

CAHIER E L'ENTREPRISE QUÉBÉCOISE

**CAHIER
SPÉCIAL
10
PAGES**

"LES PME CONSTITUENT L'ÉPINE DORSALE DE NOTRE ÉCONOMIE"

— Le sous-ministre Ghislain Théberge

◆ D'ici la fin des années 1990, cinq ans tout au plus, le véritable leader de l'économie au Québec, ce sera le propriétaire de la petite ou moyenne entreprise. Celui qui se lance en affaires, celui qui part une entreprise, celui qui risque.

par Roch DESGAGNÉ

C'est sur ce genre de développeurs que mise essentiellement le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec pour stimuler davantage et consolider le développement économique et industriel de la province.

La deuxième édition de la semaine consacrée annuellement à l'entreprise veut justement mettre tout l'éclairage sur ce secteur commercial et industriel qui constitue, selon le sous-ministre adjoint à la Direction générale des services aux entreprises du MIC, M. Ghislain Théberge, "l'épine dorsale de l'économie du Québec".

M. Théberge, principal maître d'oeuvre de la Semaine nationale de l'entreprise, a exposé, au cours d'une entrevue accordée au journal LE SOLEIL, la nouvelle philosophie du gouvernement québécois vis-à-vis de l'entreprise et l'aide qu'il apporte aux PME.

"Notre objectif est de mettre en valeur ceux qui sont les véritables développeurs de notre économie, ceux qui travaillent, qui produisent de l'emploi, qui investissent...", insiste le sous-ministre.

Nouvelle approche

"L'action gouvernementale se veut stimulante — elle n'apporte pas que des contraintes — et notre nouvelle philosophie d'aide à l'entreprise s'adresse d'abord aux plus dynamiques de ces éléments moteurs de développement", précise M. Théberge.

Cette approche du "client" est étayée sur quatre plans:

Premièrement, elle montre que le gouvernement a confiance en lui (le client) comme développeur économique.

Deuxièmement, ce "client" coûte moins cher en subventions et il est plus rentable.

Troisièmement, ce revirement positif de l'intervention gouvernementale doit être supporté collectivement.



M. Ghislain Théberge, sous-ministre adjoint à la Direction générale des services aux entreprises du ministère québécois de l'Industrie et du Commerce.

Et enfin, il importe de valoriser l'entrepreneur aux yeux de la société.

Même à l'école

Par exemple, ce dernier objectif se traduit, depuis deux ans, au niveau de l'école secondaire, où un nouveau volume intitulé "Notre Histoire" consacre un chapitre entier à la PME québécoise. M. Ghislain Théberge a lui-même collaboré à la préparation de ce livre qui donne aux jeunes l'opportunité de penser à l'entreprise.

Le phénomène québécois

M. Théberge expose alors sa théorie du développement actuel et futur de l'économie du Québec, qu'il appuie essentiellement sur le dynamisme des petites et moyennes entreprises.

"Notre développement économique est fait d'abord par des hommes et des femmes qui ont confiance en eux-mêmes, qui ont les capacités de produire, qui ont le goût de réaliser, et qui prennent le risque de sortir des fonds ou d'en emprunter... C'est ça le fondement de l'économie", insiste-t-il.

Ce phénomène est déjà énorme au Québec. En 1955, il se créait 1,400 entreprises, 4,000 en 1965, 14,000 en 1975, et en 1982, en pleine crise économique, 23,000 entreprises étaient créées dans l'ensemble économique québécois.

Aujourd'hui, le secteur manufacturier compte 240,000 entreprises industrielles (160,000 en 1978) et on estime que 96 pour 100 sont des PME. Pour le sous-ministre adjoint au MIC, "elles constituent l'épine dorsale de notre économie".

Épine dorsale parce que, au Québec, comme au Japon et aux États-Unis, les grandes industries s'installent maintenant au milieu des petites entreprises.



DES EXEMPLES DE RÉUSSITE

◆ Il s'agit de vouloir... "Lorsque quelqu'un le veut, sa petite entreprise devient une moyenne et une grande industrie", affirme M. Ghislain Théberge, en citant des exemples québécois comme Bombardier.

Marcel Deslauriers avait acheté un équipement de \$1,500, et son atelier de sous-sol est devenu le fabricant de peintures Sico.

Mme Vachon avait commencé dans sa cuisine à faire des petits gâteaux, une initiative qui "engraisse" aujourd'hui le géant Culinar.

En haute technologie, Digitec que préside Bernard Chabot, a mis au point un ordinateur qui contrôle les inventaires de tous les camions des Gâteaux Vachon.

Plastiques Gagnon, de Saint-Jean-Port-Joli a conçu tout un design de vaisselle et autres produits domestiques.

Uplab de Paul-H. Fillion est maintenant sur le marché américain avec son équipement de stérilisation d'instruments chirurgicaux.

Tecrad Inc. (filiale de Electromec Inc.) a conçu le TC 1200, un appareil mesurant la résistance des métaux et détectant les fissures dans les poutrelles d'acier.

En décembre, Prévoist Car présentait, en Californie, le seul prototype de véhicule adapté aux normes plus large de la réglementation des transports décréte par le gouvernement américain.

Selon Hélène Côté, porte-parole du MIC pour la Semaine nationale de l'entreprise, "l'implication du quotidien LE SOLEIL, lui-même une entreprise à qui l'événement veut rendre hommage, représente pour nous un gage de réussite".

Dans ce cahier thématique, LE SOLEIL a voulu témoigner du dynamisme de nos entreprises en présentant un éventail de quelques réalisations industrielles réussies par des Québécois. Il s'agit évidemment d'un choix parmi des dizaines d'entreprises qui se distinguent par leur réussite et leur originalité.



Rayco sauve des dommages et des vies

◆ BERNIERES — Au travail depuis plusieurs heures, d'une concentration sans défaillance jusque-là, l'opérateur de la grue oublie, l'espace d'un instant, la présence de l'obstacle et commande à sa machine un demi-tour à gauche, et c'est l'impact!

Textes
par André FORGUES

S'il a la chance de ne heurter qu'un arbre ou un poteau, le mal est moindre, s'il s'agit du mur d'un édifice, c'est déjà plus grave. Si la grue touche une ligne électrique à haute tension, les conséquences peuvent être mortelles!

Normand Hinse, vice-président de Système électronique Rayco, ra-

conte que c'est souvent à la suite d'un accident que les entreprises utilisant des appareils de levage s'intéressent à l'appareil qui peut prévenir le pire.

Le Rayco, que fabrique, vend et installe l'entreprise établie à Bernières depuis près de deux ans, est essentiellement un micro-ordinateur, que l'opérateur d'une grue ou d'une pelle mécanique travaillant sans déplacer sa machine peut programmer en quelques instants.

Par la suite, si l'opérateur commande à la flèche de son appareil de se diriger vers l'endroit dangereux, le Rayco le prévient par un signal sonore à l'approche de l'obstacle. Si l'opérateur n'entend

pas le signal, ou réagit mal ou trop lentement, le Rayco immobilisera la flèche automatiquement à l'endroit que l'opérateur avait indiqué plus tôt.

Du Rayco au Detec-Thor

Mis au point il y a six ans, le Rayco est le seul appareil efficace jamais conçu pour remplir ce rôle et ainsi éviter, en plus des mortalités ou de sérieuses blessures dans les cas les plus graves, des pertes financières souvent importantes à cause des dommages causés à l'obstacle heurté, des bris à l'appareil de levage lui-même et du ralentissement des travaux qui s'en suit inévitablement.

Il n'est cependant efficace que lorsque l'appareil de levage lui-même est immobile et que l'opérateur peut programmer le Rayco. Mais voilà que l'Institut de recherche d'Hydro-Québec (IREQ), a mis au point un appareil qui détecte sans programmation préalable de l'opérateur la présence d'électricité.

Ce nouvel appareil pourra donc servir même sur des machineries mobiles et fonctionne de la même façon que le Rayco. Quand la flèche de la machinerie lourde en action approche d'une ligne électrique, un avertisseur sonore se déclenche puis, si le mouvement se poursuit, l'appareil bloque de lui-même la course de la flèche vers l'impact.

Baptisé Detec-Thor, en référence

au dieu de la foudre chez les Vikings, cet appareil mis au point par l'IREQ sera fabriqué et distribué par Système électronique Rayco, a-t-on annoncé jeudi. Hydro-Québec, on le sait, ne commercialise jamais elle-même les produits mis au point par son institut de recherche.

Un marché considérable

Avec le Rayco, pour travail sur une base fixe, programmable pour éviter tout obstacle, et le Detec-Thor, utilisable même en mouvement et qui prévient tout contact avec une ligne électrique, Système électronique Rayco est en position de répondre aux besoins des entreprises utilisant des appareils de levage non seulement au Québec,

où est concentrée sa clientèle actuelle, mais aussi dans toute l'Amérique du Nord (le Rayco est, bien sûr, breveté aux États-Unis).

Normand Hinse, qui préconise pourtant la prudence et souligne que la progression de son entreprise a été ralentie par la crise qui a sévi dans l'industrie de la construction il y a trois ans, ajoute tout de même qu'il existe des machineries lourdes dotées d'appareil de levage partout dans le monde et qu'il se produit aussi des accidents partout dans le monde, même en URSS...

Systeme Electronique Rayco a déjà parcouru un bon bout de chemin

◆ Système électronique Rayco n'est qu'une petite entreprise comptant neuf employés, mais une petite

entreprise qui a déjà parcouru un bon bout de chemin et dont l'avenir paraît prometteur.

Comme il se doit, tout a commencé dans un sous-sol (celui-là était situé à Sainte-Foy) en 1978. Paul Poulin, un jeune ingénieur qui a mis au point le Rayco, y a travaillé pendant six mois, sans salaire.

A la fin de 1979, l'entreprise prend de l'expansion et se retrouve locataire... d'un trois pièces, à Sainte-Marie de Beauce. En août 1983, on acquiert un ancien garage, à Bernières, où les neuf employés actuels assurent la continuité et préparent l'avenir.

Le personnel

Le concepteur du Rayco, Paul Poulin, et un autre ingénieur en recherches continuent de travailler à des projets d'innovation dans le domaine de la sécurité dans l'utilisation de machineries lourdes.

Deux techniciens et un mécanicien ajusteur fabriquent les appareils, les installent et assurent le service après vente et deux vendeurs... vendent pour \$400,000 par année actuellement.

Normand Hinse, le vice-président de l'entreprise, y travaille à plein temps depuis l'automne 1981. Agé de 30 ans, il a obtenu en 1978 un baccalauréat en administration de

l'université du Québec à Trois-Rivières. Il est actionnaire minoritaire dans Renaud Hinse Inc., le principal actionnaire de Système électronique Rayco.

Paul Poulin, le concepteur du Rayco, est le deuxième actionnaire de l'entreprise et Premier Groupe SODEQ Inc. le troisième. Enfin, les employés de Système électronique Rayco ont tous une participation à la propriété de l'entreprise, ce que Normand Hinse considère très important.

Face à l'avenir, le jeune gestionnaire, qui insiste également sur la polyvalence des employés de l'entreprise, prône la prudence. Il faut être conservateur, explique-t-il, puisque le marché dont dépend l'expansion de Système électronique Rayco est celui, souvent volatil, de la construction.

La confiance

Il y a présentement quelque 250 Rayco en fonctionnement à travers le Québec, vendus de \$6,500 à \$9,000 chacun, sans compter la livraison et l'installation. Hydro-Québec, le Canadien national, des entrepreneurs

en construction, dont les Entreprises P.E.B., de Lac-Saint-Charles, qui en a acheté 13 pour en équiper toutes ses machines, sont autant de clients.

M. Réal Bédard, de P.E.B., raconte que c'est à cause des exigences posées par Hydro-Québec à ceux qui travaillent sur des lignes à haute tension que ces acquisitions ont été faites. Il vante la qualité du service offert par Rayco et affirme que, depuis quatre ans, aucun de ces accidents que le Rayco doit prévenir ne s'est produit.

Normand Hinse sera heureux de le lire, lui qui soutient que le plus important, pour Rayco, c'est la relation de confiance qu'il faut créer entre l'acheteur et le vendeur, et entre l'acheteur et l'appareil qu'il se procure.

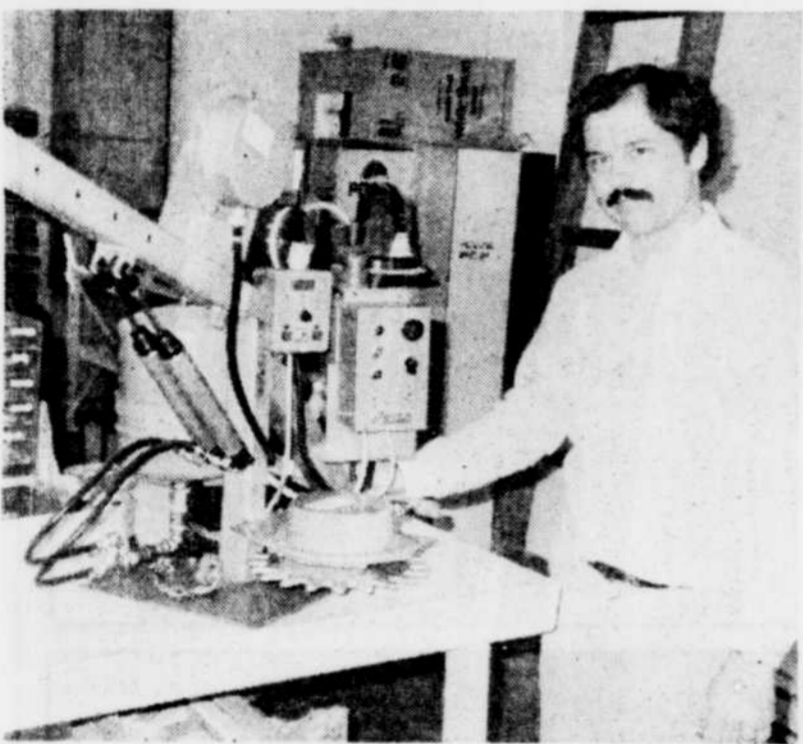
Rayco contrôle maintenant toutes les composantes de son produit et fabrique elle-même depuis peu les pièces qu'il faut souvent dessiner sur mesure pour adapter le Rayco à une machine.

Il y a de la place sur le terrain de Bernières pour procéder à un éventuel agrandissement...



