



Mensuel
économique
du

CLASSE affaires

LE CANADA
FRANÇAIS

Volume 2 • Numéro 5 1^{er} octobre 2003

Saint-Jean-sur-Richelieu, une terre fertile pour l'industrie

Cahier spécial de 32 pages à l'intérieur

25 ans à construire...



Construction G.C.P. inc.



Les LOFTS St-Louis

L'authenticité à votre portée



Caractéristiques intérieures

- Murs de brique de 2 pi d'épaisseur
- Plafond de 13 pi
- Poutres de bois au plafond
- Planchers de bois franc sur tablier «Mille Run»
- Mezzanine
- Ascenseur spacieux
- Aménagement intérieur au goût du client
- Possibilité de 2 stationnements par loft
- Beaucoup de rangement
- 3 heures de consultation gratuite avec un designer intérieur

Caractéristiques extérieures

- Toiture refaite à neuf
- Fenestration refaite à neuf dans le respect architectural actuel
- Aménagement paysager
- Piscine creusée

Projet pour une clientèle de PRESTIGE

Heures de visites :

11 h à 20 h

Loft modèle au 201,
rue Saint-Louis, suite 302
Saint-Jean-sur-Richelieu

De 800 à 2 000 pi carrés
De 79 900\$ à 175 000\$*
*Les prix sont sujets à modifications.

Groupe **Sutton** Millenia

Courtier immobilier agréé



Responsable des ventes :

Pierre Caron

Agent immobilier affilié

(514) 232-1417

133106915-3617-1

Saint-Jean-sur-Richelieu, l'industrielle

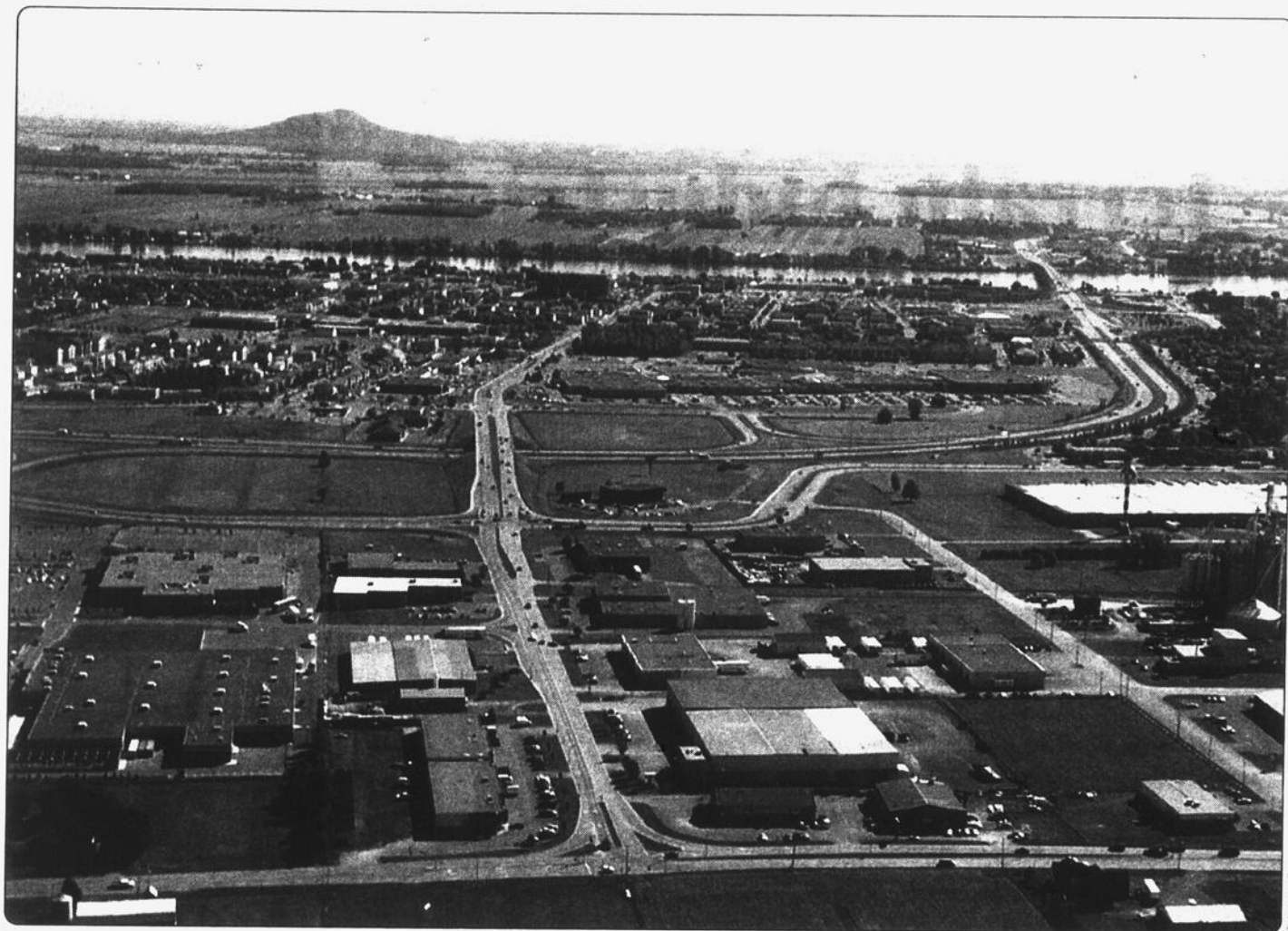
GILLES BÉRUBÉ

Pendant des siècles, l'emplacement de Saint-Jean-sur-Richelieu a été un lieu de commerce et de guerre. Sa situation en faisait un endroit envié. C'est pour ces raisons que les Français y ont établi un premier fort, au 17^e siècle. Mais depuis 150 ans, Saint-Jean est avant tout une ville industrielle.

L'ouverture du canal Chambly, puis le développement des réseaux de chemins de fer lui ont enlevé le rôle commercial que des avantages géographiques lui avaient réservé jusque-là. Faut-il rappeler qu'au début du 19^e siècle, le commerce international y était suffisamment important pour justifier la présence d'un consulat américain à Saint-Jean.

Par la suite, son infrastructure de transport fluvial et ferroviaire est cependant restée un avantage pour développer son industrie. Saint-Jean s'est convertie à la poterie. Dans ce domaine, elle a même été une sorte de technopole, bien avant que le néologisme ne soit inventé.

Il y a un siècle, Singer y a ouvert ce qui était à l'époque le plus grand complexe manufacturier du pays. Pendant quelques décennies, Saint-Jean a été une *company town*, la vie quotidienne y étant rythmée par le sifflet de l'usine. Longtemps aussi, le secteur du textile et du vêtement a occupé un poids démesuré dans sa structure manufacturière, une structure devenue aujourd'hui plus diversifiée, plus équilibrée. Saint-Jean est toujours demeurée une ville militaire et un centre de commerce et de service pour la région environnante. Depuis deux décennies, elle devient à chaque année un peu plus banlieue montréalaise, mais c'est avant tout son activité



Depuis un siècle et demi, Saint-Jean a été avant tout une ville industrielle.

industrielle qui a justifié son rôle de métropole régionale.

Le présent numéro de Classe Affaires met en évidence le rôle de ville industrielle de Saint-Jean-sur-Richelieu. Il devait être essentiellement question de l'infrastructure industrielle, mais les propos des différents interlocuteurs ont élargi la couverture aux défis auxquels la nouvelle ville doit faire face pour favoriser l'implantation de nouvelles industries tant au quotidien que dans une perspective à long terme.

Un bilan de la situation actuelle révèle que la région offre 84 millions de pieds carrés de terrain industriel. Bientôt, ce ne sera plus assez. On affichera complet. Il faudra développer une nouvelle zone industrielle pour rester une région attrayante aux yeux

des manufacturiers, tant pour ceux qui veulent s'implanter que pour ceux en place qui songent à déménager. Malgré tout, dans l'immédiat, la région offre des avantages indéniables, comme le commentait il y a deux semaines, l'ex-directeur général du Conseil économique, Christian Perreault. Plus tôt cette année, le président de GSC Technologie, Robert Farber, affirmait sans broncher que Saint-Jean est le meilleur *deal* pour les manufacturiers en Amérique. M. Farber dirige aussi Merrimac, l'entreprise propriétaire des nouveaux bâtiments industriels, coin Gaudette et Industriel.

Du terrain industriel peu coûteux (25 cents le pied carré), des locaux qui se louent entre 3 \$ et 5 \$ le pied carré, un réseau routier qui donne

facilement accès tant aux États-Unis qu'au reste du pays, une infrastructure de transports et de communication bien développée, un réseau ferroviaire branché sur les zones industrielles, des ressources de soutien aux entreprises et un aéroport en prime. Construire un aéroport en 2003 est un investissement impensable pour une municipalité. Saint-Jean en a un. Avec une piste principale un peu courte, mais un aéroport mieux équipé que la moyenne, notamment grâce à sa tour de contrôle et à ses trois pistes.

Il y a aussi une question de conjoncture. Avant le premier accord de libre-échange, l'économie québécoise et canadienne était tournée sur elle-même. Les flux commerciaux se faisaient dans l'axe est-ouest. Quand on venait à

Saint-Jean, on faisait un détour, on empruntait un cul-de-sac. L'autoroute 35 en est peut-être un symbole. Une minorité continuait vers les États-Unis. Par contre, on passait par Saint-Hyacinthe, par Drummondville ou Granby. Depuis le tournant des années 90, la croissance industrielle du Québec est largement attribuable aux exportations. Maintenant, c'est par Saint-Jean qu'il faut passer.

C'est de tout ça dont il est question dans les textes thématiques de ce cahier. Et dans toute cette réflexion, le maire Gilles Dolbec soulève un point supplémentaire. Pour attirer des investissements, une bonne infrastructure industrielle est essentielle, mais la qualité de vie est tout aussi importante. ■



15 ans
de plein air
ICI

*Votre équipe plein air
ouverte sur le monde !*

Miteq inc. 558, boul. du Séminaire, Saint-Jean-sur-Richelieu
349-0007

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

À moyen terme, il manquera de terrain industriel

CLAUDE PHANEUF

Les six parcs industriels de la MRC du Haut-Richelieu, incluant celui de l'aéroport de Saint-Jean, occupent une superficie de près de 84 millions de pieds carrés, située essentiellement à l'intérieur de la nouvelle ville de Saint-Jean. Une telle superficie peut paraître énorme, mais elle est déjà occupée à près de 80%. Inévitablement, à moyen terme, la question de l'espace industriel disponible se posera.

Le parc industriel de Saint-Jean est occupé à 94%, celui de l'aéroport à 83% et celui d'Iberville à 67%. Et le développe-

ment industriel de la région semble vouloir s'accélérer. Le coordonnateur au développement économique de la Ville de Saint-Jean, Michel Larivière, affirme qu'il n'y a eu pas moins de quinze implantations manufacturières depuis 2002. Auparavant, les implantations manufacturières se chiffraient à deux ou trois par année.

Déjà, la Ville a émis des avis de réserves foncières dans le secteur de Saint-Luc, approximativement dans le prolongement des rues Pierre-Caisse et Gaudette, où un parc industriel sera complété en 2004. Un investissement qui, avec la construction d'infrastructures et les coûts d'acquisition de terrains, pourrait approcher les 6 millions de dollars. Il s'agit d'une superficie de 6,2

millions de pieds carrés, pas nécessairement assez au rythme où vont les choses.

En urbanisme, il faut prévoir longtemps à l'avance. Alors, où aller une fois la capacité des terrains industriels atteinte ? Bien qu'aucune décision n'ait été prise à l'heure actuelle, deux secteurs sont sous considération. L'un est situé le long de l'autoroute 35, quelque part entre la station d'épuration des eaux et l'autoroute 10, tandis que l'autre constitue en fait une extension du parc industriel d'Iberville.

PROCESSUS

Quel qu'il soit, le processus promet d'être long puisque les deux secteurs se retrouvent en zone verte, donc sous l'égide de la Loi sur la protection des terres agricoles. Du coup, les intervenants se multiplient,



Les zones industrielles de la région totalisent 84 millions de pieds carrés. À moyen terme, ce sera insuffisant.

incluant la Commission de protection des territoires agricoles, l'Union des producteurs agricoles, le Bureau des audiences publiques sur l'environnement et, inévitablement, les ministères de l'Agriculture et de l'Environnement. De plus, il faudra réaliser les études nécessaires à l'établissement des coûts d'infrastructure et d'acquisition.

Avec ses coûts élevés et sa congestion routière croissante, le marché montréalais devient de plus en plus difficile aux yeux des investisseurs manufacturiers. Du coup, Saint-Jean, ville et région, se révèle plus attrayante. Elle offre une localisation géographique à proximité des marchés du

nord-est des États-Unis et de Montréal, avec une bonne desserte routière, sans congestion, bien que l'achèvement de l'autoroute 35 se fasse attendre impatiemment.

La région offre aussi, chose rare, une bonne desserte ferroviaire, un mode de transport de plus en plus compétitif vu la croissance des coûts et du temps du transport routier. Quatre entreprises de chemin de fer traversent la région pour se relier au vaste réseau nord-américain: CN, CP, MM&A et SL&H. Ainsi, les marchandises peuvent être livrées partout, ou ne serait-ce qu'à l'intérieur d'un rayon de 600 kilomètres qui compte déjà 70 millions de consommateurs. ■

PARCS INDUSTRIELS DE LA MRC DU HAUT-RICHELIEU

	Saint-Jean	Iberville	Saint-Luc	Aéroport	Lacolle	St-Alexandre
Superficie pi ²	32,077,502	11,087,190	6,240,937	33,524,845	414,000	499,555
Taux d'occupation	94%	67%	3%	83%	76%	13%
Prix pi ²	\$0.25	\$0.25	N-D	N-D	\$0.50	N-D
Routes	35 10 104 219 223	35 133 104	35 10 104 219 223	35 10 104 219 223	15 202 221 223	35 133 227
Voies ferrées	CN et CP	MM&A	CN	CN	CN et SL&H	Non
Électricité	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Gaz	Oui	Oui	Partiel	Partiel	Non	Non
Eau-Égoût	Oui	Oui	Partiel	Partiel	Oui	Oui
Entreprises	• Dominion Blue Line • Formica • Pirelli • Québecor • Sport Maska • Thomas & Betts • Fenclo • Soléno	• Aube Technologie • Tremca • Mil-Quip • Olymel • Power Battery • Tech Blend • Thomas & Betts	• Compo Haut-Richelieu	• Oerlikon Contraves • Advanced Aero Corp. • Cambli International	• Arneg • Collins & Aikman • Compo Haut-Richelieu • Ébénisterie Lapierre • Reliure François Ouvrard • Soudure HMC	N-D

Source : Conseil Économique du Haut-Richelieu (CLD)

Robert Paradis
Président-éditeur

Renel Bouchard
Directeur général

Charles Couture
Directeur général adjoint

Gilles Lévesque
Rédacteur en chef

Marc-O. Trépanier
Directeur de l'information

Michel Phaneuf
Gilles Bérubé
Louise Bédard
Journalistes

Jacques Paul
Rémy Boily
Photographes

Gabrielle Agarla
Adjointe à la direction générale

Denis Jolin
Sylvie Leblanc
Michel Turgeon
Manon Lavigne
Nancy Leclerc
Francis Benoit
Conseillers publicitaires

Hebdos Sélect
Publicité nationale

Rose Audette-Lemondé
Directrice de la production

Christian Marleau
Directeur de la distribution

Roger Trahan
Contrôleur

Suzette Vincent
Directrice administrative

Imprimé par :
Quebecor World Saint-Jean

CLASSE Affaires

Une publication du:



Le Canada Français

84, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3B 6X8
Téléphone : (450) 347-0323

Toute reproduction des annonces ou information, en tout ou en partie de façon intégrale ou déguisée, est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur.

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

La municipalité a un rôle à jouer dans le développement industriel

CLAUDE PHANEUF

Les municipalités sont appelées à s'impliquer davantage afin de concilier les différentes activités se déroulant sur leur territoire. Certes, les entreprises manufacturières sont une source importante d'emplois et de revenus fonciers, mais elles participent à une vie municipale plus large, où «économie» et «qualité de vie» doivent se développer harmonieusement pour le plus grand bien de tous. Dans ce contexte, la formule des parcs industriels s'avère un outil important de développement durable et intelligent.

Pour bien comprendre, une distinction s'impose entre zone industrielle et parc industriel. Dans une zone industrielle, l'utilisation des terrains est limitée aux activités manufacturières, quel qu'en soit le propriétaire. Un parc industriel limite aussi l'utilisation de l'espace aux activités manufacturières, mais la propriété des terrains relève initialement de la municipalité, qui les cédera ensuite à un investisseur à certaines conditions. Ainsi, la municipalité se réserve le droit de possiblement reprendre un terrain advenant que l'investissement ne soit pas conforme au projet proposé à l'origine, soit à l'égard de l'occupation de l'espace ou de l'échéancier promis. La municipalité peut aussi éviter l'acquisition d'un espace trop grand en exigeant



Mario Verville, directeur de l'aménagement et du développement.

quant d'agacer les résidents. De l'autre, les entrepreneurs peuvent voir leur volonté d'expansion bloquer par le manque d'espace. Une situation dont tous sortent perdants.

À l'heure actuelle, l'ensemble des services de la Ville participe à l'élaboration d'un plan stratégique pour les années à venir. Dans ce contexte, le service de l'aménagement et du développement a reçu le mandat clair de favoriser le développement économique, ajoute Mario Verville. La partie «développement» du service aura à identifier les créneaux économiques prometteurs et les besoins des entreprises qui les composent.

Les créneaux favorisés seront ceux qui s'intègrent le mieux au tissu économique existant: fournisseurs, acheteurs ou sous-traitants d'entreprises présentes. La partie «aménagement» planifiera l'organisation du territoire et la création d'infrastructures pour accueillir ce développement économique. De cette façon, par exemple, la Ville sera en mesure d'intervenir pour faciliter le transport – routier, aérien ou ferroviaire – ou encore encourager la disponibilité de services publics, comme le gaz pour n'en nommer qu'un.

La Ville est un système vivant, rappelle Mario Verville, ses activités et sa population évoluent constamment. Concilier développement et aménagement est un défi sans cesse renouvelé. Plus larges seront la consultation et la concertation des citoyens, plus harmonieuse sera la croissance. ■



Un parc industriel évite les conflits entre les usages résidentiels et industriels sur le territoire.

par exemple que le bâtiment de l'investisseur occupe au moins 10% de la superficie achetée.

Les parcs industriels deviennent donc des outils importants pour les municipalités, selon Mario Verville, directeur de l'aménagement et du développement de la ville de Saint-Jean. Ils permettent aux municipalités de jouer un rôle actif dans la promotion des investissements manufacturiers et la création d'emplois, tout en assurant un développement harmonieux de la municipalité. Ils évitent ainsi les erreurs passées où la proximité des entreprises manufacturières et des résidences pouvait être cause de tensions et de discords. D'un côté, le bruit, les odeurs ou la circulation de camions que génèrent l'activité manufacturière ris-



F. FARHAT

LUNETTERIE

RIEN À
PAYER AVANT
6 MOIS

* Sur approbation du crédit

1 À l'achat d'une paire de lunettes complète

2 recevez la deuxième paire sans frais

3 Une paires de verres de contact
(sofles, sphériques, clairs, simple vision)

3 pour 1

1050, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 348-8651

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

L'aéroport présente un potentiel pour l'économie de Saint-Jean

CLAUDE PHANEUF

Établir la rentabilité d'un investissement dans une infrastructure de transport a toujours été une bête noire pour les économistes. Typiquement, analyser un investissement se résume à confronter les dépenses et les revenus d'un projet pour en décider le sort. Mais, dans le

cas de biens publics – comme les infrastructures de transport, les hôpitaux, les écoles, les cours de justice, etc. – les bienfaits sont difficilement mesurables. Une route, par exemple, apparaît toujours comme une dépense. Cependant, elle rend possibles d'autres activités qui, à leur tour, génèrent des revenus, mais pas nécessairement pour l'in-

vestisseur initial. Du moins, pas des revenus directs.

L'aéroport de Saint-Jean n'intéresserait possiblement pas un investisseur privé, mais pour un investisseur public, dont les responsabilités incluent le développement économique, l'occasion devient intéressante. À l'heure actuelle, ses retombées économiques sont difficilement mesurables, mais un des principaux bienfaits est de bien positionner la Ville parmi la compétition – Saint-Hubert, Saint-Hyacinthe, Plattsburgh, Burlington – afin de pouvoir rivaliser d'attrait pour les investisseurs.

Sans être tout à fait mesurables, d'autres retombées sont au moins estimables. La Ville désire orienter les activités de l'aéroport vers l'aviation générale (appareils d'une masse maximale de 12500 livres), ce qui peut devenir un marché intéressant. Le Québec compte quelque 5000 aéronefs immatriculés, en grande majorité des avions. Les trois quarts de ceux-ci sont de propriété privée. De plus, il est raisonnable de penser que les coûts d'utilisation se chiffrent à \$100 par heure de vol. En supposant que ces appareils effectuent une



Les opérations de l'aéroport peuvent générer une activité économique appréciable.

soixantaine d'heures de vol par année, le marché québécois s'élève déjà à \$22 millions.

Un tel marché peut devenir intéressant pour une «FBO» (fixed base operator), c'est-à-dire le garagiste des aviateurs qui fournit du carburant, un stationnement, un peu de mécanique, des cartes, etc. Ajoutez l'approvisionnement en gaz propane, et le FBO peut étendre ses services aux montgolfières. Doublez-le d'une école de pilotage (une licence de pilote privé peut coûter jusqu'à \$10,000), et les sommes d'argent pouvant circuler à l'aéroport se gonflent.

Par ailleurs, bien qu'elles nécessitent une expertise et un équipement spécialisé, les réparations majeures d'avion (moteurs, cellules...) peuvent devenir un marché intéressant. Dans un contexte où le prix des avions neufs est très élevé (parce qu'on leur a incorporé beaucoup d'innovations technologiques), remettre en état un avion usagé apparaît comme un choix abordable.

De plus, l'aéroport est déjà le point d'attache d'une vingtaine d'avions. Ce nombre pourrait s'accroître, comme ça a été le cas à Saint-Mathieu-de-Beloeil et à Saint-Hyacinthe, en offrant un point d'ancrage ou des hangars. Le tarif d'un point d'ancrage peut s'élever à plus de cent dollars par mois, comme c'est le cas à l'aéroport de Mascouche.

La Ville estime réaliste que le nombre d'emplois directs attribuables à l'aéroport s'élève à une centaine au cours de dix prochaines années. Il y aura aussi des emplois indirects générés par les fournisseurs des entreprises qui s'y installeront. Il peut aussi avoir des emplois induits une fois que ces salaires se transforment en dépenses de consommation dans la région. Et tout ça, sans mentionner les revenus fonciers que la Ville en retirera.

Bref, il est difficile de mesurer dans l'immédiat les retombées des investissements qui seront réalisés à l'aéroport, mais le potentiel économique semble être au rendez-vous. ■



M. Gilles Dolbec

MESSAGE DU MAIRE

« Saint-Jean-sur-Richelieu, ville et région »

Au nom du conseil municipal, je suis heureux de vous entretenir de l'importance de nos parcs industriels dans la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Le développement économique et la création d'emplois sont les priorités de notre administration et le secteur industriel doit occuper une place de choix dans notre stratégie.

Le parc industriel du secteur Saint-Jean est déjà fort occupé et c'est la raison pour laquelle nous prolongeons actuellement certaines rues afin d'améliorer l'accessibilité aux terrains vacants. Le parc industriel du secteur Iberville offre de très belles opportunités avec des terrains de grande qualité à proximité de l'autoroute 35.

Nous travaillons également à la recherche de solutions pour augmenter le nombre de terrains industriels. Nous voulons agrandir le parc industriel du secteur Saint-Jean en débordant dans le secteur Saint-Luc, le long du chemin Grand-Bernier.

À plus long terme, la nouvelle ville de Saint-Jean-sur-Richelieu pourrait développer une vitrine industrielle sur l'autoroute 35 pour attirer des entreprises qui recherchent une meilleure visibilité, possiblement des sièges sociaux de grandes compagnies. Saint-Jean-sur-Richelieu serait donc plus compétitive face à des villes qui possèdent des terrains le long des autoroutes 10, 20 et 30.

Par ailleurs, nous voulons continuer à favoriser le maintien et le développement de l'aéroport régional. À cet égard, nous allons effectuer des travaux de réhabilitation de la piste 11-29.



VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU

Comme vous le constatez, nous avons une stratégie de développement économique très élaborée et qui met l'accent sur nos infrastructures industrielles et aéroportuaires.

Le maire,
Gilles Dolbec



Sans compter les entreprises qui peuvent s'établir dans la région en raison de l'aéroport, ce dernier présente un potentiel d'activité économique.

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

La Ville de Saint-Jean bientôt propriétaire de l'aéroport

CLAUDE PHANEUF

Depuis 1992, la Corporation de développement de l'aéroport régional de Saint-Jean poursuit des démarches auprès de l'actuel propriétaire de l'aéroport, Transports Canada, afin d'en prendre possession pour en faire un outil de développement économique. La fin de ce long processus d'achat est en vue, selon Michel Larivière, coordonnateur au développement économique de la Ville de Saint-Jean, qui est d'ailleurs impliqué dans ce dossier depuis de nombreuses années. Le transfert de propriété serait imminent, une question de semaines.

Deux étapes, plutôt simples, marquent le début et la fin du processus. Les municipalités et leurs organismes étant des créatures provinciales, la corporation doit obtenir deux décrets auprès du ministère des Affaires municipales avant de se porter acquéreur de l'aéroport. Le premier, l'autorisant à négocier avec

Transports Canada, et le second, approuvant l'achat. C'est tout ce qui se trouve entre ces deux étapes qui a été compliqué, puisque sont impliqués quatre ministères fédéraux et trois ministères provinciaux.

La longueur des négociations est, en partie, attribuable au piètre état actuel des installations aéroportuaires, en particulier de la piste principale dont la surface doit être refaite. Pour jouer un rôle économique, l'aéroport doit être fonctionnel. Les coûts de la remise en état de la piste et des travaux connexes d'infrastructure se chiffrent 3,2 millions de dollars. Une pareille somme risquait de nuire à la conclusion d'une entente, mais la corporation a récemment obtenu un engagement de la part de Développement économique Canada qui lui versera une subvention de 2 millions pour les travaux de réfection.

Maintenant, il reste les exigences environnementales à satisfaire et elles ne sont jamais acquiescées à l'avance. En 1998, alors que plusieurs croyaient voir aboutir les négociations, ce sont des exigences environnementales qui ont mis un terme au processus. À l'époque, les autorités environ-



La piste de l'aéroport devra être refaite.

nementales avaient requis que l'on dresse l'historique des utilisations du site. Or, l'aéroport avait déjà été utilisé à de fins militaires et les informations concernant ce passé militaire n'étaient pas disponibles. L'étude environnementale ne put être complétée. Tout le processus d'achat de l'aéroport s'est alors tout simplement arrêté. Les négociations reprirent en 1999 et Transports Canada a

accepté de se porter responsable advenant que l'on découvre que le site est contaminé.

Depuis avril dernier, les procédures environnementales sont plus simples et directes. Il s'agit maintenant de retenir les services d'un expert accrédité par le ministère de l'Environnement, qui recueillera les informations nécessaires afin de démontrer que le projet est confor-

me aux normes environnementales.

Avec une subvention de 2 millions pour la réfection des installations aéroportuaires et des procédures environnementales simplifiées, Michel Larivière est confiant d'obtenir le second décret du ministère des Affaires municipales approuvant l'achat de l'aéroport. Si tout va comme prévu, les travaux seront terminés au printemps 2004. ■



Michel Larivière est impliqué dans le dossier d'acquisition de l'aéroport depuis plusieurs années.

LE RENDEZ-VOUS DES GENS D'AFFAIRES !

