroélectriques
les plus puissants au monde

L'aménagement des rivières Nottaway, Broadback, Rupert et La Grande va créer d'immenses réservoirs d'une superficie totale de 125 000 kilomètres carrés. Onze centrales totalisant une puissance installée de 12 800 mégawatts et une production annuelle de 88,5 milliards de kilowattheures. Le complexe couvrira un territoire de 204 800 kilomètres carrés, soit un peu moins de la moitié de la France ou toutes les Iles britanniques réunies. A lui seul, le complexe de la baie James produira plus du quart de l'énergie hydroélectrique de tout le Canada. Ce bloc d'électricité sera injecté dans le réseau de l'Hydro-Québec en 1980.

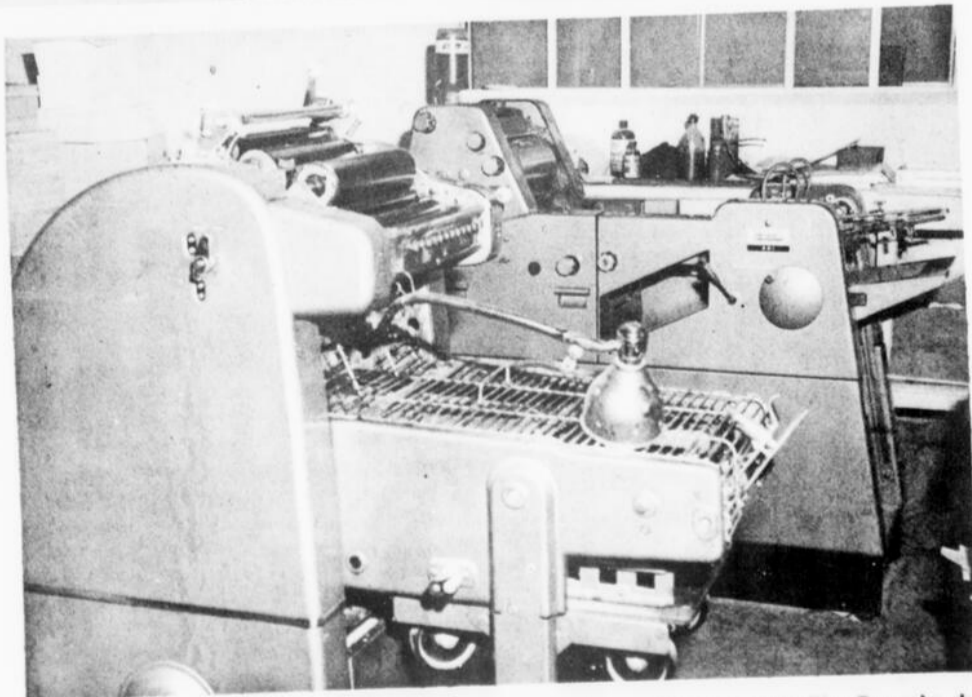
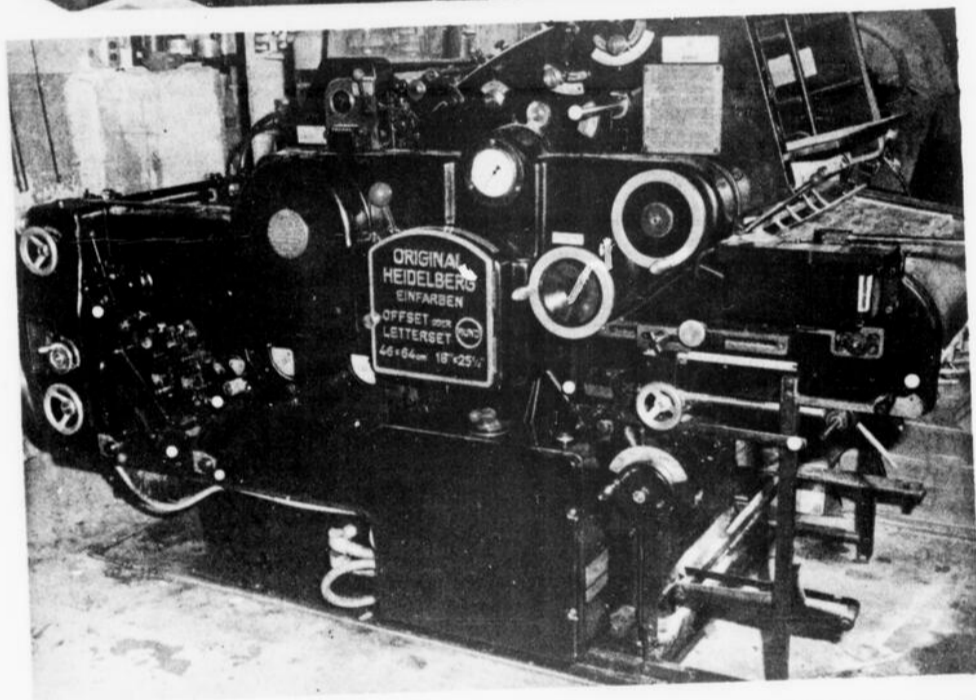
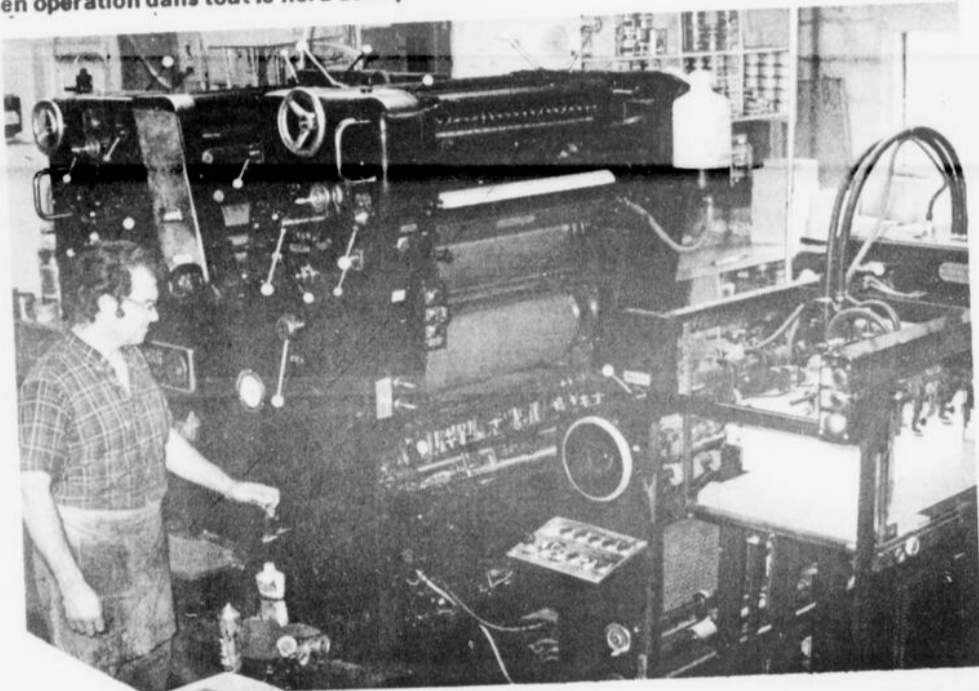