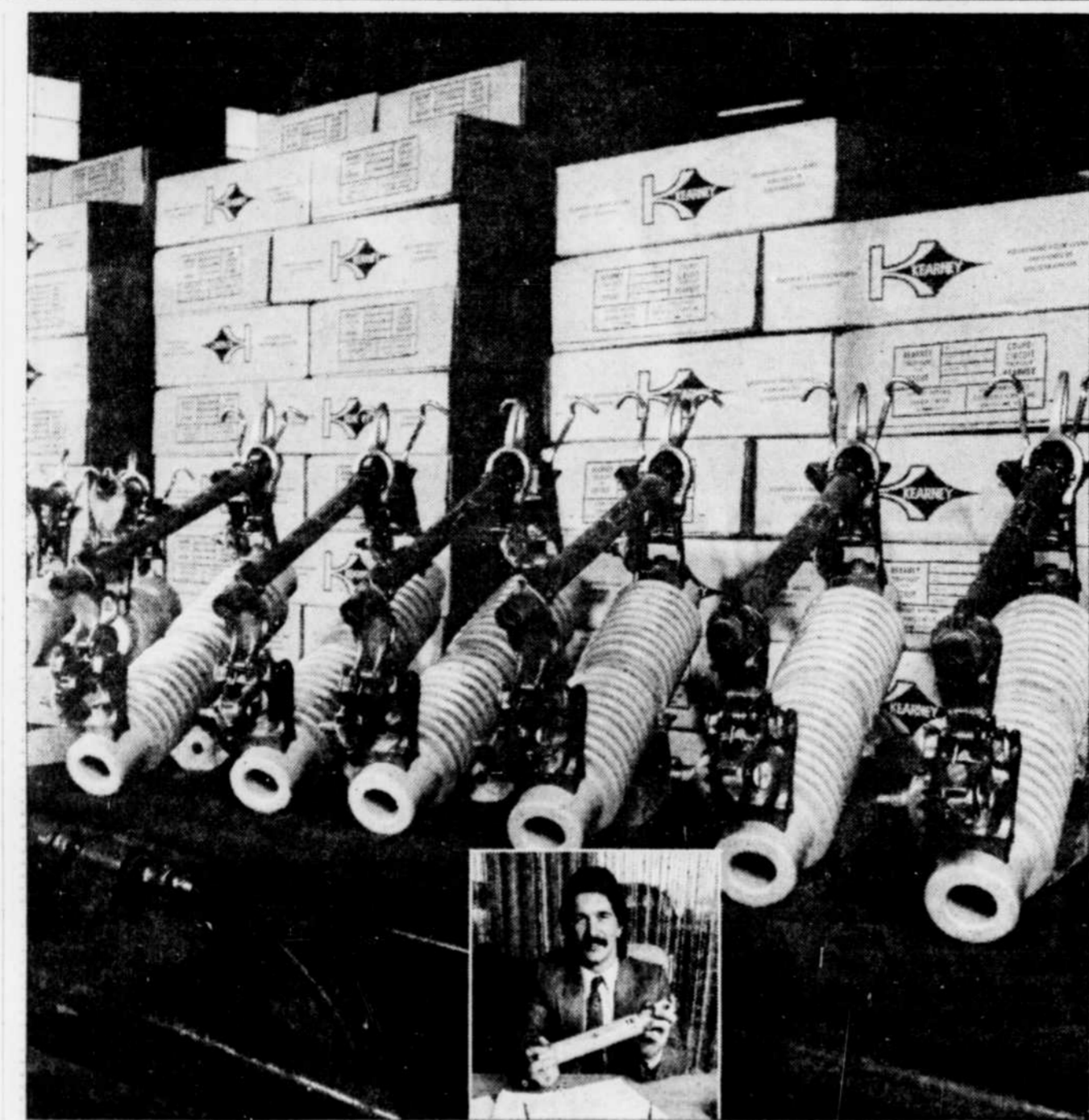
Le Soleil, André Forgues

Il est impressionnant de voir travailler certains de ces gigantesques appareils de levage qui, comme ici, à l'Hôtel-Dieu de Lévis, se hissent à des hauteurs considérables et oeuvrent dans des espaces relativement restreints. D'où l'utilité du Rayco...



Le Soleil, André Forgues

Le vice-président de Système Electronique Rayco, Normand Hinse, photographié ici à côté d'un appareil servant à donner des démonstrations, place par-dessus tout la confiance qui doit s'établir entre le client et le vendeur.



Chaque année, Hydro-Québec achète de l'équipement à 6 000 entreprises, ce qui fournit du travail à 30 000 personnes dans l'industrie.

« Chez Kearney, nous fabriquons un nouveau type de fusible, que nous avons mis au point avec Hydro-Québec. Cette tâche occupe une cinquantaine de nos employés à temps plein. »

M. J. J. J.

Qualité et service
Depuis plus de 25 ans



HEURES D'OUVERTURE:
8h30 à 17h
du lundi au vendredi

**Diplômes, certificats...
sur plaques métalliques
Etampes en caoutchouc
Etampes préencrées
Sceaux corporatifs
Gravure sur plastique**

Logos, signatures sur étampes, sceaux et plaques.

Estampes-Ray

1985, avenue Mauffils, Québec, 667-1626


J'achète avec discernement. les pages CONSOMMATION du mercredi me guident.

MOI, JE LIS LE SOLEIL TOUS LES MATINS MÊME LE DIMANCHE

abonnement: 647-3333

Un gage de confiance pour l'avenir: l'excellence



Fondé au Québec
1910  1985



Coopers & Lybrand

Laliberté Lancôt

COMPTABLES AGRÉÉS
2, PLACE QUÉBEC, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 4V3 (418) 522-7001

de l'énergie et du cœur

L'électrification 

François Bernier
William G.K. Boden
Roland Boilard

Adrien Dionne
Denis Girard
Jaquelin Léger

Jacques Marquis
Marc E. Martel
Jacques Truchon

Normand Massé
Jean Pelletier

Christian Rousseau
Marc Sheedy

Le "télémar" de J.L. Electron a capté l'intérêt de plusieurs grands pays

◆ RIMOUSKI — Décor de l'an 2000. Verre fumé et plexiglas. Lumières indirectes et tamisées. Par

par Jean-Didier FESSOU

tout des micro-ordinateurs. Des gros et des petits. Et une quantité incroyable de documents. La plupart dans la langue de Shakespeare. Nous pourrions être quelque part dans Silicone Valley ou sur la fameuse route 138, à Boston.

Pourtant nous sommes à Rimouski, boulevard Saint-Germain, à l'ombre de la cathédrale. Nous sommes dans l'antre de J.L. Electron Ltée. Une toute petite PME qui fait dans la recherche et la haute technologie: 14 employés et \$1 million de chiffre d'affaires. Son propriétaire, Jacques Landry, 34 ans, l'a fondée en 1973. Chiffre d'affaires de la première année, \$15.000. Et des dettes partout.

A l'époque, Jacques Landry était agent technique de recherche pour le compte de l'INRS-Océanographie. Sa job: concevoir les machines et les équipements dont les chercheurs avaient besoin. Habituellement, pour faire un tel travail, on exigeait un titulaire de maîtrise. Lui, il n'avait pour tout bagage qu'un simple cours collégial d'électrotechnique. Et dix bonnes années de pratique.

Bricoleur de génie, de nombreux autres chercheurs faisaient appel à ses services. Aussi bien ceux de l'université Laval, que ceux du GI-ROQ, ou du Bedford Institute à Halifax. C'est pourquoi l'idée lui vint de fonder sa propre boîte, pour ne pas être en conflit d'intérêts avec son employeur. C'est ainsi que naîtra J.L. Electron Ltée.

Un marémètre

Surtout spécialisée dans le domaine des systèmes d'acquisition et de traitement de données, J.L. Electron Ltée vient de réussir un vé-

ritable coup de maître en mettant au point un petit marémètre informatisé, le "télémar". L'utilité de cet engin testé avec succès par la Garde côtière, c'est de mesurer les courants, la hauteur des marées, la salinité de l'eau et plusieurs autres données fondamentales. Tellement satisfait des résultats, la Garde côtière a commandé quatre de ses fameux "télémar".

Et un entrefilet publié dans une revue spécialisée américaine, cet été, a alerté des spécialistes du monde entier. Les demandes de renseignements affluent de partout: Canada bien sûr, Etats-Unis, Amérique du Sud, Europe, etc. A tel point qu'il y aurait possibilité, déjà, de fabriquer près de 60 de ses petites bouées électroniques. Au coût de \$60.000 l'unité.

Mais c'est là où le bât blesse! Grâce à sa trouvaille et à l'intérêt qu'elle suscite, J.L. Electron Ltée est au seuil d'une nouvelle expansion. Mais qui dit expansion, dit financement. Et par les temps qui courent, les capitaux sont rares.

Très rares. Pas un banquier traditionnel n'est prêt à investir massivement dans une PME qui n'a à offrir, en garantie, que la seule matière grise de ses employés. Et même les institutions qui disposent de capital de risque, comme la Banque fédérale de développement, sont devenues très prudentes. Pourquoi? La dernière récession a fait de trop nombreuses victimes parmi les PME qui avaient misé sur le virage technologique.

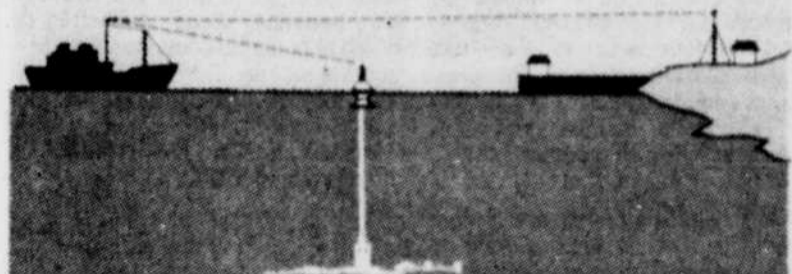
Investissant 30 à 40 pour 100 de ses revenus dans la recherche, c'est-à-dire au bas mot \$500.000, J.L. Electron Ltée n'a donc jamais eu l'occasion de se constituer son propre magot avec lequel elle aurait pu financer son expansion.

Mais Jacques Landry ne se laisse pas abattre pour autant. D'autres trouvailleries, encore plus importantes que le "télémar", sont sur le point d'être testées. Et puis, bientôt, avec l'implantation de l'Institut Maurice-Lamontagne dans la région, J.L. Electron Ltée va pouvoir enfin prendre une bonne vitesse de croi-

sière. Car, un institut de recherche de l'importance de celui de Sainte-Flavie, c'est l'assurance de nombreux, très nombreux contrats de recherche.

Au fait, chez J.L. Electron Ltée, il n'y a ni ingénieur, ni titulaires de maîtrise ou de doctorat. Il n'y a que de jeunes diplômés du collégial, bourrés de talent et d'idées. Comme le boss! Et qui sont prêts à investir le temps qu'il faut pour mener à terme une trouvaille. C'est le secret de la réussite de Jacques Landry. Un secret qui, contrairement à celui de la Labatt bleue, n'est pas jalousement gardé: "pour réussir, ça prend le feu sacré et beaucoup de travail", dira-t-il.

Et d'ajouter: "Je ne comprends pas pourquoi certains jeunes disent que c'est difficile, aujourd'hui. Il y a tellement d'opportunités qui s'offrent à eux. Tout est là. Il suffit de les prendre... Après tout, Einstein n'avait guère plus que le niveau d'une première ou une deuxième année de physique au cégep."



La petite bouée électronique peut être installée sur un navire, sur un quai ou sur la rive d'un lac ou d'une rivière.

Pour son industrie du bois

Guido Deschesnes vise rien de moins que la rentabilité des Scandinaves!

◆ DEGELIS — Image traditionnelle de l'arrière-pays québécois. Une vaste cour à bois, au pied d'une colline qui commence tout juste à se libérer de sa chape de neige. D'énormes engins forestiers et de trop lourds camions creusent de profondes ornières dans la boue. Et le vacarme infernal de dizaines de scies qui mordent à belles dents dans la pulpe juteuse.

par Jean-Didier FESSOU

Nous sommes à Dégelis, aux confins du Québec, du Maine et du Nouveau-Brunswick. Nous sommes dans le domaine de Guido Deschesnes, 45 ans, le fier et solide propriétaire des Industries Georges Deschesnes Ltée. Georges, c'était son père.

Jusqu'en 1974, le père et le fils possédaient chacun leur propre petite entreprise. L'un faisait dans le

sciage du feuillus dur et le charbon de bois, l'autre dans les bardeaux. C'est alors qu'ils décident de fusionner leurs entreprises et de diversifier la production.

Résultats: en 10 ans le chiffre d'affaires est passé de \$1.1 million à \$11 millions, les actifs de \$516.000 à \$6.5 millions, le nombre d'employés de 50 à 300. Et, entièrement intégrée, l'entreprise produit du bois de sciage, des bardeaux, des clôtures, du charbon de bois, des copeaux, etc.

Production destinée à la Nouvelle-Angleterre pour 36 pour 100, au Québec pour 41 pour 100, au reste du Canada pour 22 pour 100 et à l'Europe pour un maigre 1 pour 100. Et n'ayant peur de rien, Guido Deschesnes entend accentuer ses pressions pour agrandir sa part du marché dans les Maritimes. En affrontant du même coup les puis-

sants conglomérats locaux que sont les groupes Fraser et Irving.

De 1982 à 1984, les Industries Georges Deschesnes Ltée ont connu un taux de progression de 26 pour 100. La moyenne, dans l'industrie québécoise, n'était alors que de 13 pour 100. Mais comment fait-on, en pleine récession et en pleine crise du bois de sciage, pour consolider et augmenter sa part du marché? Réponse: "nous avons un avantage par rapport aux scieries de l'Abitibi et du Lac-Saint-Jean. Nous sommes plus près des marchés et nous avons des prix plus compétitifs".

Et puis encore? "Nous sommes agressifs. Plus ça va mal et plus nous nous retrouvons les manches. Nos lignes de production sont entièrement automatisées et dès le mois de mai, nous allons investir

\$500.000 pour introduire l'informatique dans nos opérations".

Rendement

L'industrie du bois de sciage est une industrie à faible rendement. Le taux de rendement moyen québécois se situe aux alentours de 2 pour 100 du chiffre d'affaires. Guido Deschesnes, lui, annonce avec orgueil un taux de 3 pour 100. Son entreprise de sciage est la plus rentable au Québec. Mais encore très loin derrière les Scandinaves. Pour rivaliser sur leur propre terrain, il faudrait que ce taux de rentabilité atteigne le chiffre magique de 10 pour 100. "C'est possible et nous allons y arriver", affirme Guido Deschesnes. Grâce à l'informatique, notamment. Et grâce aussi à quelques innovations technologiques.

Le Centre de recherche industrielle du Québec a donc été mobilisé pour collaborer à la mise au point de nouvelles machines à fabriquer les bardeaux et à de nouveaux procédés de préparation du charbon de bois.

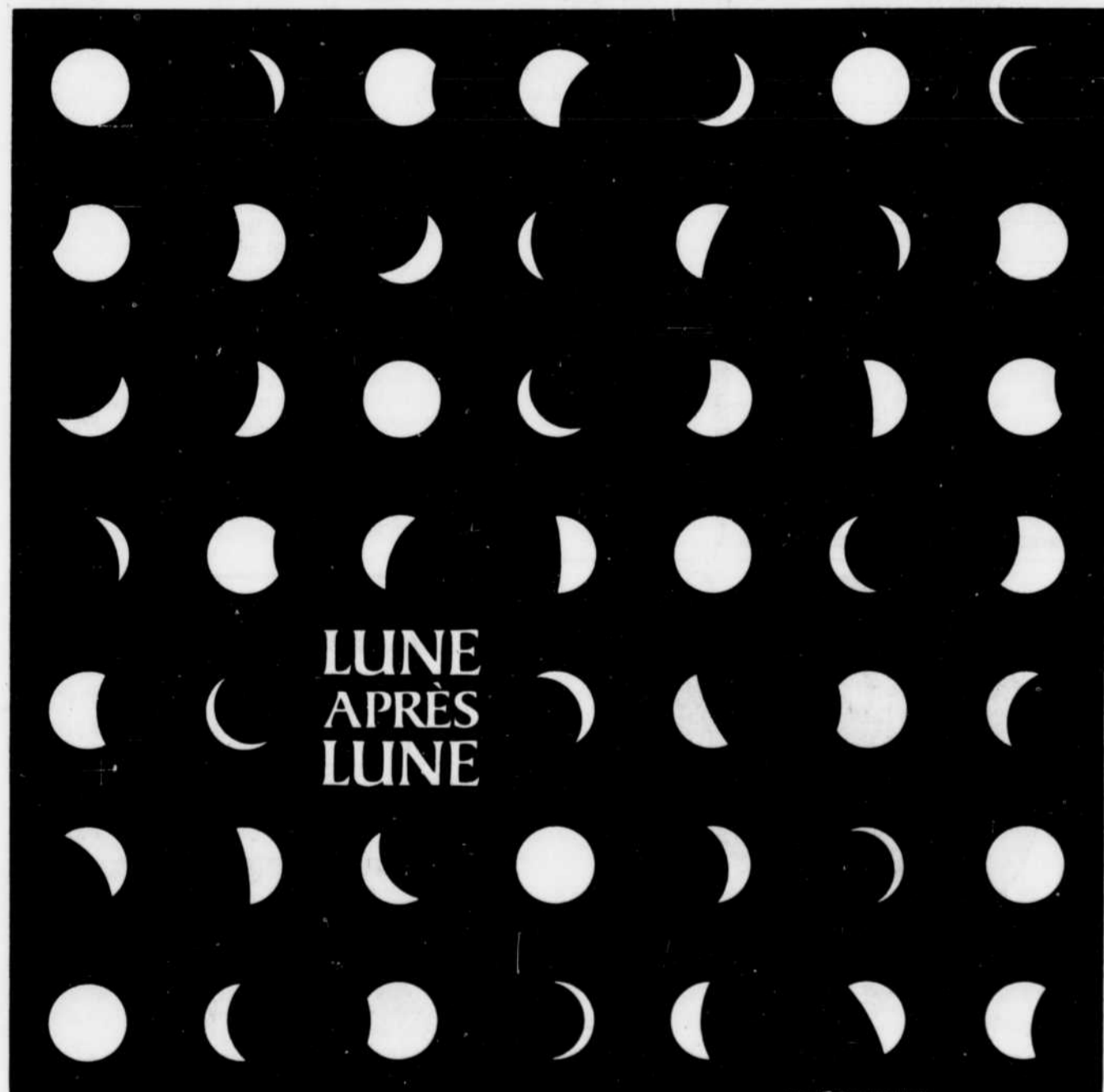
Aujourd'hui, Guido Deschesnes ne possède plus que 51 pour 100 du capital-actions de son entreprise. Son fils Sylvain, qui poursuit sa formation en administration à l'université d'Edmundston, en détient 24 pour 100. Un bloc de 5 pour 100 a été réservé à des investisseurs locaux.