Chez Nestor

PORTO . COGNAC . MARTINI . SCOTCH
CIGARE . FROMAGE

LAISSEZ-VOUS CHARMER PAR L'AMBIANCE
DÉCONTRACTÉE ET LUXUEUSE D'UN DES PLUS
BEAUX « LOUNGE » AU QUÉBEC.

Rens. : (450) 542-9996

234, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

Attirer des investissements n'est pas une mince tâche

CLAUDE PHANEUF

Recevoir le mandat d'attirer des investissements générateurs d'emplois n'est pas une mince tâche. Ce mandat se retrouve au cœur de la mission du centre local d'emploi (CLD). Cette mission peut se résumer ainsi: créer, soutenir et encourager les activités générant une plus grande richesse collective. Bref, l'organisme doit augmenter le nombre d'emplois, d'entreprises et, par conséquent, l'assiette fiscale des municipalités. Mais, en termes pratiques, comment ça se passe?

Sylvie Lacroix a été récemment nommée directrice générale par intérim du Conseil économique du Haut-Richelieu (CLD). Auparavant, elle y était responsable du service de la Prospection et de développement des marchés, un service que l'on retrouve rarement à l'intérieur des CLD et qui a été spécifiquement conçu pour attirer de nouveaux investisseurs. Elle est la première à admettre qu'il s'agit d'un travail de longue haleine et qui comprend de multiples facettes.

«Il faut compter un minimum de deux années entre la manifestation initiale de l'intérêt d'un investisseur et la réalisation concrète d'un investissement» affirme-t-elle. Il y a beaucoup d'étapes, dont la moindre n'est pas le financement. Les institutions financières recherchent des garanties dans l'historique de crédit de l'emprunteur et, si cet historique est court ou même absent, les décisions seront longues à prendre. Par ailleurs, on fouillera pour découvrir si l'un ou l'autre de la multitude de programmes gouvernementaux peut être mis à contribution, idéalement sous la forme d'une subvention.

L'investissement peut aussi nécessiter un travail technique, des démarches réglementaires auprès de l'un ou l'autre des paliers de gouvernement, avant même de considérer l'achat d'un terrain et de locaux adéquats. Tout ce travail vaut pour un investisseur d'origine canadienne, mais si par surcroît il est étranger, un tas d'autres démarches s'ajoutent, allant jusqu'à l'obtention d'une carte d'assurance-maladie.

À l'égard des nouveaux investisseurs, le rôle du CLD est de les ac-



Le président du CLD, Marcel Beauregard, rappelle que le succès repose largement sur le réseau.

compagner et de les soutenir afin de garder la balle en jeu et en mouvement. C'est donc forte de son expérience que Sylvie Lacroix ajoute qu'il serait sage de «faire de Saint-

Jean, ville et région, le premier choix des entreprises désirant se réinstaller». Ces dernières ont déjà un bon bout de chemin de fait et ont acquis une réputation d'affaires vérifiables par les institutions financières.

Marcel Beauregard, le nouveau président du CLD, insiste que Saint-Jean, ville et région, peut «Devenir la destination d'affaires par excellence du Québec». Il ajoute que, depuis novembre dernier, les canaux de communication sont à nouveau ouverts et que le réseautage d'affaires a repris un second souffle. La présence ici de bon nombre d'entreprises est attribuable au bouche à oreille entre partenaires d'affaires. Quelqu'un a vent qu'un partenaire extérieur compte changer de locaux, et le réseau s'anime pour examiner les collaborations possibles.

C'est ce qui explique que Marcel Beauregard a récemment lancé le comité des Ambassadeurs, un groupe de gens d'affaires qui ont un rayonnement à l'extérieur de la région et dans des secteurs croissants. Leur participation à des événements propres à leur industrie peut être une source intéressante d'informations sur les projets d'investissements qui se discutent un peu partout.



Sylvie Lacroix met en évidence les nombreuses étapes à franchir avant de lancer un projet industriel. Le financement n'est pas la moindre de ces étapes.

Le mandat d'attirer des investissements ne se limite donc pas à assiseoir quelqu'un près d'un téléphone à attendre un appel chanceux. À l'autre extrême, il ne s'agit pas non plus de dépenser des sommes incroyables pour vanter les mérites de la région à la télé. Le succès de ce travail repose, en bonne partie, sur les épaules d'un peu tout le monde afin d'être dans le coup lorsqu'une occasion se présente. C'est une question de réseau. C'est toujours une question de réseau. ■



Le comité d'ambassadeurs récemment mis sur pied est formé de Marcel Beauregard, Pierre Perron, Georges Coulombe, Norbert Cyr, Sylvie Lacroix, Richard Gamache, Gilles Dolbec, Pierre-Paul Riopelle et Jacques Tremblay. Patrice Asselin, Jean Bourassa, Michel Caron, Serge Gagné, Sylvain Dubois et Réjean Lalumière, qui n'apparaissent pas sur la photo, en font aussi partie.

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Un exercice pour savoir ce qu'on veut être

CLAUDE PHANEUF

La nouvelle ville de Saint-Jean-sur-Richelieu élaborera au cours des prochains mois sa stratégie de développement. Le dépôt final du document intitulé *Planification stratégique Vision 2015* est prévu pour mai 2004.

La Ville a changé et l'économie aussi. Auparavant, l'économie était relativement stable et les joueurs connaissaient leurs marchés et leurs concurrents. Aujourd'hui, les entreprises font face à des marchés où l'innovation règne en maître et où les concurrents pro-

viennent d'un peu partout. Pour illustrer le nouveau défi économique, le service d'Urbanisme de la Ville utilise la formule suivante: Hier, l'important était «être gros»; Aujourd'hui, c'est «être différent». Différent afin d'être remarqué parmi une masse de produits sur un marché où les frontières tombent les unes après les autres.

La Ville aussi doit se positionner dans ce monde changeant. Elle cherche des réponses aux questions suivantes: Où en sommes-nous? Où allons-nous? Où voulons-nous aller? Comment allons-nous y arriver?

La première étape est celle

du diagnostic. Il s'agit de bien connaître la situation actuelle et prévisible de la population, de l'économie, des finances ainsi que l'évolution des principaux secteurs: résidentiel, commercial, industriel et récréotouristique. Ces études seront terminées en novembre prochain.

Par la suite, de nombreuses consultations seront entreprises. Plus d'une dizaine d'ateliers sont prévus sur une variété de thèmes: industrie, habitation, commerce, infrastructures et bien d'autres thèmes encore. Les différents ateliers culmine-

ront en un sommet qui se tiendra en mars et avril 2004.

En résumé, Saint-Jean, Ville et région, compte identifier les enjeux de son développement

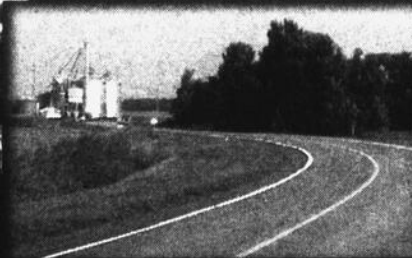
économique, social, communautaire et environnemental afin de se donner une vision d'avenir et identifier les actions stratégiques qui doivent être posées. ■



Saint-Jean est-elle condamnée à devenir une ville-dortoir? Veut-elle s'affirmer comme centre industriel, comme métropole régionale ou même montréalaise? Des questions de ce genre seront débattues au travers de l'exercice de planification stratégique.

La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu

Située au carrefour des grands réseaux de transport, à quelque 20 km à peine de Montréal, la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu dispose de zones et de parcs industriels qui comportent tous les services d'usage en plus d'offrir des possibilités d'expansion des plus intéressantes pour les promoteurs.



UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

SELON LE MAIRE GILLES DOLBEC

La qualité de vie est aussi un facteur de développement

CLAUDE PHANEUF

D'accord, la Ville est bien située, possède de nombreux avantages économiques, des transports routiers et ferroviaires qui la relient à de grands marchés, des terrains à prix compétitifs, etc. Tous des facteurs importants. Mais les déci-

sions qu'ont à prendre les nouveaux investisseurs ne se fondent pas uniquement sur un simple exercice comptable. Avec en tête leur conjoint et leurs enfants, ils considèrent l'ensemble de leurs besoins. À cet égard, la qualité de vie devient aussi un facteur de développement, selon Gilles Dolbec, maire de Saint-Jean-sur-Richelieu.



La rivière est l'un des attraits de la région.



Yvan Morrisette

Pour les meilleures conditions disponibles sur le marché, appelez-moi !

SERVICE GRATUIT

ou

Taux de 1 an
3,15%

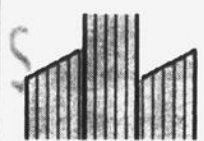
Aussi remise en argent de 4% sur un terme de 5 ans fixe* à 6,05%

Achat à 100% avec 0\$ comptant

Taux de 5 ans
4,84%*

ACHAT OU RENOUVELLEMENT

*Certaines conditions s'appliquent. Détails sur place.



Groupe Conseil hypothèque au Carrefour inc.
Courtier immobilier agréé - prêt hypothécaire
252, rue Laurier, Saint-Jean-sur-Richelieu
Tél.: (450) 545-1030 Téléc.: (450) 346-2483

13310677-3c17-fr

À ses yeux, avec ses espaces verts et sa rivière, loin de la congestion métropolitaine, la Ville offre une qualité de vie unique. De plus, c'est une ville autonome, offrant tous les services possibles, incluant un hôpital, ce dont ne peuvent se vanter toutes les villes. Tout ça, il faut le rappeler aux nouveaux investisseurs lorsqu'on doit rivaliser avec d'autres villes.

Dans ce contexte, le développement économique et commercial devient le cheval de bataille. C'est ce développement qui procure du travail à la population et permet de bâtir des familles. De plus, cette volonté de

VOYAGES Haut-Richelieu

42, rue Saint-Jacques Saint-Jean-sur-Richelieu

BALI ÎLE DU PARADIS

15 jours hébergement bungalow
Environnement féérique
Tout inclus + 5 excursions

2 399\$



Martinique
Île aux Fleurs
Hébergement 3 repas
par jour + boisson
Une semaine double

1 675\$

(450) 358-9449
(450) 358-2882

Rens. Sylvie Charrier

133106155-3c17-sj



Le maire Gilles Dolbec insiste sur la qualité de vie comme facteur d'implantation d'une entreprise.

développement devient d'autant plus significative lorsqu'on considère que 40% de la population active travaille à l'extérieur de la région. Impossible de ne pas penser que de nombreux citoyens préféreraient réduire les kilomètres quotidiens les séparant de leur lieu de travail.

PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Pour Gilles Dolbec, le moment est idéal pour la Ville de se donner une vision et une direction économique d'avenir. Il a donc mis en oeuvre des efforts considérables pour doter sa ville d'un plan stratégique de développement, nommé - Plan stratégique, Saint-Jean, Ville et région, Vision 2015 - promis pour le printemps 2004. Il se réjouit d'ailleurs de cette nouvelle appellation de «Saint-Jean, Ville et région» qui remplace celle du Haut-Richelieu, dont la notoriété a toujours été confuse et n'a jamais bien servi les citoyens. «On doit se donner la notoriété que l'on mérite et réaffirmer notre place sur la carte du Québec», ajoute-t-il.

Moment idéal pour élaborer une stratégie de développement dans cette période «post-fusion», où un tel exercice devient possible et nécessaire. De larges consultations sont prévues pour l'automne, desquelles on souhaite dégager une concertation des différents milieux et acteurs économiques. «Une occasion unique pour se définir, souligne le maire, nous avons une grande ville à bâtir».

FUTUR PARC INDUSTRIEL

Au rythme où vont les choses, le problème de l'insuffisance d'espaces industriels se posera inévitablement. Bien qu'aucune décision n'ait été prise et que l'évaluation des sites reste à faire, Gilles Dolbec n'a jamais caché sa préférence pour la création d'un parc industriel dans le secteur situé entre l'autoroute 35 et la Grande Ligne, plus près de l'autoroute 10. Sa préférence repose, en partie, sur le fait que bien des entreprises apprécient la visibilité que procure la proximité d'un trafic routier régulier. À cet égard, ce site surpasse les autres. ■

UNE RÉGION FERTILE POUR L'INDUSTRIE

L'offre de locaux industriels s'améliore

CLAUDE PHANEUF

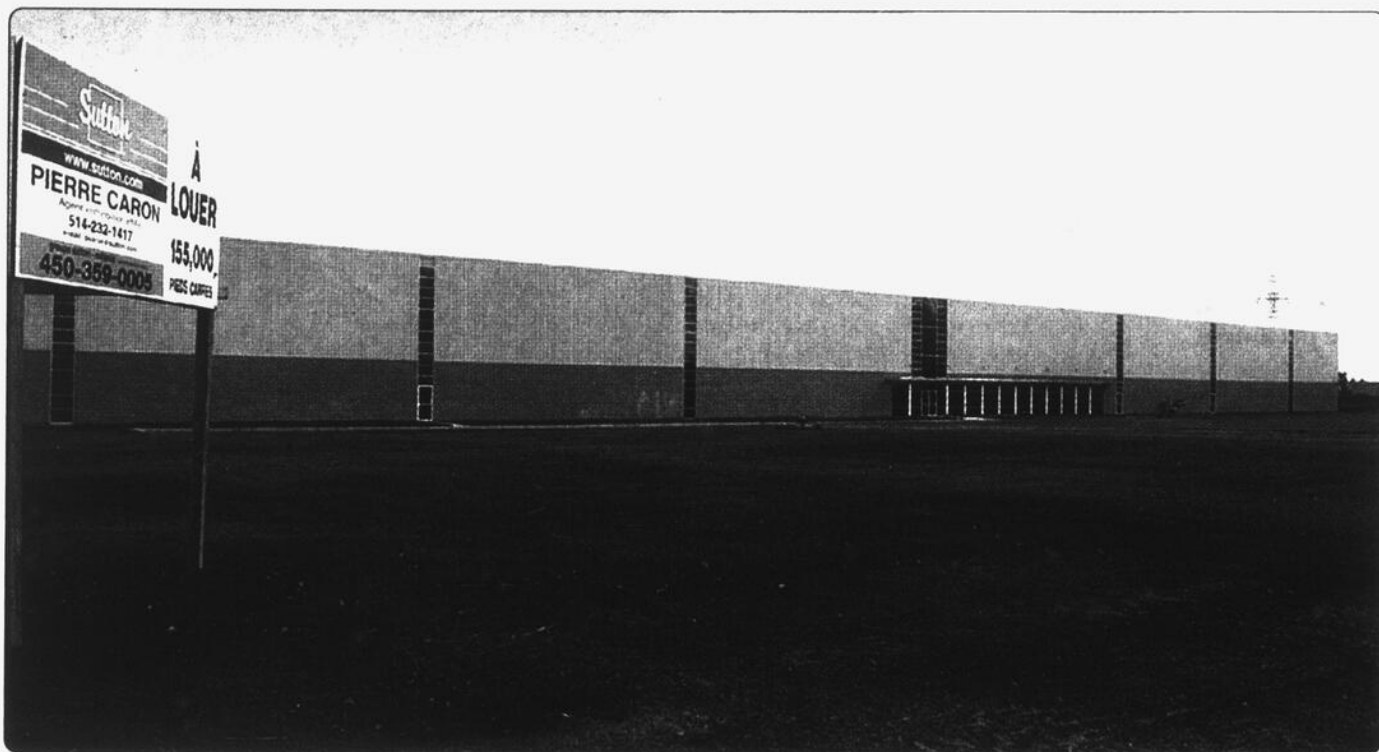
La MRC du Haut-Richelieu dispose actuellement de quelque 300,000 pieds carrés de bâtiments industriels disponibles à la location, selon Marc Bégin, commissaire à l'industrie du CLD. Il s'agit, en tout, d'une vingtaine de bâtiments dont la grande majorité se retrouve sur le territoire de la nouvelle ville de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Ces superficies peuvent accommoder des entreprises de toute taille, variant de 1000 à 150,000 pieds carrés. La majorité des bâtiments offre une hauteur libre de 18 pieds. Le plus important local, qui d'ailleurs vient tout juste d'être construit, offre quant à lui une hauteur libre de 30 pieds. Leur tarif net de location des divers locaux varie de trois à cinq dollars le pied carré.

L'offre de bâtiment industriel à vendre est beaucoup plus faible. Quelques bâtiments d'importance sont à vendre, dont une usine d'environ 40,000 pieds carrés qui pourrait accueillir des entreprises selon une approche de «condo industriel»; et une se-

conde – une usine alimentaire conforme aux normes provinciales – offrant une superficie de 17,000 pieds carrés.

Marc Bégin ajoute que deux promoteurs se sont montrés intéressés à construire, à des fins de location industrielle, une dizaine d'édifices pouvant offrir quelque 700,000 pieds carrés. ■



Boulevard Industriel, la compagnie Merrimac offre des locaux industriels en location.



Marc Bégin, commissaire à l'industrie.

L'homme Ford et les gens d'affaires : Un partenariat du tonnerre !



Alain Beauchamp



Daniel C. Robitaille

Chez Dupont Ford, M. Alain Beauchamp et M. Daniel C. Robitaille offrent un programme conçu à l'intention des entrepreneurs et des propriétaires de PME qui exploitent des voitures et des camions dans le contexte de leur entreprise.

- ✓ Achat et location-bail de véhicules
- ✓ Pièces et accessoires
- ✓ Financement
- ✓ Service technique
- ✓ Réparation et entretien
- ✓ Garanties et programmes d'entretien



Denis Dupont
L'homme Ford

Dupont Ford

190, rue Moreau, Saint-Luc
(450) 359-FORD (3673)
www.dupontford.com

À L'AVANT-GARDE AVEC EMPLOI-QUÉBEC

Le coaching, un mode de formation pour les entreprises

En tant qu'entrepreneur, le mot «coaching» vous dit-il quelque chose? Peut-être les termes «compagnonnage», «parrainage» ou «menora» vous sont-ils plus familiers. En fait, le coaching est intimement lié au développement des compétences de votre personnel.

QU'EST-CE QUE LE COACHING?

Le coaching est l'une des plus anciennes méthodes de formation individuelle pour les métiers manuels et techniques. On l'utilise aussi pour les dirigeants d'entreprise. En fait, la méthode est simple: un expert (propriétaire, cadre, employé) transmet ses connaissances à une autre personne. On se sert du coaching pour former de nouveaux employés, pour relever les compétences du personnel, introduire de nouvelles technologies, etc.

Quelles sont les conditions de succès d'un coaching?

Un coaching bien réussi est un coaching bien préparé. Pour préparer un coaching dans votre entreprise, vous devez tenir compte des quatre éléments suivants:

1. UN PLAN D'ACTION PRÉCIS

Un plan d'action définit vos attentes par rapport à l'apprentissage. Discutez avec le futur «coach» et le futur «élève» pour leur expliquer leurs rôles respectifs. Faites en sorte que votre employé se sente en confiance avec son coach. Assurez-vous qu'il soit suffisamment motivé pour qu'une belle complicité s'établisse entre les deux personnes. De même, vérifiez que le style d'apprentissage qui sera utilisé par le coach correspond à vos objectifs.

2. UN TRANSFERT DE COMPÉTENCE EFFICACE

Faites en sorte que le coach soit bien préparé afin qu'il transmette à votre employé des compétences théoriques et pratiques. Dans une situation d'apprentissage idéale, un coach explique à l'employé sa démarche, fait une démonstration sur la façon de faire, réalise un cas pratique puis fait pratiquer l'employé afin de s'assurer qu'il a bien compris.

3. UN SOUTIEN DE L'INDIVIDU COACHÉ

Comme employeur, vous devez vous assurer du profes-

sionnalisme du coach. Celui-ci doit aider votre employé à développer de bonnes attitudes professionnelles. De même, le coach doit soutenir la motivation de votre employé en: dressant un bilan de sa progression, valorisant ses petits et grands succès, s'assurant de respecter son rythme et enfin, en étant réceptif aux confidences. Faites une «évaluation d'étape» au moins une fois pendant la période d'apprentissage afin d'évaluer comment se déroule le coaching.

4. UNE SOLIDE ÉVALUATION DES APPRENTISSAGES

L'évaluation des apprentissages est la partie la plus négligée par les employeurs. Pourtant, elle est la plus importante car elle vous assure que le transfert de compétences est bel et bien réalisé. Évidemment, comme pour le reste, une bonne évaluation... ça se prépare! Comment faire?

Fiez-vous à votre plan d'action initial et constatez les compétences transmises en fonction des objectifs que vous vous étiez fixés;



Le coaching est un outil de formation, mais c'est aussi une façon de développer l'esprit d'équipe.

Convenez avec le coach d'une rencontre formelle où vous discuterez avec lui des apprentissages réalisés;

Faites une évaluation formelle avec votre employé en utilisant une grille d'évalua-

tion ou un autre document que vous jugerez pertinent;

Lorsque vous rencontrez votre employé, transmettez-lui les résultats positifs et négatifs. La franchise et l'honnêteté assureront le succès de la formation.

Si le coaching n'a pas été concluant à 100 %, établissez les causes et assurez-vous qu'un autre plan d'action sera établi afin que le transfert des compétences soit bel et bien complet.

En mettant sur pied du coaching dans votre entreprise, vous susciterez non seulement le transfert de connaissances, mais vous développerez aussi la collaboration, l'esprit d'équipe, le sentiment d'appartenance et l'estime de soi de votre personnel. Quel que soit le niveau de responsabilité de votre employé dans l'entreprise, le coaching aura toujours un impact supérieur et sera plus durable par rapport à tout autre mode de formation.

Pour en apprendre davantage sur les services offerts par Emploi-Québec concernant la gestion de vos ressources humaines, consultez son site web à l'adresse www.emploi-quebec.net ou contactez le service aux entreprises du Centre local d'emploi (CLE) du Haut-Richelieu au (450) 348-9294 ou au 1 800 567-3627, poste 287. ■

Plus de 117 000 emplois disponibles en Montérégie sur l'horizon 2006

Selon une étude d'Emploi-Québec concernant plus de 500 métiers et professions, la région de la Montérégie devra combler 117 000 emplois sur l'horizon 2006. C'est ce qu'a rappelé la semaine dernière Vincent Auclair, député de Vimont et adjoint parlementaire au ministre de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille.

Parmi les postes à pourvoir, 50 000 (43 %) seront de nouveaux emplois, créés dans la foulée de la croissance économique, alors que 67 000 postes (57 %) deviendront disponibles suite à des départs à la retraite. Parmi les quelque 500 métiers et professions ayant fait l'objet de la recherche, plus de 120 offriront des perspectives d'emploi favorables ou très favorables au cours de cette période. M. Auclair a donné quelques exemples de ces professions : infirmiers, bouchers industriels, soudeurs, comptables, directeurs des ressources humaines et techniciens en génie de fabrication.

«Nous vivons dans une région qui est déjà choyée en terme d'emplois. Ces prévisions confirment le dynamisme économique de la Montérégie. Avec un taux de chômage qui continuera de fléchir pour s'établir à 6,5 %, en 2006, nous pouvons sans crainte affirmer que ces perspectives d'emploi ouvrent la voie à un retour au travail pour des milliers de personnes, maintenant plus confiantes dans les possibilités offertes par le marché de l'emploi», a déclaré Monsieur Auclair.

Selon les données d'Emploi-Québec en Montérégie, une forte proportion des postes à pourvoir nécessitera une formation professionnelle ou technique. « Nous devons donc continuer à encourager fortement l'adéquation entre la formation professionnelle et le marché du travail, c'est-à-dire faire connaître les emplois disponibles et promouvoir les formations gagnantes », a précisé l'adjoint parlementaire au ministre de l'Emploi.

De même, M. Auclair a annoncé une série d'interventions qui toucheront la Montérégie. Pour les jeunes, on projette de renforcer les liens entre le ministère de l'Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille et le ministère de l'Éducation afin d'assurer une plus forte diffusion des perspectives professionnelles dans les écoles secondaires, et notamment auprès des conseillers en orientation scolaire et professionnelle. On veut aussi faciliter l'accès, sur le site Internet d'Emploi-Québec (emploi-quebec.net), à de l'information sur les métiers et professions, les programmes de formation et les secteurs d'activité. Ce service en ligne fera l'objet d'une promotion au cours des prochains mois.

Par ailleurs, Emploi-Québec proposera aux chômeurs et aux prestataires de la Sécurité du revenu un service d'accompagnement en placement personnalisé, de la part d'Emploi-Québec.

Pour les personnes admissibles, l'accent sera mis sur la formation professionnelle ou technique ou encore vers la formation de base donnant accès à la formation professionnelle de niveau secondaire. Des mesures s'adresseront également aux entreprises. Emploi-Québec va continuer à aider les entreprises à combler leurs besoins de main-d'œuvre et à mieux gérer leurs ressources humaines. En Montérégie, cinq «équipes tactiques» sont mises en place dans autant de secteurs jugés prioritaires dans la région : bio-alimentaire, transport routier, meuble, plastique et fabrication métallique. Ces équipes, formées notamment d'entrepreneurs du secteur privé, visent à évaluer les problématiques de main-d'œuvre et à y trouver des solutions concrètes.

Au cours de la dernière année, l'action d'Emploi-Québec en Montérégie a permis à plus de 19 000 personnes de se trouver du travail. ■

25 ans

à construire...



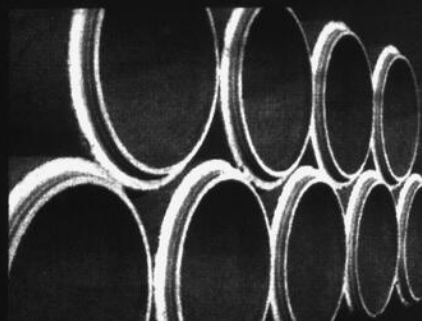
Construction G.C.P. inc.





LEADER QUÉBÉCOIS

dans la
fabrication
de produits
de **béton**



tuyaux de béton



perrons et dalles préfabriqués



mobilier urbain



panneaux architecturaux



écran antibruit



produits d'aménagement



fabricant des **conduites de béton**
pour le chantier de la rue Latour
à **Saint-Jean-sur-Richelieu**

www.tremca.com

800, boul. Pierre-Tremblay, Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J2X 4W8

1 800 363 1458

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



L'Homme derrière l'entreprise

Qui est Gaétan Paradis? Voilà une excellente question. Gaétan Paradis est «un vieux de la vieille», un «grand routier», l'un de ceux qui ont «roulé leur bosse». Il est connu du Saint-Jean d'affaires. Il est aimé et parfois détesté, mais il ne laisse personne indifférent. Il le sait et gère très bien cette situation.

«Je pense que la plupart des gens me connaissent assez bien.» Son histoire est simple, commune. Il raconte: «Je viens d'une famille de Saint-Jean. J'ai été élevé dans le quartier Saint-Edmond. À l'école, j'étais dans la moyenne. Parce que j'étais un peu sans cœur, un peu bum. Il fallait que j'aie toujours chercher autre chose à côté qui m'intéressait.» Ce dernier de cinq enfants a tout de même terminé son cours technique à l'école des métiers! Il avoue toutefois: «J'y suis allé parce que ça ne me tentait pas de faire de l'université.» Et pourtant! Gaétan Paradis a enseigné et suivi des cours de soir de niveau universitaire durant plus de 18 mois. Pour un bum, c'est pas si mal...