Hydro-Québec
Montréal, Canada



"Le Progrès du Saguenay Limitée" fait partie de la grande industrie régionale

Cette presse deux couleurs Heidelberg Offset est la seule en opération dans tout le nord de la province.



L'équipement dont dispose l'imprimerie "Le Progrès du Saguenay" est très diversifié, complexe et ultra-moderne. Il répond à tous les besoins! "Tout ce qui s'imprime, nous l'imprimons". On n'aurait pu imaginer slogan publicitaire plus approprié! Il reflète entièrement la réalité.

L'imprimerie "Le Progrès du Saguenay" compte parmi les entreprises du genre les mieux structurées, les mieux outillées et décidément parmi les plus compétentes et les plus diversifiées.

C'est une industrie dont l'impact économique considérable se reflète un peu partout dans la région. Elle emploie globalement 85 personnes dont la plupart sont de véritables spécialistes en leur domaine: maquettistes, dessinateurs, concepteurs, photographes, linotypistes, rédacteurs, correcteurs d'épreuves et représentants commerciaux.

L'imprimerie "Le Progrès du Saguenay" n'a plus besoin de références: sa réputation est solidement établie, son envergure est extraordinaire et ses capacités sont reconnues et appréciées ici et là.

"Tout ce qui s'imprime, nous l'imprimons": aucun slogan publicitaire ne saurait être plus juste, mieux pensé et mieux imaginé; il reflète en effet l'exacte vérité et la réalité la plus pure. On y imprime bel et bien de tout sans exception: faire-part, cartes d'affaires, en-têtes de lettres, factures et états de compte, dépliants publicitaires de tous genres en plusieurs couleurs, affiches de tout acabit, calendriers, revues et naturellement des quantités de journaux et circulaires. C'est une imprimerie complète en elle-même, en mesure de répondre à toutes les exigences quelles qu'elles soient et cela, parce qu'on dispose de l'équipement le plus avancé, le plus à la page dans lequel l'électronique occupe une place de tout premier plan.

EQUIPEMENT COMPLET ET COMPLEXE

La machinerie que possède l'imprimerie "Le Progrès du Saguenay" est aussi complexe que variée et impressionnante; on y trouve par exemple, une super-presse deux couleurs "Heidelberg Offset", la seule actuellement en opération dans tout le nord de la province et achetée dernièrement au prix de \$60,000.

On compte également une presse rotative, un cylindre Heidelberg" une couleur, une presse "AB Dick", une presse "Gestetner", une presse "Heidelberg Platine" typographique, 4 linotypes pour caractères à chaud, une monotype pour faire les bordures à chaud, une "Ludlow" pour les titres avec plus d'une centaine de fontes de caractères, un gros couteau hydraulique et électronique, une plieuse qui peut faire six plis simultanément, une rassembleuse automatique pouvant compléter une douzaine de copies ainsi que des perforateurs, poinçonneuses de même que deux brocheuses automatiques.

Parmi les multiples autres instruments, on remarque deux caméras Litho avec chambre noire, un agrandisseur de photos, trois brûleurs de plaques de gros format, et un "Photon 713-5" à ordinateur "Honey Well", le même fabricant qui a mis au point le module lunaire "Lem". Cet instrument savamment perfectionné représente 50,000 circuits à la seconde avec une capacité de production de 45 lignes à la minute. Il ne faut pas oublier encore les quatre Key Comb 713-5 qui fournissent la programmation et le papier perforé pour assurer le fonctionnement de la lectrice 713-5, la machine à titres pour caractères à froid.

GROSSE ENTREPRISE

Il est indéniable qu'aujourd'hui, l'imprimerie "Le Progrès du Saguenay" a atteint les proportions d'une grosse entreprise. Habilement dirigée et administrée, cette industrie contribue à maints égards à la croissance et à la vitalité économique de toute la région.

A une époque où la population exige énormément des pouvoirs publics, une organisation comme celle du "Progrès du Saguenay" signifie beaucoup de choses. La taille de l'entreprise, son rayonnement reflètent la philosophie qui préside à ses destinées. Elle est l'image même de l'environnement de l'usine.

"MERCI"

A TOUS CEUX QUI ONT BIEN
VOULU NOUS ENCOURAGER AU
COURS DE L'ANNEE 1971.