Et le reste, 20 pour 100? Ce bloc-là est destiné aux 300 employés de l'entreprise. Depuis octobre dernier, ceux-ci sont syndiqués et ils viennent de signer leur première

convention collective. Ce qui ne les empêchera pas de devenir en même temps actionnaires de leur propre entreprise.

Au fait, Guido Deschesnes ne détient aucun diplôme. Comme tout le monde il a fait son secondaire puis il a suivi quelques cours du soir. C'est donc sur le tas qu'il a appris son métier. A la force du poignet. Mais croit-il encore cela possible, aujourd'hui? Sa réponse est directe: "Non. Je ne crois plus que ce soit possible". La preuve, il a envoyé son fils étudier à l'université. Et il vient tout juste d'embaucher son deuxième ingénieur forestier.

Les bûcherons ne sont plus tout à fait ce qu'ils étaient...



Vous pouvez dormir tranquille.

Avec un assureur solvable, comme le GROUPE COMMERCE.

vous avez la certitude d'être indemnisés à temps... et sans problème.

Parlez-en à votre courtier d'assurances

.... et dormez tranquille.



Une présence rassurante... depuis 78 ans.

Crédit Foncier

FIDUCIE CRÉDIT FONCIER

10^{7/8}
payé annuellement

31 MOIS

11^{1/4}
payé annuellement

56 MOIS

PLACEMENTS À TERME GARANTI

Taux passibles de changer sans préavis

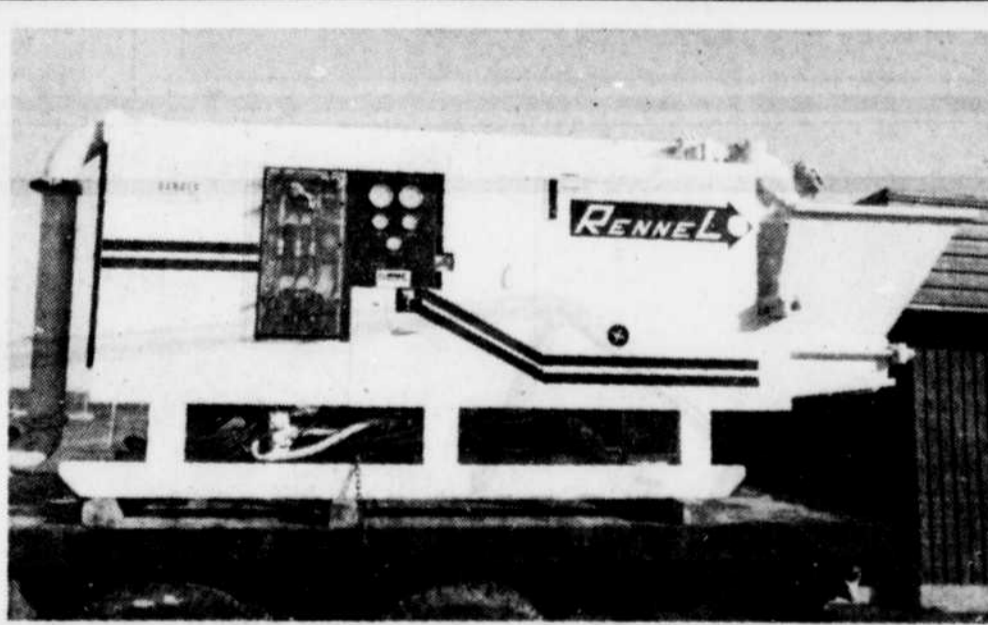
Québec: 1135, chemin Saint-Louis (418) 681-0277

Montreal: (514) 282-1880 • Ottawa: (613) 563-1880

Institution inscrite. Règle de l'assurance-dépôts du Québec. Membre Société d'assurance-dépôts du Canada.

J'ai fait poser du tapis partout! A ce prix-là... Parce que...
MOI, JE LIS LE SOLEIL TOUS LES MATINS MÊME LE DIMANCHE

abonnement: 647-3333



Pompe à béton électrique une première au Québec!

Récemment, les Industries Fortier de St-Henri de Lévis, le plus important manufacturier au Québec de tuyau en béton, ont acquis une pompe à béton, actionnée à l'électricité, de la CIE RENNEL située à St-Romuald et filiale de POMPAGE INDUSTRIEL DE QUÉBEC L.TÉE. RENNEL est la seule compagnie canadienne à fabriquer des pompes à béton. Sa clientèle peut ainsi éviter les importations dispendieuses de l'Allemagne.

Cette pompe à béton électrique est une première au Québec autant par sa conception que par sa fabrication. Elle a été conçue pour la mise en place du béton dans les moules qui servent à la fabrication des tuyaux en béton avec un débit selon l'importance du moule à remplir. Selon les dires de l'ingénieur des Industries Fortier, la pompe à béton augmentera la vitesse des coulées de béton et rendra cette dernière encore plus compétitive sur le marché.

Ceci prouve une fois de plus qu'au Québec on a les capacités de tout faire, il s'agit que les industriels de notre région continuent à encourager nos manufacturiers locaux. Il est à souligner aussi que les dirigeants de MACHINERIE RENNEL INC ne peuvent s'empêcher de mentionner la contribution de leurs employés-clés tels que Gérard Busières, Réal Laflamme et Marc Bégin.

Bravo à vous tous, gens concernés!



451, 4e AVENUE CENTRE INDUSTRIEL ST-ROMUALD (QUÉBEC) G4W 5M6 (418) 839-8868 — TELEX: 051-3096

L'ENTREPRISE QUÉBÉCOISE

La Ferme de la Poulette grise surmonte bien la compétition et poursuit son expansion

♦ LA MALBAIE — La Ferme de la Poulette grise, c'est un peu un anachronisme dans l'industrie de la transformation de la volaille. Et

pourtant, l'entreprise de La Malbaie est en bonne santé et elle maintient sa position sur le marché. "Beaucoup de gens dans l'in-

dustrie estiment que logiquement on devrait avoir disparu, parce qu'on est trop loin des marchés. A venir jusqu'ici, on s'est bien tiré

d'affaire malgré tout, et j'espère qu'il va en être ainsi pour encore longtemps", déclare le président et directeur général de la famille Dufour, M. Julien Dufour.

Textes
par Denis GAUTHIER
(collaboration spéciale)

L'éloignement des marchés constitue le principal handicap de l'entreprise. Elle doit de plus importer une partie de sa matière première, la transformer et surtout l'expédier aux prix du marché fixés à Montréal, ce qui ajoute à la problématique de la position géographique de La Ferme de la Poulette grise. "La majorité des autres abattoirs de volaille se situent non loin de Montréal. Nous, on est à plus de 450 km et il nous faut être malgré tout concurrentiel", explique M. Dufour.

Si cette entreprise privée a réussi ce tour de force, cela tient à plusieurs facteurs mentionne le P.-D.G. "Une gestion serrée, des employés compétents et de bonnes relations

de travail sont à la base de ce succès."

La ferme de la Poulette grise opère un centre de transformation de la volaille d'une capacité de 4,800 oiseaux à l'heure. Il est situé en plein cœur de la ville de La Malbaie. L'entreprise met en marché des volailles à l'état frais et surgelé. Elle emploie 175 personnes.

Un frein au développement

La famille Dufour occupe 7 pour 100 du marché de la volaille au Québec. La Coopérative fédérée vient en tête avec 30 pour 100. Depuis plusieurs années les principaux concurrents dans le domaine de la volaille maintiennent sensiblement leur part du marché.

Cette situation est attribuable principalement à l'imposition de quotas pour l'élevage des poulets de grill, au début des années 1970. "Les quotas ont signifié dans notre cas un frein majeur à notre développement. Nous nous proposons de développer des fermes d'élevage dans Charlevoix, ce qui nous aurait permis de compter sur des approvisionnements près de l'usine. Aujourd'hui nous devons importer", déclare M. Dufour.

Avant la mise sur pied de quotas, l'entreprise avait créé une filiale, "La poulette blanche", qui s'est spécialisée dans le développement de fermes d'élevage. Le gouvernement a fixé un plafond au nombre de quotas que peut détenir un groupe ou un agriculteur. La poulette blanche dépassait ce plafond mais elle a pu maintenir sa production, puisqu'on a respecté ses droits acquis.

Elle ne pouvait toutefois pratiquement plus prendre de l'expansion.

Aujourd'hui, l'entreprise compte sur un réseau de producteurs et de fermes affiliées qui opèrent de façon indépendante mais en étroite collaboration avec La Ferme de la Poulette grise. Ainsi, on produit directement 40 pour 100 des volailles nécessaires à l'usine de transformation.

A la base de ce réseau d'élevage, on retrouve une autre filiale de la famille Dufour, "Couvours Dufou", de Cap-à-l'Aigle. L'usine d'accoupage de poussins d'une capacité de 120,000 poussins-semaine vient dernièrement de faire l'objet d'importants travaux de modernisation. Les Couvours Dufou exploitent également une ferme de 40,000 poules de reproduction à Cap-à-l'Aigle.

Il y a environ un an, la famille Dufour faisait l'acquisition d'une usine de fabrication d'aliments pour animaux (meunerie) d'une capacité de 40,000 tonnes métriques par année. Cette filiale située à Sainte-Foy met en marché des produits sous l'étiquette "Kilo Plus". Elle approvisionne principalement le réseau de ferme d'élevage de l'abattoir de La Malbaie, mais elle met également en marché divers aliments pour animaux qu'elle distribue jusqu'au Nouveau-Brunswick.

La famille Dufour est composée des frères Julien, Henri-Paul et Jean Dufour. L'entreprise a pris naissance en 1937 sous la direction du père, M. Louis-Philippe Dufour. Il avait débuté avec 35 poulets sur la ferme de sa mère. Le chiffre d'affaires de la famille Dufour est maintenant de l'ordre de \$35 millions annuellement. Elle emploie 250 personnes.

Elle diversifie ses opérations

♦ LA MALBAIE — Il devient de plus en plus difficile de prendre de l'expansion dans le domaine de la transformation de la volaille. C'est l'une des raisons qui a incité la famille Dufour de La Malbaie à diversifier ses activités, en se portant acquéreur de "Produits 4 étoiles" de Chicoutimi.

Textes
par Denis GAUTHIER
(collaboration spéciale)

"Ce type de marché est appelé à se développer au cours des prochaines années. Cette acquisition représentait un nouveau défi pour nous", révèle le PDG de la famille Dufour, M. Julien Dufour.

Les actionnaires de l'entreprise ont été attirés par le domaine de la charcuterie parce qu'il présentait certaines similitudes avec celui où ils étaient déjà solidement implantés; "ce sont les mêmes clients et la production est régie par les mêmes normes gouvernementales. Pour nous, c'était un avantage", mentionne M. Dufour.

"Produits 4 étoiles" déménagera son centre d'activités à Québec, sur la rue Joly, en juillet. L'entreprise

devait agrandir son usine de Chicoutimi pour ajouter des produits surgelés. L'édifice du Saguenay n'était plus adéquat pour répondre aux nouveaux besoins. On a décidé de déménager à Québec afin de se rapprocher des principaux marchés.

Cette relocalisation demandera des investissements de l'ordre de \$3 millions. L'entreprise bénéficiera d'une subvention de \$398,000 du ministère de l'Agriculture. "Produits 4 étoiles" employait une quarantaine de travailleurs à Chicoutimi. Lorsque l'usine de la rue Joly fonctionnera à pleine capacité, elle fera travailler 70 personnes.

Cette entreprise a été fondée en 1960. La famille Dufour a acheté les actifs 14 ans plus tard. L'entreprise est spécialisée dans les produits de charcuterie québécoise (cretons, tête fromagée), les tourtières et pâtés à la viande, les quiches lorraines, les pizzas et les viandes désossées. A Québec, on ajoutera la volaille panée, les roulés et rôtis de volaille, les pâtés à base de volaille, des plats cuisinés individuels (entrées), des pâtés à la viande, au saumon, et de boeufs bourguignons. La production projetée est de 2 millions de kilogrammes annuellement.



Les frères Julien, Henri-Paul et Jean Dufour.

EXPRESSÉMENT EFFICACE

Le Répertoire des produits fabriqués au Québec 1985

RÉPERTOIRE
DES PRODUITS
FABRIQUÉS
AU QUÉBEC
1985

LA 8^e ÉDITION
EST MAINTENANT
DISPONIBLE

BON DE COMMANDE

Nous désirons recevoir _____ exemplaire(s) du
Répertoire des produits fabriqués au Québec — 1985

Prix: 42 \$* chacun
Pour une commande de 10 exemplaires ou plus, prix unitaire de 30 \$*

Nom _____

Fonction _____ Téléphone _____

Entreprise _____

Adresse _____

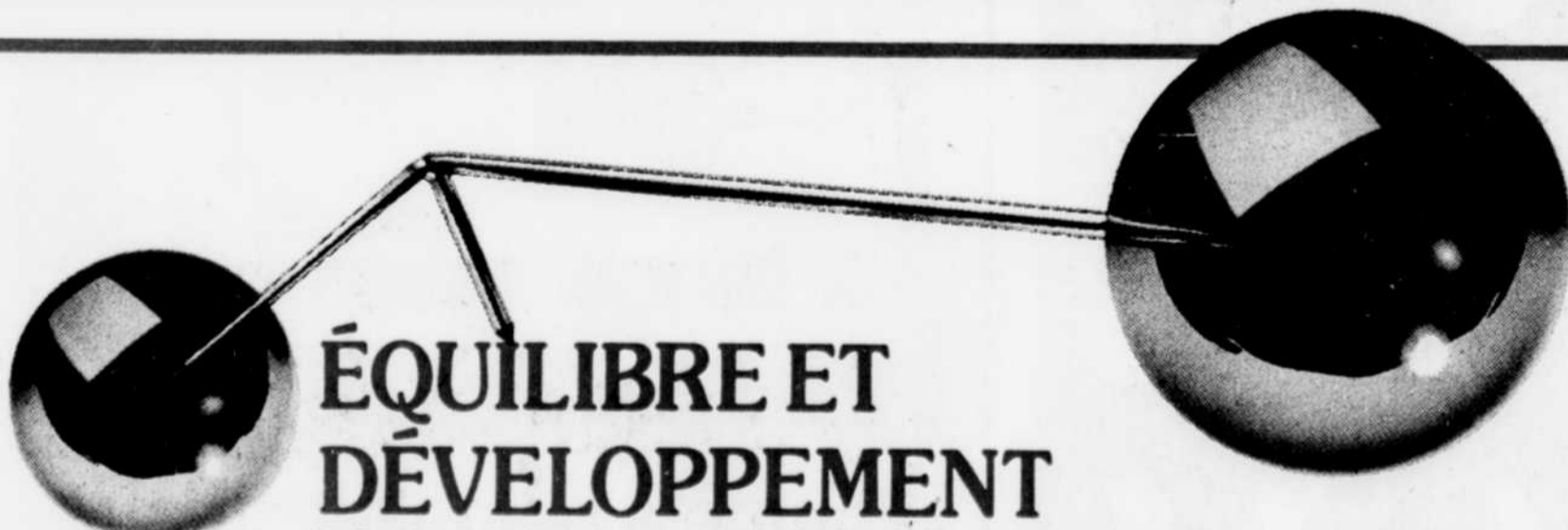
Code postal _____

Poster à:
Centre de recherche industrielle du Québec
Banque d'information industrielle
333, rue Franquet, C.P. 9038
Sainte-Foy, Qc
G1V 4C7

* Payable à l'avance par chèque ou mandat au nom du Centre de recherche industrielle du Québec. Veuillez noter que le prix inclut les frais d'expédition.