«Je n'aimais pas vraiment le manuel. Mais j'ai appris que j'étais bon dans la technique. Quand j'ai terminé mon cours, j'ai commencé comme technicien en laboratoire chez Fornica, à 80 \$/semaine. J'ai ensuite

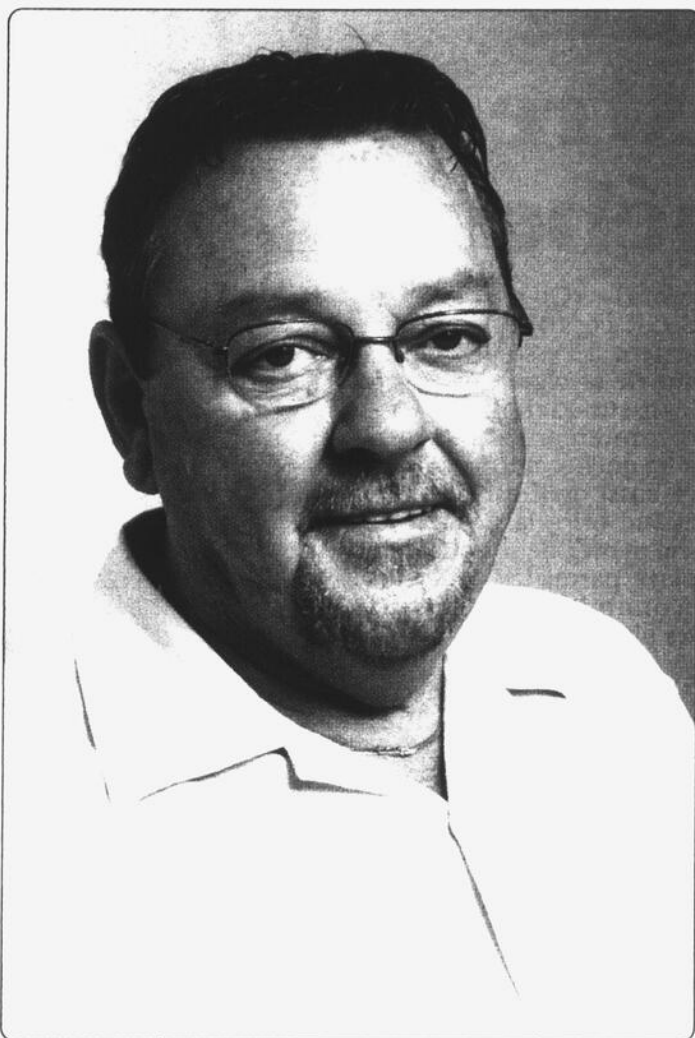
enseigné pendant trois ans, grâce à Michel Depelteau et mon beau-frère qui m'ont donné la chance d'être professeur à Sherbrooke en dessin industriel et mathématique.» Bien qu'il ait apprécié l'expérience, il savait qu'il n'en ferait pas sa carrière. «Ce n'était pas ça qui m'intéressait dans la vie. C'était de bâtir.»

Il a donc débuté en construction au Cégep de Saint-Jean comme gardien. «Je suis arrivé dans la construction par la porte d'en arrière. Le bonheur a fait que je suis resté là-dedans. J'ai eu de bons patrons qui m'ont aidé. J'étais travaillant et compétant. J'ai travaillé très fort et j'ai appris «sur le tas». J'ai monté tous les échelons pour d'autres et aujourd'hui, j'ai ma propre compagnie.»

Gaétan Paradis est très fier de son cheminement professionnel. Il a réussi là où d'autres ont échoué. Pourtant, il a gardé les pieds sur terre. «Ce n'est pas parfait! et je ne suis pas parfait non plus. Je ne le serai jamais.»

Pour lui, son métier est le plus beau métier du monde. Il est passionné de ce qu'il fait. Et cela se sent. «Les architectes et les ingénieurs sont les créateurs. Nous, nous sommes des exécutants. Nous prenons ce qu'ils ont dessiné et on doit le bâtir selon ce qu'ils ont pensé.»

Au fil des ans, des relations amicales, des défis, des adversités, M. Paradis peut di-



M. Gaétan Paradis, président de Construction G.C.P. inc.

re avec fierté, qu'il est un homme RESPECTÉ. Il fait ce qu'il dit et donne toujours l'heure juste. Poser une question à Gaétan Paradis, c'est risqué d'obtenir une réponse qui ne plaira pas. Car il ne mentira pas. Il est d'ailleurs reconnu pour son franc parlé. Ainsi, l'on sait toujours à quoi s'en tenir. Et

cela lui vaut aujourd'hui le respect des uns et des autres...

Son métier, c'est sa vie. «J'adore la construction. Tu arrives quelque part, tu crées quelque chose. Tu entres sur un terrain vide et quand tu le quittes, il y a un beau building (...) Quand tu aimes ton métier, c'est tout ce qui

le touche qui t'intéresse.» ajoute-t-il.

Gaétan Paradis est un homme de terrain. «J'ai été sur les chantiers pendant sept ans. La plus belle vie, c'est d'être sur le chantier et de travailler avec des gens compétants, voir les réalisations se faire. Tu es dehors, qu'il pleuve ou qu'il fasse beau, ce n'est pas important.» Quand on parle de passionné...

IMPLICATION COMMUNAUTAIRE

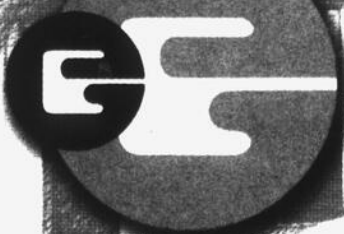
L'osmose entre Gaétan Paradis et son business est complète, totale. Difficile, voir impossible, de dissocier l'un de l'autre. Son implication communautaire n'est réalisable, d'après lui, qu'avec le soutien de son entreprise. «L'un ne va pas sans l'autre. On ne peut pas dire que c'est l'entreprise qui a tout fait. Quand c'est l'entreprise qui aide, c'est aussi l'employeur, car une entreprise est impersonnelle. Par contre, l'employeur en occurrence moi-même, je ne peut rien faire si je n'ai pas l'entreprise derrière moi.» Cette implication dans la Fondation de l'hôpital du Haut-Richelieu en est un parfait exemple. «L'entreprise payait pour moi quand j'allais jouer au golf, dans des soupers, etc. Et cet argent-là allait à la fondation. C'est un tout. Je prends une décision et l'entreprise me suit.»

Qui est Gaétan Paradis? Il est celui que l'on se doit de connaître. ■

359.9990

180, rue Moreau, Saint-Jean-sur-Richelieu

RONDEAU
PONTIAC • BUICK • CADILLAC • GMC Liée



Construction G.C.P. inc. qui célèbre

25 ans de présence solide
dans le domaine de la construction



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

Mot du premier ministre du Québec

Construction G.C.P. inc. célèbre déjà ses 25 ans.

Je partage avec vous, Monsieur Gaétan Paradis, et avec toute votre équipe, votre fierté d'avoir bâti et conduit au succès cette entreprise régionale florissante. J'imagine bien tout le travail et la détermination que cela a demandé et que cela requiert encore aujourd'hui pour maintenir votre niveau d'excellence.

Je lève mon chapeau à votre réussite professionnelle et à votre implication

sociale. Construction G.C.P. contribue non seulement à l'essor économique de la région de Saint-Jean-sur-Richelieu et au rayonnement du savoir-faire québécois, mais prouve aussi qu'il est possible, quand on a la passion de son métier, de se tailler une place parmi les décideurs économiques régionaux les plus importants.

Recevez ici mes sincères félicitations et mes meilleurs vœux de succès pour l'avenir.

Jean Charest ■



Sincères félicitations à Construction G.C.P. à l'occasion de son 25^e anniversaire d'existence. Cette compagnie de construction, sous l'habile direction de monsieur Gaétan Paradis, n'a jamais cessé de croître depuis sa création et s'avère aujourd'hui l'une des plus importantes de la région.

Longue vie à monsieur Paradis et à toute son équipe de première qualité.

Continuez votre excellent travail !



Jean-Pierre Paquin
Député provincial, comté de Saint-Jean



Jean-Pierre Paquin
Saint-Jean-sur-Richelieu



25 ans de service en affaires n'est pas courant de nos jours.

GCP Construction
a réussi avec brio cet exploit, c'est pourquoi il me fait plaisir de souligner l'événement.



Félicitations et bon succès !



Jean Rioux
Député provincial du comté d'Iberville
Adjoint parlementaire
à la Ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



Partenariat et respect : un mode de vie

Voici deux mots qui par les agissements de Gaétan Paradis et ceux de tous les membres de son entreprise prennent tout leur sens : respect et partenariat. Que ce soit dans sa relation avec ses fournisseurs, ses clients, ou ses employés, le respect et le partenariat vont plus loin qu'une simple philosophie: c'est un mode de vie.

PLUS QUE DES FOURNISSEURS: DES AMIS

Respecter les gens avec qui on travaille devient donc une seconde nature. «Mes sous-traitants ne sont pas des adversaires. Ils sont des amis. Ils ne sont pas des employés, mais c'est tout comme...» confie M. Paradis. «Dans la vie, si tu n'es pas capable de respecter les gens avec qui tu travailles, tu ne mérites pas d'être en affaires. Si GCP Construction réussit, c'est grâce à ses sous-traitants, ses fournisseurs, ses partenaires, ses employés...», poursuit-il. En 25 ans, GCP Construction a contracté avec près de 1700 fournisseurs et sous-traitants. Ce n'est pas rien! Parmi eux, plusieurs sont devenus plus qu'une simple relation de travail. Il raconte: «J'ai fait une job au Parc Beaulieu avec un monsieur de l'Île d'Orléans. Il m'a fait un bon prix sans me connaître. On a fait la job ensemble. C'était

extraordinaire. Trois ans plus tard, je le rappelle. Il avait été malade et ne travaillait plus. Je lui ai dit, que j'avais besoin de lui, qu'on avait bien travaillé ensemble. Il m'a répondu: «Pour ça, je vais revenir à Saint-Jean. Mets le prix que tu veux, je vais te faire la job». Des souvenirs de bons partenaires comme celui-là, Gaétan Paradis en a des dizaines en mémoire...

PAS TOUJOURS FACILE...

Travailler avec des fournisseurs qui sont aussi des amis, ce n'est pas toujours évident. «Je rencontre souvent des sous-traitants dans des soirées. On a du plaisir. Mais, oui, de temps en temps, il y a un peu d'animosité. Oui, de temps en temps, il y a un peu de flammèches, parce qu'untel n'a pas eu le contrat, et que peut-être, j'aurais dû le lui donner... On vit tous dans la même région. Ce n'est pas toujours évident! Il faut rester honnête et fidèle. Et ça, c'est un point que j'ai inculqué à la compagnie.»

DES CLIENTS RESPECTÉS ET CHOYÉS

La force de GCP Construction est la qualité du service donné, 24 heures par jour, 7 jours par semaine. Un exemple? «Le 24 décembre, à 11 heures du soir, raconte monsieur Paradis, il y a un feu chez Termaco. 15 min après l'appel, j'ai trois gars qui sont sur place. Trouvez des gens qui font ça! Oui, j'ai le



En toutes circonstances, même durant la période des Fêtes, Gaétan Paradis ne laisse jamais tomber personne. M. Donald Lalanne, vice-président de Termaco peut en témoigner.

cellulaire après moi, et mes hommes aussi. Oui, j'ai moins de vie familiale. J'ai décidé de travailler pour le monde que j'aime.» Une décision qu'il assume et le comble entièrement.

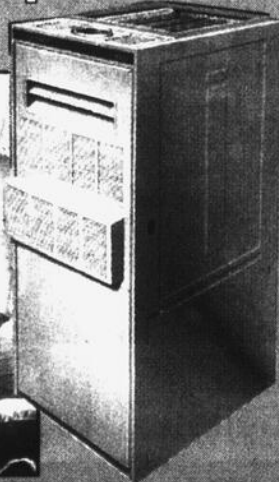
«GCP Construction a la réputation de livrer la marchandise à l'heure où le client la demande. Même si quelques fois, c'est quasi impossible. C'est souvent de jour, de soir, de nuit... On est mal appuyé par les syndicats là-dessus, mais on le fait pareil, parce qu'on aime nos clients. Ce sont eux qui nous font vivre. Ils sont tellement bons pour Construction G.C.P. et ses employés. Certains vont même jusqu'à bonifier l'un d'entre eux de 1000 \$ pour ses vacances ou en récompense un autre en lui accordant une fin de semaine à un chalet... Ces marques d'appréciation de la part des clients ne sont pas dirigées à Gaétan Paradis mais aux employés de ce dernier, parce qu'ils ont bien fait leur travail, parce qu'ils sont aimés et respectueux du client.

En faisant sien ces deux mots : partenariat et respect; en obtenant de tous les membres de son équipe qu'ils s'imprègnent de la même philosophie, Gaétan Paradis démontre un professionnalisme et une écoute qui font de Construction G.C.P. une entreprise gagnante et humaine laquelle est à son tour, respectée de tous et le partenaire auquel l'on veut être associé. ■



25 années de prestation haut de gamme

Construction GCP inc.



LENNOX
CLIMATISATION - CHAUFFAGE

Une performance
haute en chaleur

**PC PLOMBERIE
CARILLON**

485, rue Saint-Jacques, Saint-Jean-sur-Richelieu
347-0388 - 347-0389
EN AFFAIRES DEPUIS 1957



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

25 ans d'histoire

Il y a des circonstances dans le cheminement personnel de chacun qui ont le pouvoir de modifier la vie des gens. La mise sur pied de GCP Construction fait partie de ce genre d'événements circonstanciels qui ne peuvent être évités...

En 1978, Jean-Claude Paradis, alors propriétaire d'une petite entreprise, propose à son frère Gaétan de se lancer en affaires avec lui dans le domaine de la construction. Le 1^{er} octobre de cette même année, l'aventure commençait.

Pendant les trois premières années de l'entreprise, GCP Construction n'offrait que des services d'évaluation pour les banques lors d'achat de maisons. «À l'époque, les évaluateurs n'étaient pas des professionnels. Ils apprenaient «sur le tas». On était reconnu dans notre domaine et ça allait très bien», se rappelle Gaé-

tan Paradis. Quelques années plus tard, au fil de l'évolution des institutions bancaires, ces dernières ont exigé des évaluateurs agréés. «Nous, on était agréables, mais pas agréés...», ajoute-t-il, les yeux malicieux. Claude Chevalier possédait alors le statut exigé par les banques et les caisses. De fil en aiguille, M. Chevalier s'est impliqué dans l'entreprise des frères Paradis, allant jusqu'à en acheter des actions. «Mon frère et moi, on faisait la job de bras et lui était chargé de la finition puisqu'il était agréé.» Mais le travail de bureau ne plaisait pas à Gaétan Paradis. Il proposa à ses associés de se lancer dans la construction immobilière. Clément Tremblay rejoint donc le trio et la construction débute.

Le premier gros projet que GCP Construction a réalisé est le bâtiment de Univiande, situé sur le boul. Industriel à Saint-Jean. Gaétan Paradis en

parle encore avec un sourire au coin des lèvres...

«On a travaillé avec Fernand Pascoal et Claude Berni. On avait aussi peur d'avoir fait un estimé de 525 000 \$, qu'eux avaient peur que nous ne puissions réaliser le projet à ce prix. On est tous partis sur les nerfs, pour finalement en faire une réussite extraordinaire! On a bâti pour moins que le budget prévu. Ces gens-là nous ont aidé à grandir!»

En 1981, une récession s'amorce. Les taux d'intérêts atteignent les niveaux scandaleux de 22%. Le rendement de GCP Construction diminue jusqu'à ne plus parvenir à faire vivre ses quatre propriétaires. Il faut agir et stopper l'hémorragie. Gaétan Paradis offre alors une solution à son associé Clément Tremblay. «Clément, j'achète tout le monde, ou toi et moi achetons nos deux associés.» L'entreprise passe alors entière-



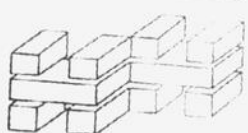
En 1978, M. Gaétan Paradis fonde avec son frère Jean-Claude Construction G.C.P. inc.

ment aux mains de Messieurs Tremblay et Paradis.

Ébranlé, mais toujours debout, GCP Construction met la main sur un contrat à l'hôpital du Haut-Richelieu. «Le projet qui nous a vraiment re-

parti est celui de l'hôpital du Haut-Richelieu, se souvient M. Paradis. Il y a eu un feu au 4^e étage nord. Nous avons présenté une soumission sous forme de prix et pourcentage. On a eu la job de 400 000 \$.

Félicitations !



LES
**ACIERS
H&H**

CENTRE DE SERVICE DES PRODUITS MÉTALLURGIQUES

920

et longue
vie à



Construction

et nous désirons
rendre un hommage
chaleureux
à toute l'équipe

920, rue Pierre-Caisse
Saint-Jean-sur-Richelieu

349-5801

25^{es} à construire... Construction G.C.P. inc.

... 25 ans d'histoire

J'étais personnellement sur le chantier comme surintendant. C'est comme ça que GCP Construction a commencé à grossir. Et l'ascension de la compagnie a débuté. «Jusqu'en 1989, les gens ne me demandaient pas combien ça coûtait, mais plutôt si on pouvait faire la job.» Le coût final n'avait alors aucune importance. Le choix était d'une entreprise, et non d'une facture. Le manque d'entrepreneurs de qualité, à ce moment-là, a permis à Construction GCP de se hisser parmi les meilleurs.

En 1988, 10 ans après sa création, la compagnie de M. Paradis atteint 10 millions de chiffre d'affaires. Puis, une deuxième récession frappe de plein fouet GCP Construction. Nous sommes en 1993. Et cette fois-ci, elle fait mal. «On a mangé les profits que nous avions accumulés. Mais nous sommes toujours resté debout. C'est grâce à nos sous-traitants et nos clients, des gens avec qui

nous avons travaillé pendant des années et avec qui nous avons bâti une relation dans le respect». Le respect... Voilà l'un des secrets de réussite de GCP Construction.

Puis, les choses reprennent lentement leur place. Des quatre associés du départ, l'entreprise grandit elle a maintenant 38 employés. Gaétan Paradis est aujourd'hui seul à la barre de GCP Construction. Il a acheté le dernier associé en 2000, celui-ci se retirant après une carrière bien remplie.

Au fait, que veulent dire les lettres GCP? (Grosse Crisse de Patente) «Au début, ça devait être pour Gaudette, Chartrand, Paradis, l'architecte, l'ingénieur et le technicien. Mais cela a été refusé à l'enregistrement. Ensuite, on a dit Groupe Consultants Professionnels, qui a, aussi, été repoussé. C'est donc devenu Construction GCP pour Gaétan Claude Paradis ».

ÉVOLUTION SOCIALE

En 25 ans, Gaétan Paradis a



M. Clément Tremblay a été associé à Gaétan Paradis et à Construction G.C.P. inc. pendant plusieurs années.

suivi les modifications sociales qui se sont produites au fil des décennies. «La construction est un domaine où il n'y a pas beaucoup d'évolution. Il y a 100 ans, il fallait creuser sous le seuil de gelée. Il faut toujours, aujourd'hui, creuser sous le même seuil de gelée.» Il y a certes quelques techni-

ques qui sont plus rapides de nos jours que dans le temps, mais... «ce n'est pas l'informatique qui a changé la construction.» précise Monsieur Paradis.

Le changement majeur dans le domaine de la construction est celui des exigences. Notre monde moderne veut tout,

tout de suite. Le milieu de la construction n'y fait malheureusement pas exception. «Les clients exigent énormément de notre entreprise. Ils vont prendre huit mois avec leur architecte et leur ingénieur pour faire des plans, et ils demandent d'avoir le prix juste; en deux semaines. Il ne faut pas se tromper de 2000 \$ ou 3000 \$, sinon on risque de perdre le contrat. Ensuite, le client nous laisse trois mois pour exécuter les travaux auxquels il a pensé pendant huit mois...»

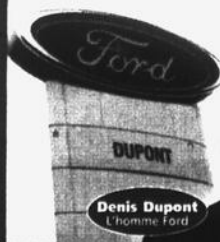
«Pourquoi les gens nous ont gardé? Parce que nous avons donné du service, que nous y avons mis notre cœur et des efforts. Nous n'avons jamais eu honte de dire qu'on s'est trompé.»

Si GCP Construction est en bonne santé en 2003, c'est grâce à ses partenaires, ses employés, son banquier, ses clients, son service et son intégrité. Et cela lui confère une place de choix pour les années à venir. ■

Ford, au quart de tour G.C.P., un quart de siècle!

**L'homme Ford
salue G.C.P. Construction
pour ses 25 années en
affaires. L'Équipe G.C.P. a
non seulement érigé des
bâtiments, elle a aussi large-
ment contribué à
construire une région.**

Bon 25^e!



Dupont Ford
190, rue Moreau, Saint-Luc
(450) 359-FORD (3673)
www.dupontford.com

Un fier partenaire de



au service des gens d'ici



FONDATION

Résidentiel - Commercial - Industriel

349-1974 877-5000
1011, boul. Saint-Luc,
Saint-Jean-sur-Richelieu

RBO: 1897-1887-73

133106660-3c17-4j



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

Ses employés et lui

En 25 ans, GCP construction est passé de quatre associés à 35 employés. De ceux-là, un grand nombre des contremaîtres travaillent pour l'entreprise depuis plusieurs dizaines d'années. Sur les chantiers comme au bureau, la confiance règne. «Même lorsqu'il n'y a qu'un chantier qui fonctionne, les hommes s'amuse. Tout le monde va y travailler. Aucun ne va dire: j'étais contremaître la semaine dernière, cette semaine je suis menuisier ou journalier et ça ne va pas. Personne ne va se plaindre. Ce sont des gens qui aiment leur métier et ils le font très bien.»

Pas besoin de papiers, de documents spéciaux ou de diplômes pour être embauché chez GCP Construction. Monsieur Gaétan Paradis mise sur autre chose lorsqu'il choisit un nouveau membre pour son équipe.

«Les diplômes sont là pour faire accroire à des gens qu'ils sont plus compétents que d'autres. Je ne me fis pas à ça. Je crois à l'art qu'une personne donne à son travail. Et là-dessus, les employés de chantiers que j'ai sont extraordinaires. Des gens qui se lèvent le matin à 5 heures et qui sont de bonne humeur. Ils déjeunent ensemble, et sont heureux de faire ce qu'ils font comme métier. J'ai des gens qui sont très compétents autour de moi. Au bureau aussi. Mais je suis plus proche des gars de chantier, parce que je suis un homme de chantier. Je pense à Jean-Guy Frenette, entre autres. On s'est connu en 1971 et on ne s'est jamais lâché. Il n'a jamais manqué de temps d'ouvrage depuis le 13 juillet 1971... Alain Beaulac est, aujourd'hui, surintendant général. À la suite d'une blessure, on lui a créé un poste spécialement pour lui. Mes clients appellent directement mes surintendants. Ils ne passent presque plus par moi.»

Gaétan Paradis est très fier de



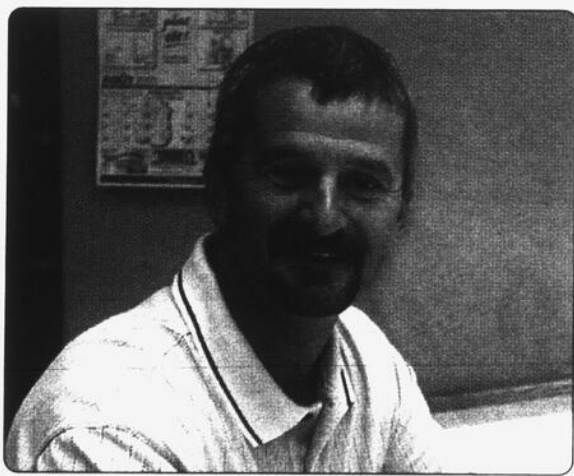
ses employés. Et pour cause! Il reconnaît leur expertise personnelle. «Construction GCP a une compétence interne extraordinaire. Quand on y pense, si on additionne les années d'ancienneté des employés, on dépasse les 400 ans d'expérience. Une personne qui quitte GCP le fait parce qu'elle a décidé de modifier sa vie ou de prendre sa retraite. C'est grâce

aux Jean-Guy, Alain, Joanne, Nicole, Marcel, Stéphane, Normand et autres que Construction GCP a pu grandir.» Et que dire de l'esprit d'équipe et d'entraide qui règne au sein de cette entreprise! «Ça, c'est notre force.» ajoute Monsieur Paradis.

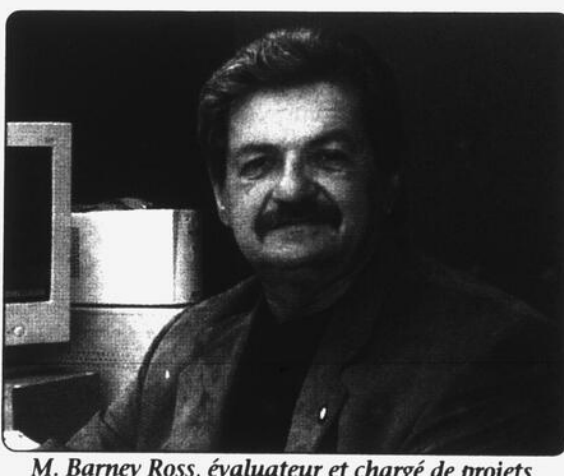
Ses employés l'estiment et l'apprécient. Et il le leur remet bien. Et pourtant... «Je ne suis

pas un boss facile. Je suis même très dur. Je me suis disputé avec bien du monde dans ma vie. Il y a un mot que j'ai toujours en tête: le respect. Il y a des fois où je suis dur, où je brasse mes gens, mais en bout de ligne, je les respecte toujours.»

L'intégrité est un autre mot qui définit bien la personnalité de l'homme et de l'entreprise. ■



M. Alain Beaulac, surintendant général



M. Barney Ross, évaluateur et chargé de projets depuis 25 ans



M. Yves Allard, ingénieur et vice-président



le nautique
St-Jean



La relation d'affaires entre GCP Construction et Le Nautique St-Jean remonte à la construction originale du «Club Nautique de St-Jean». Durant toutes ces années, GCP Construction a participé à plusieurs rénovations et à toutes les phases majeures de notre entreprise. Après le feu de 1989, M. Gaétan Paradis et son équipe ont reconstruit la marina. En mars 2000, ils ont construit notre nouvelle Capitainerie tout en harmonisant l'intérieur et l'extérieur de notre Restaurant Bar et Terrasse.

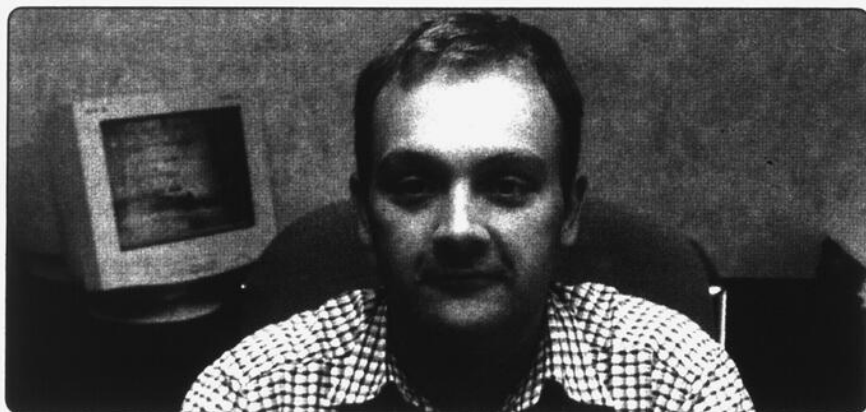
Aujourd'hui, nous sommes fiers de constater que GCP Construction s'est toujours révélé un maître-d'oeuvre compétent et un loyal fournisseur. Aussi, c'est avec beaucoup d'estime et grande joie que nous désirons souligner la réussite de GCP Construction, de Gaétan Paradis et de toute son équipe.

Paul Goineau, Luce et Pierre Sénécal
Le Nautique St-Jean inc.

55, rue Richelieu, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2341



Mesdames Nicole Mathurin, coordonnatrice à la comptabilité, Claire Pelletier, collaboratrice de l'équipe des chargés de projets et Johanne Brault, coordonnatrice des achats et des fournisseurs.



M. Luc Turcotte, ingénieur

Nos hommages pour votre 25^e ANNIVERSAIRE

QUINCAILLERIE
LE SEUIL INC.

