

# La Chambre de commerce rend hommage:

- \* à la Bibliothèque T.-A.-St-Germain
- \* à la Corporation industrielle
- \* au Cégep de Saint-Hyacinthe

Pages 6 à 12 et 16 à 18

**NOUVELLE ÉCONOMIE**  
Le nouveau visage  
des entreprises

Pages 13 et 14

**COMMERCE AU DÉTAIL**  
Comment agir avec  
positivisme dans la  
restructuration en cours

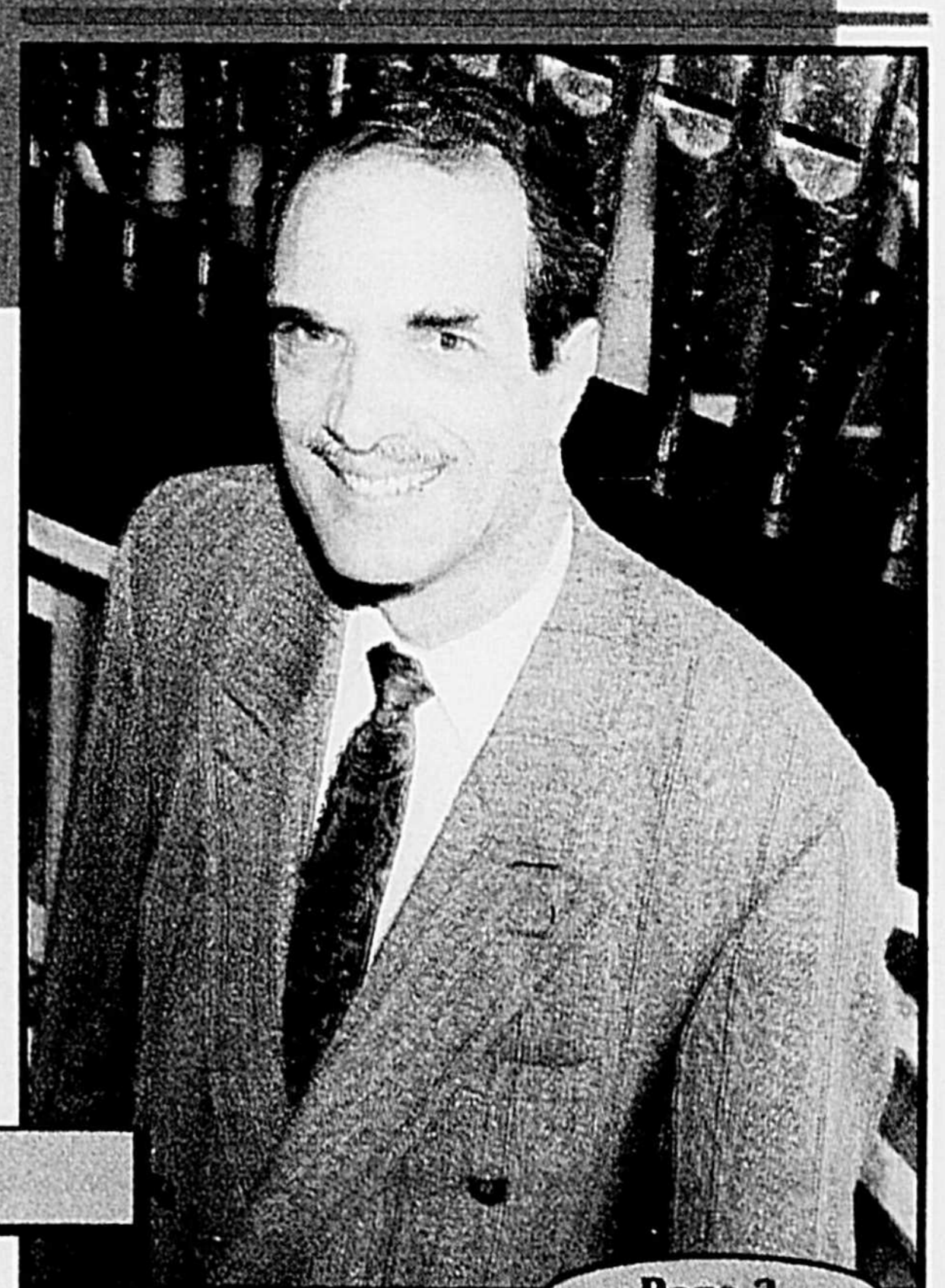
Pages 22 à 24

**DÉFI EMPLOIS**  
L'entrepreneurship  
est source d'emploi  
et de richesse...

Pages 25 à 31, 34 et 35

**Pierre Dionne,  
artisan du regain  
d'activités chez  
Casavant Frères**

**UNE RECONNAISSANCE...**



Page 3

LES EXCELLENTS  
PRODUITS

**Kubota**

SERONT DISPONIBLES  
POUR ESSAIS ET  
DÉMONSTRATIONS

EXCEPTIONNELLEMENT  
OUVERT

Samedi 14 mai  
Samedi 21 mai  
9 h à 17 h

**Kubota**  
**aubin & st-pierre** INC.

Venez voir nos spéciaux  
du printemps et profitez  
de nos taux de finance-  
ment exceptionnels