CRIC
CENTRE DE RECHERCHE
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC



ÉQUILIBRE ET DÉVELOPPEMENT

La Société générale de financement du Québec, holding industriel et société d'État, intervient, en collaboration avec de grandes entreprises privées, dans cinq secteurs industriels prioritaires. Ces pôles de développement, où le Groupe SGF joue un rôle d'innovateur, sont ceux des produits forestiers, des équipements énergétiques, de l'aluminium, de la biotechnologie et de la pétrochimie.

Dans cet équilibre dynamique, dans ce fructueux rapport de synergie entre l'entreprise privée et une société d'État, c'est toute la structure industrielle du Québec, qui se développe, qui se diversifie, qui s'approfondit.



LE GROUPE SGF

Société générale de
financement du Québec

Gaby Pleau
et associés en
artisanat
fourrure
CHAPEAUX - MITAINES
PANTOUFLES
1024, avenue Dijon
Sainte-Foy, Québec 651-9679

Mallette
Major
Martin
Conseillers en administration

Expertise:
Planification
Financement et subventions
Marketing
Productivité
Économie
Systèmes d'information de gestion
Gestion des ressources humaines
Assistance à la constitution
de conseils d'administration
Évaluation d'entreprises
Redressement
Consultation internationale
Achat, vente fusion d'entreprise

Bureaux:
Longueuil
Tel.: (514) 651-1260
Montréal
Tel.: (514) 849-6241
Québec
Tel.: (418) 653-6196
Rimouski
Tel.: (418) 724-4414
Sherbrooke
Tel.: (819) 564-1757

Conseillers et partenaires des gens d'affaires

Le sous-ministre adjoint Ghislain Théberge:

"On peut dire que ça fonctionne au Québec"

◆ "On peut dire que maintenant ça fonctionne au Québec", soutient le sous-ministre adjoint Ghislain Théberge du ministère de l'Industrie et du Commerce, en faisant des rapprochements entre la situation présente et celle des 4 dernières décennies, sur le plan de l'activité économique et industrielle.

par Roch DESGAGNÉ

M. Théberge fait alors un retour aux années 1950, l'ère des multinationales exploitant les ressources, transformant très peu, et réinvestissant le moins possible. Cette base de l'économie créait de l'emploi et elle a apporté la technologie de l'époque, mais la recherche et le développement existaient à peine.

A ces périodes, les leaders étaient des professionnels, puis ce furent les syndicats, les politiciens et les pro-

fesseurs qui avaient de l'influence sur l'ensemble socio-économique. Aujourd'hui, c'est bien changé sur ce plan aussi.

Dans les années 1960, la collectivité du Québec s'est donné certains pouvoirs et a investi dans toute l'infrastructure de l'éducation, de la santé et des transports, ce qui a eu pour effet de former davantage d'entrepreneurs et d'investisseurs. Les investissements de l'Etat ont provoqué la création de petites entreprises.

"En 1970, on s'est rendu compte que tout cela était bon, mais que l'industrie nous échappait encore", note M. Théberge, en énumérant les initiatives de l'Etat québécois dans tous les secteurs industriels (forêt, énergie, mines, agriculture).

La naissance de la Société de développement industriel aida aussi à la création d'entreprises, et cette action eut certains avantages. Les

autochtones devenaient témoins et participants de ce phénomène, on forma des cadres, et on créa, pour ceux qui graduaient, des places dans les entreprises où leur potentiel pouvait se développer.

"Ça coûtait cher"

"On s'était donné beaucoup de services et de moyens et on se rendait compte que tout cela fonctionnait fantastiquement, mais que ça coûtait très cher, et que pour créer de l'industrie et de l'emploi, il faut en avoir les moyens."

"Tout ce qui est géré par le gouvernement n'a pas un indice de profit réel, et au moment des difficultés économiques, le gouvernement s'est dit on va tout réduire, et la grande industrie a emboîté le pas avec des mises à pied."

C'est ainsi que les principaux intervenants politiques et économiques se sont tournés vers un développement économique basé principalement sur la petite entreprise.

Source d'innovation

L'élément fondamental du développement économique, c'est qu'il génère des rentrées de profits. Le Québec avait suivi les Etats-Unis, en période de récession économique, grossissant nos déficits, d'où le besoin de nouvelles rentrées. Il fallait créer, innover, et c'est dans le secteur des PME que l'on trouvait

le plus d'innovation", explique encore le sous-ministre Ghislain Théberge.

Théoriquement, une innovation coûte \$24 dans la grande entreprise, \$4 dans la moyenne et \$1 dans la petite. Et les acheteurs des produits de la petite entreprise sont les 2 premières.

Peu de faillites

Enfin, le sous-ministre tient à préciser qu'il se produit relativement peu de vraies faillites parmi les petites et moyennes entreprises au Québec.

Proportionnellement, cet indice est minime comparativement à ce qui se passe dans la Silicone Valley en Californie ou dans le bassin industriel de la 132 à Boston. "C'est là qu'on retrouve le plus haut taux de faillites, et c'est presque normal si l'on considère le nombre d'entrées très élevé de PME dans ces grands réservoirs industriels", constate M. Théberge.

Au Québec, actuellement, sur 100 entreprises, 10 ne seront plus là quelques années après, mais seulement 1 ou 2 auront vraiment fait faillite, les autres disparaissant pour cause de fermeture, de rachat ou de fusion, explique le sous-ministre adjoint du MIC.

"On peut donc affirmer que ça fonctionne au Québec", dit Ghislain Théberge, en guise de conclusion.



De son bureau au 8e de l'immeuble de la Banque Royale à Place d'Youville, le sous-ministre Ghislain Théberge a une excellente vue sur un immense secteur industriel du Québec métropolitain.

Impliquer les jeunes et les femmes

◆ Tout en permettant aux gens d'entreprises d'étaler leur importance économique, la deuxième Semaine nationale des entreprises tente un rapprochement avec les jeunes entrepreneurs et les femmes d'affaires.

C'est ainsi que M. Richard Boucher, directeur général de Donat Flamand Inc., président de la semaine consacrée à l'entreprise, décrit le thème: "Gens d'entreprises, notre force, notre avenir."

De plus en plus de femmes s'impliquent dans les milieux d'affaires, constate pour sa part, le sous-ministre adjoint au MIC M. Ghislain Théberge, en ajoutant qu'elles représentent plus de 50 pour 100 des effectifs dans les secteurs de la gestion et de l'administration de la formation universitaire.

"En ce sens, on a développé tout un programme visant à amener les femmes à partir leur propre entreprise... à partir d'expériences de plusieurs d'entre elles," dit M. Théberge.

Il cite l'exemple de Francine Saint-Pierre, une secrétaire qui est aujourd'hui à la tête d'une des grosses entreprises de traitement de textes au Québec. Elle a lancé un des premiers livres en français sur cette spécialité technologique.

Les PME, un univers qui change vite

◆ Treize pour 100 des quelque 240,000 PME au Québec sont situées dans la région économique de Québec, soit environ 31,200 entreprises de petite taille.

La plus récente enquête sur toutes les entreprises commerciales, datant de 1978, indiquait que le Québec englobait 23,1 pour 100 (167,170) du total canadien (723,394) de ces entreprises.

Une autre étude, de 1982, montrait que les PME (entre 5 et 250 employés) représentaient 60 pour 100 des entreprises au Québec, 41 pour 100 des emplois, 25 pour 100 des expéditions manufacturières, 18 pour 100 des exportations hors Québec de produits manufacturés (\$3,200,000,000).

La concentration des établissements manufacturiers de petite taille dans les secteurs mous est plus forte qu'en Ontario.

Les PME constituent un univers qui change de plus en plus rapidement.

En 1978, les faillites représentent 1,4 pour 100 des entreprises alors que 9 pour 100 des établissements disparaissaient bon an mal an.

Soixante pour 100 des emplois créés par les entreprises en expansion sont l'oeuvre d'entrepreneurs individuels, alors que les moyennes et grandes entreprises ont une contribution à peu près nulle aux nouveaux emplois.

LA FACTURE ÉNERGÉTIQUE DE VOTRE ENTREPRISE VOUS DONNE-T-ELLE UN CHOC?



LE GAZ NATUREL: SOURCE D'ÉNERGIE ET DE PROFITS POUR L'ENTREPRISE

Le choc passé, examinez tous les avantages que le gaz naturel, lui, vous offre.

Vous verrez qu'avec le gaz naturel, vos factures énergétiques seront ramenées à des proportions beaucoup plus raisonnables.

Par exemple, le gaz naturel permettra au propriétaire d'un immeuble de 150 logis de réaliser une économie de 17% par rapport au mazout et de 22% par rapport à l'électricité.

Le propriétaire d'un commerce pourra quant à lui réaliser une économie de 18% par rapport au mazout et de 33% par rapport à l'électricité.

De plus, en choisissant le gaz naturel, vous réduirez substantiellement vos frais d'entretien, tout en vous assurant d'une source d'énergie flexible, sûre et efficace.

Le gaz naturel, c'est plus qu'une simple source d'énergie, c'est aussi une source de profits pour les propriétaires d'industries, de commerces et de complexes d'habitations.

GAZ INTER-CITÉ QUÉBEC INC.

Région de Québec
100, rue Arnaud (Neufchatel)
C.P. 370
Loretteville (Québec)
G2B 3W8
Tél.: (418) 842-2821

Vous pouvez compter sur toute notre énergie!



GAZ INTER-CITÉ QUÉBEC INC.

LES CAHIERS THÉMATIQUES DU SOLEIL

Direction: Magella Soucy

Rédaction et mise en pages: Roch Desgagné avec la collaboration de Marcel Rioux

Conception graphique: André Bernard

Collaboration des journalistes André Forgues, Fortunat Marcoux, Jean Didier Fessou, Gilles Pépin, Paul-Henri Drouin, Guy Benjamin, de la section régionale du SOLEIL, et la collaboration spéciale de Denis Gauthier.

Publicité: André Dumont 647-3435

DÉPÔT GARANTI TRUST GÉNÉRAL

UN MODE D'ÉPARGNE AVANTAGEUX:

- ✓ sécurité du capital
- ✓ taux d'intérêt plus élevé
- ✓ des intérêts composés annuellement
- ✓ taux d'intérêt garanti
- ✓ choix dans le paiement des intérêts
- ✓ aucun coût

SUCCURSALES: Québec: 1091, chemin Saint-Louis (418) 688-0630 • Lévis: Les Galeries Chagnon (418) 833-4450

8 3/4%

(90 à 119 jours)
Intérêt à l'échéance

Taux sujets à confirmation

11 1/4%	10 3/4%	9 7/8%
5 ans Int. an.	3 ans Int. an.	15 mois Int. à l'échéance

Institution inscrite à la Régie de l'assurance-dépôt du Québec

Prêt à attaquer le marché de Québec

Aligro, le cinquième grossiste en alimentation

◆ THETFORD-MINES — Devenu le cinquième grossiste en alimentation en importance au Québec, "Aligro Inc." qui a son siège social à Thetford-Mines, se prépare à attaquer le marché dans la région immédiate de Québec.

Texte par
Fortunat MARCOUX

Déjà présent dans le Bas-du-Fleuve-Gaspésie, sur la Côte-Nord, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, dans la Beauce, dans les Cantons de l'Est, et à Joliette, Aligro a réalisé un chiffre d'affaires de \$200 millions en 1984.

1985, et espère accroître celui-ci de \$75 millions au cours de la prochaine année.

L'entreprise dessert 1,500 épiciers indépendants sous les bannières Servi-Mart, Servi-Pro, Servi-Plus, Servi-Express, Actio-Plus, Dynamique, Sertard, Coop, et Cooprix, et c'est cette clientèle qu'elle vise dans la région de Québec, selon le vice-président aux achats et de mise en marché, M. Gérard Grenier.

Née en 1973 à Thetford-Mines du regroupement des actionnaires de six épicerie et d'un grossiste de bonbons et de produits de tabac, la firme Aligro a connu une expansion

soutenue depuis. Elle est devenue le cinquième grossiste en alimentation en importance au Québec après, dans l'ordre, Provigo, Métro-Richelieu, Steinberg, et IGA-Boniprix (Hudon et Deaudelin).

A la Bourse

La compagnie a été inscrite à la Bourse de Montréal le 10 mai 1984, avec une émission de 700,000 actions ordinaires à \$5 chacune. Ce financement public a permis au groupe Aligro d'acquiescer en novembre 1984 la compagnie "Provisions Saint-Félix Ltée", de Saint-

Félix-de-Valois, près de Joliette. Cette entreprise a un volume annuel de ventes de \$40 millions, et dessert un territoire conduisant jusqu'aux confins de la ville de Trois-Rivières, sous les bannières IDEAL/ECO et PSF.

Aligro, qui possède un centre de distribution à Matane dans le Bas-Saint-Laurent et qui projette d'en ouvrir un à Rimouski, a acheté en mars dernier le grossiste Lionel Ross et Fils Ltée, de Cap-Chat. Celui-ci est solidement implanté en Gaspésie qu'il dessert depuis 1950.

Dans la Beauce, Aligro est présent à Saint-Georges, depuis l'ac-

quisition en avril 1984 du grossiste en fruits et légumes, viandes, et produits congelés, "Irenée Champagne Inc.", et à Beauceville depuis l'achat en 1980 du grossiste en fruits et légumes et produits surgelés, "Roland Cloutier Inc.". Celui-ci est devenu sa filiale "Alifruits Inc."

Aligro a également des entrepôts et des livres-services à Alma et à La Baie, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, à Sept-Îles, sur la Côte-Nord, à Victoriaville, dans les Bois-Francs

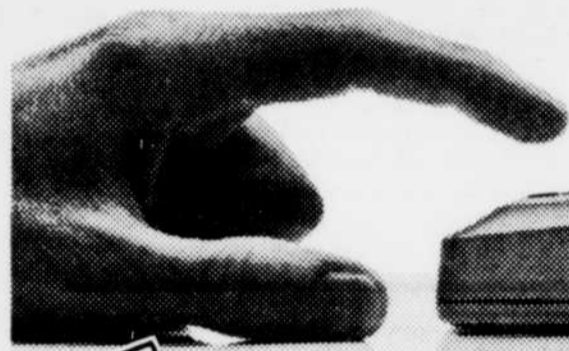
et à Sherbrooke, dans les Cantons de l'Est, et à Thetford-Mines évidemment.

La compagnie est aussi propriétaire des trois magasins d'alimentation "Alicoix Grenier Inc.", dont deux sont situés à Thetford (rues Labbé et Saint-Charles), et dont le troisième est établi à Vallée-Jonction.