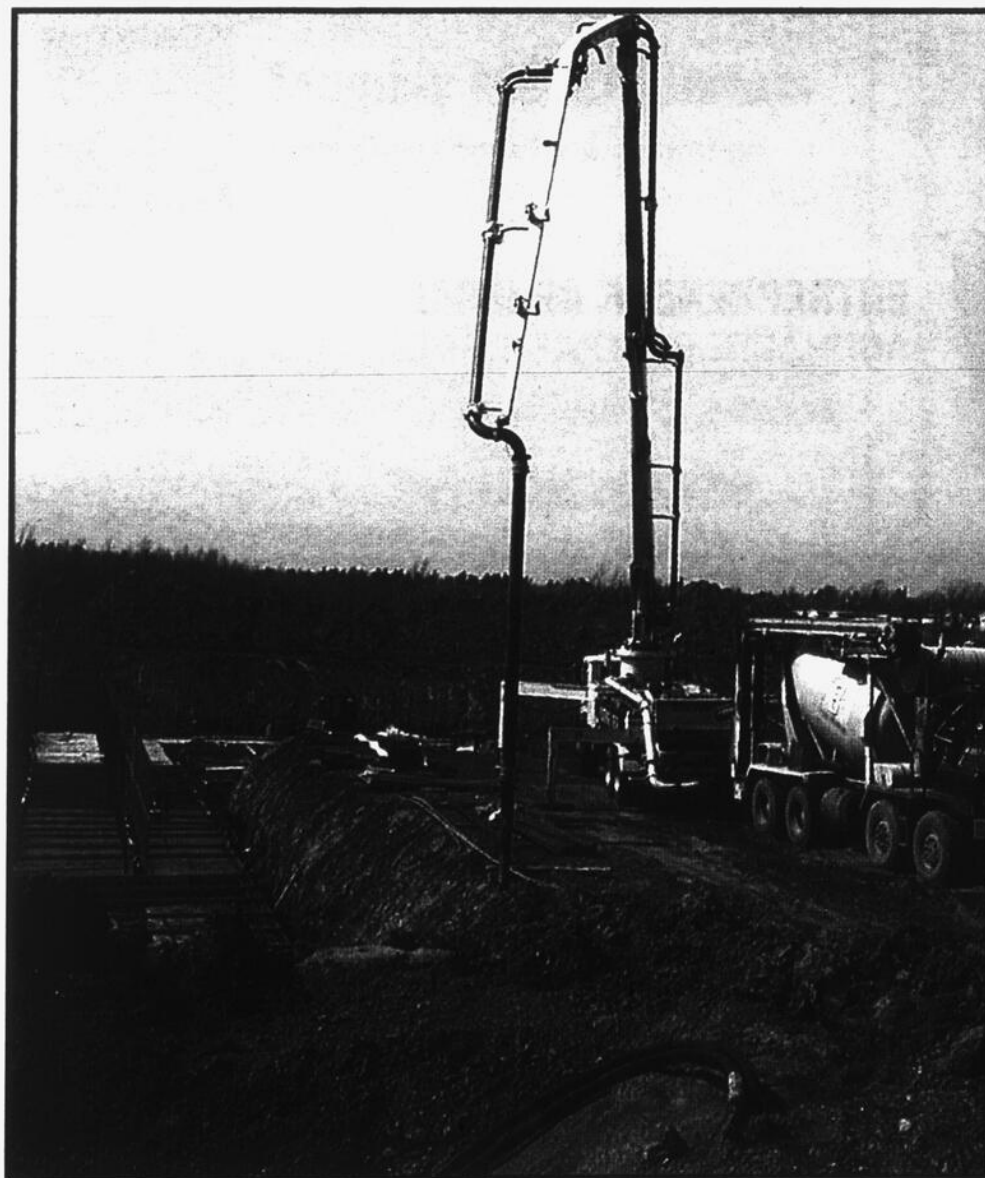
Réjean Daneault, A.H.C.
Distributeur de cadres, portes
Quincaillerie architecturale

975, boul. Jean-de-Brébeuf
Drummondville (Québec)

Téléphone : (819) 477-7711

Télécopieur : (819) 477-4977

110074-2c17-A



BAILLARGEON

Bâtir pour durer

65 ans de service et d'excellence !

**Félicitations à
Construction G.C.P. !**

**Heureux de contribuer
à votre réussite !**

800, rue des Carrières
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 346-4441

133106724-3c17-sqj



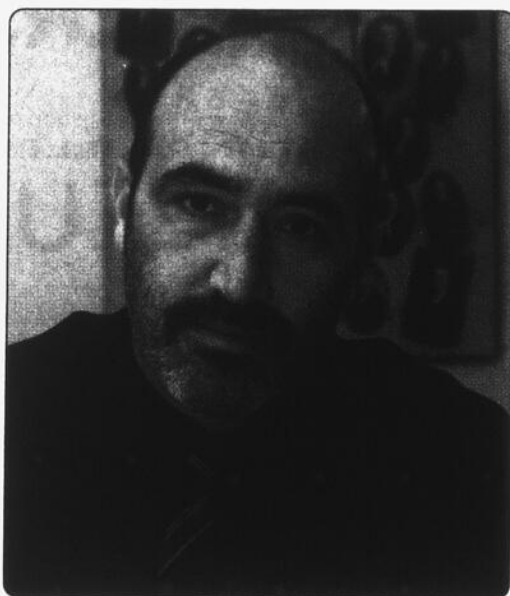
25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

Professionnels et GCP: un partenariat «longue durée»

Construction GCP, comme toute entreprise qui se respecte, compte parmi ses partenaires des avocats, comptables, notaires, banquiers. «Je travaille avec le comptable Monsieur Denis Tougas de Raymond, Chabot, Grant, Thornton depuis plus de 20 ans.

Avec le temps, il est devenu un grand conseiller. Quand un problème arrive, je peux m'asseoir avec l'un d'eux sans qu'il y ait toujours des honoraires au bout. Denis sait que nous allons lui rester fidèle, malgré le fait que nous sommes souvent sollicités par d'autres firmes.» raconte Gaétan Paradis.

Les avocats engagés par l'entreprise de construction de M. Paradis n'ont



M. Serge Hébert, avocat

pas toujours eu pignon sur rue à Saint-Jean-sur-Richelieu. M. Paradis explique:

«J'ai essayé d'encourager des gens de la place. Mais ce n'est pas toujours facile.



M. Bernard Tanguay, notaire

On a besoin des services d'un avocat lorsqu'il y a une poursuite, souvent par

des gens que tu connais. Si en plus, l'avocat est de la région... Vous saisissez sûrement la complexité de la situation. Pour des raisons similaires, j'ai eu à travailler avec des avocats de Montréal, Cantin et Cantin » toutefois, dans son intégrité et son attachement à sa ville, Gaétan Paradis s'est à nouveau tourné vers un cabinet johannais. «Présentement, je travaille spécialement avec Monsieur Serge Hébert de Vaillancourt Guertin.

J'ai aussi travaillé par le passé avec d'autres avocats de Saint-Jean, avec qui j'ai eu beaucoup d'agréments. Même si au départ, je suis plutôt anti-avocat. Je suis très satisfait de ceux avec qui je collabore actuellement.»



ENTREPRENEUR GÉNÉRAL
ASPHALTE.BÉTON.PIERRE

Une relation d'affaires solide comme le roc

Félicitations !

25, Petit Bernier, C.P. 548,
Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 545-2000
carriere@carrierebernier.com

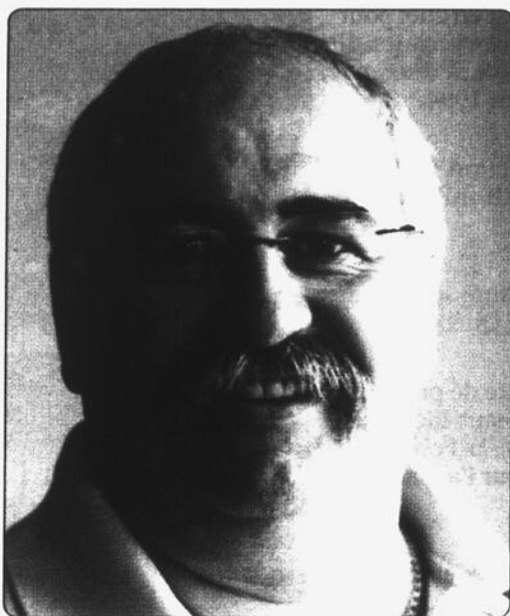
25^e à construire... Construction G.C.P. inc.



Les secrets de la réussite...

Le notaire de l'entreprise, quant à lui, est un ami proche de Gaétan Paradis. «Le notaire est mon chum Bernard Tanguay avec lequel je travaille régulièrement pour tous les projets qui exigent son expertise. C'est notre vieux notaire que tout le monde connaît. Il est du bureau de Tanguay Doré. Ils s'occupent aussi de nos livres de minutes. Ils sont très professionnels et respectueux.»

Finalement, il y a le banquier. S'il apparaît le dernier sur cette liste, ce n'est pas que l'on lui attribue une moindre importance. Bien au contraire! Gaétan Paradis lui donne une place de choix. «La Banque Nationale est l'institution financière avec laquelle nous faisons affaire depuis plus de 12 ans. C'est l'homme avec lequel on transige qui fait toute la différence. Je parle ici de Michel Beaudry. Il a accepté



M. Michel Beaudry, conseiller financier

de travailler au dossier de ma compagnie dans un temps qui était très difficile. Je me demande encore comment

nous avons fait pour passer au travers. Michel avait tout de même accepté de nous financer et de nous accompagner



M. Denis Tougas, comptable

dans toutes les difficultés depuis cette période. (...) La Banque Nationale est très importante pour moi. Je la remercie

infiniment pour le soutien qu'elle a su nous apporter.» termine Gaétan Paradis.

Dans une entreprise comme GCP Construction, la qualité des partenaires est primordiale à la survie de la compagnie. Les architectes et les ingénieurs pèsent dans la balance de la réussite d'un projet. «À cet effet, nous faisons affaires depuis plus de 20 ans avec Giroux Carazzato. Et d'autre de la région comme Pierre Bernard. Pour les ingénieurs, nous travaillons avec RBI Experts-Conseils et Monsieur Réal Boucher. Il y a aussi le groupe Technica avec lequel nous avons travaillé à quelques reprises. C'est toujours la même histoire. Quand tu travailles avec des gens à qui tu peux parler, tu obtiens un résultat maximum. » Serait-ce là l'un des secrets de la réussite de Gaétan Paradis ? ■



Tanguay Ménard Dorais
Notaires et conseillers juridiques

Me Bernard L. Tanguay, notaire
Me Roseline Ménard, notaire
Me Judith Dorais, notaire

Félicitation pour vos 25 ans !

1050, boul. du Séminaire Nord, bureau 220
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3A 1S7
Tél. : (450) 348-6178 - Téléc. : (450) 348-6540
tdlpvnot@notarius.net

133106847-3c17-4f

*Félicitations
à M. Gaétan Paradis
et à toute son équipe
pour leur
25^e anniversaire!*

**Vaillancourt
Guertin**
Société en nom collectif
A V O C A T S



Me Serge Hébert

127, rue Saint-Charles, Saint-Jean-sur-Richelieu
Téléphone : 450-346-4232

shebert@vaillancourtguertin.com
www.vaillancourtguertin.com

133106725-3c17-4f



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

L'histoire en chiffres

1969

Gaétan Paradis enseigne les mathématiques et le dessin industriel.

1971

Monsieur Paradis fait ses premiers pas en construction.

1971 à 1978

Gaétan Paradis grimpe les échelons de la construction: surintendant, estimateur, gérant de projet, etc.

1978

Gaétan Paradis fonde, avec son frère Jean-Claude, l'entreprise Construction GCP.

1979

* Claude Chevalier, évaluateur agréé, joint l'équipe.

1980

Clément Tremblay devient le 4^e associé des frères Paradis.

1982-1983

Construction GCP vit une première récession.

1984

Gaétan Paradis et Clément Tremblay achètent Jean-Claude Paradis et Claude Chevalier.

Gaétan Paradis fait ses premiers pas en politique provinciale (grâce à Michel Caron).

1985

Gaétan Paradis est organisateur en chef pour Pierre Lorrain aux élections provinciales. Il occupe aussi la position de président des campagnes de financement jusqu'en 1994.

1988

10^e anniversaire de Construction GCP qui atteint un chiffre affaire de 10 millions de dollars.

1989

Construction GCP est nommé «Meilleur entrepreneur de la province de Québec».

1990-1991

Gaétan Paradis occupe le poste de président de la Fondation de l'hôpital du Haut-Richelieu. Pendant son mandat d'un an, la Fondation amasse 1 million de dollars pour l'achat d'un scanner.

1992 à 1995

Construction GCP vit une deuxième récession et des difficultés financières.

1997

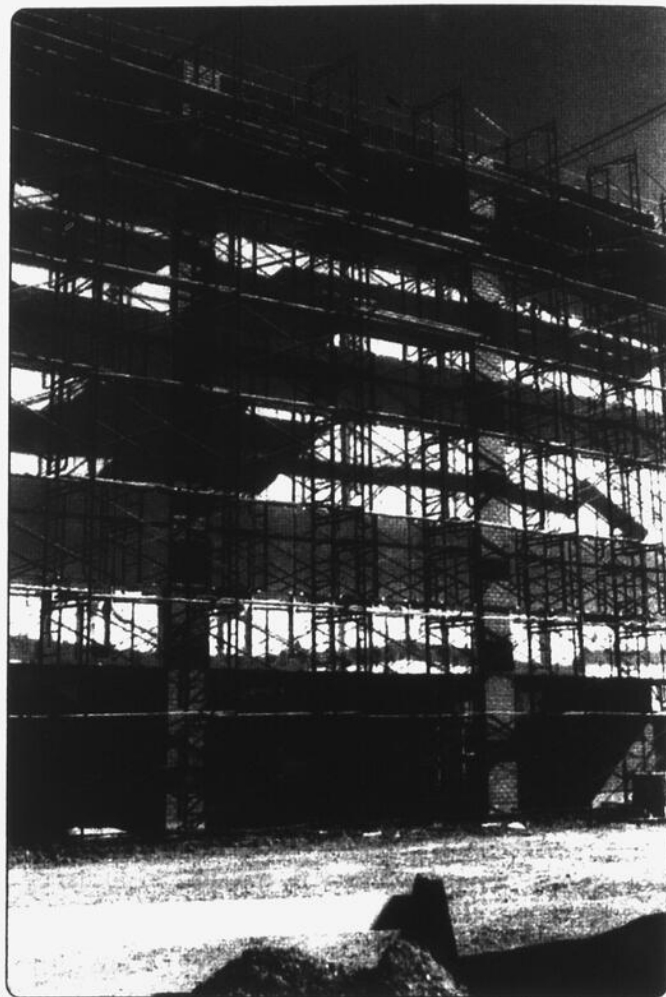
Fin des problèmes financiers.

1998

20^e anniversaire de Construction GCP et aménagement de nouveaux locaux.

2003

25^e anniversaire. ■



Remerciements

à un ami
pour un travail bien fait
grâce à sa compétence
et à celle de son équipe

Camille J. Grenier

C.J. Grenier Ltée
103, rue Saint-Joseph
Saint-Jean-sur-Richelieu
Tél. : 348-3325

133110150-3c17-qf



Portes de garage et accessoires
Depuis / Since 1978

À titre de fournisseur pour
CONSTRUCTION G.C.P. INC.

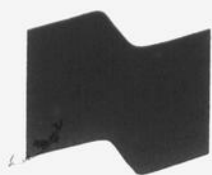
FÉLICITATIONS

pour ces 25 années de dur labeur

«Merci de votre confiance et nous
vous souhaitons de continuer à
si bien relever les défis qui se
présentent à vous !»

1330, rue Valleyfield, Laval (Québec)
(450) 661-5110 • Mtl : (514) 990-5598 www.jpr.ca

133105384-3c17-q



BANQUE NATIONALE

et



Construction G.C.P. inc.

« Un partenariat des plus solides »

« À Gaétan Paradis et à toute son équipe, nous disons 25 fois « bravo ».

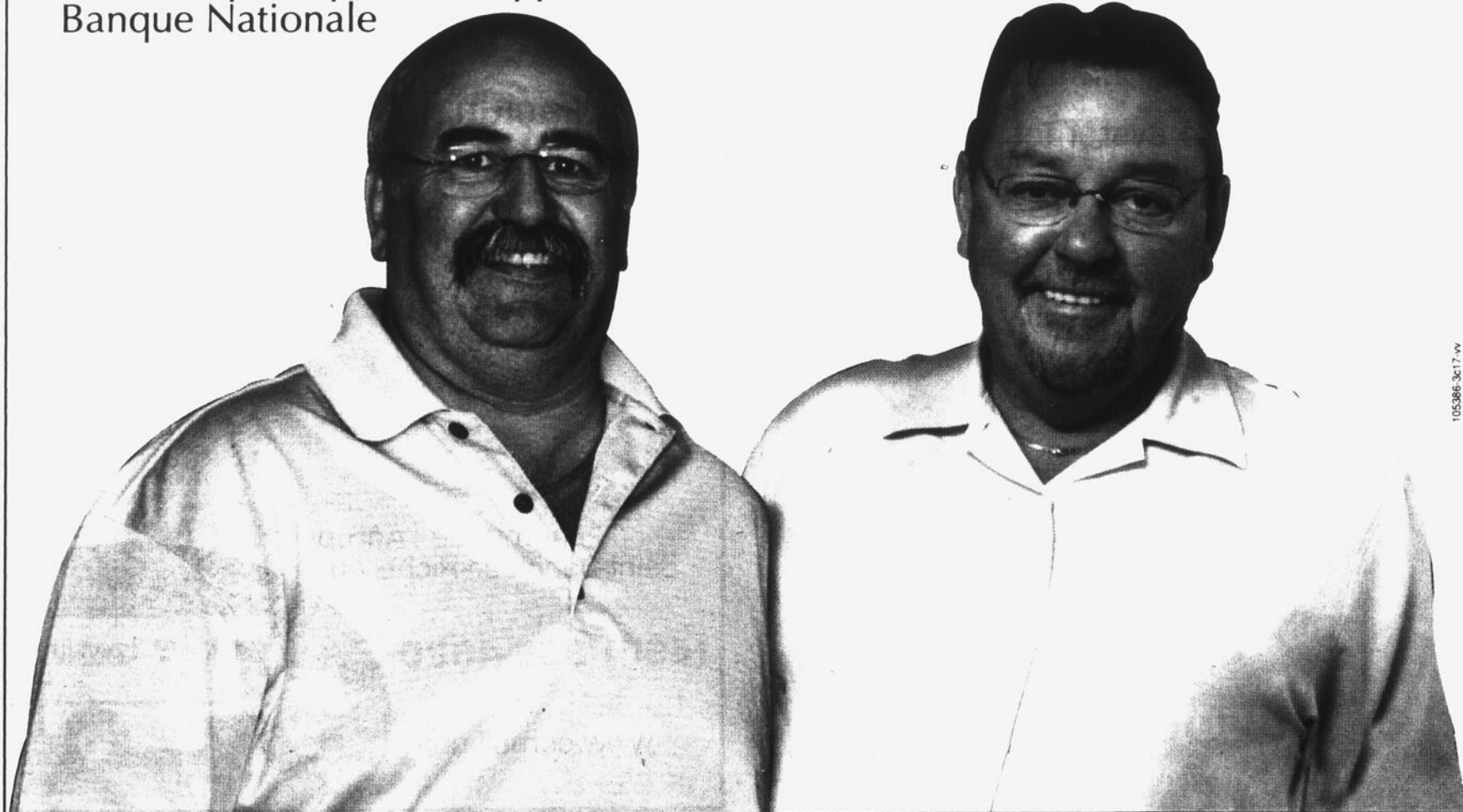
Contribuer à votre succès est pour nous un privilège que nous souhaitons voir se renouveler encore longtemps ».

Michel Beaudry,
directeur principal développement
Banque Nationale



BANQUE NATIONALE

400, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-6131





25^e à construire... Construction G.C.P. inc.

Gaétan Paradis : Ses Opinions

Ce n'est pas un secret: Gaétan Paradis n'a pas la langue dans sa poche. Il dit sans gêne ce qu'il pense et assume très bien ses dires. Et quand il est question de sujets sociaux-économiques.... Il devient intarissable!

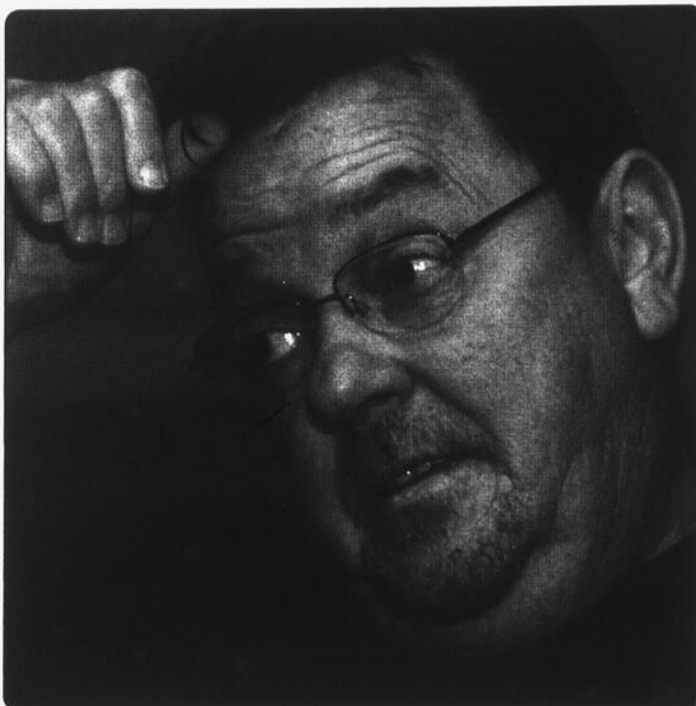
LA RELÈVE.

«Les gouvernements ont tout chambardé les écoles avec le Rapport Parent de 1970, en démenageant les écoles de métiers dans les polyvalentes. Aujourd'hui, dans une polyvalente de 3000 élèves, le professeur va montrer ce qu'est un 2x4, un marteau, et, si on est chanceux, il va expliquer où sont les oreilles du marteau.» La dévalorisation de l'enseignement et de l'apprentissage des métiers traditionnels risque d'être fatale pour plusieurs métiers de la construction. «Dans un futur proche, ça va coûter extrêmement

cher de faire venir un plombier chez vous. Parce qu'il n'y a pas de relève. Les gouvernements vont devoir se réajuster... On a besoin de menuisiers, de tireurs de joints, de massons, de plombiers, etc.» Et d'ajouter: «Ça coûte tellement cher aujourd'hui qu'on n'a pas les moyens de prendre un jeune et de le former à même le chantier. On n'a pas d'aide des gouvernements. Ces beaux métiers vont disparaître avec les ans...»

LA RÉGLEMENTATION

«On est tellement réglementé dans la construction, ça en est incroyable. Si on a un employé qui ne paie pas sa pension alimentaire à son ex-épouse, nous devons la payer; si un sous-traitant ne paie pas la CSST, c'est encore nous les responsables; si un de nos travailleurs doit de l'argent au gouvernement, ce dernier va se rembourser à même nos remboursements. Ça en est ridicule!»



LE TRAVAIL AU NOIR

«Comment une personne normale, qui gagne 40 000 \$ par an, à qui il ne reste que 20 000 \$ net, peut-il payer

un électricien à 50 \$/h. Pauvre Monsieur! Il en gagne 18 \$ et en paie 50 \$...»

LA CSST

«Malheureusement, la

CSST fait des déficits depuis les dernières années car elle a été mal gérée. À cause de cela, elle monte nos primes. Oui, j'en ai eu des blessés graves. Ce que je ne comprends pas, c'est qu'après 22 mois, ils ont été opérés et une semaine après, les blessés étaient en parfaite forme. Le système de santé fait que les travailleurs ne sont pas opérés rapidement. On est pénalisé. Il y a quelqu'un qui paie et c'est toujours l'entrepreneur.»

LES UNIONS

«Il faut aussi que les unions s'adaptent à la société d'aujourd'hui. On n'est plus dans les années 50. Les gens sont bien payés. Il faut laisser aux entrepreneurs qui veulent travailler le libre choix de leur période de vacances. Ça n'a pas de sens de tout arrêter pendant deux semaines alors que l'été est la meilleure saison. Il fait beau, il fait chaud et on ne peut pas travailler.. ■

MUL-T-PLEX inc.

Spécialistes en design et intégration de systèmes multiples.

Manufacturier et intégration de câblage pour véhicules spéciaux.

Bravo **25^e** Bravo

4, chemin de l'Aéroport
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 358-4400
www.mul-t-plex.com

105381-3c17-4

CAMBLI

Manufacturier de camions blindés

BRAVO **25^e** BRAVO

4, chemin de l'Aéroport
Saint-Jean-sur-Richelieu

(450) 358-4920

www.cambli.com



105380-3c17-v



Et le gars qui veut aller à la chasse à l'automne... pas évident! Et Celui qui veut aller en vacances l'hiver? Laissons donc le choix aux gens d'aller où il veulent, quand ils le veulent. Et l'été, les chantiers pourraient rester ouverts.»

À une certaine époque, cette façon de faire avait sa raison d'être. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas. «Les employeurs respectent aujourd'hui les employés. Moi, j'en ai 25 à l'année et si vous parlez avec eux, ils vont vous

dire ce qu'ils pensent de moi et de l'entreprise. Ce n'est pas toutes les entreprises qui pensent comme ça. Mais parce que nous, on respecte nos gens, on est dans la merde. Les gouvernements nous mettent des lois qui n'ont pas de sens. Les unions font aussi des choses qui n'ont pas d'allure. Il faut se parler et régler ce dossier. Je rêve d'un partenariat union-employeur-employé. Ça serait tellement agréable....». Comment ne pas être d'accord? ■

Félicitations !

*25 ans...
c'est tout un
exploit !*

Et bien reparti pour un autre 25 ans !

René Beaulieu
Directeur général

FONDS
régional de solidarité FTQ
Montréal

923, boul. du Séminaire Nord, bureau 109
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 359-3776
www.mon.fondsreg.com

**TOYOTA PARC
E • L • I • T • E**

La toute nouvelle famille Toyota
s'agrandit avec la toute nouvelle

Pour tous
les acheteurs de
parc automobile,
consultez un
«Pro Déry» !
M. Michel Fecteau

Toyota annonce son tout nouveau programme Toyota Parc Elite afin de rendre encore plus accessible l'acquisition de toute la gamme de véhicules Toyota.



Venez vivre l'expérience



TOYOTA

C'EST SYMPA !

TOYOTA

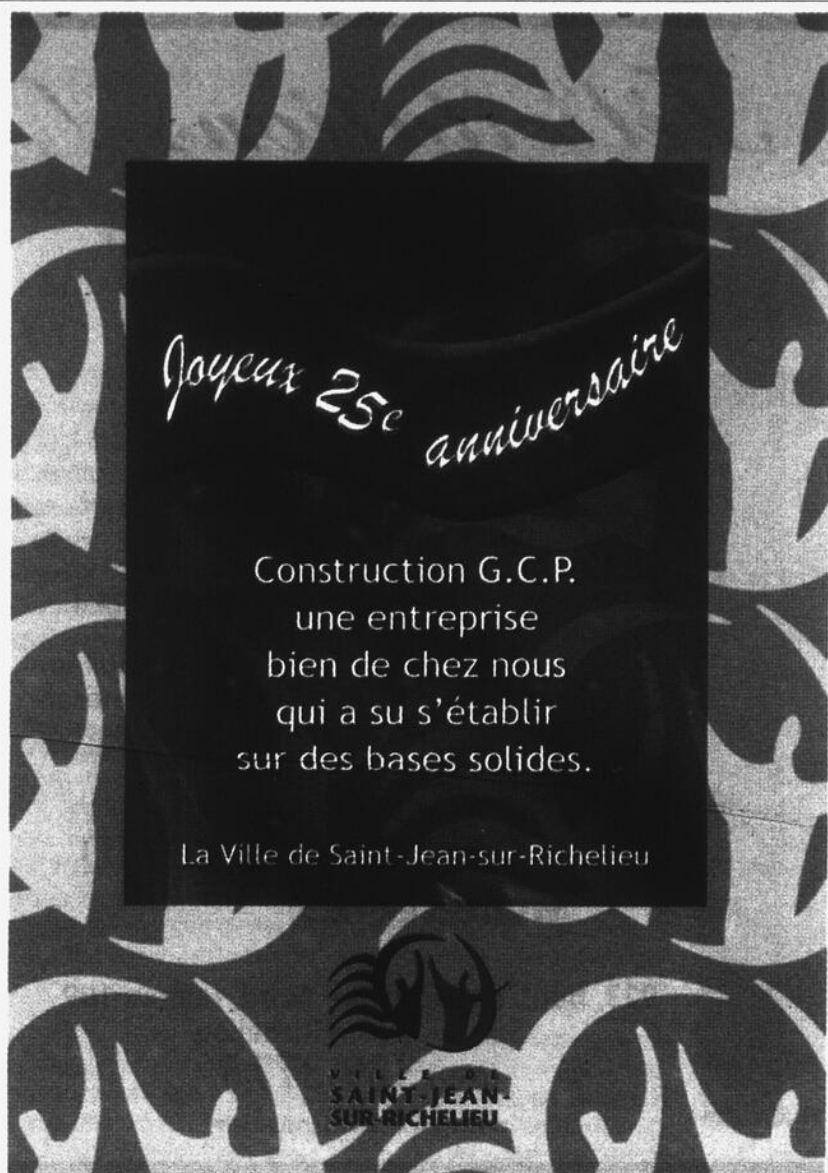
359 9000

**RABAIS
ÉTUDIANT**

jusqu'à 1 000\$



133106763-3c17.q



Joyeux 25^e anniversaire

Construction G.C.P.
une entreprise
bien de chez nous
qui a su s'établir
sur des bases solides.

La Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu

VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU

13300649-3c17g



« Construction G.C.P. inc.
a contribué au
dynamisme de la région
par ses réalisations. »

- Gilles Dolbec, maire



Monsieur Gilles Dolbec est un Johannais, un vrai. Il est né à Saint-Jean-sur-Richelieu et en est aujourd'hui le Maire. Il connaît Gaétan Paradis depuis ses 15 ans. «Nous ne nous sommes pas vraiment fréquentés pendant notre jeunesse. Au cours des années, nous avons toutefois développé une relation amicale. Gaétan n'entreprendra pas un projet qu'il ne pourrait pas réaliser. Il est entier. Nous avons eu l'occasion de travailler ensemble pendant la campagne électorale. Gaétan a toujours été près de nous. Il est le genre d'ami que nous aimerions tous avoir.» confit Monsieur le Maire.

«Dans le Haut-Richelieu, je pense que GCP Construction est bien reconnu. L'entreprise a participé à l'évolution de la région. Elle a permis à d'au-

tres compagnies de grandir. Quand il y a de l'ouvrage, on en donne aux autres. Elle participe donc à l'épanouissement de plusieurs compagnies johannaises. Il faut dire que Construction GCP a contribué au dynamisme de la région par ses réalisations.» affirme monsieur le Maire.

Et de poursuivre: «De plus, il faut souligner la participation sociale de Gaétan Paradis et de son entreprise. Il est partout où il doit être pour se faire connaître et valoir en même temps. Quand il y a une organisation importante, Gaétan est là. Il s'implique sans compter dans le communautaire. Il a le sens du devoir. Et cela est très important. (...) Je suis très fier de la présence de Construction GCP et de Gaétan Paradis dans notre ville.» conclut monsieur le Maire Gilles Dolbec. ■

Gadova

À Napierville depuis 1911



GUSTAZZI,
la plus récente innovation
de votre
boulangerie locale !

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



BANQUE NATIONALE ET MICHEL BEAUDRY :

Un conseiller et un ami !

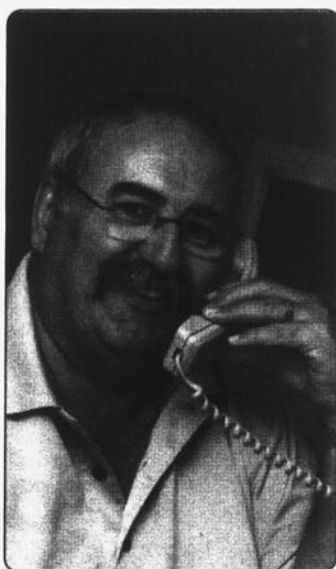
Michel Beaudry est banquier à la Banque Nationale depuis 32 ans. Des entreprises et leur propriétaire, il en a vu plus d'une. Il parle de Construction GCP et de Gaétan Paradis avec toutes ses connaissances accumulées au cours des années de travail et d'expertise.

Monsieur Beaudry habite Saint-Jean-sur-Richelieu depuis 15 ans. «Je suis arrivé ici en plein hiver, dans cette région que je ne connaissais pas. Les gens ont été fort accueillants. J'ai eu plusieurs offres de transfert, mais je n'ai plus jamais voulu quitter Saint-Jean. J'ai appris à connaître la région par les gens qui la composent. J'ai aimé le coin.» Si Monsieur Beaudry vit à Saint-Jean, il n'y travaille plus de-

puis quelques années. «J'ai été transféré à Longueuil en 1996. J'ai toutefois continué à couvrir la région de Saint-Jean pour quelques clients, dont Construction GCP.»

En effet, Michel Beaudry s'occupe de l'entreprise de Gaétan Paradis depuis plus de 10 ans. «Au fil des ans, parmi la clientèle, des amitiés se sont développées. Avec certains clients, j'ai dépassé le stade professionnel pour avoir une relation amicale.» Gaétan Paradis est donc devenu un grand ami. Monsieur Beaudry poursuit: «On va en vacances ensemble et nos épouses se connaissent.»

Leur relation a débuté par le biais d'amis communs. «On fait parti d'un cercle d'initiés qui s'appelle le «Cercle des Bretelles». C'est via ce club que j'ai connu Gaétan Paradis, l'homme.



M. Michel Beaudry

Ou peut-être que je devrais dire «le Phénomène!», raconte Michel Beaudry d'un air très sérieux. Il poursuit: «Gaétan est un homme très coloré qu'on n'a pas de difficulté à connaître, mais on en a à l'oublier.»

Qui dit amitié dit soutien et entraide. Deux mots qui ont leur poids dans la relation Beaudry-Paradis. «Quand ton ami a un problème, tu vas tenter de l'aider à le résoudre. Les problèmes financiers font partie de ma carrière, de ma vie.» Il lui a d'abord prodigué des conseils. Puis, de fil en aiguille, Michel Beaudry est devenu le conseiller financier de Gaétan Paradis. «Pour le meilleur et pour le pire, comme dans un mariage! Il y a eu des hauts et des bas.» ajoute Monsieur Beaudry.

Et si on parlait de l'évolution de l'entreprise! «Construction GCP a traversé des cycles économiques au même rythme que l'économie en générale. Quand ça va bien, l'entreprise va très très bien. Par contre, au moment d'un ralentissement, elle est rapidement touchée. Elle a bien traversé les épreu-

ves. Elle a réussi à s'en sortir malgré une panoplie de problèmes propres à l'industrie et à l'homme derrière elle...» Voilà qui chatouille la curiosité. Michel Beaudry explique: «Gaétan décide parfois de faire des choses que tout le monde lui déconseille. Quelques fois avec succès, d'autres pas. Je compare Gaétan à un chat qui a sept vies: il retombe toujours sur ses pattes et passe au travers des difficultés.»

Gaétan et son entreprise ne forment qu'un. Donner sa confiance à l'un, c'est la donner à l'autre. «On ne s'attache pas à l'entreprise, mais à l'individu. Quand bien même qu'on ne le voudrait pas, Gaétan s'organise pour qu'on s'attache... Il est un être entier. Il n'a pas de demi-mesure, autant dans ses gestes, ses paroles, ses amitiés. C'est tout, ou rien.» termine Michel Beaudry. ■

Notre Décor
une réalisation de Construction G.C.P. inc.



Félicitations à notre ami Gaétan
et à toute son équipe!

CHAUSSURES

Pierre Roy

Vous nous visitez à chaque saison de puis 1972

222, rue Richelieu, au centre-ville de Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 340-9849

Nos sincères félicitations
à toute l'équipe et
tout le succès souhaité
pour les années à venir !

JACQUES TREMBLAY
Président



TREMCAR

Manufacturier de semi-remorques citernes
en acier inoxydable

385, 5e Avenue
Iberville

Tél. : 347-7822

LA CONFIANCE QUE NOUS TÉMOIGNE



Construction G.C.P. inc.

Bon 25^e anniversaire!



RBQ : 3090-4858-64

755, rue Boucher
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec)

Revêtement R.H.R. inc.

Claude Doucet
PRÉSIDENT

Tél. : (450) 359-7868
Télec. : (450) 359-6563
www.revetementrhr.com
info@revetementrhr.com

**en privilégiant nos
ENTREPRISES**

à titre de

FOURNISSEURS

**est pour nous
une marque
de confiance
partagée.**

*Bravo et félicitations
à toute l'équipe*



Normand Dubuc
Daniel Hamel

SYSTEMES INTERIEURS DUBUC INC.

**Cloisons métalliques
Plafonds suspendus
Gypse + joints**

105, CHEMIN MARIEVILLE, ROUGEMONT J0L 1M0
Tél. : (450) 469-1396 . Téléc. : (450) 469-1820 . Cell. : (450) 357-3079

Les Peintres

V.O.C

Painting Inc.

Bon 25^e anniversaire!

Tél. : (514) 363-6318
Télec. : (514) 363-6156

2284, Cannes Brûlées
Lasalle (Québec) H8N 2Z2
Licence RBQ : 3147-6245-64



ISOLATION
IGNIFUGATION
INSONORISATION

3500, boul. Gareau, local 1, Saint-Hubert (Québec) J3Y 8Z1

RÉSIDENTIEL
COMMERCIAL
INDUSTRIEL



**L'OPTION
QUALITÉ**

Licence R.B.Q. : 1474-6580-98
Bur. : (450) 676-0688
1-800-665-4765
Télec. : (450) 676-6525



Construction G.C.P. inc.

*Chef de file en construction
depuis 25 ans!*

*Chef de file
en location*

Experts en location

LOU-TEC

363, boul. Industriel, Saint-Jean-sur-Richelieu 346-4407

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



TREMCA ET MICHEL CARON

Affaires et amitiés : un mélange parfait !

Qui a dit que les affaires et les amitiés ne se mêlent pas? Gaétan Paradis a démenti cette affirmation il y a bien longtemps! Voici quatre témoignages de relations de travail et d'amitié qui tiennent à cœur tant à Gaétan Paradis qu'aux personnes concernées. Quatre, parmi plusieurs autres... Découvrez l'homme avec les yeux de l'amitié.

**MICHEL CARON,
COPROPRIÉTAIRE DE
TREMCA INC.
DE PARTENAIRE
À AMI**

Groupe Tremca est un manufacturier de produits de béton: tuyaux, produits d'aménagement, perrons, mobilier urbain, panneaux d'immeubles préfabriqués, etc. L'entreprise possède quatre usines,



dont trois en Floride. L'usine de Saint-Jean emploie 150 personnes. Michel Caron a donné un premier contrat à GCP construction il y a plus

de deux décennies...

LES AFFAIRES

Messieurs Caron et Paradis ne se connaissaient pas avant

d'entreprendre ensemble un projet de construction. Ils s'étaient tout juste croisés ici et là, sans plus. Au fil des ans, les deux hommes ont développé un lien d'affaires basé sur la confiance et le respect.

«La relation d'affaires est excellente. La preuve: on recommence d'une fois à l'autre.»

La majorité des clients de Gaétan Paradis ne vont pas en soumission. Ils sont fidèles à l'homme et à son entreprise. «Tous les contrats de construction que nous avons à faire, nous les donnons à GCP Construction. Nous avons suffisamment confiance en GCP pour lui donner directement les travaux.»

L'AMITIÉ

«Tout le monde connaît Gaétan pour son franc parlé. C'est très facile de savoir s'il est content ou non. C'est aussi facile de savoir ce qu'il pen-

se. C'est là une de ses grandes qualités.»

Le franc parlé de Monsieur Paradis est certes connu et reconnu des gens qui l'entourent. Et si cette caractéristique est la première à ressortir chez cet homme, elle n'est pas la seule. Michel Caron ajoute: «Si tu as besoin d'un chum pour monter une affaire, Gaétan est là. Il est volontaire.»

Il faut dire que l'amitié entre Michel Caron et Gaétan Paradis ne date pas d'hier. Ils s'apprécient et se suivent depuis plus de 25 ans! «Gaétan est un grand chum. On part en voyage ensemble.... On se voit souvent.»

Ce que Monsieur Caron estime le plus chez Gaétan Paradis? «Il est un homme complet: on peut lui demander n'importe quoi, il va dire oui. Il est authentique et intègre. Ce sont les plus grandes qualités de Gaétan.» ■

➤ B. Fréreau & Fils et Construction GCP : Déjà 15 ans de relation d'affaires !

Toute l'équipe de **B. Fréreau & Fils** désire prendre ces quelques instants afin de souligner l'excellence de **Construction GCP**, en affaire depuis 1978.

Une entreprise qui a su se démarquer par la qualité de son expertise.

Pour la réalisation de vos travaux d'envergure, faites comme **Construction GCP** et confiez-les à **B. Fréreau & Fils**.

- Excavation résidentielle, commerciale et municipale
Excavation et terrassement
Installation de services d'égouts et d'aqueducs
Déneigement municipal et provincial
Vente et transport de pierres et de sable
Location de conteneurs et dépôts de matériaux secs
Épandage agricole
Fumier liquide
Fumier solide
Chaux par satellite



En toute confiance depuis plus de 50 ans



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

BILL RASEMUSSEN, JEAN MONTPETIT ET GAÉTAN PARADIS

La force d'un trio

Bill Rasemussen, unique actionnaire et propriétaire de Power Batteries, et Jean Montpetit, v.p. finances sont à la barre de l'entreprise manufacturière spécialisée dans les batteries pour les télécommunications. La compagnie emploie plus de 200 personnes. Elle est située dans le quartier industriel d'Iberville.

«En 1984, Power Batteries a fait l'acquisition d'un immeuble sur la rue Balthazar dans le quartier Iberville. L'endroit avait besoin de rénovations. Construction GCP a commencé à ce moment-là à travailler pour nous, raconte Jean Montpetit. En 1989, GCP a construit le bâtiment dans lequel on se trouve. Il a aussi fait les

agrandissements de 1997, 1998, 2000. Il a résolu tous les problèmes qui sont apparus au fil des années. Il est l'un des fournisseurs les plus importants pour nous.» avoue monsieur Montpetit.

L'amitié joue un rôle important dans la vie de Gaétan Paradis. Ce n'est plus un secret. Les gens qui gravitent autour de lui et qui restent sont des amis. Jean Montpetit et Bill Rasemussen ne font pas exception. «Je connaissais Gaétan avant de faire des affaires avec lui. Je le connais depuis 27 ans. Nous avons une relation amicale aujourd'hui. Nous faisons partie du même groupe d'amis. Nous partageons vacances et voyages.» dit Monsieur Montpetit.

En 27 ans, on apprend à bien connaître un être, aussi excentrique soit-il! «Gaé-



Jean Montpetit et Bill Rasemussen connaissent la véritable valeur de Gaétan Paradis.

tan est un fonceur. Il livre toujours la marchandise. Il est très important pour nous. On a partagé toutes les bonnes choses de la vie ensemble.»

Bill Rasemussen, quant à lui, a appris à connaître Gaé-

tan Paradis par le boulot. «Je connais Gaétan depuis plusieurs années. Et nous sommes devenus des amis, dit-il. Si je devais décrire Gaétan en deux ou trois mots, je dirais: joyeux, généreux, amoureux de la vie, tout comme

nous. Chaque fois qu'il y a un problème, il est là. J'ai beaucoup de souvenirs de bons moments passés avec Gaétan. Mais ils ne sont pas partageables!» termine Monsieur Rasemussen en riant. ■

CONSTRUCTION

CBC

Beaudin & Courville Inc.

*Heureux de participer à votre
25^e anniversaire et fier d'être un partenaire
impliqué dans vos réalisations.*

TRAVAUX D'EXCAVATION & GÉNIE CIVIL

EXCAVATION • TERRASSEMENT
SERVICE D'ÉGOUTS ET
D'AQUEDUC
CHAMPS D'ÉPURATION

FOURNITURE ET TRANSPORT
DE PIERRE CONCASSÉE
BRISAGE DE ROC MÉCANIQUEMENT
LOCATION D'ÉQUIPEMENT



Industriel • Commercial • Résidentiel
CONSTRUCTION BEAUDIN & COURVILLE INC.

Licence RBQ
8229-8894-05

BUR. • TÉL. : 349-3330

**Les Services
d'Entretien**

Fany

inc.

Au-delà des affaires, il y a l'amitié...

Ami personnel de M. Gaétan Paradis depuis plus de 10 ans, je peux sans me tromper affirmer que ce dernier a réussi en affaires grâce aux côtés suivants de sa personnalité :

- un côté humain extraordinaire
- un côté social très développé
- un cœur en or gros comme le monde
- toujours prêt à aider
- sa franchise qu'il ne fait pas toujours dans la dentelle

En fait, c'est une richesse que de connaître un homme de cette qualité. C'est pourquoi il m'est si agréable aujourd'hui de souligner les 25 ans de Construction GCP inc.

Bravo à toute l'équipe derrière l'homme.

Félicitations Gaétan !

Ton ami,

Richard Larivière
Président

Les Services Entretien Fany inc.
50, rue du Souvenir, Sainte-Mélanie
(514) 889-8664

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



Les Halles Saint-Jean : Une grande fierté !

En effet, les Halles Saint-Jean revêt un caractère particulier pour son créateur. « La réalisation des Halles est le plus gros projet que nous ayons exécuté » avoue Gaétan Paradis. Même après 15 ans, le bâtiment reste une fierté. « Nous avons été gâtés car même après avoir terminé sa construction, nous sommes restés proches des propriétaires. » D'ailleurs, ils donnent tous leurs contrats de rénovations et d'entretien à Construction GCP. « Nous sommes choyés », ad-

met Monsieur Paradis. Il ajoute : « C'est, à Saint-Jean, l'un des plus beaux bâtiments. Il est fait pour durer car les propriétaires en prennent soin. Nous sommes toujours heureux de travailler avec eux ».

Monsieur Michel Goudreault est l'un des heureux propriétaires des Halles Saint-Jean. « Lorsque nous avons acquis les Halles Saint-Jean en 1992, nous avons dû faire des travaux à l'intérieur de l'immeuble. Nous avons demandé des soumissions et GCP Construction nous a remis la

meilleure. Nous avons donc travaillé avec GCP. Ce qui est remarquable dans son travail est le respect des délais et des prix, et la qualité du travail accompli. » raconte-t-il. Quelquefois, il est impératif de rappeler l'exécutant des travaux pour apporter des corrections. « Cela n'a jamais été le cas avec l'entreprise de Gaétan. C'est ce que j'apprécie de GCP Construction » explique Monsieur Goudreault.

Et que dire de l'homme derrière l'entreprise... « Gaétan est assez particulier. Il est honnête et direct. Il dit toujours ce qu'il pense et respecte sa paro-



M. Michel Goudreault, copropriétaire des Halles Saint-Jean

le. Je me sens à l'aise même si le contrat n'est pas signé avant le début des travaux. Je sais qu'il va honorer ses engagements et que le travail va être bien fait. » confie Michel Gou-

dreault. Il poursuit : « Nous avons une belle relation qui a débuté dans les années 80. »

Monsieur Goudreault est propriétaire de l'un des chantiers du centre ville, le 201 Saint-Louis, où GCP Construction a fait un travail remarquable. « Une très belle qualité de construction » ajoute-t-il. Gaétan sera probablement à nouveau sollicité pour les travaux intérieurs. Ça se fait toujours par soumission. Dans le cas de Gaétan, il obtient les contrats 9 fois sur 10. À cause des prix, certes, mais aussi des délais de livraison et de la qualité de construction, il arrive des fois que l'entrepreneur choisi soit un peu plus cher. Nous allons souvent préférer travailler avec lui parce que nous sommes certains du résultat final. C'est le cas de Gaétan. Il a une bonne équipe : Jean-Guy, Alain, sont des gars hyper serviables. On leur demande quelque chose et on l'a immédiatement. »

La fidélisation de la clientèle... un autre ingrédient dans la réussite de Gaétan Paradis et de GCP Construction. ■



145, boul. Saint-Joseph 348-0935

Un mode de vie...



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

G.R. VALTRAN

Déjà finaliste au concours « Construire » de la province de Québec

Pour parler de la mise sur pied de GR Valtran, il faut retourner 15 ans en arrière.

L'entreprise avait initialement vu le jour pour avantager certains employés de construction GCP. Aujourd'hui, la compagnie est spécialisée dans la construction résidentielle. « Les

associés qui sont avec moi sont des employés de construction GCP depuis bien longtemps : Messieurs Jean-Guy Frenette, Alain Beaulac et Yves Allard. Ce domaine a pris un certain temps à se développer. On a aujourd'hui un grand succès. » raconte Monsieur Paradis. Un succès si grand et si rapide que GR Valtran en

a subi les contre-coups. « La livraison des maisons pour le 1^{er} juillet n'est pas toujours évidente. Avec une trentaine de propriétés à terminer en même temps... Le boum de l'industrie a amené un manque de main-d'œuvre et de sous-traitants. Nous tenons à nous excuser des délais encourus. » avoue Gaétan Paradis.



« Je pense toutefois que cette compagnie est bien partie, poursuit-il. Oui, il y a eu des lacunes. Et nous sommes en train de les corriger. Je pense que le passé est garant de l'avenir. » Monsieur Paradis n'a pas tort puisque son entreprise de constructions résidentielles est déjà finaliste au concours « Construire » de la province de Québec dans la catégorie des entreprises qui ont construit 40 maisons et moins. « Une

jeune compagnie comme la nôtre qui est déjà en nomination et finaliste, je pense que c'est extraordinaire. Que les gens se disent que GCP est derrière cette entreprise ; qu'on lui donne la même confiance et le même rayonnement qu'à la compagnie mère. » Voilà le plus grand souhait de Gaétan Paradis. M. Jean-Albert Tremblay et son équipe sont en place pour satisfaire notre clientèle. ■

Maisons modèles à visiter

Offrez-vous
une maison neuve dans le Haut-Saint-Jacques
à partir de **695\$***/mois capital/intérêts/taxes

3 chambres
Salon, salle à manger
Salle de bains avec douche séparée
Salle d'eau au rez-de-chaussée
Entrée laveuse/sécheuse
Entrée lave-vaisselle

Échangeur d'air
Isolation supérieure
Frais d'arpenteur

**LIVRAISON
IMMÉDIATE**

Aussi disponible
**Bungalow
et cottage**

1152 pi carrés

*Terrain
- TPS et TVQ
Infrastructures payées à 100 %

*Peut varier selon le taux d'intérêt
et 5 % comptant



**918 de Léry
Bureau des ventes**

**Secteur
Saint-Jean / Saint-Luc
101, rue Godfroy, Saint-Luc
(514) 386-5586**

25^{es} à construire... Construction G.C.P. inc.



LES BERGES

Une épine transformée en réussite

Qui à Saint-Jean, ne connaît pas l'histoire des Berges? On en a tous entendu parler. Il y a eu beaucoup de «oui-dire», de cancans et de mystères autour de cette histoire urbaine. Gaétan Paradis raconte la véritable histoire de la construction des Berges...

«Quand on regarde GCP, si elle est encore debout, qu'elle n'a pas de numéro à côté de son nom, qu'elle n'a jamais fait faillite, c'est 100% grâce à ses sous-traitants, à ses fournisseurs, à ses employés et surtout à son banquier Michel Beaudry.» Voici pourquoi.

«J'étais l'entrepreneur général le meilleur marché. En avril 1999, avec des promoteurs, j'ai été engagé pour bâtir un projet d'à-peu-près 3 \$M. Les événements n'ont pas tourné comme ils le devaient et je me suis ramassé avec un projet dont 1 \$M avait été dépensé et personne ne me payait. 1 \$M de dollars... je n'avais pas ça en banque! J'ai donc dû prendre à ma charge la bâtisse en construction et tenter de la compléter. Si ça n'avait été du soutien de Michel Caron, Bill Rasmussen, André Gauthier, Brian McGyuer, mon frère Robert et Michel Beaudry, le projet n'aurait pas vu le jour.»

«Les anciens promoteurs ont ten-

té de trouver des gens très riches qui auraient pu sauver le dossier. Mais ces gens-là ont décidé d'attendre que GCP fasse faillite en espérant reprendre la bâtisse pour pas cher.»

C'était mal connaître Gaétan Paradis... «J'ai des amis influents et importants, et qui m'aiment, qui ont investi 500 000 \$ dans le projet sans aucune garantie. GCP a fait que tous les sous-traitants – il y en avait 27 – puissent continuer à travailler en réduisant de 15% les horaires de leur contrat respectif. On parle ici de 40 000 \$, 50 000 \$, 60 000 \$. Tous m'ont donné la main. Je me suis dit que si ces gens, mes chums, ont investi 500 000 \$ et que les sous-traitants que GCP a depuis des années ont investi 15%, il faut que je mette des efforts pour que ce projet-là se fasse. Le plus important dans tout ça, c'est la Banque Nationale qui a supporté GCP. Et ça, c'est via la crédibilité de Gaétan Paradis et également de celle de ses cinq chums.» Quand on parle de solidarité...

À l'automne 1999, Les Berges ouvraient ses portes avec trois condos de démonstration. «On a fait une ouverture officielle. La personne que j'avais engagée pour m'aider a envoyé 350 invitations en me disant que nous devrions avoir 150 person-

nes. Et moi je lui ai répondu que nous aurions nos 350 invités. Et nous les avons eus. Les gens étaient curieux. Il fallait que l'on vienne voir ce que Gaétan avait fait (...) On a réussi à terminer un projet qui aujourd'hui, est l'une des belles réalisations du centre-ville de Saint-Jean. À l'heure

où l'on se parle, il y a 22 condos de vendus sur 29, et 7 en location.»

Ce projet, Gaétan Paradis l'a fait avec son cœur. Il en est très fier. Cette solidarité a sauvé le projet Les Berges, certes, mais aussi GCP Construction et Gaétan Paradis. N'y a-t-il pas là une leçon à en tirer? ■




LUCAR
produits pétroliers

Fier d'être associé à
Construction G.C.P. inc. pour
leur 25^e anniversaire.

Félicitations !

25, Route 104
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Secteur Iberville)
(450) 346-3606

106720-3c17-s

Angelo Saran
Président VITRERIE

Tél. : (450) 348-6191
Télec. : (450) 348-1079
vitrieriesaran@qc.airsa.com

VITRERIE
Saran INC
En affaires depuis 1963

• RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL

Vitre • Miroir • Encadrement • Serre • Devanture de magasin
Douche • Unités scellées, plastiques de tous genres

965, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3A 1K1
Licence no R.B.Q. : 1355-5636-42



**Nous sommes
heureux
et fiers de
collaborer à
votre succès !**

133105379-3c17-1

FÉLICITATIONS À



et à son président M. GAÉTAN PARADIS
pour le 25^e anniversaire de
cette ENTREPRISE de chez nous.



RBI Experts-Conseils Inc.

PLANIFICATION

CONSULTATION

DÉVELOPPEMENT

Réal Boucher, B.Sc.A.
ingénieur senior principal, P.D.G.

109, rue Richelieu, bureau 100
 Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec)
 Canada J3B 6X2
 Tél. : (450) 347-7888
 Téléc. : (450) 347-4444
 Courriel : rbi@grouperbi.com



**Association de la construction
 du Québec
 Région Montérégie**

1085, boul. du Séminaire Nord, bureau 200, Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3A 1R2
 Tél. : (450) 348-6114 . Téléc. : (450) 348-0057 . Sans frais : (514) 877-4988

1999, rue Nobel, bureau 17, Sainte-Julie (Québec) J3E 1Z7
 Tél. : (450) 649-3004 . Téléc. : (450) 649-0087 . Sans frais : (514) 877-4966

www.acq.org - Courriel : bessettes@acq.org

Félicitations!
25 ans
 de fierté et d'implication



Giroux, Carazzato
 société d'architecture

Saint-Jean-sur-Richelieu J3B 6X2
 Courriel : girouxcarazzato@netc.net

Félicitations pour vos 25 années !