**VENTE**  
**OU**  
**LOCATION**

**0%**  
**12 mois**

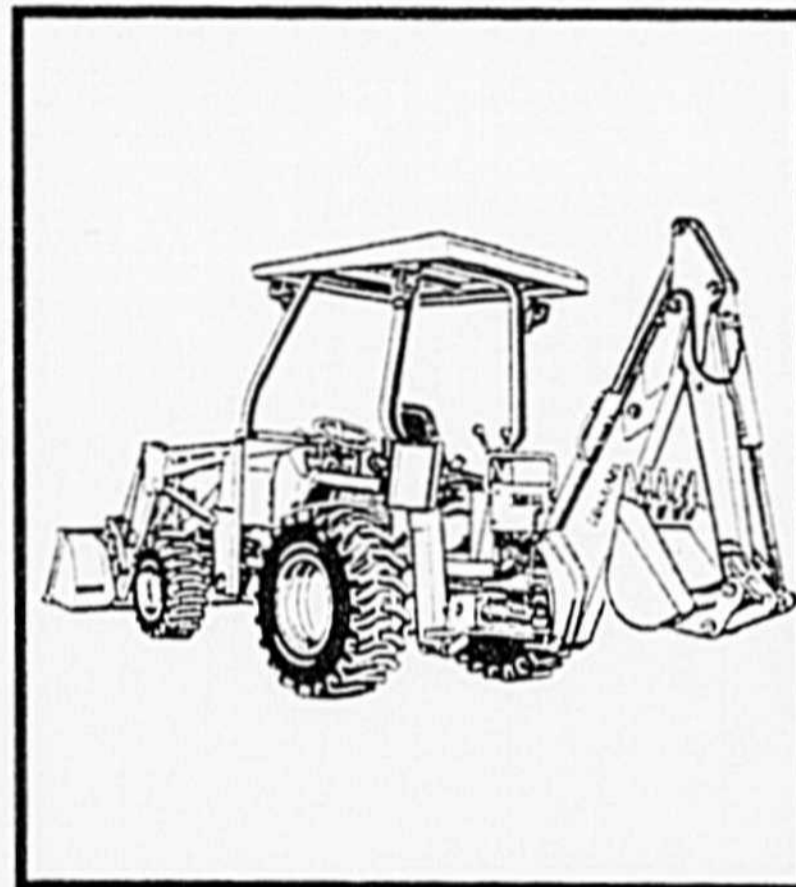
ou  
Aucun paiement  
Aucun intérêt  
\*Avant janvier '95

Asseyez-vous ici...



ou ici...

ou ici...