Elle vend de nombreux produits sous la marque de commerce "Grad".

Macintosh

Apportez-en un
pour
la soirée



Distributeur autorisé

Apple le logo Apple
MacPro et Macintosh
MacPaint sont des marques
déposées de Apple Computer
Inc. Macintosh est une marque
de commerce sous licence de
Apple Computer, Inc. Multitask
et Microsoft Chart sont des
marques de commerce de
Microsoft Corporation.

Un 2^e
magasin
à Sept-Îles:
881, boul. Laure,
suite 11
Sept-Îles G4R 1X3

Apple
concessionnaire
autorisé



micro-contact

ANALYSE APPROFONDIE DE VOS BESOINS EN MICRO-INFORMATIQUE, PAR DES EXPERTS

881, boul. Laure, suite 11, Sept-Îles G4R 1X3
563, route Trans-Canada, Lévis, 835-1444

Le
système
de son
de mes
rêves... et
pour pas
cher!
Parce
que...

MOI, JE LIS
LE SOLEIL
TOUS LES
MATINS
MÊME LE
DIMANCHE



Les frères Grenier identifiés à Aligro

◆ THETFORD-MINES — Les frères Paul-Emile, Donat et Hervé Grenier, de Thetford-Mines, sont identifiés au grossiste en alimentation "Aligro Inc." comme les frères Alain, Bernard et Laurent Lemaire sont associés au groupe Cascades.

En 1973, propriétaires de six épicerie réalisant un chiffre d'affaires de \$3 millions, ils se portent acquéreurs du grossiste de bonbons et de produits de tabac, "J.-L. Faucher", de Thetford (ventes de \$300,000), et deux des quatre actionnaires de cette dernière compagnie, MM. Gérard Potvin et Michel Laplante, se joignent à eux pour former l'entreprise "Les Distributions Thetfordoises". Cette raison sociale est remplacée par "Aligro Inc." en 1978.

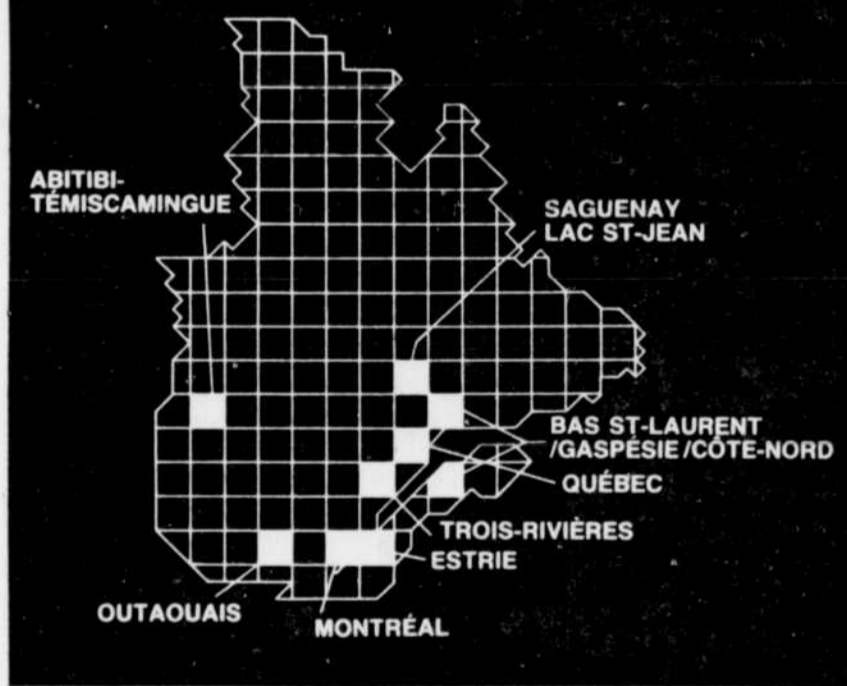
Depuis, la compagnie n'a cessé de progresser. Elle prévoit des ventes de \$275 millions en 1986. La maison mère et ses filiales emploient 500 personnes dont 150 à Thetford.

Les actionnaires

Aligro a inscrit 700,000 actions ordinaires à \$5 chacune à la Bourse de Montréal en mai 1984. Les 2,7 millions autres parts (près de 80 pour 100) de l'entreprise sont détenues par neuf personnes, dont les frères Grenier qui en ont 543,826 chacun (16 pour 100). (48 pour 100 ensemble).

MM. Michel Laplante, Gérard Potvin et Gérard Grenier (fils de feu Raoul) en possèdent 217,985 chacun. Les deux autres principaux actionnaires sont MM. Jean-Yves Grenier (fils de Paul-Emile) et Michel Roy qui ont 109,000 parts chacun.

Aligro a été finaliste en marketing, catégorie des PME, lors des Mercuriades provinciales de 1983. Aux olympiades industrielles de la région de Thetford, le mois dernier, la compagnie a raflé la médaille d'or dans la catégorie des entreprises de services.



Confiez vos affaires
aux experts-comptables C.G.A.
Ils sont présents partout
à travers le Québec !



La Corporation professionnelle
des comptables généraux licenciés
du Québec.

152, rue Notre-Dame Est, 3e étage
Montréal, (Québec)
H2Y 3P6 Tél. (514) 861-1823

Le C.G.A.
à votre service

Il y a plusieurs façons pour le C.G.A. de vous servir. Il peut offrir une gamme de services:

- comptabilité industrielle et commerciale.
- vérification.
- consultation en administration.
- services en matière de fiscalité.
- informatique.
- consultation en matière de finance.
- évaluation d'entreprise.
- planification fiscale et successorale.
- administration et règlement de successions.

Un conseiller

Cet expert-comptable est qualifié pour recueillir et interpréter l'ensemble des données qui fournissent au gestionnaire le moyen de prendre les décisions pertinentes. Ainsi, qu'il travaille en cabinet ou qu'il œuvre au sein d'une entreprise, le C.G.A. assume les responsabilités suivantes:

- il agit comme personne ressource et recommande des mesures concrètes.
- il analyse les forces et les faiblesses de l'entreprise.
- il prévoit les périodes d'incertitude et de fluctuations et préconise les bonnes solutions.

Un concepteur

L'expert-comptable met en place les outils de gestion et les indicateurs fiables grâce auxquels s'établit la situation d'une entreprise sur le plan financier. À cette fin, il doit maîtriser les éléments suivants:

- contrôle interne.
- contrôles budgétaires.
- prix de revient.
- planification financière.
- méthodes de financement (emprunts et subventions).
- fiscalité.
- planification fiscale.

Le C.G.A. doit donc se tenir à la pointe des innovations et être prêt à les adapter aux systèmes dont il assume le contrôle.

ASSURANCE-VIE DESJARDINS, FACTEUR DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

L'Assurance-vie Desjardins existe depuis 1948. Des lors, elle n'a cessé de croître. Non seulement s'est-elle développée, mais elle a obtenu un succès exceptionnel. De fait, depuis 1975, l'Assurance-vie Desjardins est la compagnie qui au Québec, assume le risque financier le plus important sur la vie des Québécois: il était de 20 milliards de dollars à la fin de l'année 1984.

Beaucoup de gens tirent avantage de ce développement: dans le seul Québec métropolitain et la région immédiate de Lévis, l'Assurance-vie Desjardins a versé, en 1984, plus de 6 millions de dollars en prestations. En cette seule année, et sur le même territoire, elle a donné pour plus de 5 millions de dollars de commandes en fournitures et services de toutes sortes; elle a aussi apporté une aide financière à de nombreux organismes à but non lucratif voués à l'éducation, aux soins médicaux, à l'aide aux démunis et aux arts. Elle a consacré 61% de son portefeuille d'obligations aux municipalités, aux commissions scolaires, aux hôpitaux, aux Cégeps, aux universités.

Près de 60% du nombre de ses prêts hypothécaires ont été consentis en faveur de maisons unifamiliales, et ce pourcentage passe à 87% si on inclut les prêts en faveur d'immeubles à logements multiples.

Mais l'apport le plus considérable au progrès de la région provient sans doute des salaires et commissions versés aux seuls employés du siège social et des agences de Québec et Lévis dont le total s'élève, en 1984, à 15 millions de dollars.

Salaires, commissions, placements obligataires et immobiliers, prestations, achats de matériel et de services, autant de façons pour l'Assurance-vie Desjardins de contribuer à l'avancement, au progrès de villes, de commerces, de fabriques, de collèges, etc... et au mieux-être de familles, de femmes, d'hommes et d'enfants.

L'Assurance-vie Desjardins, un actif important pour le Québec métropolitain et la région de Lévis.

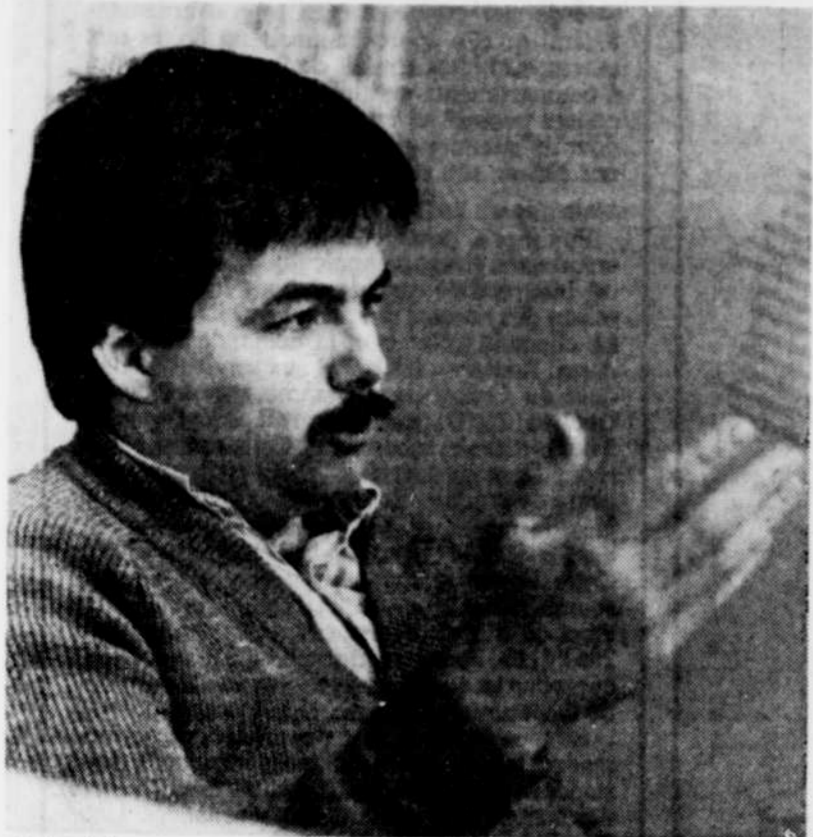


Assurance-vie
Desjardins

à chaque
passage
de la vie

Tisbek Vertical Ltée

Le spécialiste des textiles pour stores verticaux



Alain Veilleux, un jeune entrepreneur dynamique.

◆ **SAINTE-MARIE** — Alain Veilleux, à l'âge de 27 ans, est l'un des jeunes entrepreneurs représentatifs du dynamisme des PME de la Beauce. Il est le seul actionnaire de l'entreprise Tisbek Vertical Ltée, de Sainte-Marie, qui se spécialise dans la fabrication de tissus textiles pour des stores verticaux.

Textes par
Paul-Henri DROUIN

En opération depuis près d'un an dans l'une des bâtisses en location de Chassé Inc., de Sainte-Marie, cette jeune entreprise a nécessité jusqu'à maintenant des investissements de \$250,000 et procure de l'emploi à une vingtaine de personnes.

Le motif principal de cette dynamique aventure industrielle, c'est qu'il y avait beaucoup de demandes pour ce produit des stores verticaux en tissus textiles, et que le marché était accessible à qui prenait l'initiative d'en faire la conquête.

"A mes débuts, dit-il, j'ai éprouvé de la difficulté à m'approvisionner en tissus; ce qui m'amena à acquérir de la machinerie capable de faire

une partie du travail de fabrication de tissus, quitte à donner à sous-traiter le tissage des fils.

Les résultats se sont avérés satisfaisants, tant du côté de la qualité que des coûts de sous-traitance. En collaboration avec la Société d'expansion de la Nouvelle-Beauce Inc. (SENBI) et son commissaire industriel, M. Normand Poulin, il a conçu un programme d'investissement de \$200,000, comportant l'achat de la machinerie nécessaire au tissage et la location d'une bâtisse à Sainte-Marie.

Et cette jeune entreprise beauceronne va si bien, qu'en huit mois d'opération, la production de tissus de Tisbek Vertical Ltée se situe présentement entre 7 à 8 millions de mètres linéaires de différentes couleurs, pour des stores verticaux.

En outre, Tisbek Vertical Ltée s'est taillée une place importante sur le marché de l'exportation. Seulement 35 pour 100 de sa production totale est écoulee au Québec, tandis que la production va à 10 pour 100 dans l'Ouest canadien, 20 pour 100 aux Etats-Unis et 35 pour 100 en Ontario.

Ce succès obtenu, Alain Veilleux l'attribue également à son épouse

Lucie Blais-Veilleux, qui, en plus d'être son bras droit, est contrôleur et n'a pas peur de mettre beaucoup d'heures de travail dans la réussite de l'entreprise.

Toujours à la recherche d'une nouvelle clientèle, au gros seulement puisque l'entreprise Tisbek Vertical Ltée ne vend pas au détail, M. Veilleux a participé dernièrement à deux expositions im-

portantes, dont l'une en Allemagne et l'autre à La Nouvelle-Orléans. Il sera en fin de semaine en Caroline du Sud.

Au terme de notre entrevue, Alain a tenu à rendre hommage à son personnel, remarquant qu'il s'agit d'une main-d'oeuvre experte existante du milieu, qui depuis près d'un an a grandement contribué au succès de son entreprise.

UN RASSEMBLEMENT IMPORTANT ...



Hôte du Sommet Socio-Économique de l'Estrie (janvier 85) qui a reconnu Compton au titre de Village Touristique Global.

- Jusqu'à 350 personnes à réunir en atelier, en plénière, etc.
- Un horaire chargé
- Aucun compromis possible



Le Domaine Saint-Laurent de Compton
Un centre de congrès efficace
L'ambiance chaleureuse d'un club de vacances

Hébergement en chambre, villa ou condominium jusqu'à 625 personnes.
Choix de 20 salles de travail équipées
Haute cuisine

Piscine intérieure chauffée
Bains sauna et tourbillon
Tennis — Équitation — Gymnase — Salle de jeux — pratique de golf
Bientôt golf illimité ...



C.P. 180 Compton, Québec J0B 1L0 (819) 835-5464 (à frais virés) Montréal: (514) 397-9667



Chef d'entreprise dès l'âge de 21 ans

◆ **SAINTE-MARIE** — S'il y a de jeunes prodiges au domaine des arts comme la musique et la peinture, Alain Veilleux se révèle un phénomène du genre au secteur commercial. Dès l'âge de 21 ans, il devenait chef d'une entreprise, à Sainte-Marie de Beauce.



Tisbek Vertical est en opération dans une bâtisse louée.

Originaire de Saint-Georges et issu d'une famille de quatre enfants, Alain Veilleux a commencé dès ses 13 ans à assister son père sur la ferme familiale, tout en étant vendeur à temps partiel, les fins de semaines, dans un magasin de vêtements de Saint-Georges.

"C'est ce qui m'a donné le goût d'avoir sans tarder ma propre entreprise", a déclaré au SOLEIL ce jeune entrepreneur représentatif du dynamisme des PME de la Beauce. Et Alain Veilleux, depuis près d'un an, se retrouve le seul actionnaire de l'entreprise Tisbek Vertical Ltée, à Sainte-Marie, qui se spécialise dans la fabrication de tissus textiles pour des stores verticaux.