Le Groupe Verrier
 COURTIER D'ASSURANCES

430, rue Saint-Georges, bureau 121
 Drummondville (Québec) J2C 4H4
 Téléphone : (819) 477-6131
 Télécopieur : (819) 478-1736

- Industrie manufacturière
- Industrie de construction
- Industrie agroalimentaire
- Industrie des services
- Services professionnels

- Boucherville
- Québec
- Sherbrooke
- Victoriaville
- Plessisville
- Saint-Hyacinthe
- Trois-Rivières



On peut vous aider à aller plus loin

Il suffit d'un seul élan pour atteindre ses rêves.
 Tout comme Construction G.C.P. inc., fiez-vous à nos
 experts-comptables et nos conseillers en administration
 pour vous donner l'impulsion nécessaire et atteindre la réussite.

**Raymond Chabot
 Grant Thornton**

LA FORCE DU CONSEIL

www.rcgt.com

133110149-3c17.g

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



LA CRANE

Un autre beau succès pour la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu

Crane Canada avait une usine dans le centre-ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Pour certaines raisons, les dirigeants ont décidé de se départir de leur filiale johannaise. La bâtisse de la compagnie était donc à vendre. Des amis de Gaétan Paradis lui proposent d'acheter les

lieux, alors dans un piteux état. Monsieur Paradis offre un montant conservateur, qui est accepté. «Cela a pris sept mois avant que nous soyons vraiment propriétaire. Tout le monde voulait nous racheter...»

«Mes associés, Réjean Quintal et Fernand Raymond, sont des profession-

nels, orgueilleux, tout comme moi, et ont voulu faire de cet endroit «de quoi de beau.»

Ça fait maintenant plus d'un an que Monsieur Paradis en est le propriétaire, et il en est très fier. «On a mis beaucoup d'argent pour en faire quelque chose de beau. On a amélioré l'intérieur et l'extérieur; on a trouvé des locataires et on en a vendu une

partie... Pour la ville de Saint-Jean, c'est un beau succès. On a dépensé près de 2,5 M pour rénover la bâtisse.»

Fait intéressant: il est possible d'y louer des espaces et des bureaux à moindre coût que celui du marché, dû au faible déboursé exigé à l'achat. «On a de bons locataires. Je crois que le projet deviendra aussi un grand succès puisque sur 220 000

pièdes, il ne reste que 34 000 pieds à louer.» Avis aux intéressés! ■

Pour location
Réjean Quintal :
(450) 357-3041
Fernand Raymond :
(514) 949-3765
Gaétan Paradis :
(514) 386-1610



MAÇONNERIE ULTRA INC.

Nous sommes fiers d'être associés à une entreprise de qualité qui a su se démarquer au cours des 25 dernières années

Félicitations!

478, rue Adam
Saint-Dominique
Tél. : (450) 263-6730
Télec. : (450) 263-8415



RBQ 8291-4060-05



ENTREPRENEUR ÉLECTRICIEN

- COMMERCIAL
- INDUSTRIEL
- AUTOMATION ET INSTRUMENTATION DE CONTRÔLE
- SERVICE D'INGÉNIERIE

PAGET D'URGENCE : (514) 218-9741

BUREAU-CHEF : 486, RUE SAINT-JACQUES, SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU (QUÉBEC) J3B 2M4

TÉL. : (450) 347-1996 . TÉLÉC. : (450) 347-8509

SUCCURSALE : 5784, GRANDE-ALLÉE, SAINT-HUBERT (QUÉBEC) J3Y 1B2

TÉL. : (450) 656-1994 . TÉLÉC. : (450) 656-7270

106848-3c17-b

Félicitations pour votre savoir-faire!

DÉCO
CENTRE
BOUVREUIL



idem
l'idée meubles

100, rue Moreau, Saint-Jean-sur-Richelieu, Québec
(450) 347-0331

13310684-3c17-f

NOUS VOUS RECOMMANDONS



à titre de
CLIENTS SATISFAITS
 des services reçus de cette ENTREPRISE.

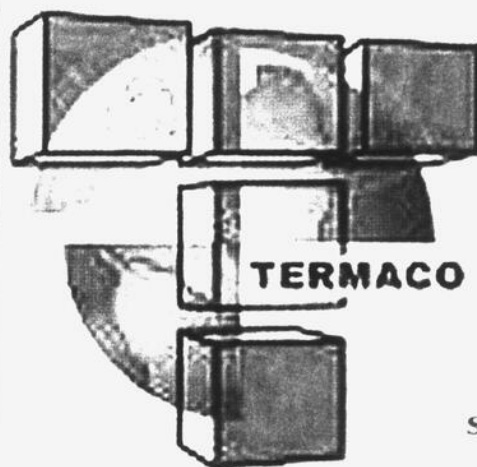
*Félicitations pour
 vos 25 ans et
 bonne chance pour
 les prochains 25 !!!*

nova Pb

Nova PB Inc.
 1200, rue Garnier
 Sainte-Catherine
 (Québec) J0L 1E0

Tél. : (450) 632-9910
 Téléc. : (450) 632-9090
 www.novapb.com

133105383-3c17-1



Bon 25^e
 anniversaire
 à
G.C.P.

TERMACO LTÉE

325, boul. Industriel
 Saint-Jean-sur-Richelieu
 (Québec) J3B 8T2
 www.termaco.com

133105385-3c17-9

Félicitations à toute l'équipe de
 Construction G.C.P. !



720, rue Trotter
 Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8T2

Tél. : (450) 348-5599 Téléc. : (450) 348-5499
 www.bus-viens.qc.ca

133106662-3c17-1

Darona inc.

*vous félicite pour vos
 25 ans d'excellence !*

320, rue Saint-Michel
 Saint-Jean-sur-Richelieu
 (Québec)

Tél. : (450) 348-6831
 Téléc. : (450) 348-5166
 darona@netc.net

110085-3c17-4

Félicitations à ton équipe !

*Le Salon du
 Corset Inc.*

Merci pour ta contribution à notre salon !

212, rue Champlain
 Saint-Jean-sur-Richelieu
 (450) 347-1150

105182-3c17-9

Le Bifteque le meilleur de la région



(450) 359-6465

O' TIPS

(450) 359-7665

87, boul. Saint-Luc, Saint-Jean-sur-Richelieu

O'JOCK CHANSONNIER Tous les fins de semaine

133106857-3c17-9

25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



Rona Le Régional

Rona Le Régional fait partie du paysage de Saint-Jean-sur-Richelieu depuis près de 5 ans. Le magasin est né de la fusion de deux Rénovateurs Rona de la région : Choinière et Martel et Palais de la Rénovation. En fait, c'est la menace de l'arrivée d'un magasin à grande surface compétiteur qui motiva la fusion. Et ce fût une excellente décision. « Lorsque la décision de la fusion s'est prise, nous avions un certain volume en tête. Et ce volume est sur le point d'être doublé », mentionne Monsieur Roger Codère, d.g. du Rona Le Régional.

La grande surface Rona a été construite par Construction GCP. « Le groupe Choinière et Martel faisait déjà affaires avec Gaétan Paradis avant la construction du Rona Le Ré-

gional, explique Monsieur Pierre Rathé, directeur des matériaux du centre de rénovation. Nous avons fait un agrandissement majeur et c'est Construction GCP qui a effectué les travaux. »

Bien sûr, au moment de choisir un constructeur pour la bâtisse du Rona Le Régional, messieurs Rathé et Codère ont demandé des soumissions. Et l'entreprise de Monsieur Paradis a obtenu le projet. « Construction GCP était extrêmement compétitif parmi les soumissionnaires. » dit Roger Codère. Et Pierre Rathé d'ajouter : « Le groupe Choinière a toujours été satisfait du travail accompli par Monsieur Paradis. »

Le chantier de la construction du Rona Le Régional a duré à peine 3 mois. L'échéancier était très serré. « Cela a été très rapide comme construction. Monsieur Paradis avait beaucoup de pression pour livrer la bâtisse. Nous voulions



Messieurs Pierre Rathé et Roger Codère ont apprécié le respect des échéanciers qu'assure Construction G.C.P. inc. à tous ses clients.

ouvrir les portes du magasin au mois de mars. C'était important d'être là dès le début de la saison. » raconte Pierre Codère.

Imaginez! 50 000 pieds de surface de magasin, 25 000 pieds de cour à bois, 5 000 pieds de serres couvertes... Voilà toute une construction!

D'ailleurs, Monsieur Codère est fier de dire que le Rona Le Régional de Saint-Jean-sur-Richelieu « est le plus grand centre de rénovation de la région! »

L'IMPORTANCE DES DÉLAIS

Quelles sont les raisons qui pousse un client à la fidélité? Pour Messieurs Codère et Rathé, la réponse est évidente : le service et le respect des délais. « Monsieur Paradis est toujours disponible quand on a besoin de lui », mentionne Pierre Rathé. C'est important et rassurant! Il ajoute : « Les délais sont respectés, les prix sont compétitifs, et la marchandise promise est bien livrée! C'est pour ça que nous faisons affaires avec Construction GCP depuis près de 20 ans. »

« Nous devons aussi le remercier pour toute la business qu'il nous donne. C'est très important pour nous! » termine Monsieur Rathé. ■

RONA Le Régional

Bravo à G.C.P.

pour vos 25 années de succès!

170, rue Moreau, Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 359-4695

Félicitations à toute l'équipe

COUVRE-PLANCHERS JACOB INC.

VENTE • INSTALLATION • INSERTION

- TAPIS
- TUILES
- LINOLEUMS
- INDUSTRIEL
- COMMERCIAL
- RÉSIDENTIEL

Licence R.B.Q. : # 2636-9876-00

6664, rue Pierre-Gadois
Montréal (Québec)
H1M 2T7
Cellulaire : (514) 592-2990
Téléphone : (514) 259-7619
Télécopieur : (514) 259-2133

Guy Jacob



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.



Témoignages

DENIS DUPONT,
L'HOMME FORD,
PRÉSIDENT DE
DUPONT FORD ET
PRÉSIDENT DE LA
CHAMBRE DE
COMMERCE DU
HAUT-RICHELIEU

bâtit au sein de
l'économie régionale et
nous désirons souhaiter
à Construction G.C.P.
inc. un autre vingt-cinq
ans de projets.

Félicitations !

MARTIN DÉRY,
VICE-PRÉSIDENT
DE DÉRY TOYOTA



La Chambre de
Commerce du Haut-
Richelieu tient à
souligner le 25^e anni-
versaire de Construction
G.C.P. inc. Nous tenons
à signifier l'apport de ce



Gaétan, un homme
d'affaires reconnu et
aimé de tous, avec un
cœur sans fin. Merci

pour ton amitié, tes
conseils et la qualité de
ton travail.

MICHEL RONDEAU,
COPROPRIÉTAIRE DE
RONDEAU PONTIAC
BUICK CADILLAC



« Gaétan a un caractè-
re prompt. Nous som-
mes pareil lui et moi. Les
flammèches sont donc
normales. J'ai une très
grande confiance en cet
homme et j'ai envers lui
beaucoup de respect. ■

Le samedi 23 avril 1988, l'édifice
qui abrite Le Canada Français flambe.

**LE CANADA
FRANÇAIS**

Octobre 1988,
grâce à l'efficacité de Construction G.C.P. inc.
toute l'équipe du journal emménage
dans ses nouveaux locaux.

« Il y a peu de mots pour décrire le formidable courage de l'équipe du journal...
Le Canada Français ne trahira jamais la fidélité de ses lecteurs
et il vivra aussi longtemps que ceux-ci la lui garderont ».

Renel Bouchard
Directeur général
Groupe le Canada Français
4 mai 1988



25 ans à construire... Construction G.C.P. inc.

CAMILLE GRENIER,
PROPRIÉTAIRE DE
CJ GRENIER

« Félicitations à un ami pour le travail bien fait grâce à sa compétence ainsi qu'à celle de son équipe. »

SERGE FRÉGEAU,
COPROPRIÉTAIRE DE
B. FRÉGEAU ET FILS

« Gaétan est un homme très honnête et entièrement dévoué à sa clientèle. Nous n'avons pas le choix d'être

professionnel si nous voulons faire un bout de chemin avec lui. Et c'est bien comme ça. »

PIERRE BAILLARGEON,
PRÉSIDENT DE
P. BAILLARGEON LITEE

« Depuis de nombreuses années, c'est un privilège d'être un partenaire d'affaires pour les multiples et importants projets de Construction G.C.P. inc. Gaétan Paradis est un ami personnel, reconnu pour son implication soutenue dans la région. C'est par

leur ténacité et leurs innovations que ses collaborateurs et toute son équipe ont mérité leur succès au cours de 25 dernières années.

JACQUES TREMBLAY,
PRÉSIDENT DE TREMCAR

« Gaétan est un homme de réalisation. Tu peux compter dessus. C'est très important en affaires ! Comme ami, c'est la même chose. J'ai fait beaucoup de choses avec lui. Il se rend toujours jusqu'au bout. »



L'Imprévu...

ça excite mes sens!

Chef propriétaire depuis 1985
Cuisine française
Service de traiteur

Toute l'équipe du restaurant L'Imprévu félicite les constructions G.C.P. pour leur 25^e anniversaire.
Bravo !

346-2417

163, rue Saint-Jacques
Saint-Jean-sur-Richelieu
Stationnement

Table d'hôte midi et soir



133106722-3c17-4f

Le Samuel II RESTAURANT



291, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu

Réervations :
347-4353

*Félicitations
à l'entreprise
à l'équipe
à l'ami*

*Respectueusement
Gaétan Paradis*

133110147-3c17-4f



RESTAURANT

Depuis 40 ans à votre service

*Salle privée pour groupe
de 4 à 10 personnes et
40 personnes*

SERVICE DE TRAITEUR

• Grillades • Poulet • Fruits de mer

**Bravo à Construction
G.C.P.**
pour vos 25 ans
d'existence !

TABLE D'HÔTE

Midi
À partir de
8.95\$

Soir
À partir de
15.95\$

**Rôti de bœuf au jus
du mercredi au dimanche**

160, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean 347-5559

106725-3c17-4b

CORPORATION DU FORT ST-JEAN

À l'occasion de ce
25^e anniversaire,
nous sommes fiers
de souligner votre efficacité
et votre compétence pour
vos réalisations passées,
présentes et futures.

*Beaucoup de succès
pour les années à
venir.*

Jean-Pierre Auger,
directeur général

15, rue Jacques-Cartier Nord,
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8R8

133000646-3c17-4f

Chez Nestor

Au style de chez nous...
Porto . Cigares . Fromage

25 fois bravo !



Construction
G.C.P. Inc.

pour votre
25^e

234, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-
Richelieu
(450) 542-9996



133000702-3c03-4b



ALAIN BEULAC,
SURINTENDANT
CHEZ CONSTRUCTION
GCP INC.



**JEAN-PIERRE
PAQUIN, DÉPUTÉ
PROVINCIAL DU
COMTÉ DE
SAINT-JEAN**



JEAN-PIERRE AUGER,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DU CAMPUS
FORT SAINT-JEAN

« GCP, est une équipe qui respecte les délais de livraison et les budgets des clients. GCP, reconnue pour sa qualité sans compromis. Finalement, GCP c'est à la fois une fierté régionale et une compétence hors pair. »

PIERRE FRASER,
PROPRIÉTAIRE DE
CHAUSSURES
PIERRE ROY



« Gaétan est un ami de longue date. Et je

peux vous affirmer que c'est une personne sur qui on peut se fier. Nous faisons affaires avec GCP depuis des années et nous avons toujours été satisfaits. »

LISE LAPALME,
PRÉSIDENTE
DE DARONA

« Notre expérience avec l'entreprise de Monsieur Paradis nous permet d'affirmer que les projets réalisés par GCP sont d'une qualité rare. Le respect de l'échéancier et du budget ainsi que la disponibilité de son personnel sont devenus la marque de commerce de GCP Construction. »

DONALD LALANNE,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE TERMACO

« GCP Construction ont réalisé pour nous 5 projets d'agrandissement depuis les 7 dernières années, pour une valeur totale de plusieurs millions de dollars. Ils ont su démon-

trer un sens du partenariat impressionnant qui nous permet de leur donner toute notre confiance. »

**JEAN-GUY
FRENETTE,**
SURINTENDANT
CHEZ
CONSTRUCTION
GCP INC.

« Gaétan et moi, on est un vieux couple. Ce qui va nous séparer, ça va être sûrement la mort. Il n'a pas de rancune et il est très généreux. Il est toujours là pour nous. Je le remercie pour les 22 ans à son emploi. Je pense que GCP Construction est une des meilleures entreprises qui existe. »

**ROBERT TRAHAN
ET LUC OUMET,**
CARRIÈRE BERNIER

« Notre relation d'affaires privilégiée avec Construction GCP est soutenue par une bonne coopération et communication entre

les 2 parties. Nous sommes fiers de connaître et de travailler avec une vraie équipe qualifiée et compétente. Cette alliance n'est pas d'hier et nous espérons qu'elle durera encore un autre 25 ans. Merci à Gaétan et à toute l'équipe de nous donner la chance d'être votre premier fournisseur de béton et pierre. Nous souhaitons plein de rebondissements heureux et merci encore ! »

**PIERRE RATHÉ ET
ROGER CODÈRE,**
RONA LE RÉGIONAL

« Depuis près de 20 ans, nous, les actionnaires du Rona Le Régional, avons avec grande satisfaction eu recours à Construction GCP pour nos importants projets de construction.

Nous leur offrons nos meilleurs vœux pour leur 25^e anniversaire. »

Félicitations Félicitations

à M. Gaétan Paradis et
toute son équipe
pour leur succès
depuis 25 ans !

Heureux d'être partenaire
avec vous !



Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

Centre Financier aux Entreprises du Haut-Richelieu
145, boul. Saint-Joseph, Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 359-0038

106737-3c17.jp

Fernand Pascoal,
directeur général

Est fier de souligner les
25 années de professionnalisme
de



Les hauts standards de qualité
établis par son président
Monsieur Gaetan Paradis font
la renommée de cette entreprise.

(450) 347-7762

382, rue de la Croisière Nord Saint-Jean-sur-Richelieu

106737-3c17.jp

Un bouquet de félicitations

pour votre contribution
à l'essor économique
de notre belle
région

Nous désirons souligner avec fierté le 25^e anniversaire de Construction G.C.P. Inc. et ce, de façon grandiose puisqu'il a contribué grandement à notre développement et à notre vision d'entrepreneur. Depuis les premiers instants, leurs expertises nous pulvérisent progressivement vers des sommets inespérés.

En résumé, voici des dates historiques qui sont reliées à l'évolution de notre entreprise

1984-1985: L'achat et les rénovations de l'immeuble situé sur la rue Balthazard à Iberville dans les délais prévus.

1987: L'agrandissement majeur de cet immeuble.

1989: La nouvelle construction de notre usine dans le Parc Industriel, secteur Iberville, d'une superficie au départ de 43 000 pi carrés et par la suite l'ajout de quatre aires connexes d'une grandeur de 125 000 pi carrés. Le tout conforme aux échéances et aux normes de la construction.

Ainsi, grâce à leur dévouement, nos deux entreprises se sont comme fusionnées, semblable à une fleur pour croître ensemble et connaître maintenant, sans prétention, le fruit d'une renommée qui à ce jour, dépasse largement nos frontières.

POWER 
BATTERIES POWER (IBERVILLE) LTÉE
Puissance pour un monde d'applications



770, rue Thomas, Iberville (450) 346-3273

MERCI !

Au nom de toute l'équipe de Construction G.C.P. inc., je remercie infiniment tous ceux qui ont contribué financièrement à la réalisation de ce cahier spécial 25^e anniversaire.

J'exprime également mes regrets aux gens qui n'ont pu être rejoints, faute de temps, et qui auraient apprécié participer à cette réalisation.

Soyez assurés que vous avez tous, le respect de Construction G.C.P. inc. et de moi-même. Vous êtes près de 1 700 personnes et/ou entreprises à nous avoir permis d'être encore l'un des plus forts de l'industrie de la construction au Québec après 25 ans d'existence.

Je souhaite plus que tout, que nos partenariats se poursuivent dans le respect et la bonne entente déjà établie.

Merci, merci et encore merci !



**Gaétan Paradis, président
Construction G.C.P. inc.**



ÉTUDE D'EMPLOI-QUÉBEC

Baisse de l'emploi pour un cinquième mois en Montérégie

Siles perspectives d'emploi sont encourageantes à moyen terme, en Montérégie, dans l'immédiat, la conjoncture n'est pas favorable. En dépit des signes de reprise de l'économie américaine, la croissance de l'emploi se fait toujours attendre chez nos voisins du Sud. Au Québec, la croissance économique commence plutôt à s'essouffler, entraînant une hausse du taux de chômage. En Montérégie, l'effet se fait sentir encore plus durement, puisque nous assistons à une cinquième baisse consécutive de l'emploi en 2003.

Selon l'analyse d'Hélène Fortin, économiste à la Direction régionale d'Emploi-Québec de la Montérégie, les dernières données de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada indiquent que la tendance à la baisse de l'emploi se poursuit en Montérégie. La Montérégie comptait 701 800 personnes en emploi en août 2003, soit 31 100 (-4,2 %) de moins qu'en août 2002. Depuis le début de l'année, nous avons assisté à trois mois de hausses suivis de cinq mois consécutifs à la baisse.

Les gains exceptionnels d'emplois obtenus en août 2002 (+42 500) en Montérégie semblent s'être volatilisés en août de cette année. La baisse des exportations destinées au marché américain a un impact important sur l'emploi manufacturier. En fait, la hausse du dollar canadien et la faiblesse de la consommation des ménages américains à la suite de la détérioration du marché du travail pénalisent nos exportations. Toutefois, les entreprises américaines renouent avec la confiance après deux années d'incertitude, dues notamment aux guerres en Afghanistan et en Irak.

Le secteur de la fabrication en Montérégie affiche des baisses d'emplois (-12 300 en août 2003) de façon ininterrompue depuis septembre 2002. Les secteurs du bois, des produits électroniques et du matériel de transport sont particulièrement touchés par les pertes d'emplois. Le sec-

teur des services présente également une période d'instabilité, avec 25 000 emplois de moins qu'en août 2002.

Au Québec, la croissance de l'emploi s'est poursuivie en août 2003, avec 35 300 (+1,0 %) postes de plus qu'en août 2002. Cependant, la croissance est beaucoup moins forte qu'au cours des mois précédents. Parmi les seize régions du Québec, cinq présentent un recul de l'emploi. La Montérégie est de nouveau la seule, parmi les cinq régions qui composent la région métropolitaine de Montréal, à présenter une baisse d'emploi.

PERTES D'EMPLOIS POUR TOUS LES GROUPES

Les hommes ont perdu 28 200 postes (-7,0 %) par rapport à août 2002 alors que les femmes ont connu une baisse de seulement 2 900 emplois (-0,9 %). La baisse de l'emploi dans la fabrication, qui se poursuit depuis douze mois consécutifs, affecte beaucoup le niveau d'emploi des hommes. Ceci explique également pourquoi les emplois à temps plein sont davantage touchés. En fait, la région a perdu 28 600 (-4,6 %) postes occupés à temps plein et 2 600 (-2,5 %) à temps partiel.

Les personnes de 30 ans et plus ont perdu 23 200 emplois (-4,3 %), alors que les personnes de 15 à 29 ans affichaient une diminution de 8 000 (-4,1 %) postes, soit une septième baisse d'emploi consécutive pour les jeunes. Cependant, comme la population chez les jeunes a également diminué, leur situation sur le marché du travail ne s'est pas détériorée. En effet, le taux d'emploi des jeunes est passé de 73,1 % à 74,6 % depuis un an.

En Montérégie, on observe une hausse substantielle du nombre de chômeurs (personnes à la recherche d'un emploi), soit 11 500 (+24,9 %) de plus qu'en août 2002. Cela explique le bond du taux de chômage de 5,9 % à 7,6 % pendant cette période. Toutefois, il demeure toujours inférieur au taux de chômage de l'ensemble du Québec qui a lui aussi augmenté, passant de 8,1 % à 9,0 %. La part des personnes en emploi (taux d'emploi) en Montérégie a beaucoup fléchi, passant de 68,1 % à 64,7 %, tout en res-



Le secteur manufacturier est affecté par la baisse des exportations.

tant supérieure à la moyenne québécoise (61,5 %).

LE NOMBRE DE MÉNAGES À L'ASSISTANCE-EMPLOI DIMINUE DE NOUVEAU

La baisse de l'emploi n'a pas empêché le nombre de

prestataires de l'assistance-emploi de diminuer. En août 2003, la Montérégie comptait 31 921 prestataires aptes au travail, soit 727 (-2,2 %) de moins qu'en août 2002. Le Québec présente un repli de 6 217 (-2,3 %) adultes aptes au travail recevant des

prestations par rapport au mois d'août 2002. On constate que le soutien d'Emploi-Québec pour aider les prestataires à intégrer le marché du travail donne de bons résultats, en dépit du ralentissement de l'emploi.

Les données sont tirées de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada. Précisons que les données régionales sont basées sur les moyennes mobiles des trois derniers mois. De plus, les données sont non désaisonnalisées, ce qui signifie qu'elles ne sont pas modulées pour tenir compte des fluctuations saisonnières. C'est pourquoi les comparaisons sont toujours effectuées par rapport à la même période de l'année précédente. ■

ÉTUDE DE L'INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC

Les hommes passent plus de temps au travail que les femmes

En 2002, la durée du travail réelle moyenne était au Québec, pour l'ensemble des employés à temps plein, de 236,8 jours. En comparaison, celle des gestionnaires était de 253,8 jours tandis que celle des employés ayant des enfants de moins de 3 ans était de 220,7 jours. C'est ce que révèle entre autres l'étude intitulée *La durée du travail réelle au Québec en 2002, résultats selon les caractéristiques de l'employé, de l'emploi et du milieu de travail*. Cette étude de l'Institut de la statistique du Québec est une première, car de par l'approche utilisée, elle dresse un portrait détaillé du temps de travail réel au Québec sur une base annuelle.

L'étude montre aussi qu'en moyenne, les hommes ont travaillé près de 13 jours de plus que les femmes en 2002. L'écart le plus prononcé se trouve chez les employés ayant des enfants de moins de 3 ans : les hommes ont en moyenne 46,7 jours de plus

par année que les femmes, sur une base hebdomadaire de 5 jours de travail, l'équivalent d'un peu plus de neuf semaines. Une grande partie de l'écart s'explique par les absences pour obligations personnelles ou familiales lesquelles comprennent les congés de maternité.

Par ailleurs, la durée du travail réelle est plus élevée chez le personnel non syndiqué que chez le personnel syndiqué, soit 243,4 jours par rapport à 227,7 jours. Ce constat est valable peu importe les caractéristiques de l'employé, de l'emploi et du milieu de travail.

L'ISQ constate aussi qu'en comparaison avec les employés du secteur privé, ceux du secteur public ont souvent des durées de travail réelles plus courtes. En effet, des écarts prononcés sont observés, par exemple chez les employés ayant des enfants de moins de 3 ans (20,5 jours), ceux qui ont complété des études secondaires (18,3 jours), les professionnels (16,4 jours) et les employés âgés de 55 ans et plus (16,3 jours).

Finalement, des différences appréciables sont observées

selon les régions au Canada. Ainsi, en 2002, la durée du travail réelle moyenne au Canada était de 241,3 jours comparativement à 236,8 jours au Québec, à 244,7 jours en Ontario et à 238,2 jours en Colombie-Britannique. De toutes les régions, c'est généralement en Ontario que la durée du travail réelle était, en 2002, la plus élevée. L'écart le plus important dans la durée du travail réelle entre les sexes était observé dans la région des Prairies (18,7 jours) alors que le plus faible se retrouvait au Québec (12,9 jours).