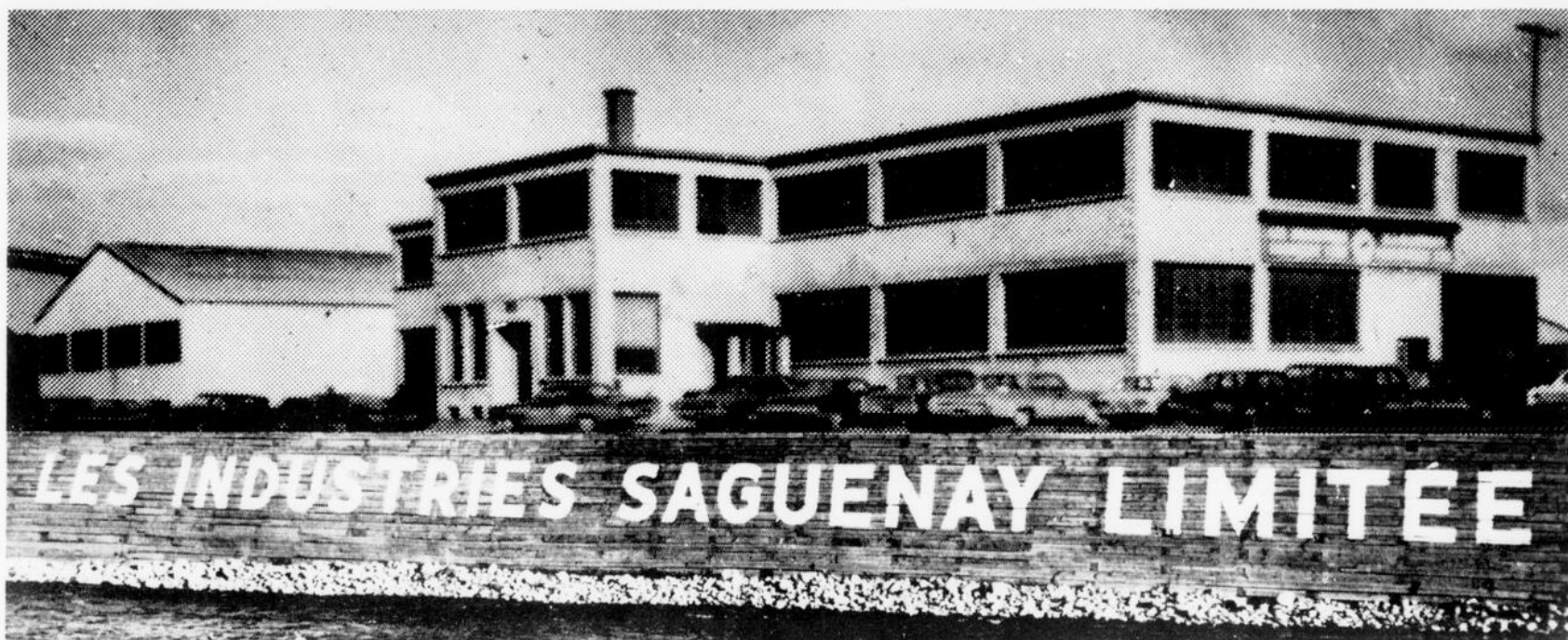


"BIENVENUE"

Ce mot s'adresse à tous nos clients actuels
et à tous ceux qui, au cours de 1972, désire-
raient expérimenter nos services.

LES INDUSTRIES
Saguenay LTÉE.
INDUSTRIES LTD.

SIEGE SOCIAL: 22, 1^{ère} RUE - C.P. 36 PORT-ALFRED, QUE. - TELS: (418) 544-3391 - 543-1123



LA COMPAGNIE DES TRAVAILLEURS ACTIONNAIRES

VOUS OFFRE SES SERVICES DANS LES DOMAINES SUIVANTS:

- 1—ADMINISTRATION: J.-L. Desmeules, gérant - Y. Bouchard, contrôleur.
- 2—COMPTABILITE: Y. Bouchard, contrôleur - C. Millard, comptable.
- 3—ESTIMATION SUR PLANS ET DEVIS: G. Vaillancourt - R. Lévesque.
- 4—DESSIN: G. Vaillancourt - J.-M. Larouche.
- 5—VENTES: H.-P. Tremblay - J.-M. Larouche - G. Vaillancourt.
- 6—MONTAGE ET FABRICATION: R. Lévesque.
- 7—USINAGE: G. McLean.
- 8—SOUDURE: E. Fortin.
- 9—PIECES: L. Gaudreault - G. Fortier.
- 10—DEPARTEMENT DE GENIE A VOTRE SERVICE.