Au tout début, cette jeune entreprise beauceronne procurait de l'emploi à 5 personnes. Elle compte maintenant une vingtaine de travailleurs.

En plus d'être un jeune homme d'affaires très actif, Alain trouve le temps de pratiquer ses sports favoris tels que l'équitation, le jogging et le racquetball.

Projet d'expansion

Pour démarrer sa propre entreprise à Sainte-Marie, Alain Veil-

leux a investi jusqu'à maintenant \$250,000. Cette année, il prépare un projet d'expansion de \$200,000. Ce qui lui permettrait d'entreprendre une diversification de son produit, avec la fabrication du tissu pour stores plissés et également pour toiles à rouleaux.

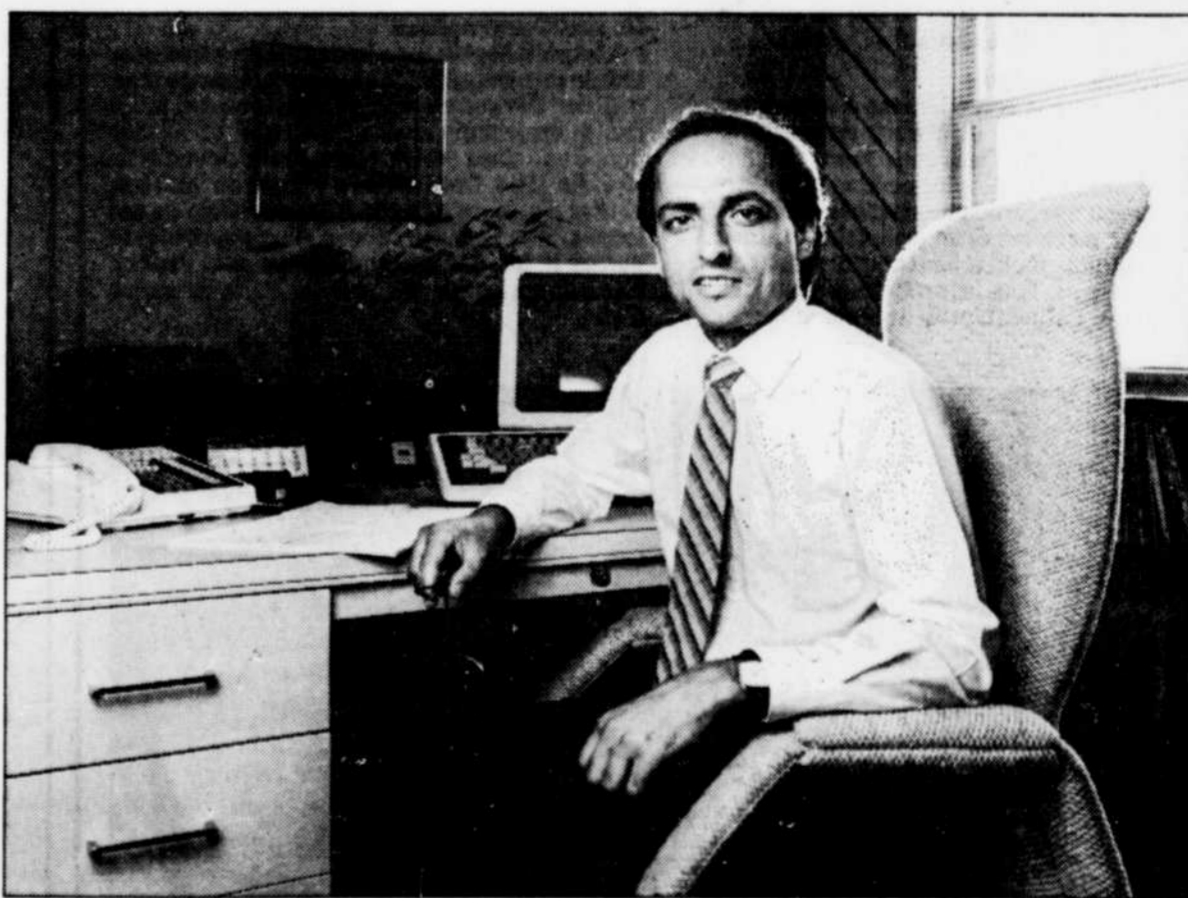
"Une telle expansion me permettrait de tripler mon chiffre d'affaires, et d'ici un an, d'augmenter mon personnel à une trentaine d'employés", a déclaré Veilleux.

Pour cette nouvelle initiative, il peut compter sur la collaboration de M. Normand Poulin, commissaire industriel de la Société d'expansion Nouvelle-Beauce Inc. (SENBI), dont le siège social est situé à Sainte-Marie de Beauce.

Selon M. Poulin, le succès remporté jusqu'à maintenant par Alain Veilleux est un exemple de l'entrepreneur beauceron: un jeune qui n'a pas eu froid aux yeux, tout particulièrement en assumant le risque d'être propriétaire unique d'une entreprise de fabrication présentant un fort potentiel.

Au niveau de l'emploi, il juge ce geste très important, puisque cela crée des emplois de base ayant un effet de multiplication, dans un milieu comme celui de Sainte-Marie.

Connaissez-vous bien le réseau Desjardins?



Monsieur Yves Darce, président de Nati-onart Canada Inc., connaît bien les services offerts par la caisse Desjardins. Les gens d'affaires peuvent aussi compter sur les services des autres institutions du réseau Desjardins.

Le réseau Desjardins, c'est de l'assurance de personnes et de dommages, des rentes collectives, des services fiduciaires, de gestion financière, de prêts et d'investissements industriels.

Toute entreprise peut accéder à la gamme complète des services financiers offerts par les institutions Desjardins, notamment:

- Assurance-vie Desjardins
- Le Groupe Desjardins Assurances générales
- La Sauvegarde compagnie d'assurance sur la vie
- Fiducie du Québec
- Crédit Industriel Desjardins
- La Caisse centrale Desjardins du Québec
- Sécurité Desjardins Inc.



desjardins
Une ressource naturelle.

PARTICIPEZ



au **Défi à l'entreprise**

Le samedi 25 mai 1985
au PEPS
de l'Université
Laval

FORMEZ une équipe de 10 personnes (5 hommes, 5 femmes) qui porteront les couleurs de votre ENTREPRISE!

ACTIVITÉS

- 50 équipes s'affronteront dans 10 activités sportives à caractère récréatif (aucune qualité athlétique requise)
- Dîner-santé
- Animation et bain libre (pour les amis(es) et famille des participants)
- "Hot-Dog Party" et soirée de danse pour clôturer la journée
- Trophées et prix de présence

22 ÉQUIPES déjà inscrites vous lancent le DÉFI

- | | | |
|--------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
| — Montréal Trust | — Télé Système | — CHUL |
| — Photo Québec Inc. | — National de | — McDonald |
| — Rothmans | — Communication | — Xerox |
| — Bell Canada | — Hôpital Laval | — Agrinove |
| — CJRP | — Brasserie O'Keefe | — Les consultants |
| — Paquet, Dutil et ass. | — Avco | — BPR |
| — Raymond, | — SAS université | — Ville de Cap-Rouge |
| — Chabot, Martin, Paré et ass. | — Laval | — Centre hospitalier Robert-Giffard |
| | — CITF-FM | |

Coût 150\$ par équipe
(dîner et souper inclus)

INSCRIPTION:
Me Serge Baribeau
524-4652
Date limite: 15 mai

Une collaboration



Une gracieuoseté

LE SOLEIL

Prodel inc.: une percée remarquable

Par Louise GIGNAC

«Je regardais passer les commandes et je me disais que je pouvais en faire autant.» Cette réflexion de M. Michel Gaudreau a cheminé et l'a conduit à la création d'une PME qui atteint aujourd'hui, après 5 ans d'existence, les 2,5 millions de chiffres d'affaires.

Des assises solides

Fort de son expérience dans le domaine électrique et comme agent manufacturier, M. Gaudreau a analysé le marché et entrevu une possibilité dans le domaine de l'éclairage. C'est alors qu'il décide de fonder Prodel. Cette compagnie se spécialise dans la conception et la fabrication, en petites quantités (moins de 100 000), de luminaires pour l'éclairage intérieur des bâtiments commerciaux ou industriels et l'éclairage fonctionnel ou décoratif des rues, stationnements, terrains de sports, parcs, etc.

«On pouvait conquérir le marché à la condition de fournir un produit de meilleure qualité.» Ce souci de performer a été, depuis les débuts, une constante. Innovation, qualité, beauté et prix compétitifs sont à l'origine du succès de Prodel.

Une croissance intéressante

Depuis son ouverture, en juillet 1979, cette PME a connu une croissance intéressante. De 12 employés et 900 000 \$ de chiffre d'affaires, en 1980, elle passe à 2,5 millions et procure de l'emploi à 40 personnes, en 1984. C'est donc avec brio qu'elle a traversé la crise.

Dès les débuts de l'entreprise, le président établit un programme de pénétration du marché, programme qui, rigoureusement respecté, est couronné de succès. Ainsi, en 1981, en plus de maintenir sa clientèle québécoise, Prodel se lance sur le marché canadien. Vancouver, Calgary, Edmonton, Regina, Winnipeg, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Halifax et Saint-Jean, Prodel a des représentants dans toutes ces villes. Ses contrats d'éclairage pour le vieux port et la ville de Montréal, la ville de Québec, et la gare intermodale, lui ont permis de se faire connaître des entrepreneurs et municipalités du pays.

Une percée sur le marché américain

Dirigée de main de maître par son président, qui a su s'entourer d'une équipe jeune, compétente et multidisciplinaire, Prodel s'attaque maintenant au marché américain. «Je suis déterminé à aller de l'avant dans ce projet et je vais faire ce qu'il faut pour en venir à bout. Du côté américain, je me donne deux ans.» Prodel a déjà des agents manufacturiers à Boston, Washington et Atlanta et fera une grande offensive en 1985: Nord-Est et Sud-Est des États-Unis; ce sera à suivre... Récemment, Prodel a engagé un directeur des ventes à l'exportation, afin de promouvoir et de faire connaître ses produits auprès des représentants de fabricants, ce qui devrait entraîner une augmentation des ventes.

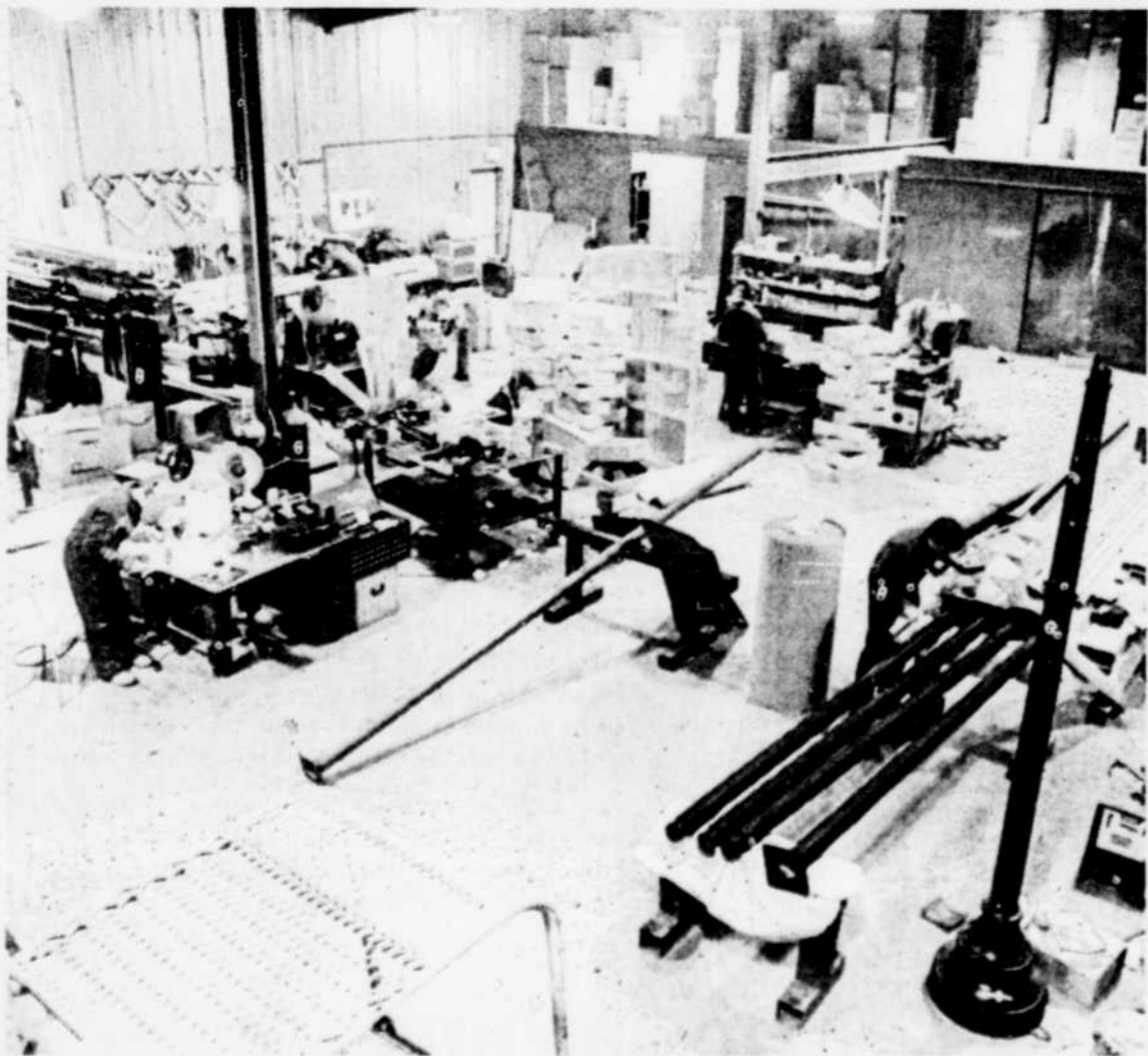
Le marché de Prodel se répartit ainsi: 35% au Québec et 65% à l'extérieur du Québec, et cette tendance vers l'étranger ira en augmentant.

«Je pense qu'on peut faire concurrence à l'import qui dans le monde» de dire le président, qui est sûr de décrocher d'autres contrats comme celui de la Côte d'Ivoire, où il vient de livrer un demi-million de luminaires.

Consciente de l'importance de la commercialisation, la compagnie consacre plus de 10% de son budget de fonctionnement à tout ce qui véhicule l'image de Prodel: expositions, publicité, brochures de prestige, etc. Aucun effort n'est épargné pour projeter une image de marque. Par exemple, Prodel participe à chaque année à la plus grande exposition internationale de luminaires, qui se déroule à New York, et ses produits ont déjà du succès hors du Québec.

Une entreprise moderne

«Nous travaillons actuellement à introduire de nouveaux produits et à nous donner une apparence nouvelle.» Dans cette jeune compagnie, la recherche, le développement et l'informatique jouent un rôle de plus en plus important. D'ailleurs, un ingénieur et un technicien, assistés par M. Gaudreau, recherchent constamment de nouveaux designs. Tous les produits sont conçus et fabriqués à l'usine. L'esthétique, la concep-



Prodel inc., entreprise située à Beauport. Grâce à la compétence de son équipe de travailleurs et à la qualité de ses produits, elle a conquis le marché canadien et s'appête à percer le marché américain.

SEMAINE NATIONALE DE L'ENTREPRISE



GENS D'ENTREPRISE NOTRE FORCE NOTRE AVENIR

Aujourd'hui et plus que jamais
au Québec, nos gens ont le goût des affaires.

Cette motivation, puissante et dynamique,
est d'autant plus importante pour nous tous
qu'elle constitue le carburant fondamental de notre économie.

La semaine nationale de l'entreprise veut refléter cette nouvelle réalité
en mettant aussi en valeur les secteurs d'excellence
dans lesquels nos entreprises se distinguent.