Dans cette publication, l'Institut fournit des résultats détaillés concernant la durée du travail réelle et ses composantes, soit la durée habituelle du travail, la durée des absences pour diverses raisons (vacances et jours fériés, maladie ou incapacité, obligations personnelles ou familiales) et le temps supplémentaire (rémunéré et non rémunéré). L'analyse met en évidence l'impact des différentes composantes de la durée du travail réelle sur les écarts constatés. Les résultats sont exprimés en termes de jours par année et en termes d'heures par année. ■

CHAMBRE DE COMMERCE

Ateliers de formation sur le service à la clientèle

GILLES BÉRUBÉ

La Chambre de commerce du Haut-Richelieu propose aux entreprises de la région un programme de trois ateliers de formation sur le service à la clientèle. Ce programme est offert grâce à la collaboration financière d'Emploi Québec.

L'hiver dernier, deux cours sur le même sujet ont été offerts, l'un pour les industriels, l'autre pour les commerces. La formatrice responsable du programme, Lise Sturgeon, de la firme Griffon Communication, indique que seulement quatre industries s'étaient inscrites. Cet automne, on a donc décidé de laisser tomber le cours mis sur pied spécifiquement pour les industries. Rien n'empêche ces dernières de s'inscrire à la formation.

Par contre, les ateliers s'adressant aux commerces et aux entreprises de services a attiré douze participants. En outre, des entreprises ont ensuite commandé un atelier s'adressant à l'ensemble de leur personnel en contact avec la clientèle. Le programme a attiré des entreprises de différents secteurs comme le commerce d'alimentation, le



Lise Sturgeon

transport, les services conseils, le tourisme et autres.

Les séances se dérouleront les mardis 28 octobre, 4 et 11 novembre, de 8h30 à midi. Elles seront suivies d'une demi-journée de coaching individuel directement dans les entreprises. L'hiver dernier, des participants ont préféré élargir cette séance à l'ensemble de leur personnel, raconte Mme Sturgeon.

Le titre du programme est «Un service à la clientèle de qualité: une démarche continue». Le service à la clientèle est en évolution constante, souligne Mme Sturgeon, qui a travaillé 24 ans dans le service à la clientèle pour Westinghouse et ABB. Chaque action, chaque interaction

peut avoir un impact sur l'image d'une entreprise, sur la perception des clients et par conséquent, sur les ventes.

Mme Sturgeon observe qu'il est toujours plus difficile et coûteux de recruter un nouveau client que de garder ceux qu'on a. Il vaut la peine de faire un effort pour s'assurer la fidélité de sa clientèle. Ça reste un travail de tout instant. Un client satisfait l'exprimera rarement. Parfois, il en parlera un peu à son entourage. À l'occasion, il donnera une référence. Mais un client insatisfait peut avoir un effet dévastateur puisque généralement, il s'appliquera à faire connaître sa mauvaise expérience à son entourage, qui le racontera à son tour souvent en amplifiant les faits.

La formation comportera une partie théorique et une partie d'échange entre les participants sur des sujets d'intérêt commun. Des études de cas sont aussi au programme. Des sujets comme l'importance de la satisfaction du client et la dynamique du service à la clientèle seront abordés dans les ateliers de formation. La démarche de qualité de service sera traitée plus en détail en parlant de l'analyse de la situation, des changements à ap-

porter et de leurs conséquences possibles, de l'implantation de nouvelles politiques ou approches et de l'évaluation des résultats.

Le coût d'inscription est de 740 \$ par participants, taxes incluses. Le montant doit être payé avant le début de la formation.

Sur ce montant, Emploi-Québec remboursera 670 \$. En somme, le cours revient à 70 \$ par personne. Les intéressés doivent s'inscrire à la Chambre de commerce, au 346-2544. Il est possible d'obtenir plus de renseignements en contactant Mme Sturgeon, au 347-7830. ■

COLLOQUE POUR LES CADRES

L'influence, c'est du leadership

GILLES BÉRUBÉ

Avoir de l'influence, c'est faire preuve de leadership. Le leadership est particulièrement utile aux cadres intermédiaires tant pour gérer le climat de travail que pour stimuler leur personnel et influencer leurs patrons.

Le leadership sera le sujet central du prochain colloque de la Société de formation industrielle de l'Estrie, la SOFIE. Cet organisme, situé à Cowansville, est spécialisé dans la formation en industrie. La Société regroupe d'ailleurs des manufacturiers de la région de l'Estrie, mais aussi du Haut-Richelieu.

La SOFIE tient cette année son quatrième colloque annuel. L'événement se déroulera à Granby, le 20 novembre prochain. Le titre du colloque est «Avez-vous de l'influence? C'est du leadership!». Il s'inscrit dans la suite du colloque de l'an dernier dont le thème central était le coaching, rappelle la directrice générale, Sylvie Beauregard.

Mme Beauregard note que ce colloque annuel a été institué dans le but d'offrir une formation aux cadres de premier niveau, qu'on les appelle contremaîtres, superviseurs ou chefs d'équipe. Ces cadres se retrouvent souvent coincés entre la direction et les employés. Ils doivent faire de la gestion de ressources humaines au quotidien en plus de gérer des activités de production. Généralement, ils ont été choisis pour leurs compétences techniques. Leur connaissance en gestion du personnel est limitée. C'est pour renforcer leurs compétences à ce niveau que les colloques ont été mis sur pied. L'événement gagne en popularité. L'an dernier, le colloque a attiré deux cents participants, souligne Mme Beauregard.

Le sens du leadership peut être inné, mais il peut aussi se développer. Les cadres doivent faire preuve de leadership à plusieurs niveaux. Le programme du colloque prévoit trois ateliers qui permettront aux participants de



Sylvie Beauregard

développer leur leadership à différents niveaux. Le premier atelier portera sur la façon d'identifier et de développer les compétences des travailleurs de son équipe. Dans une perspective d'amélioration continue, il faut apprendre à mettre ces compétences en valeur.

Le deuxième atelier portera plus précisément sur la gestion du climat de travail. Les cadres ont fréquemment à gérer des conflits ou des tensions au sein de leur équipe. De telles situations ne sont pas sans empoisonner l'atmosphère de travail, ce qui est nuisible à la performance de l'équipe. Le cadre doit faire preuve de leadership pour créer un climat de travail serein et stimulant, fait valoir Mme Beauregard.

Enfin, le troisième atelier portera sur l'influence. Influencer les autres, c'est faire preuve de leadership, explique notre interlocutrice. Dans une ligne hiérarchique, on peut toujours donner des ordres à nos subalternes, mais il vaut bien mieux les influencer que de leur imposer un point de vue. Mais quand on s'adresse à ses pairs et à ses patrons, la ligne d'autorité ne tient plus. Il faut faire preuve de leadership pour les influencer et les convaincre.

Le coût de participation au colloque est de 170 \$ par personne pour les entreprises membres de la SOFIE et de 195 \$ pour les non-membres. Ce montant inclut le repas du midi et la documentation, mais pas les taxes. On peut s'inscrire en appelant à la SOFIE, au 450-263-8822. ■

SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

VILLE & RÉGION



Une économie en santé
grâce à ses bâtisseurs
(450) 359-9999

Gilles Dolbec, préfet
de la MRC & Maire de
Saint-Jean-sur-Richelieu
Pascale Baillargeon,
Directrice générale,
P. Baillargeon Ltée
Réjean Lalumière, Président,
Ameg Canada Serge Gagné,
Président, Groupe G.L.P. Hi-Tech

CLD
Centre local de développement
CONSEIL ÉCONOMIQUE DU HAUT-RICHELIEU

315, rue MacDonald, bureau 301
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8J3
cldhautrichelieu@haut-richelieu.qc.ca
http://www.haut-richelieu.qc.ca

1-331-06658-3617-9

Les antennes examinées à la loupe

Le développement des télécommunications a des retombées importantes sur l'économie. Cependant, il n'est pas sans conséquence sur notre environnement visuel.

Jusqu'au 17 octobre 2003, les citoyens sont invités à soumettre leurs commentaires dans le cadre de l'Examen de la politique nationale sur les pylônes d'antennes mené par David A. Townsend, professeur de droit de l'Université du Nouveau-Brunswick, et son équipe, avec l'appui du Comité consultatif national sur les pylônes d'antennes.

Les Canadiens sont conviés à soumettre leurs commentaires par courrier électronique ou postal. Afin de recueillir l'opinion publique, l'équipe du professeur Townsend a créé un site Web d'assemblée publique en ligne (<http://www.antenneexamen.ca>) renfermant des forums de discussion et un questionnaire.

Toute personne souhaitant soumettre des commentaires formels dans le cadre de l'Examen de la politique nationale sur les pylônes d'antennes peut les faire parvenir à l'adresse suivante:

Consultation sur les pylônes d'antennes

Faculté de droit

Université du Nouveau-Brunswick

41, chemin Dineen

Fredericton (Nouveau-Brunswick) E3B 5A3

Courriel : antenne@unb.ca

Télécopieur : (506) 453-4548

L'objectif de cet examen est de guider l'élaboration de nouvelles procédures modernisées régissant l'emplacement des pylônes d'antennes qui reflètent le point de vue des citoyens tout en permettant à la société canadienne de bénéficier des retombées socioéconomiques des technologies sans fil, des technologies de diffusion et des technologies à large bande sans fil. ■



Les pylônes d'antennes déparent parfois le paysage.

GUICHETS AUTOMATIQUES

Desjardins adopte une nouvelle mesure pour contrer les fraudes

Le Mouvement des caisses Desjardins a mis au point une nouvelle mesure qui permettra de contrer les fraudes par clonage de carte d'accès (et de débit) qui pourraient se produire dans ses guichets automatiques. Cette mesure, entrée en vigueur le dimanche 14 septembre, est une première au Canada.

Ainsi, depuis cette date, lors d'un dépôt de 1 000 \$ ou plus ou d'un retrait de 400 \$ ou plus aux guichets automatiques Desjardins, le membre doit confirmer son identité en composant au clavier du guichet le jour et le mois de sa naissance. Après trois tentatives erronées, la carte sera automatiquement désactivée. Il importe de noter que les sommes sont cumulatives, c'est-à-dire qu'elles couvrent l'ensemble des comptes liés à une même carte d'accès Desjardins jusqu'à concurrence de 1 000 \$ en dépôts et 400 \$ en retraits par jour.

«Le Mouvement Desjardins est la première et la seule institution financière au Canada à établir une telle mesure de sécurité à ses guichets automatiques», précise Éric Lemieux, vice-président, Services d'accès et de paiements électroniques. «Elle permettra de limiter de façon significative le nombre de fraudes par clonage de carte d'accès à nos guichets automatiques et surtout, elle aidera à minimiser les inconvénients que pourraient subir les membres des caisses qui seraient victimes de tels actes», ajoute-t-il.



Il faudra non seulement protéger son NIP, mais aussi sa date de naissance.

Cette mesure de sécurité s'applique exclusivement aux transactions effectuées par les membres des caisses aux guichets automatiques de Desjardins. Rappelons que, bon an mal an, les membres effectuent quelque 300 millions de transactions aux 2 700 guichets automatiques du réseau des caisses Desjardins au Québec.

Desjardins rappelle à ses membres qu'ils peuvent contribuer à minimiser les risques liés à la fraude au moyen d'une carte d'accès, notamment en prenant toujours soin de bien protéger leur NIP lorsqu'ils effectuent des transactions de paiement direct ou utilisent un guichet automatique. Il sera tout aussi important de protéger leur date de naissance lorsque cette information sera requise au guichet. ■

Majestech Inc.

la solution à vos communications

VENTE . SERVICE . LOCATION . INSTALLATION

IWC électronique

- Communication
- Radio mobile
- Portative ... Base
- Réparation



Réparations de toutes les marques sur le marché

Tél. : (450) 348-7479 • (514) 990-0547
855, chemin Grand-Bernier Nord,
local 100, Saint-Jean-sur-Richelieu



Tous les secteurs de la construction fonctionnent à un rythme soutenu.



La demande de main d'œuvre est forte dans tous les métiers.

COMMISSION DE LA CONSTRUCTION

110 millions d'heures travaillées dans la construction en 2003

À la lumière des chiffres compilés pour les six premiers mois de l'année, la Commission de la construction du Québec (CCQ) constate que sa prévision initiale de 105 millions d'heures travaillées pour l'année 2003 pourrait être largement dépassée pour atteindre 110 millions. «Il faut remonter à la fin des années 80 pour constater des sommets aussi importants», selon André Ménard, président-directeur général de la CCQ.

En effet, l'effervescence persiste dans l'industrie de la construction au deuxième trimestre de 2003. La Commission de la construction du Québec enregistre une nouvelle hausse de 12% des heures travaillées assujetties à la Loi sur les relations du travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'œuvre dans l'industrie de la construction comparativement au même trimestre de 2002. Le volume de travail atteint ainsi un niveau

de 29,5 millions d'heures.

Tous les secteurs de l'industrie fonctionnent à un rythme soutenu. La vigueur de la construction dépasse les attentes: en termes désaisonnalisés et annualisés, le trimestre affiche 110,2 millions d'heures travaillées pour 2003. Les chantiers de construction ont donné de l'emploi à une moyenne de près de 77 000 salariés par mois au cours du deuxième trimestre, soit 10% de plus que l'an dernier.

Après deux années difficiles, le secteur industriel revient à l'avant-scène; il est le secteur le plus vigoureux au deuxième trimestre avec une hausse remarquable de 31%. Les chantiers de l'aluminerie Alouette sur la Côte-Nord (1,4 G\$) et de l'usine Gaspésie au Bas-Saint-Laurent-Gaspésie (495 M\$) sont responsables d'une bonne partie de la hausse et il y a plusieurs chantiers en cours dans la région de Montréal.

Le secteur résidentiel affiche aussi une bonne per-

formance, le volume de travail augmente de 19 % et toutes les régions du Québec sont en croissance. Le gain est de 9 % pour les heures travaillées dans le secteur génie civil et voirie. Le chantier du complexe hydroélectrique à Eastmain (2,0 G\$) constitue un apport important à cette croissance.

Finalement, le secteur institutionnel et commercial conserve son tonus avec un accroissement de 8 % par rapport au deuxième trimestre de 2002. Aucune région du Québec n'est en baisse au deuxième trimestre dans ce secteur.

Au terme de la

compilation des deux premiers trimestres de 2003, l'activité se situe à 49,3 millions d'heures travaillées. Comparativement à l'année dernière, cela représente une croissance de 15 %. Les secteurs industriel et résidentiel se distinguent avec les plus fortes hausses, soit 28 % et 22 %, respectivement. Le génie civil et voirie ainsi que l'institutionnel et commercial se tirent bien d'affaires avec des augmentations respectives de 14 % et 9 % de leurs heures travaillées.

Durant cette même période de six mois, 100 164 travailleurs ont été actifs sur les chantiers soit une augmenta-

tion de 11 % comparati. La demande en main-d'œuvre est très forte dans tous les métiers de la construction», d'affirmer M. André Ménard, président-directeur général de la Commission de la construction du Québec. Nous déployons de nombreux efforts pour attirer la relève et nous avons fait des représentations auprès du ministère de l'Éducation afin d'augmenter le nombre des admissions dans les divers centres de formation professionnelle. En 2003, près de 4 500 nouveaux diplômés intégreront l'industrie, soit 1 000 de plus qu'en 2002.

Les régions qui ont connu les plus fortes hausses en terme d'heures travaillées pour les six premiers mois de 2003 sont les régions qui accueillent de gros chantiers industriels soit: le Bas-Saint-Laurent-Gaspésie avec 38 % d'augmentation (Gaspésie), la Côte-Nord avec 19 % (Alouette) et la Mauricie-Bois-Francs avec 42 % (Kruger). ■

Combien d'argent aurez-vous besoin pour votre retraite?



Nous la planifions ensemble...



LES SERVICES FINANCIERS
Pierre Duquette
Cabinet de services financiers



Les Services Financiers Pierre Duquette
Le Bougainvillier
315, rue MacDonald, bureau 112
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 347-2279

DEPUIS 1955

Mme Clouâtre
FLEURISTE

Nous livrons à travers le monde

GAMME COMPLÈTE LIVRAISON 7 JOURS

(450) 347-0311

Sans frais États-Unis/Canada 1-888-347-0311
405, 2e Avenue, Saint-Jean-sur-Richelieu

NETMETAL.NET

Lancement d'un portail Internet à l'intention des PME du secteur de la métallurgie

TELUS Québec vient de lancer le portail NETMETAL, destiné à soutenir les affaires électroniques interentreprises dans l'industrie du métal au Canada.

NETMETAL (www.netmetal.net) est une place d'affaires électronique qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises qui vendent, achètent, transforment ou utilisent des métaux et des alliages dans le cadre de leurs activités industrielles ou qui fabriquent, à partir de ceux-ci, des produits sur mesure en sous-traitance. Rappelons que le secteur des métaux est un employeur important dans l'industrie manufacturière du Haut-Richelieu.

NETMETAL est l'aboutissement de près de cinq années de développement et de collaboration entre plusieurs partenaires d'affaires des secteurs privé et public, dont TELUS solutions d'affaires, la division affaires électroniques et technologies de l'information de TELUS Québec,



Le secteur des métaux est un employeur important dans le Haut-Richelieu.

le Centre francophone d'information des organisations (CEFRIO), le Fonds de l'autoroute de l'information (FAI), les Manufacturiers et exportateurs du Québec

(MEQ), le ministère du Développement économique et régional (MDÉR), le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) et, plus récemment, le Service de développement des technologies de l'information (SDTI), KMTechnologies de même que Commerce Électronique Banque Nationale.

En 2002-2003, TELUS et le programme CANARIE ont investi conjointement plus de 3,2 millions de dollars dans NETMETAL. «Nos processus de sélection sont rigoureux et à la fine pointe de l'industrie. Avant d'obtenir du financement, tout projet doit rencontrer un ensemble de critères d'excellence et répondre à un réel besoin», souligne Andrew Bjerring, président et directeur général de CANARIE. «Le projet NETMETAL aide l'industrie en lui permettant de faire une meilleure utilisation des applications, services et solutions d'affaires électroniques qui sont à sa portée, dans l'optique de stimuler l'efficacité et la croissance.»

«Le portail NETMETAL contribuera de façon significative à l'amélioration de l'environnement d'affaires des PME québécoises du secteur des produits métalliques et favorisera l'entrepreneuriat de leurs dirigeants. Sa création répond ainsi aux objectifs de développement des services en ligne annoncés par le gouvernement du

Québec et également aux besoins des entreprises québécoises du secteur du métal», a déclaré le ministre du Développement économique et régional, M. Michel Audet.

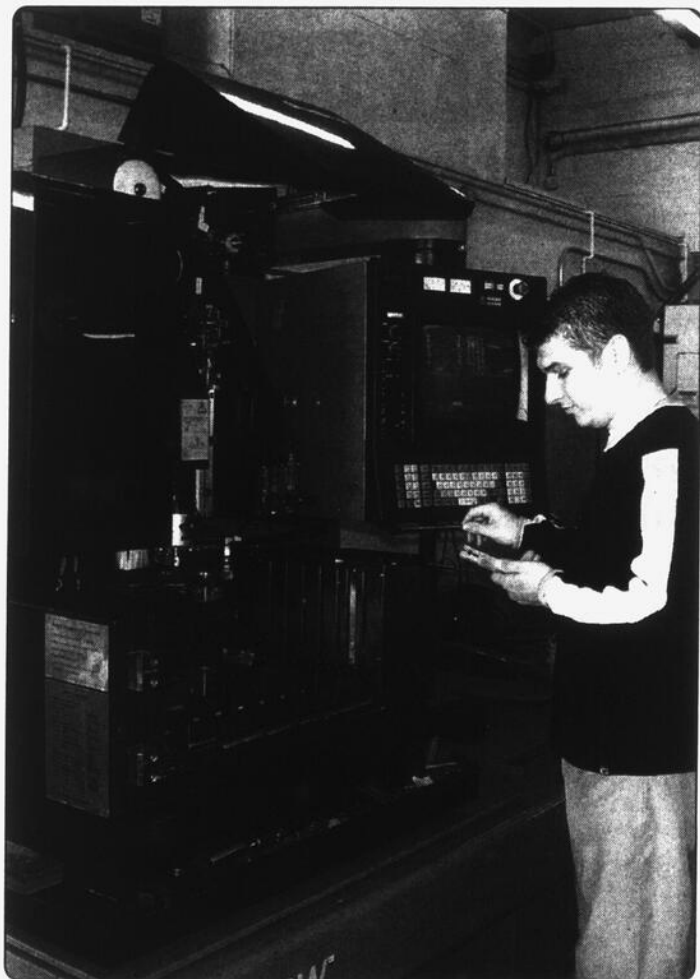
Les usagers peuvent utiliser NETMETAL pour acheter et vendre en ligne de la matière première et de l'équipement neuf et usagé, acheter dans les catalogues électroniques des fournisseurs membres de NETMETAL et même répondre en privé à des appels d'offres dans un encan inversé. Ils ont accès à un service de repérage d'appels d'offres privés et publics qui collige quotidiennement des appels d'offres reliés à l'industrie du métal dans plus de 1 000 sites Internet et babillards électroniques en Amérique du Nord. Ils peuvent également consulter en ligne de la documentation technique, des avis d'experts, des offres de formation et des profils d'entreprises de l'industrie. Enfin, ils sont en mesure d'utiliser des applications à des fins de collaboration (ex. : partage de documents, de calendriers, de plans, etc.), ainsi que d'autres outils et services qui évolueront selon leurs besoins.

Partenaire de la première heure, le CEFRIO a contribué largement au lancement de NETMETAL. «Nous sommes très heureux que TELUS prenne aujourd'hui le relais dans l'exploitation d'un por-

tail que nous avons initié dans le cadre du projet de recherche Info PME», déclare Monique Charbonneau, présidente-directrice générale du CEFRIO.

«Jamais les modèles d'affaires électroniques n'ont été aussi populaires depuis la chute de l'indice NASDAQ en 2000, estime monsieur Luc Vilandrè, président de TELUS solutions d'affaires. Les portails figurent maintenant en tête de liste des solutions technologiques qui contribuent le plus à faciliter les échanges électroniques interentreprises. Aussi, c'est avec beaucoup d'enthousiasme que TELUS solutions d'affaires se joint à l'ensemble de ces partenaires réputés.»

Rappelons que TELUS Québec est la seconde entreprise de télécommunications en importance au Québec. S'appuyant sur un réseau reconnu comme l'un des plus fiables en Amérique du Nord, elle offre, dans les grands centres comme dans les régions du Québec, une gamme complète de solutions Internet, de transmission de la voix, de données et de communications sans fil. Elle met à la portée de ses clients des services d'avant-garde en matière de télécommunications, de technologies de l'information et d'affaires électroniques tout en assurant des services téléphoniques locaux et interurbains. ■



Les membres de Netmetal peuvent acheter ou vendre en ligne. Ils peuvent également consulter en ligne de la documentation technique, des avis d'experts, des offres de formation et des profils d'entreprises de l'industrie.

HAUSSE DE LA VALEUR DE L'ACTION

Le Fonds de solidarité FTQ renoue avec la rentabilité

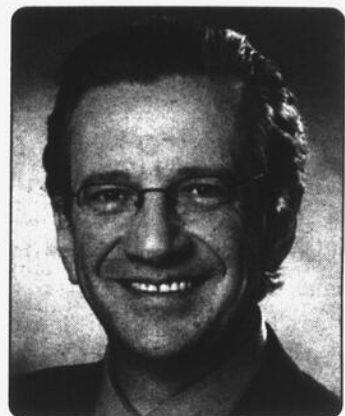
Pour le semestre terminé le 30 juin 2003, le Fonds de solidarité FTQ renoue avec la rentabilité, avec un bénéfice net de 35,3 millions de dollars, soit un rendement du Fonds de 0,8%. La valeur de l'action atteint maintenant 20,36 \$, une augmentation de 10 cents par rapport à la valeur annoncée le 17 mars dernier.

Les membres du conseil d'administration du Fonds de solidarité FTQ ayant adopté les états financiers vérifiés au 30 juin 2003, le Fonds de solidarité FTQ est aujourd'hui en mesure de confirmer que le prix de vente de son action, fixé à 20,26 \$ depuis le 27 décembre et reconfirmé le 17 mars dernier, passe à 20,36 \$ à compter du lundi 15 septembre 2003. La valeur de rachat de l'action est fixée au même prix à la même date.

Voilà la bonne nouvelle communiquée aujourd'hui par le président-directeur général du Fonds de solidarité FTQ, monsieur Pierre Genest. «Au cours des derniers semestres, nous avons posé les gestes nécessaires et pris les décisions appropriées, a souligné monsieur Genest, afin de renouer avec la rentabilité et ainsi regagner une partie du terrain perdu, et ce malgré des marchés financiers hostiles. Avec l'appui constant des membres du conseil d'admini-

nistration, de tous nos employés et de toutes les personnes impliquées dans notre vaste réseau, nous continuons nos efforts afin de permettre à nos 550 000 actionnaires d'avoir une meilleure retraite tout en poursuivant notre mission de création d'emplois.»

Au cours du dernier semestre, les différentes équipes des secteurs de l'investissement du Fonds de solidarité FTQ ont investi 197 millions de dollars dans l'économie québécoise. En date du 30 juin 2003, l'actif net du Fonds s'établit à 4,6 milliards de dollars, compara-



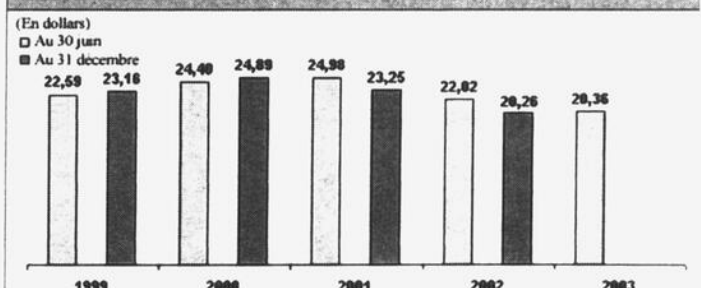
Pierre Genest

tivement à 4,3 milliards au 31 décembre 2002. ■

Faits saillants:

	(en millions de dollars)	
	Période de 6 mois se terminant le 30 juin 2003	31 décembre 2002
Avoir des actionnaires	4 620,2	4 311,6
Produits	85,3	(294,4)
Bénéfice net (perte nette)	35,3	(360,8)
Investissements à impact économique québécois, à la juste valeur	2 633,5	2 599,6
Valeur nette par action ordinaire catégorie A	20,36	20,26

VALEUR NETTE PAR ACTION



L'AUTOMNE ET L'HIVER SONT À VOTRE PORTE ! Protégez vos entrées grâce à nos tapis

(DISPONIBLES AVEC VOTRE LOGO PERSONNALISÉ)

NOS TAPIS...



- Préviennent l'accumulation de saleté provenant de l'extérieur
- Offrent une sécurité contre les blessures reliées à des planchers glissants
- Procurent une meilleure apparence à votre entrée

POURQUOI LOUER ?

- Aucun investissement et inventaire nécessaires
- Remplacement hebdomadaire avec des tapis fraîchement nettoyés
- Choix de couleurs et de grandeurs
- Prix hebdomadaire très abordable



ESSAI GRATUIT

d'une semaine

(Contactez Karine au (450) 347-2373, poste 27)

Depuis
1938

Nettoyeur
Martin

• TAPIS ET UNIFORMES •

285, rue Saint-Jacques, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2373

Le PAVAC, une nouvelle façon de régler les litiges dans le domaine de l'automobile

Vous avez déjà effectué les démarches qui s'imposent auprès de votre concessionnaire d'automobiles pour tenter de faire corriger un problème lié à un vice de fabrication ou à l'application de la garantie de votre véhicule. Vous êtes persuadé que vous avez acheté un «citron» et vous songez alors à vous adresser aux tribunaux. Savez-vous que vous pourriez vous prévaloir du Programme d'arbitrage pour les véhicules automobiles du Canada, aussi appelé le PAVAC ?