CENTRE DE DISTRIBUTION D'ACIER

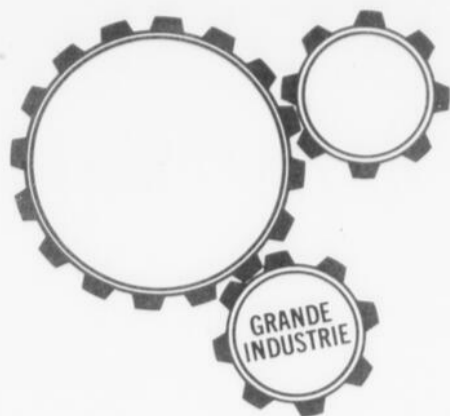
Plaques et feuilles de toutes é-
paisseurs: barres rondes, carrées,
angulaires, en forme de "U",
"I", "H", de toutes les dimen-
sions.

Distributeur de :
PEDLAR LTEE
Pour le métal déployé

EXPERIENCE ACCRUE DE PLUS DE 25 ANS

- FABRICATIONS GENERALES SUR PLANS ET DEVIS.
- SOUDURES GENERALES (C.W.B.) - Membre du bureau canadien de soudure.
- USINAGE DE TOUS GENRES.
- REPARATIONS GENERALES.
- REPARATIONS DE NAVIRES

PRIX COMPETITIFS



La fantastique histoire d'une machine merveilleuse!

Que de changements au pays de Maria-Chapdeleine! Louis Hémon ne s'y reconnaîtrait plus. Les paysages découpent des silhouettes à jamais pareilles à la suite de l'apparition toujours croissante de divers engins mécanisés. Et aujourd'hui, les immenses boisés de la division Saguenay-Lac-Saint-Jean de la compagnie Price Limitée vivent une autre tranche de l'expérience de la mécanisation forestière. Sur la rive est de la rivière Péribonka, loin au nord de Chicoutimi, les effectifs de la sous-division Dolbeau bourdonnent autour de l'usine de tronçonnage Tanguay. Installé au coût de \$350,000, ce nouvel équipement de grande production est né des efforts combinés de M. J.R. Hughes, responsable de la mise en valeur des ressources à la compagnie Price et du personnel technique de la maison "Les Industries Tanguay Limitée de Saint-Prime".

La mise en place de la tronçonneuse s'inscrit dans le cadre d'un programme de mécanisation forestière visant à réduire à un minimum les coûts d'exploitation des arbres de petit diamètre (le diamètre moyen à la souche est de 7.49 pouces). Depuis la venue des tronçonneuses auto-tractées en 1969, l'indice de productivité est passé de .52 jour/homme par cunit à .29 jour/homme par cunit pour l'ensemble du personnel de la sous-division Dolbeau, à l'exception des mesureurs et des commis.

COURSE EFFRÉNÉE

Dans une course effrénée vers une rentabilité douteuse, les sociétés papetières québécoises tentent par tous les moyens possibles de réduire les coûts de production. Au nombre des activités qui permettent la fabrication de la gamme des pâtes et papiers, celle de la récolte de la matière première occupe une place de toute première importance. À la sous-division Dolbeau de Chute-des-Passes, les responsables de l'exploitation forestière ont entrepris la lourde tâche d'éliminer, peu à peu, les travaux manuels en forêt. Tant il est vrai que toutes les entreprises de chez nous font les mêmes efforts, il vaut cependant pour le lecteur de revoir avec nous la grande étape de mécanisation mise sur pied par le personnel de la compagnie Price Limitée. Les chiffres sont souvent trompeurs! Ainsi, en 1968, avant l'arrivée des tronçonneuses mobiles, la sous-division Dolbeau produisait 200,000 cunits annuellement. Mais, nous connaissons tous les caprices de l'offre et de la demande. En 1971, la même division récoltait tout au plus 160,000 cunits. Pour l'année présente, on espère une production de quelque 215,000 cunits.