Une initiative du Ministère de l'Industrie et du Commerce, avec la collaboration des organismes suivants:
Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec,
Société de développement industriel du Québec, Association des commissaires industriels du Québec,
Chambre de commerce du Québec, Groupement québécois d'entreprises, Conseil québécois du commerce de détail, Centre des dirigeants d'entreprises.

Québec

DU 2 MAI AU 11 MAI 1985

tion mécanique, les caractéristiques, l'assemblage, tout est confié à des gens de l'entreprise. Les matériaux utilisés, acier, aluminium, pièces électriques, etc., sont à 85% québécois.

La combativité et la ténacité de toute l'équipe ont contribué à la réussite de Prodel. «Notre compagnie est allée plus vite que la moyenne, on n'a pas hésité à mettre les bouchées doubles.» La priorité pour tous et toutes, c'est l'entreprise.

Un avenir prometteur

L'expérience du monde des affaires que possède le président, ainsi que sa connaissance et sa maîtrise des composantes du marché ont favorisé la croissance rapide de Prodel et lui ont donné une place enviable dans son secteur d'activité. En 1984, l'entreprise a haussé de 70% son chiffre d'affaires et a triplé la superficie de ses locaux. Elle sera sans aucun doute capable de percer le marché américain sous peu. Prodel, une entreprise qui n'a pas fini de faire parler d'elle.

Rousseau Métal inc.

Une réussite qui s'appuie sur la qualité

Par Sylvia MOREAU

La compagnie Rousseau Métal inc., située à Saint-Jean-Port-Joli, se spécialise dans l'estampage de métal en feuille. Ses produits s'adressent davantage au marché des institutions qu'à la vente au détail. Mais, sans le savoir, nous utilisons fréquemment un de leurs produits: les fameuses boîtes aux lettres rouges!

Au début: peu de clients, mais de nombreux contrats

Rousseau Métal inc., c'est une histoire qui remonte aussi loin qu'à 1950. M. André Rousseau, originaire de Montmagny, se porte alors acquéreur du bâtiment où se trouve, encore aujourd'hui, son entreprise. Ce bâtiment abritait, à cette époque, une machinerie spécialisée dans la fabrication de produits de quincaillerie, dont la vente était cependant devenue plus difficile et surtout peu rentable.

Jusqu'en 1970, la compagnie fabrique presque exclusivement des étagères et des tables de travail en métal. Les produits manufacturés se conforment aux plans et devis transmis par le client; en

contrepartie, Rousseau s'engage à fournir une marchandise d'une qualité, telle qu'elle réponde aux exigences les plus sévères pour tout ce qui entre dans sa fabrication.

Un des principaux clients de la firme Rousseau Métal inc. au cours des deux premières décennies de son existence était le gouvernement fédéral qu'elle approvisionnait en boîtes aux lettres, en boîtes à relais de facteur, en boîtes à compartiments multiples (boîtes vertes), en casiers postaux et en étagères d'entreposage, pour ne nommer que ceux-là; ce qui représentait 30% de son chiffre d'affaires.

Mais depuis 1970...

Peu à peu, l'entreprise Rousseau Métal inc. amorce son virage technologique. Sa réputation est bien établie dans le secteur industriel en raison des normes de qualité qu'elle s'impose. La clientèle s'élargit et la demande s'accroît. Aussi, Rousseau fait appel aux services techniques du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) pour mettre au point l'armoire à outils à tiroirs modulaires. Cette armoire, qui répond aux normes militaires et civiles pour ce genre de produit, est inscrite sur la liste privilégiée du ministère des Approvisionnements et des Services du Canada (Qualified Products List). Cette norme est très exigeante car l'armoire est soumise à des régimes de vibrations prolongées alors qu'elle est chargée de masses totalisant 286 kg (130 livres) par tiroir. Le CRIQ a donné à ce produit les qualités recherchées dans le domaine de l'aviation: robustesse, légèreté et fiabilité.

En plus de répondre à des critères de performance, la compagnie utilise des formats de type standard permettant ainsi au client de combiner des systèmes de différentes provenances. Une marchandise adaptable donc!

Autre innovation majeure chez Rousseau: l'informatisation complète de sa machinerie, qui réduit considérablement la manipulation et la répétition mais pas le personnel. Lorsqu'un client fournit les données complètes de surface et d'outillage dont il dispose, Rousseau est en mesure de lui offrir un produit presque personnalisé, totalement adapté à ses besoins et qui permet d'utiliser l'espace au maximum.

Rousseau Métal inc. est la seule compagnie québécoise du genre. Elle entre toutefois en concurrence directe avec les produits américains et suisses. Le principal matériau qu'elle utilise, soit l'acier laminé à chaud ou à froid, provient dans une proportion de 45% de la société d'État SIDBEC.

Le marché auquel s'adresse la compagnie demeure exclusivement canadien pour l'instant, mais l'automne dernier elle a présenté ses produits à une exposition d'envergure internationale à Chicago et de très bons contacts se sont établis avec d'éventuels clients.

Presque de la cogestion

La compagnie Rousseau compte 138 employés, ce qui en fait un employeur majeur dans la région. De la compétence du personnel et de son intérêt au travail, dépend la bonne marche de l'entreprise. Selon M. Simon-Pierre Paré, directeur général de l'entreprise, le défi de l'adaptation technologique n'aurait pu être assumé sans la discipline au travail que s'est imposé le personnel. Et sans cette complicité, pourrait-on ajouter, qui lie les travailleurs à leur entreprise.

Régulièrement, la direction générale rencontre les employés pour leur faire part de contrats importants à effectuer ou pour connaître leur degré de satisfaction dans l'entreprise, par exemple.

En outre, bien que rien dans la charte ne l'indique, la compagnie pratique une politique de partage des profits.

D'autre part, les employés sont invités à participer au capital de l'entreprise par l'achat d'actions. Jusqu'ici, au-delà d'une quarantaine d'employés se sont prévalus de l'offre. Quant au conseil d'administration, des sept membres qui le composent, trois sont élus pour représenter les employés; particularité intéressante, le (la) conjoint(e) d'une employée peut jouer ce rôle de représentant(e). Par ailleurs, la compagnie n'hésite pas à ouvrir ses livres aux employés qui désirent mieux comprendre et situer tant la production que le chiffre d'affaires.

En ce qui concerne le travail proprement dit, l'organisation forme elle-même son personnel et prévoit la rotation des travailleurs sur les machines, ceci afin d'éviter la routine et les accidents de travail dus à l'habitude.

Perspectives d'avenir

Le volume des ventes de Rousseau Métal inc. pour 1984 a dépassé 7 000 000 \$. Et la progression ne s'arrêtera pas là, puisqu'elle a entrepris, l'automne dernier, l'agrandissement de son usine, qui passera ainsi de 5 115 m² à 8 200 m² (55 000 à 88 000 pieds carrés). Les nouveaux locaux abriteront une aire d'assemblage plus grande de même qu'une salle de peinture. La qualité et la rapidité de la production s'en trouveront ainsi améliorées, ce qui placera la compagnie en meilleure position pour envisager de conquérir de nouveaux marchés d'exportation.

Cet agrandissement nécessitera un investissement d'un peu plus de 1 000 000 \$, auquel contribuera la Société de développement industriel du Québec (SDI), par la souscription d'actions de classe particulière, d'une valeur de 232 000 \$, et le ministère fédéral de l'Expansion économique régionale, par un montant de 244 000 \$. La réalisation du projet amènera la création d'une vingtaine de nouveaux emplois.

Rousseau Métal inc., on le constate, présente toutes les caractéristiques d'une entreprise dynamique, en renouvellement constant et qui s'adapte aisément au contexte industriel nord-américain.



La firme Rousseau Métal inc., spécialisée dans l'estampage de métal en feuille, est une entreprise en progression et un employeur majeur à Saint-Jean-Port-Joli.

La qualité des produits des Industries Roy Ltée de Montmagny est devenue symbole de garantie

♦ MONTMAGNY — L'entreprise "Les Industries Roy Ltée", à Montmagny, a su profiter de toutes les grandes phases d'évolution de l'économie québécoise, depuis la Dernière Guerre mondiale. Ses produits d'acier tubulaires se trouvent maintenant utilisés en grande partie aux États-Unis.

par Gilles PÉPIN

Si vous avez l'occasion, un jour, d'utiliser les nouveaux wagons du métro de New York, vos mains

s'appuieront forcément sur les rampes ou barres d'acier inoxydables fabriquées par Roy. Ou si vous achetez un meuble de style futuriste signé Bassett, vous pourrez dire que le cadre d'acier plaqué de chrome et de nickel vient de Roy. Allez encore vous asseoir dans une aréna de la région, votre siège proviendra lui aussi des Industries Roy. Cent cinquante emplois et un chiffre d'affaires annuel de \$6 millions, voilà ce que cette entreprise progressive signifie dans l'économie de Montmagny et de la région.

"Tout produit d'acier tubulaire, cela nous intéresse", dit au SOLEIL le secrétaire de la compagnie, M. Jean-Marie Roy, parent par alliance avec la famille Roy, fondatrice et encore très active dans l'entreprise.

Belle évolution

Beaucoup de chemin fut parcouru, depuis 1946, quand M. Louis-O. Roy s'est associé avec ses fils Marcel et Roland dans une entreprise de réparation de machines agricoles. Ces messieurs débrouillards et habiles comprirent vi-

te que le Québec s'engageait dans une ère de grand développement. Quelques mois seulement après leur association, ils ont aménagé une fonderie, où ils ont produit, jusqu'en 1963, énormément de tuyaux de fonte pour les municipalités et des haltères pour Ben Weider.

La société Les Industries Roy a su, au bon moment, réaménager ses installations et diversifier sa production, afin de répondre à de nouveaux besoins du marché. En 1964, alors que s'accroissait la vague de constructions d'écoles, l'usine s'orientait dans la fabrication de meubles scolaires à structure métallique. Arriva aussi la vague de construction des arénas, et Roy fut appelé à y fabriquer les sièges. L'acier tubulaire, c'était devenu sa spécialité.

L'essor se poursuit, dans les années 60 et 70, avec des travaux de sous-traitance pour Bombardier; toutes les pièces d'acier tubulaire entrant dans la fabrication des motoneiges "Moto-Ski" étaient de Roy.

Ce lien avec Bombardier a été grandement profitable pour Les Industries Roy et l'économie régionale. Les preuves de l'industrie magnymontoise étaient faites, en effet, quand Bombardier décrocha le fabuleux contrat du métro de New York.

Roy devait ainsi bénéficier d'un sous-contrat de quelques millions de dollars, réalisable de 1984 à 1987 et consistant en la fabrication de 3,000 rampes ou barres appuie-mains devant être installées dans les 825 wagons du métro. La livraison de ces barres en acier inoxydable poli a débuté en décembre; une dizaine d'employés continuent d'exécuter la commande.

Meuble et dollar US

La principale production des Industries Roy, depuis déjà plusieurs années, est dans le meuble, notamment des tables et des chaises à cadre métallique, utilisées surtout dans les salles publiques.

Et Roy a su se placer les pieds solidement en se liant à des entreprises très puissantes. C'est un sous-traitant important de Bombardier; mais ses plus grosses affaires se font avec Bassett Furniture, un très gros fabricant de meubles contemporains et futuristes, de Virginie.

Cette relation outre 45e parallèle se poursuit harmonieusement depuis 1972. Ce qui avait alors obligé

Roy à doubler la superficie de son usine, une superficie qui fut portée à 65,000 pieds carrés.

Roy fabrique pour Bassett diverses structures métalliques pour des mobiliers de cuisine et de salon. 75 à 80 pour 100 de son chiffre d'affaires se fait ainsi en argent américain.

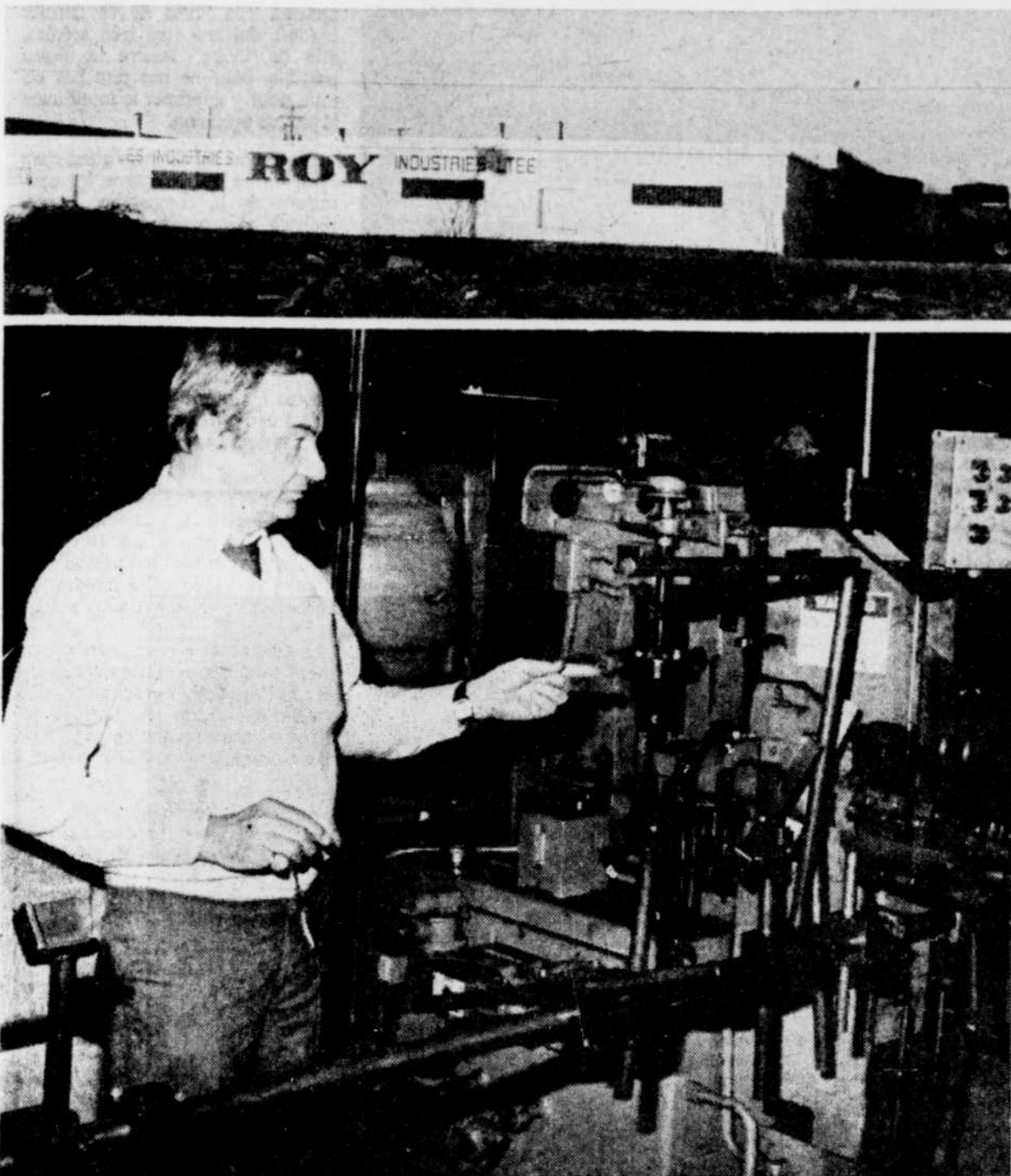
Voilà qui, en plus d'être rentable, est valorisant, parce que des liens comme ceux-là sont la preuve que Roy travaille bien, reconnaît-on à Montmagny.

Les Industries Roy Ltée, par la contribution de son vice-président, M. Guy Roy, qui est ingénieur spécialisé en mécanique, a su se donner des outils et des moyens de cont-

rôle. En 1975, par exemple, l'entreprise s'est dotée d'installations nécessaires pour le placage de chrome et de chrome-nickel, en achetant une usine à Boucherville, où travaillent 25 de ses 150 employés.