Offert au Québec depuis janvier 2001, le PAVAC est le plus important programme d'arbitrage pour les consommateurs au Canada. Ses coûts sont entièrement assumés par les fabricants d'automobiles. Il a été conçu de manière à garantir qu'un arbitre neutre et impartial entende les différends entre les consommateurs et les fabricants et rende une décision équitable pour les deux parties.

Le PAVAC représente un moyen de régler rapidement des litiges dans le domaine de l'automobile, car de façon générale, un arbitre entend une cause et rend une décision dans un délai inférieur à 70 jours. À titre d'exemple, l'arbitre peut ordonner au fabricant de votre voiture d'effectuer des réparations à ses frais, de rembourser le coût des réparations que vous avez déjà effectuées ou de racheter votre voiture. Cependant, l'arbitre peut également exonérer le fabricant de toute responsabilité à votre égard.

ÊTES-VOUS ADMISSIBLE ?

Le programme couvre les véhicules qui sont des modèles de l'année courante et les véhicules de l'une ou l'autre des quatre années précédentes, et qui ont parcouru moins de 160 000 kilomètres. Ainsi, pour l'année 2003, ce sont les modèles de 1999, 2000, 2001, 2002 ainsi que ceux de l'an-

née courante qui peuvent être considérés comme admissibles au PAVAC.

Il peut s'agir d'un véhicule acheté ou loué, neuf ou d'occasion. Même si le programme s'adresse principalement aux consommateurs, si vous êtes un propriétaire ou un dirigeant d'entreprise, les véhicules appartenant à votre entreprise peuvent aussi être couverts par le PAVAC. Par ailleurs, les véhicules peuvent servir, à la fois, à des fins personnelles et commerciales, mais ils ne doivent pas servir uniquement à des fins commerciales. Enfin, seuls les véhicules qui ont été vendus, à l'origine, sur le marché canadien peuvent être couverts par le programme.

Actuellement, l'Office de la protection du consommateur (OPC) représente le gouvernement du Québec au conseil d'administration du PAVAC. L'adhésion du gouvernement du Québec au PAVAC permet donc aux consommateurs québécois de bénéficier d'une alternative aux tribunaux dans le cas de litiges avec des fabricants d'automobiles.

Depuis l'entrée en vigueur du programme au Québec, les consommateurs ont présenté plus de 2 300 demandes de renseignements sur le PAVAC, et 136 différends ont fait l'objet d'un arbitrage, dont 78 % ont été réglés à la satisfaction des consommateurs. Ainsi, les arbitres du PAVAC ont rendu notamment des ordonnances de rachat à l'égard de 25 véhicules, pour une somme totale de plus de 450 000 \$, des ordonnances de remboursement du coût des réparations déjà effectuées par les consommateurs pour un total de 20 000 \$ ainsi que des ordonnances de réparations, aux frais des fabricants, à l'égard de 24 véhicules.

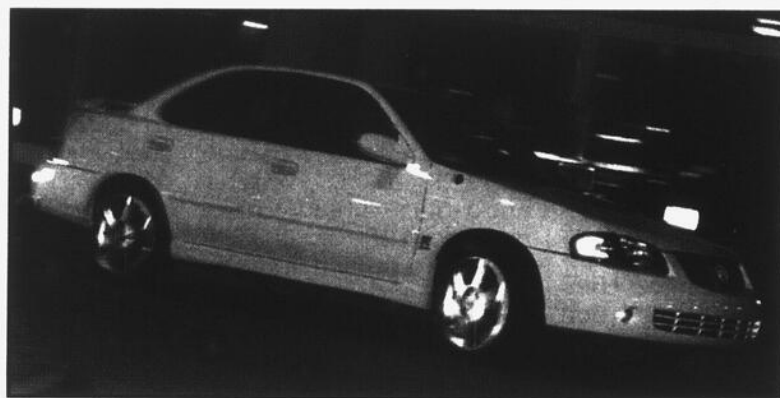
Pour plus d'information sur le PAVAC ou pour savoir si vous êtes admissible, communiquez avec le PAVAC au numéro sans frais 1 800 207-0685 ou consultez son site Internet à l'adresse www.pavac.ca ou encore celui de l'Office de la protection du consommateur à www.opc.gouv.qc.ca.



Le PAVAC est gratuit pour les consommateurs. Ce sont les fabricants qui en assument les coûts.

NISSAN

Nos modèles 2004 sont arrivés La Sentra 1.8 2004



Location à partir de **179\$***/mois

*Location de 48 mois, 24 000 km/année. Acompte comptant de 1 525\$ + taxes.

Transport et préparation inclus. Plus de détails sur place. Photo à titre indicatif.

«Option plus»

Pour 20\$ de plus par mois obtenez : Climatiseur, lecteur CD, essuie-glaces intermittents ajustables, et plus...

Altima 2003



**Location 48 mois, 24 000 km/année. Acompte comptant de 3 495\$. Transport et préparation inclus. Plus de détails sur place. Photo à titre indicatif.

Location à partir de **269\$****/mois

Pour 20\$ de plus par mois obtenez : Transmission automatique

**COUPAL et
BRASSARD AUTO INC.**



500, boul. De Périgny,
Chambly
(450) 658-3443
(514) 856-0030

DEUX SUCCURSALES

127, route 104,
Iberville
(514) 856-7793
(450) 347-5593

Que faire à 69 ans : FEER ou rente?

Chaque Canadien atteignant 69 ans doit franchir le Rubicon en ce qui concerne ses placements, lorsqu'il doit désenregistrer son REER et commencer à puiser dans ses fonds placés à l'abri des impôts. Il se retrouve face à deux choix: convertir les placements en un FEER ou acheter une rente.

Cette année, environ 220 000 canadiens fêteront leur 69^e anniversaire et ils devront prendre d'importantes décisions de planification financière. D'une certaine façon, des espérances de vie plus longues compliquent la prise de décision car les Canadiens s'inquiètent de survivre à leurs économies.

«Un FEER implique qu'un versement total soit remis à l'investisseur chaque année», explique Dave Ablett, directeur de la planification financière et fiscale au soutien avancé de planification financière, pour Groupe Investors. «Quand la personne a 80 ans, le versement minimum atteint presque 9 % de la valeur du FEER - atteignant 10,3 % à 85 ans. À moins que le FEER n'engendre des revenus à deux chiffres, l'érosion du capital du FEER commencera rapidement.»

Ces dernières années, convertir son REER en FEER au moment de la retraite est devenu une pratique plus répandue que le convertir en une rente à vie. Cette tendance peut être attribuée à des taux d'intérêts généralement bas qu'ont engendrés des taux de rente à la baisse.

Les FEER sont aussi devenus plus intéressants parce que les taux de revenu sur les placements ont généralement excédé les taux d'inflation, protégeant le capital des investisseurs.

Le principe de diversification, toutefois, peut être la voie à prendre pour bon nombre de Canadiens. M. Ablett suggère que les retraités envisagent d'utiliser une partie de leurs actifs de leur REER pour acheter une rente pouvant subvenir aux dépenses élémentaires comme l'alimentation, les frais de logement et d'habillement afin de s'assurer qu'ils ne survivront jamais à leurs re-

venus. Les actifs restants peuvent être investis dans un FEER en vue de profiter d'une croissance économique.

Il se peut que les Cana-

diens ne réalisent pas qu'ils sont tenus de désenregistrer leur REER une fois qu'ils ont 69 ans, ce qui peut avoir de sérieuses conséquences s'ils ignorent les réglementations gouvernementales.

Les Canadiens doivent savoir que les institutions financières abritant leurs REER n'ont aucune responsabilité légale de les en informer. Enclencher le retrait du montant total d'un REER au-

rait pour conséquence une facture fiscale importante et inattendue. C'est pourquoi une bonne planification financière effectuée par un représentant compétent est la clé d'une retraite réussie. ■

Dix conseils à propos des FERR

1. Assurez-vous de faire une dernière cotisation à votre REER avant de le transformer en FERR.

Si vous n'avez pas utilisé tous vos droits de cotisation au REER en 2003, versez-y une dernière cotisation parce que les cotisations à un FERR ne sont pas déductibles du revenu imposable.

2. Rappelez-vous, la date limite pour faire une dernière cotisation à votre REER est le 31 décembre et non le 1^{er} mars.

Cette date limite est plus hâtive parce que le REER doit être transformé en FERR avant la fin de l'année civile durant laquelle vous fêtez votre 69^e anniversaire.

3. Continuez de contribuer au REER de votre conjoint.

Vous pouvez continuer de contribuer au REER de votre conjoint à condition que vous ayez les droits de cotisation requis, que votre conjoint soit plus jeune que vous et qu'il n'ait pas 69 ans au cours de la même année que vous.

4. Étudiez la possibilité de faire une cotisation excédentaire à votre REER.

Si vous avez eu un revenu en 2003 et que par conséquent vous avez des droits de cotisation en 2004, vous devriez étudier la possibilité de faire une «cotisation excédentaire» à votre REER en décembre 2003. Vous aurez une pénalité pour cotisation excédentaire pour décembre, mais vous recevrez une déduction fiscale supplémentaire en 2004.

5. Réduisez votre versement annuel au FERR pour diminuer votre charge fiscale.

Si vous pensez que le versement annuel obligatoire de votre FERR pourrait vous pousser dans une tranche de revenu plus importante, pensez à réduire la taille du versement annuel obligatoire. Le calcul du versement annuel minimum peut être fait en fonction de l'âge de votre conjoint ou du vôtre. Utiliser l'âge du plus jeune dans le couple réduira le versement annuel minimum et votre charge fiscale restera aussi fai-

ble que possible.

6. Tirez parti du crédit pour pension.

Si vous n'avez pas de revenu d'un régime de pension de l'employeur, vous pourrez vouloir retirer 1 000 \$ de votre nouveau FERR cette année même si aucun versement n'est exigé. Ceci vous permet de tirer immédiatement parti des crédits d'impôt applicables aux premiers 1 000 \$ de «revenu de pension» reçus chaque année.

7. Maximisez l'abri fiscal pour vos actifs de FERR.

Si vous souhaitez recevoir seulement les versements FERR minimum chaque année, donnez à l'administrateur du FERR les instructions pour fournir les premiers paiements au 31 décembre 2004 et chaque 31 décembre par la suite.

8. Connaissez les conséquences fiscales de convertir un REER de conjoint.

Si on convertit un REER de conjoint en un FERR, rappe-

lez-vous que les versements annuels plus grands que le minimum du FERR au cours des trois premières années seront imposables dans les mains du conjoint cotisant.

9. Choisissez la désignation correcte lorsque vous léguez les actifs d'un FERR.

Si vous voulez laisser votre FERR au conjoint, vous devez vous assurer que le conjoint est nommé «héritier de la rente» du FERR ou «bénéficiaire» du FERR. Si le conjoint est nommé «héritier de la rente», votre exécuteur ne peut choisir qu'une partie du FERR soit imposée comme faisant partie de la succession.

10. Vérifiez la composition des placements de votre REER.

Le REER est un véhicule d'«accumulation». Un FERR est un véhicule de «versements». Vérifiez la composition des placements de votre REER pour vous assurer qu'elle convient bien à votre FERR. Vous pourriez devoir rééquilibrer le portefeuille pour fournir les fonds nécessaires dans le court terme. ■

Avocats et notaires créent un guichet unique pour la recherche de testaments et de mandats

La population du Québec, les avocats et les notaires n'ont qu'une seule démarche à faire pour retracer un testament ou un mandat donné en prévision de l'incapacité. En effet, le Barreau du Québec et la Chambre des notaires ont conclu au cours des derniers mois une entente concernant la création d'un guichet unique, ce qui constitue une première pour ces deux ordres professionnels.

«Cette entente permet d'obtenir beaucoup plus rapidement les résultats des deux organismes, de façon simultanée, explique le président de la Chambre des notaires du Québec, Me Denis Marsolais. Le Registre des

dispositions testamentaires et des mandats du Québec devient ainsi la seule porte d'entrée pour toutes les demandes de recherche dans les registres de la Chambre et du Barreau.»

«Ce guichet unique constitue la démonstration concrète d'une belle collaboration entre deux ordres professionnels, et ce, dans les meilleurs intérêts du public, affirme fièrement le Bâtonnier du Québec, Me Pierre Gagnon. La prestation de services se trouve nettement améliorée par ce partenariat intelligent qui emprunte la route économique vers la satisfaction du client. C'est d'autant plus louable que ce service répond à des préoc-

cupations privées et familiales.»

Le Barreau et la Chambre des notaires ont dû procéder à d'importants développements technologiques et à une période de rodage avant la mise en opération du guichet et l'annonce de cette excellente nouvelle.

Le Registre des dispositions, testamentaires et des mandats de la Chambre des notaires contient plus de cinq millions d'inscriptions depuis sa création, en 1961, alors que celui du Barreau en compte plus de 100 000. Chaque année, environ 50 000 demandes de recherche étaient acheminées à chacun des registres. Ce dédou-

blement est maintenant chose du passé grâce au guichet unique.

Dorénavant, la Chambre des notaires gère les processus d'enregistrement des demandes de recherche, d'émission des certificats, de perception des frais de recherche du public et de facturation aux professionnels pour les ordres.

Toutefois, la Chambre des notaires et le Barreau du Québec conservent l'autonomie de leurs registres respectifs. Ainsi, deux certificats distincts sont émis, soit un de la Chambre et un autre du Barreau; ces certificats sont transmis au requérant dans le même envoi postal. ■

MILIEU DE TRAVAIL

La compétition entre collègue s'est accrue depuis une décennie

Si un de vos collègues produit un rapport exceptionnel, vous sentez-vous obligé d'en remettre un qui soit encore meilleur? Bien des gens partagent cette impression. Selon un récent sondage, plus de la moitié (60 pour cent) des hauts dirigeants affirment qu'il y a plus de compétitivité entre les collègues de travail aujourd'hui qu'il y a dix ans.

Ce sondage a été élaboré par Accountemps, le plus important service de recrutement de professionnels temporaires en comptabilité, en finance et en tenue de livres au monde. Il a

été mené par une firme de recherche indépendante et inclut les réponses de 100 hauts dirigeants des 1 000 plus grandes entreprises au Canada.

À la question: «Selon vous, les employés d'aujourd'hui se montrent-ils plus compétitifs ou moins compétitifs à l'égard de leurs collègues par rapport à il y a dix ans?», ils ont répondu:

Beaucoup plus compétitifs	15%
Un peu plus compétitifs	45%
Aucun changement	18%
Un peu moins compétitifs	17%
Beaucoup moins compétitifs	5%

«Une concurrence amicale peut être bénéfique et peut stimuler la productivité, selon Max Messmer, président de Accountemps et auteur de *Motivating Employees For Dummies* (Hungry Minds, Inc.). Mais les gestionnaires doivent éviter de créer un climat dans lequel les employés se sentent obligés d'en faire toujours plus aux dépens des autres et de la compagnie.

«Les rivalités en milieu de travail nuisent aux résultats d'équipe, car les intérêts personnels l'emportent sur les objectifs du groupe, explique Monsieur Messmer. Pour créer un contexte de collaboration, il faut commencer par établir un climat de confiance entre

les collègues et les faire tendre vers un objectif commun.»

Voici quelques suggestions de Max Messmer à l'intention des gestionnaires:

- Évaluez votre culture d'entreprise. Déterminez si la concurrence interne est saine ou si elle entrave la productivité. Assurez-vous que les promotions sont clairement liées au rendement et non à la politique.

- Récompensez les résultats d'équipe tout comme les résultats personnels. La reconnaissance des efforts de groupe fait ressortir l'importance de la coopération. Soyez à l'affût des «héros anonymes», ces personnes qui abat-

tent énormément de travail, mais qui hésitent à clairoonner leur propre gloire.

- Évitez de créer des «vedettes» trop individualistes. De nos jours, les milieux de travail privilégient de plus en plus les groupes de travail multidisciplinaires et les projets en collaboration. Les personnes offrant un rendement exceptionnel doivent aussi être capables de travailler efficacement avec les autres.

Accountemps compte plus de 320 bureaux en Amérique du Nord, en Europe, en Australie et en Nouvelle-Zélande, et offre des services de recherche d'emploi en ligne à l'adresse www.accountemps.com. ■



Totallemand Volkswagen

Maintenant disponible !

DECOUVRIR DE NOUVEAUX HORIZONS

louareg

HAUT-RICHELIEU VOLKSWAGEN

359-4222

370, rue Berthier, Saint-Jean-sur-Richelieu

www.hrvolks.com



133106869-3c17-gp

Les régimes d'intéressement gagnent en popularité

Au moment où l'économie commence à se redresser, les organisations canadiennes témoignent d'un regain de confiance en mettant moins l'accent sur les stratégies de réduction des coûts comme les gels de salaire pour se tourner plutôt vers des régimes d'intéressement et de rémunération mieux structurés.

C'est ce que révèlent les résultats de l'Étude annuelle sur les salaires au Canada, à laquelle ont participé 444 organisations canadiennes, que vient de publier la firme Watson Wyatt. Les données montrent que les organisations ont été plus nombreuses à accorder des augmentations salariales cette année comparativement à l'an passé.

Quatre-vingt-six pour cent des répondants ont indiqué

qu'ils avaient recours à une forme ou une autre de régime de primes à court terme en 2003, ce qui représente une hausse par rapport à 2002 (81 %). Or, pas moins de 89 % de ces répondants ont dit offrir officiellement à leurs employés des régimes de primes à court terme, comparativement à seulement 81 % en 2002 et à 78 % en 2001.

Un plus grand nombre d'employeurs offrent aussi des régimes de primes à long terme cette année. Parmi les types de régimes de primes à long terme offerts par les répondants, les régimes d'options d'achat d'actions restent les plus utilisés, dans une proportion de 75 %. Toutefois, les régimes d'achat d'actions connaissent également une progression, puisque 47 % des entreprises ont maintenant recours à de tels régimes en 2003, comparativement à 45 % en 2002 et à 41 % en 2001. Quant aux régimes de primes en espèces à long terme, ils sont toujours offerts par 20 % des organisations.

«Ces données révèlent que les entreprises canadiennes visent une croissance optimale et veulent s'assurer que les programmes qu'elles offrent éta-

blissent réellement un lien entre la rémunération et le rendement, affirme Daniel Daigle, directeur du Groupe capital humain, Est du Canada, chez Watson Wyatt. «Compte tenu de la diminution du nombre d'entreprises qui imposent des gels de salaire, des prévisions d'augmentations de salaire uniformes dans les divers secteurs d'activité et niveaux d'emploi ainsi que de la progression des régimes de rémunération au rendement, il est de plus en plus évident que les entreprises s'appuient sur des mesures incitatives à court et à long termes afin d'établir des différences sur le plan de la rémunération. Ces régimes n'ont pas seulement pour effet de lier la rémunération aux résultats, mais font en sorte de maintenir les employés clés en fonction et de motiver les cadres supérieurs à atteindre les objectifs que se fixent les entreprises. Il s'agit là d'une stratégie gagnante pour tous les intéressés, y compris les actionnaires.»

AUGMENTATION DE SALAIRE

Le nombre plus élevé d'entreprises qui ont accordé des augmentations de salaire cet-

te année témoigne de l'amélioration des perspectives économiques.

La grande majorité (92 %) des répondants à l'étude ont indiqué avoir accordé des hausses salariales en 2003, comparativement à 89 % en 2002. Cependant, au sein de ces entreprises, l'augmentation moyenne réelle des salaires de tous les employés a été de 3,3 %, ce qui constitue une baisse par rapport à la hausse prévue de 3,4 % pour 2003 et un léger repli par rapport à la hausse réelle de 3,4 % en 2002. L'augmentation moyenne des salaires des cadres supérieurs, qui s'établissait à 3,9 % l'an dernier, a encore diminué en 2003, pour atteindre 3,5 %.

«Une certaine inquiétude se fait toujours sentir, ajoute M. Daigle, mais les résultats indiquent que les entreprises gèrent mieux les ressources dont elles disposent. Quoique très faible, la baisse du taux d'augmentation du salaire de base par rapport à l'an dernier peut être imputée aux politiques de restrictions et de gel des salaires que les entreprises ont mises en œuvre l'an dernier, surtout à l'échelon du personnel de direction.» ■

Des augmentations prévues de 3,2% dans la région de Montréal en 2004

L'Étude annuelle sur les salaires au Canada menée par la firme Watson Wyatt révèle des différences selon les régions du Canada, mais aussi selon les secteurs d'activités.

Parmi les autres faits saillants, on peut retenir les suivants:

Parmi les villes canadiennes visées dans l'étude, Calgary a accordé l'augmentation de salaire la plus élevée, soit 3,4 %, ce qui marque une légère baisse par rapport à l'an dernier (3,6 %). La hausse salariale prévue pour 2004 atteint 3,3 % à Calgary.

Toronto a accordé des augmentations de salaire atteignant 3,3 %, et les répondants ne prévoient pas de changement de taux l'an prochain.

Montréal a enregistré un taux d'augmentation de salaire de 3,2 % en 2003, et les répondants s'attendent à ce que ce taux soit identique en 2004.

Les provinces de l'Atlantique (I.-P.-E., N.-B., N.-E. et T.-N.) ont affiché un taux d'augmentation salariale de 3,3 % en 2003, alors que ce taux était de 3,1 % en 2002. L'augmentation prévue dans la région en 2004 est de 3,2 %.

Aucune différence notable n'a été observée entre les entreprises du secteur public et celles du secteur privé (à but lucratif). Les employeurs des deux secteurs prévoient des hausses salariales de 3,2 % en 2004, après avoir accordé des hausses de 3,3 % l'an dernier.

DÉCOMPTÉ DES RÉSULTATS PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Ventilation des résultats selon les principaux secteurs d'activité couverts dans l'étude :

Augmentations du salaire de base

Secteur d'activité Réel 2003 Prévu 2004

Commerce de détail 3,2 %, 3,1 %

Fabrication - biens non durables 3,4 %, 3,3 %

Fabrication - biens durables 3,5 %, 3,2 %

Finances 3,5 %, 3,4 %

Services publics / communication 2,8 %, 2,9 %

Services professionnels / aux entreprises 3,8 %, 3,5 %

L'Étude annuelle sur les salaires au Canada, qui en est à sa 35^e année, s'est déroulée par questionnaire plus tôt cette année. Quatre cent quarante-quatre organisations de toutes tailles provenant de diverses régions et de divers secteurs d'activité y ont participé, ce qui représente un échantillon de plus de 900 000 employés. Les résultats de l'étude seront en vente à la fin septembre.

Watson Wyatt & Company, principale filiale de Watson Wyatt & Company Holdings (inscrite à la Bourse de New York, symbole : WW), est un cabinet conseil international en matière de capital humain qui offre des services dans les domaines des avantages sociaux, des technologies des ressources humaines et des stratégies relatives au capital humain. ■

25% des PME affectées par la force du dollar

Un dollar canadien plus fort nuit à 25 % des PME, mais profite à 20 % des PME au Canada, selon une étude de la CIBC intitulée *Les PME au Canada - une force en pleine croissance*.

«Au Canada, une PME sur quatre évolue dans un secteur directement frappé par l'appréciation du dollar, explique Benjamin Tal, économiste principal, Marchés mondiaux CIBC. Toutefois, l'appréciation du dollar aide indirectement les PME en favorisant le maintien de taux d'intérêt peu élevés.»

Un dollar fort nuit particulièrement aux 20 % de PME qui exportent leurs produits aux États-Unis et à celles qui ont un lien direct avec des entreprises exportatrices de plus grande taille. Un dollar fort nuit également aux PME en raison de la compétitivité accrue des produits importés, qui deviennent meilleur marché.

L'industrie du tourisme est

une autre victime de la vigueur du dollar. La baisse du tourisme, avec son impact sur les secteurs des transports, de l'hôtellerie, de la restauration et des boissons ainsi que sur d'autres secteurs connexes, pourrait représenter un manque à gagner de près de 5 milliards de dollars au cours de la prochaine année. Les deux tiers des travailleurs de la restauration et de l'hôtellerie travaillent dans des PME, et l'on s'attend à un impact important. Les secteurs du meuble ainsi que des produits électriques et électroniques sont les plus vulnérables à l'appréciation du dollar. Les entreprises qui y exercent leurs activités souffrent à la fois de leur dépendance élevée envers les exportations et du fort taux de pénétration des importations.

Le pouvoir d'achat accru que procure un dollar plus fort profite aux PME qui importent des matières premières et des produits finis.

Les PME ontariennes sont les plus susceptibles de pâtir de l'appréciation du dollar cana-

dien, étant donné l'importance du marché américain pour l'Ontario et la dépendance de la province vis-à-vis de l'industrie automobile. En outre, un nombre disproportionnellement élevé de PME ontariennes sont directement liées à de grandes entreprises exportatrices.

La deuxième province au plan de la vulnérabilité est la Colombie-Britannique, en raison de l'importance de l'industrie forestière pour cette province. En Alberta, en Saskatchewan et à Terre-Neuve, les PME sont moins vulnérables aux effets défavorables d'une appréciation du dollar, en partie grâce à l'importance du secteur du pétrole et du gaz.

Le dollar canadien s'est fortement apprécié depuis un an. Les spécialistes de la CIBC prévoient qu'il demeurera relativement vigoureux et fluctuera autour de 0,75 \$ US dans un avenir prévisible.

Pour obtenir une copie de l'étude intitulée *Les PME au Canada - une force en pleine croissance*, il faut consulter le site www.cibc.com/pme. ■

STYLE

Quest

NISSAN



Venez faire l'essai
de la nouvelle Quest
2004 dès
maintenant !
Passez en
mode confort !

DE L'ESPACE.
SUBITO
PRESTO.

Idées géniales.
Grandes et petites.



5
Même quand tous les sièges sont occupés, il reste encore beaucoup d'espace, y compris un compartiment profond pour des paquets (ou autre chose). C'est comme avoir un énorme coffre en plus d'une aire de chargement.



6
La 3^e rangée s'intègre au plancher pour révéler une aire de chargement parfaitement plane.



7
Avec les deux rangées repliées, il y a de la place pour vous, votre conjoint et une planche de contreplaqué de 4x8. L'amour fou !

**COUPAL et
BRASSARD AUTO INC.**

**500, boul. De Périgny,
Chambly
(450) 658-3443
(514) 856-0030**

DEUX SUCCURSALES

**127, route 104,
Iberville
(514) 856-7793
(450) 347-5593**





À vous de conquérir votre espace!



À LA CARTE

- Aucun contrat
- Aucune enquête de crédit
- (Remis à neuf)

Kyocera QCP2035

119\$

incluant 100 MINUTES D'UTILISATION

OBTENEZ
350 MINUTES
+ les soirs et week-ends
illimités pour **40\$**



Audiovox CDM 8200

0\$⁽¹⁾
Après remise instantanée de 100\$

- Vibration ou sonnerie

Digimax V4 de Samsung

- Comprend une carte de 32 Mo et une télécommande
- 4,0 mégapixels
- Zoom total 12x

21⁸⁷/mois
sur 36 mois
599⁹⁵\$



60687

Appareil photo numérique EasyShare DX4330 de Kodak

- 3,1 mégapixels
- Zoom optique 10x
- Vidéo avec son

14⁶⁴/mois
sur 36 mois
399⁹⁵\$



59641

INSTALLATION INCLUSE



10²³/mois⁽²⁾
sur 24 mois
99⁹⁵\$⁽³⁾

199,95\$
- 100\$ crédit de programmation

Pour un temps limité

Système de télévision numérique par satellite Bell ExpressVu 3120

1) Le prix du téléphone est indiqué après la remise et le crédit et s'applique aux nouvelles activations avec abonnement de 24 mois à un forfait Bell Mobilité postpayé de 25\$ et plus. 2) En fonction du prix d'achat de 199,95\$. 3) Après le crédit de programmation de 100\$, le crédit de programmation s'applique après les taxes, certaines conditions s'appliquent.

Télécopieur «Panasonic»

KX-FHD-332



8²³/mois
sur 24 mois
129⁹⁵\$
Rég. 159,95\$

Visitez un magasin Espace Bell près de chez vous:

391, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-5210

Carrefour Richelieu (à côté du Zellers)
600, rue Pierre-Caisse,
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 349-4400