Et puis l'indice de productivité ne se fonde-t-il pas sur la relation entre les coûts d'exploitation et la production exprimée en cunits quantifiables. Depuis 1968, cet indice est passé de 3.40 cunits par jour/homme à 7.00 cunits par jour/homme. Autrefois, alors que le tracteur forestier était encore le maillon essentiel du système mécanisé, la sous-division Dolbeau employait 550 travailleurs en forêt. Les 110 équipes se composaient chacune de deux abatteurs, deux tronçonneuses à la station d'empilage et d'un conducteur de tracteur forestier. À ce comant-là, les troncs étaient débardés jusqu'en bordure des chemins d'accès pour y être tronçonnés en billes de 4 pieds. Empilées sur des palettes, les billes étaient acheminées à la rivière par des camions à plate-forme.

LES DÉBUTS

Nous sommes en 1968. Les tronçonneuses mobiles Tanguay font leur apparition. On abandonne alors le mode traditionnel de tronçonnage manuel (mode d'exploitation des bois coupés en longueur en forêt) pour celui de tronçonnage mécanisé (mode d'exploitation des troncs entiers transportés jusqu'au lieu de tronçonnage près de la rivière). Cette conversion au mode d'exploitation de tronçonnage mécanisé, favorise une réduction sensible du nombre des travailleurs en forêt et permet d'allonger la saison de coupe. Maintenant, 60 équipes de trois hommes chacune, assurent l'approvisionnement des tronçonneuses. Ébranchés sur le parterre de coupe, les troncs sont débardés jusqu'à la station d'empilage. À cet endroit, une chargeuse auto-tractée place les troncs sur des fardiers grumiers. Une fois arrivés à la rivière, les arbres sont tronçonnés en billes de 4 pieds par deux tronçonneuses mobiles Tanguay modèle CC800. Ces engins transforment environ 600 cunits de bois par jour (deux postes de neuf heures).

Nous voici en octobre 1971. Il y a du nouveau sur les rives de la Péribonka: une usine de tronçonnage Tanguay.

Dans toute l'Amérique du Nord, les Industries Tanguay de Saint-Prime sont les premiers manufacturiers forestiers à offrir un système complet pour effectuer les opérations suivantes:

- Abattre et ébrancher les arbres en longueur.
- Les transporter, soit en billots de sciage, soit en billes de bois de pulpe et les charger directement sur des camions pour leur destination finale.
- Charger les arbres en longueur directement sur des camions-remorques, lorsqu'il est préférable de ne les tronçonner qu'à leur destination finale.

DESCRIPTION

Pour être en mesure de mener à bien ces travaux, le système complet Tanguay comprend la machinerie suivante:

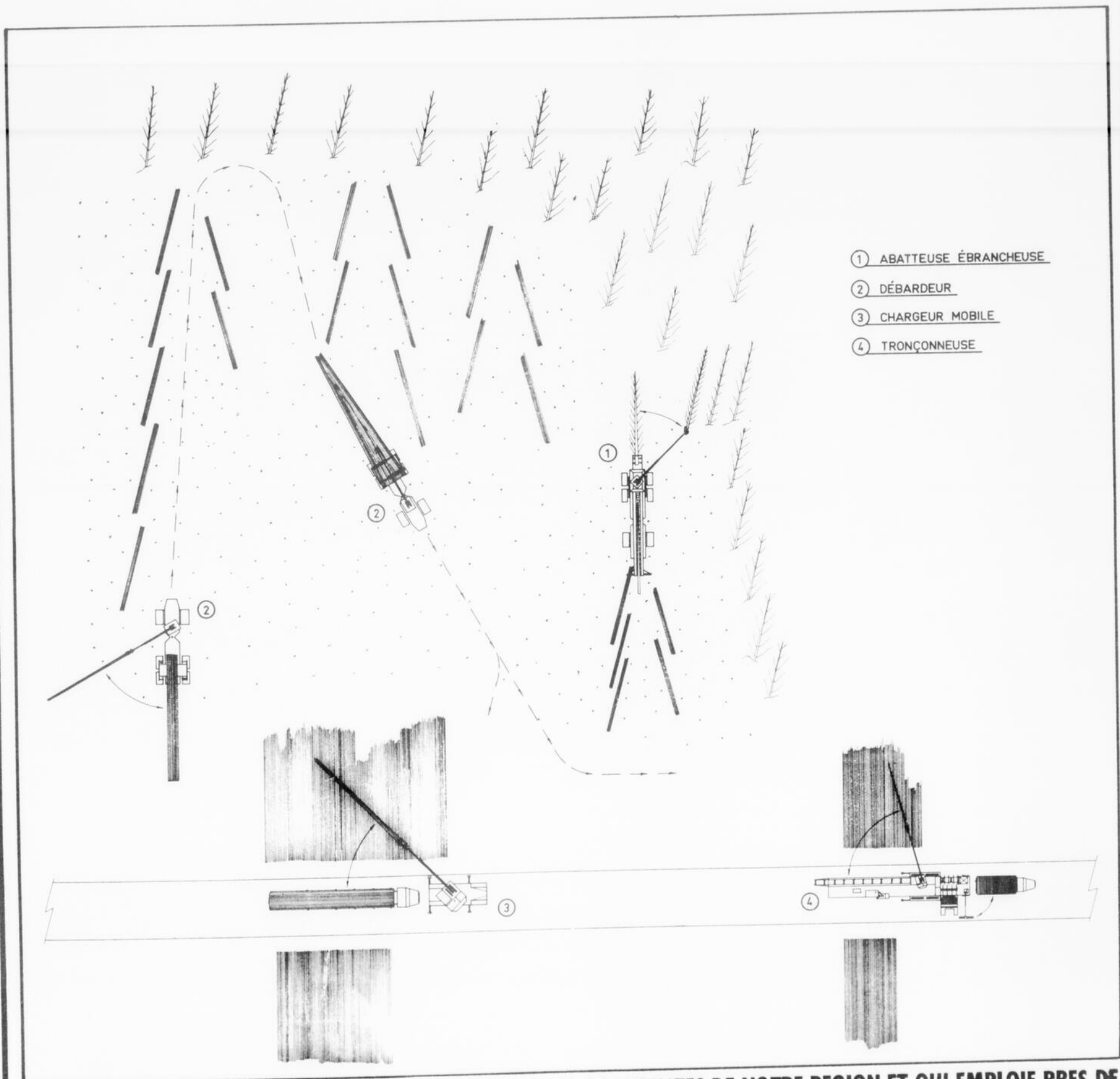
- Les abatteuses-ébrancheuses Tanguay pour abattre, ébrancher et éêter les arbres en longueur à une vitesse d'environ 100 arbres à l'heure (dans du bois livrant 20 arbres à la corde);
Deux accumulateurs déchargeant au sol les arbres en grappes d'une demi-corde chacune, le transporteur peut donc se charger plus rapidement.
- Les transporteurs Tanguay pour ramasser ces grappes en une charge de 12 cordes au maximum. Le rendement se situe donc à environ 150 arbres à l'heure sur une distance moyenne de 2,500 pieds, de la souche au chemin secondaire de camion.
Pour simplifier l'entretien et réduire l'inventaire, l'abatteuse-ébrancheuse et transporteur sont fabriqués à 85% à partir des mêmes composantes.
- Les tronçonneuses Tanguay auto-propulsées pour ramasser les arbres empilés le long de ces chemins et les couper en billots de sciage ou en billes de bois de pulpe à une moyenne de 15 à 20 cordes/heure, selon la grosseur du bois et les conditions générales de travail.
- Les chargeurs auto-propulsés Tanguay TT-14030 d'une capacité de 14,000 livres à une portée de 30 pieds, pour charger les arbres en longueur directement sur des camions-remorques à une moyenne de 1.50 à 1.75 corde à la minute selon la grosseur du bois et des conditions générales de travail.



Jean-Paul Tanguay, président.

LES INDUSTRIES TANGUAY LIMITÉE

SONT LES PREMIERS MANUFACTURIERS D'EQUIPEMENTS FORESTIERS A OFFRIR UN SYSTEME COMPLET :



UNE ENTREPRISE FONDÉE A PARTIR DES BESOINS ET DES POSSIBILITÉS DE NOTRE RÉGION ET QUI EMPLOIE PRES DE 135 PERSONNES :

LES INDUSTRIES TANGUAY LIMITÉE

ROUTE REGIONALE 55

ST-PRIME

TEL.: 251-3152