La direction des Industries Roy ne s'enfle pas la tête avec le succès. C'est dans l'humilité qu'elle reste collée à ses employés. Le président, M. Roland Roy, l'un des trois fondateurs, se plait encore à travailler avec les ouvriers dans l'usine.

"La qualité de notre travail a fait notre nom, qui est devenu symbole de garantie", a cependant admis fièrement au SOLEIL le secrétaire et directeur du personnel, M. Jean-Marie Roy.



Le Soleil, Gilles Pépin

Les dirigeants des Industries Roy Ltée, une entreprise prospère et audacieuse qui fait la fierté de Montmagny, maintiennent des rapports étroits avec leurs employés. Il arrive même au président, M. Roland Roy, de travailler avec les ouvriers dans l'usine de fabrication de produits d'acier tubulaires. Sur notre photo, le secrétaire de l'entreprise, M. Jean-Marie Roy, expérimente une des machines de la fabrique.

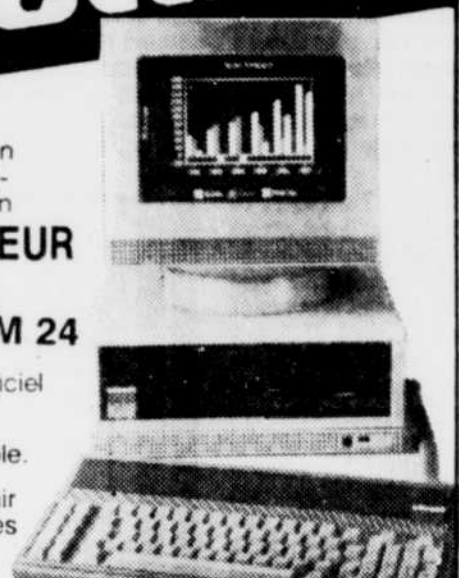
AVIS AUX PME olivetti M 24

Micro-Select vous offre un système de gestion multi-usager compatible IBM un MICRO-ORDINATEUR olivetti M 24

16 bits avec 2 écrans et logiciel Multilink.

Le tout à prix très abordable.

N'hésitez donc plus à venir rencontrer nos spécialistes conseillers en gestion.



Nous sommes dépositaires des marques N.C.R., Tower, Pertec, Imprimante Epson, Mannesmann Tally, Fujitsu et plusieurs autres.

Centre d'ordinateurs MICRO SELECT inc. 622-9000 6780, 1re Avenue, Charlesbourg, suite 150

Avec un C.A., vos affaires tourneront plus rondement

Décisions! Décisions! Décisions!

N'aimeriez-vous pas consulter une personne sûre qui verrait votre cas avec des yeux neufs... mais expérimentés?

Le comptable agréé est le conseiller privilégié de la PME: c'est un professionnel qui vous aidera à accroître l'efficacité administrative de votre entreprise et à améliorer sa rentabilité. Il vous aidera aussi à prendre vos grandes décisions au bon moment.

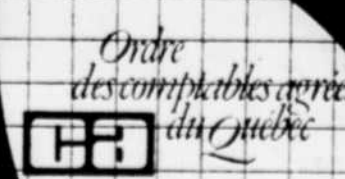
Voici à titre d'exemple quelques-uns des services qu'un C.A. peut vous rendre:

- planification financière
- préparation et évaluation des budgets
- évaluation des prévisions et des programmes financiers
- conseils sur la recherche de capitaux
- aide pour l'obtention de subventions
- contrôle des coûts
- informatisation des systèmes comptables
- planification fiscale
- planification successorale
- évaluation de la rémunération et des avantages sociaux
- évaluation des projets de fusion ou d'acquisition.

Avec tous les bouleversements technologiques qui s'annoncent, et même qui sont déjà là, vous ne pouvez vous passer d'un tel conseiller. C'est un rouage important qui fait tourner les PME rondement.

N'hésitez pas à vous procurer notre nouvelle brochure: Avec un C.A., vos affaires tourneront plus rondement, en vous adressant à:

l'Ordre des comptables agréés du Québec 680, rue Sherbrooke ouest, 7e étage, Montréal (Québec) H3A 2S3



Le Soleil c'est le plus grand quotidien à l'est du Québec, mais c'est aussi...

523 emplois permanents

5 031 emplois partiels

21 800 000\$ en masse salariale

20 032 000\$ en achats de biens et services au Québec

LE SOLEIL

Un actif pour la région de Québec depuis 1896

J. Ford Ltée, entreprise "discrète" mais étroitement liée à l'économie de Portneuf

♦ **PORTNEUF** — Deuxième plus gros employeur de la circonscription de Portneuf, après la Domtar de Donnacona, la compagnie J. Ford Ltée fabrique des papiers fins et spéciaux depuis maintenant 117 ans.

Textes par Guy BENJAMIN

L'industrie du papier est la plus importante de la région portneuvienne. Les six compagnies reliées à ce domaine procurent quelque 1,600 des 3,200 emplois industriels de tout le comté, selon les chiffres compilés par la Société d'expansion économique de Portneuf.

A elle seule, la compagnie Ford compte 280 employés syndiqués et 60 cadres et employés de bureau, pour un total de 340 travailleurs, dont seulement 35 femmes. On par-

le de quelque 600 travailleurs à la compagnie de papier journal Domtar, à Donnacona, et de 240 à la Compagnie de papiers Saint-Raymond, pour ne nommer que celles-là.

La compagnie Ford n'a jamais fabriqué de papier journal, mais est en mesure de produire environ 300 sortes différentes de papiers fins et spéciaux, expliquait la directrice du personnel.

Parmi la production la plus courante, Mlle Geneviève Ford nomme le papier de base pour la fabrication du bardeau d'asphalte, le papier de toilette, les essuie-tout et les serviettes de table, le papier à tapisserie, de même que le papier servant à fabriquer les filtres à café.

Entreprise discrète

Le nom de la cie J. Ford Ltée n'est

pas très connu du public puisqu'il n'apparaît presque jamais sur les produits, qui sont manufacturés pour le compte d'autres entreprises. Comme exemple, l'entreprise portneuvienne fabrique du papier feutre. Acheté par une autre compagnie, ce produit sera enduit de goudron et de petites pierres pour en faire du bardeau d'asphalte, qui se

retrouvera sur le toit d'une maison. La prochaine fois que vous offrirez des fleurs à un être cher, il y a de fortes chances pour que le papier de soie vert, dans lequel le fleuriste les enveloppera, provienne de Portneuf. Les seuls produits vendus sous le nom de Ford sont le papier de toilette, les essuie-tout et les serviettes de table qui, par l'in-

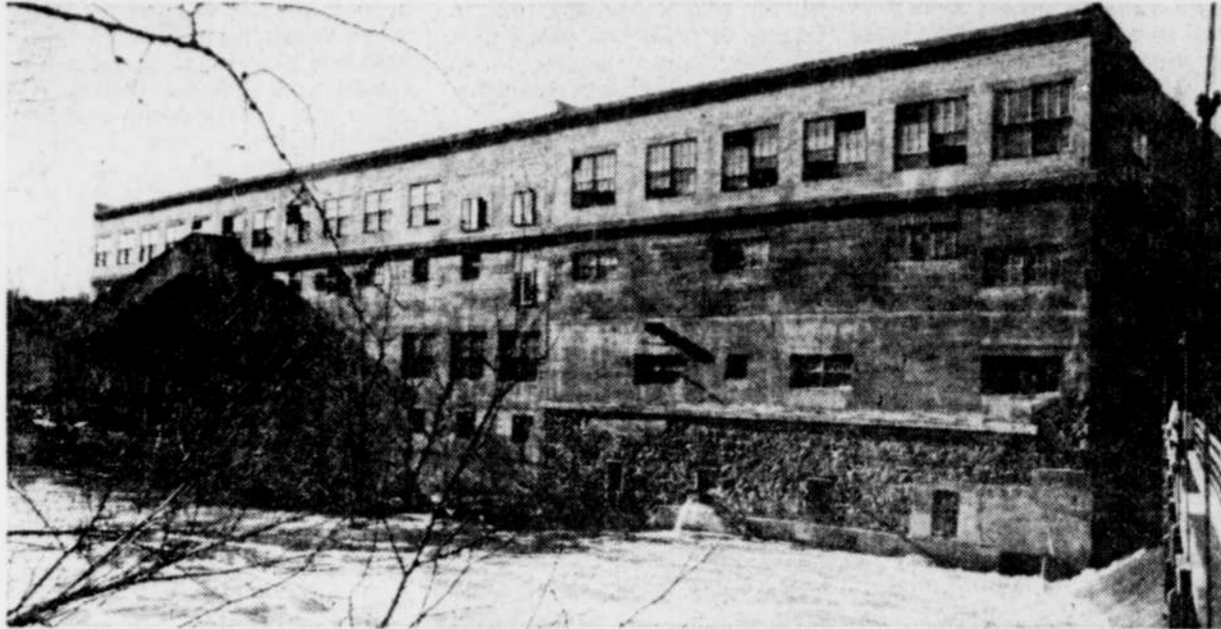
termédiaire d'un grossiste, sont vendus aux institutions, comme les hôpitaux.

L'entreprise de Portneuf ne possède pas de terre à bois et achète toute la pâte à papier dont elle a besoin. Elle y ajoute ensuite les produits chimiques selon une recette propre à chacune des sortes de papier. Et les recettes sont aussi

secrètes que celle du colonel Sanders. Le papier feutre, qui deviendra du bardeau d'asphalte, est le seul produit pour lequel la compagnie achète de la pitoune. Une fois transformée en copeaux, on y ajoute une quantité égale de vieux papier recyclé. Voilà pour les ingrédients de base, mais les épices...

Si le papier servant à la fabrication des filtres à café doit être poreux, il en est tout autrement pour celui qui deviendra de la tapisserie, une fois le motif et la colle ajoutés. Les fibres de ce dernier produit doivent être très serrées, afin de "boire" l'encre le moins possible, pour ne pas dire pas du tout, pour y imprimer le motif avec le plus de précision.

Discrétion est de mise aussi chez Ford en ce qui concerne les opérations de la compagnie. La directrice du personnel acceptera bien de parler d'une production annuelle de 70,000 tonnes, de l'achat de 30,000 à 50,000 tonnes de pâte à papier par année, mais il est contre la politique de la compagnie de parler de son chiffre d'affaires, tout comme il est interdit de prendre des photos à l'intérieur de l'usine, tout cela à cause de la vive concurrence dans le domaine du papier.



Vue partielle des installations de la compagnie J. Ford Ltée, installée depuis 1868 le long de la rivière Portneuf, dans la localité du même nom.

Le Soleil, Guy Benjamin

L'aventure et l'amour l'ont fait naître...

♦ **PORTNEUF** — Des circonstances dignes des plus beaux romans d'aventure et d'amour ont donné naissance en 1868 à la compagnie J. Ford Ltée.

Joseph Ford avait 18 ans lorsqu'il est arrivé à Québec, comme passager clandestin à bord d'un bateau provenant de Liverpool. Il fuyait sa famille, impliquée dans l'industrie du papier, en Angleterre.

Il dénicha un emploi à Portneuf à la compagnie MacDonald, un fabricant de papier installé aux abords de la rivière Portneuf, mais eut le malheur d'être malade. Mais la maladie se transforma en un coup de chance quand il épousa l'infirmière qui l'avait soigné, et qui était la fille de son employeur.

Joseph Ford acheta en 1868 la compagnie qui porte encore son nom et qui est toujours la propriété de la même famille. Six générations plus tard, Mlle Geneviève Ford est directrice du personnel de la compagnie.

Modernisation

La plus vieille machine à papier que possède la compagnie date de la fin des années 1800, mais elle a évidemment subi de nombreuses transformations afin de produire du papier qui correspond aux besoins du 20e siècle.

La plus récente ma-

chine date, elle, de 1970 et la compagnie a entamé récemment un programme de modernisation de quelques millions de dollars, question de répondre aux standards

de plus en plus élevés des clients, tout en produisant au meilleur coût possible.

L'époque du papier fabriqué à la main comme en 1868 est révolue.

AU PREMIER RANG PAR LE RESPECT DES BESOINS RÉELS

Extrait du 39^{ème} rapport annuel 1984

ACTIF 288 \$ millions augmentation de 18%	PRIMES 119 \$ millions augmentation de 26%
ASSURANCE-VIE EN VIGUEUR 5,8 \$ milliards augmentation de 24%	REVENUS TOTAUX 148 \$ millions augmentation de 23%
EXCÉDENT DES REVENUS SUR LES DÉPENSES 2,2 \$ millions augmentation de 26%	PRESTATIONS DE TOUTE NATURE 130 \$ millions augmentation de 24%

Plus de 785 000 assurés

Regimes collectifs complets: vie - invalidité - maladie - rentes - soins dentaires.

SSQ

Mutuelle d'assurance-groupe

Siege social
2525, boul. Laurier, Sainte-Foy,
Québec G1V 4H6

Succursales
Montreal-Centre, Montreal-Estrie, Québec



VOUS N'AVEZ PAS DE TEMPS À PERDRE!

Nous le savons. C'est pourquoi, à la Banque Nationale, nous avons créé un réseau de centres de prêts commerciaux qui s'étend à travers les principales régions du Québec et des provinces de l'Atlantique. Près de 200 directeurs de comptes sont à votre disposition, capables de répondre rapidement et efficacement à vos besoins financiers.

Ces directeurs, bien intégrés à leur milieu, jouissent d'une grande autonomie. La prise de décision est ainsi très rapide, vous évitant toute perte de temps et d'énergie.

Communiquez avec le directeur de compte de la Banque Nationale de votre région.

À la Banque Nationale, on ne vous fera pas perdre votre temps.

LES SERVICES AUX ENTREPRISES

VOTRE FORCE BANQUE NATIONALE
DEPUIS 125 ANS

Les raisons d'acheter un ordinateur portatif COMPAQ PLUS^{MD} chez Entré.



Vous pouvez accéder maintenant au monde de l'informatique IBM sans posséder un appareil de cette marque. COMPAQ PLUS, un ordinateur portatif, compatible avec les IBM et XT vous rend la chose possible.

Ne vous fiez pas aux apparences. Bien qu'il ne soit pas plus gros que le COMPAQ ordinaire, le COMPAQ PLUS, portatif, est conçu pour traiter un très fort volume de données. Il fonctionne de la même manière que le XT, possède la même mémoire et une unité de disque fixe similaire. C'est un appareil à la fois puissant et transportable.

COMPAQ est une marque déposée de COMPAQ Computer Corporation.

Le COMPAQ PLUS est présenté dans un étui solide muni d'un système interne d'amortisseurs. Ceux-ci évitent les dommages si jamais vous échappez l'étui. Vous pouvez transporter l'ordinateur sans crainte du bureau à la maison ou vers tout lieu de travail ou de rencontre avec des clients. Où que vous ameniez vos affaires le COMPAQ PLUS peut vous suivre.

Entré, c'est plus qu'un magasin d'ordinateurs.

Alors que des détaillants vous vendront n'importe quel ordinateur, les conseillers du Centre informatique Entré vous aideront à choisir celui qui réellement vous convient: IBM, COMPAQ, HEWLETT PACKARD et autres marques de renom, vous avez le choix. Nous proposons aussi une gamme complète de logiciels pour entreprises ou usage personnel et aussi de didacticiels.

Une fois votre système acheté, nous ne vous laissons pas tomber. Entré dispense un service après-vente efficace, une aide technique continue et des cours de formation extensifs, au Centre même ou à votre place d'affaires.

Pour plus de renseignements, passez chez Entré ou téléphonez-nous dès aujourd'hui.

ENTRÉ CENTRE D'INFORMATIQUE

2960, boul. Laurier, Ste-Foy
Place Iberville III, suite 050
853-8770

Nous vous accompagnons à chaque étape.