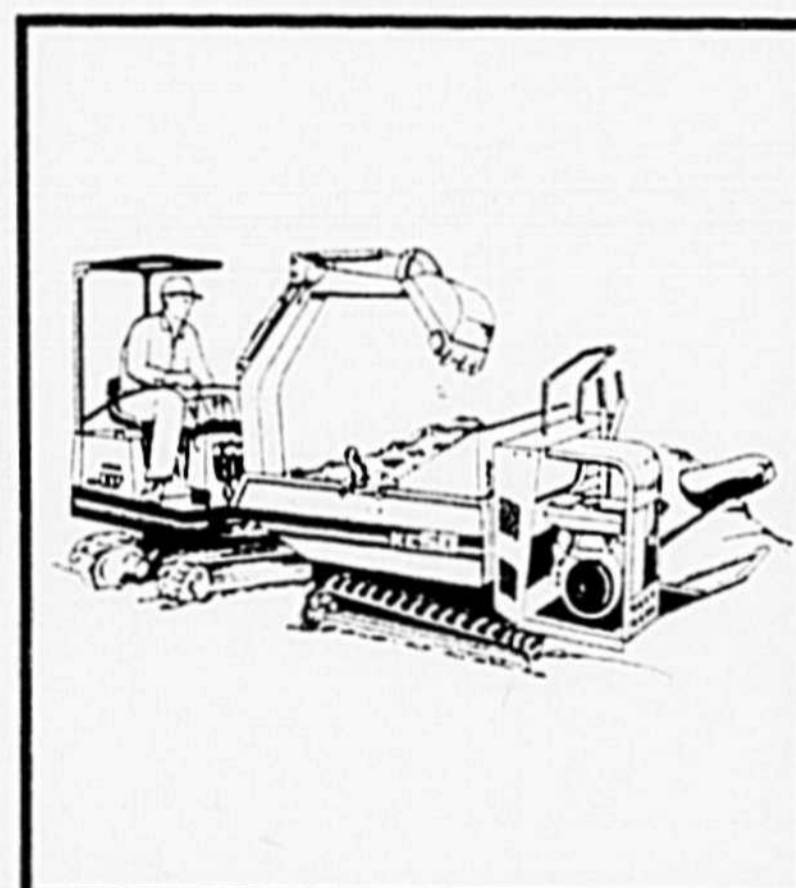
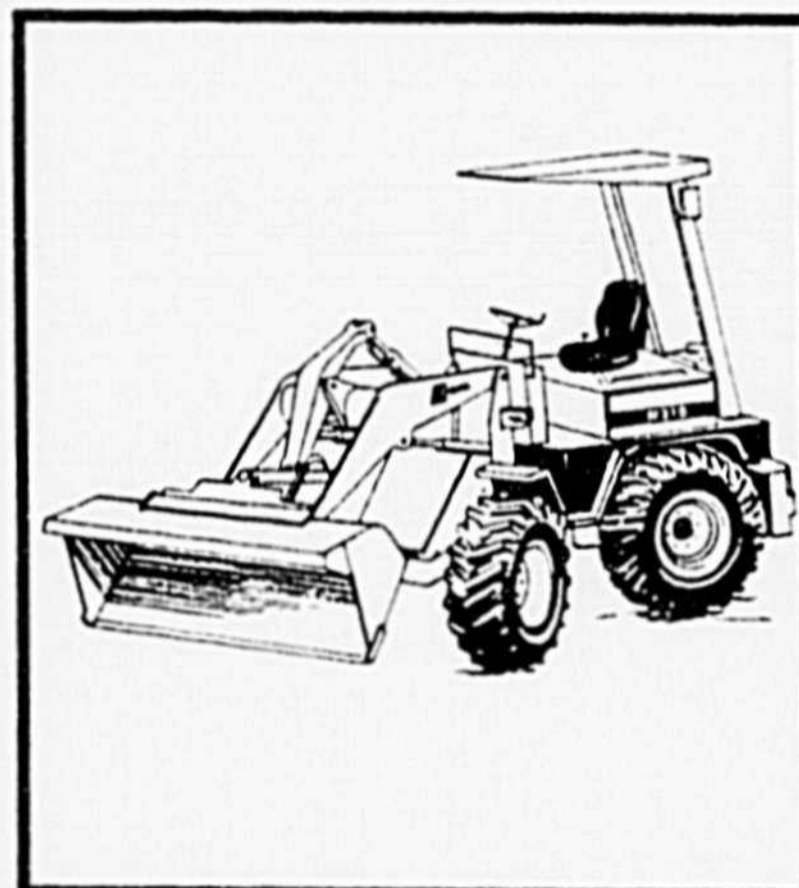
ou ici...

ou ici...



ou là-bas!

ou ici...



**Nous vous invitons à essayer un Kubota... sans obligation. Pour plus de détails, communiquez avec votre concessionnaire.**

*\*Sur approbation de crédit chez Kubota Canada Ltée 25% de comptant requis. Offre d'une durée limitée.*

**Kubota**  
**aubin & st-pierre** INC.

**350 Raygo,  
La Présentation  
(sortie 123, autoroute 20)  
St-Hyacinthe**

**La Présentation 796-2966  
St-Hyacinthe 778-6013  
Montréal 875-3988  
Fax 796-3011**

Personnalité du Courrier d'affaires

## M. Pierre Dionne... dans la lignée des Casavant

(VT)- Depuis plus de quinze ans, M. Pierre Dionne occupe le poste de président de Casavant Frères, de Saint-Hyacinthe; il a su perpétuer la tradition de ce fabricant d'orgues, le plus important sinon le tout premier au monde.

Quand il parle de son entreprise, M. Pierre Dionne, nommé la personnalité du Courrier, l'appelle "chez-nous". C'est dire l'attachement qu'il a développé au fil des ans.

"Ce fut tout un changement quand je suis arrivé ici; se souvient-il; je quittais les Hautes Études commerciales

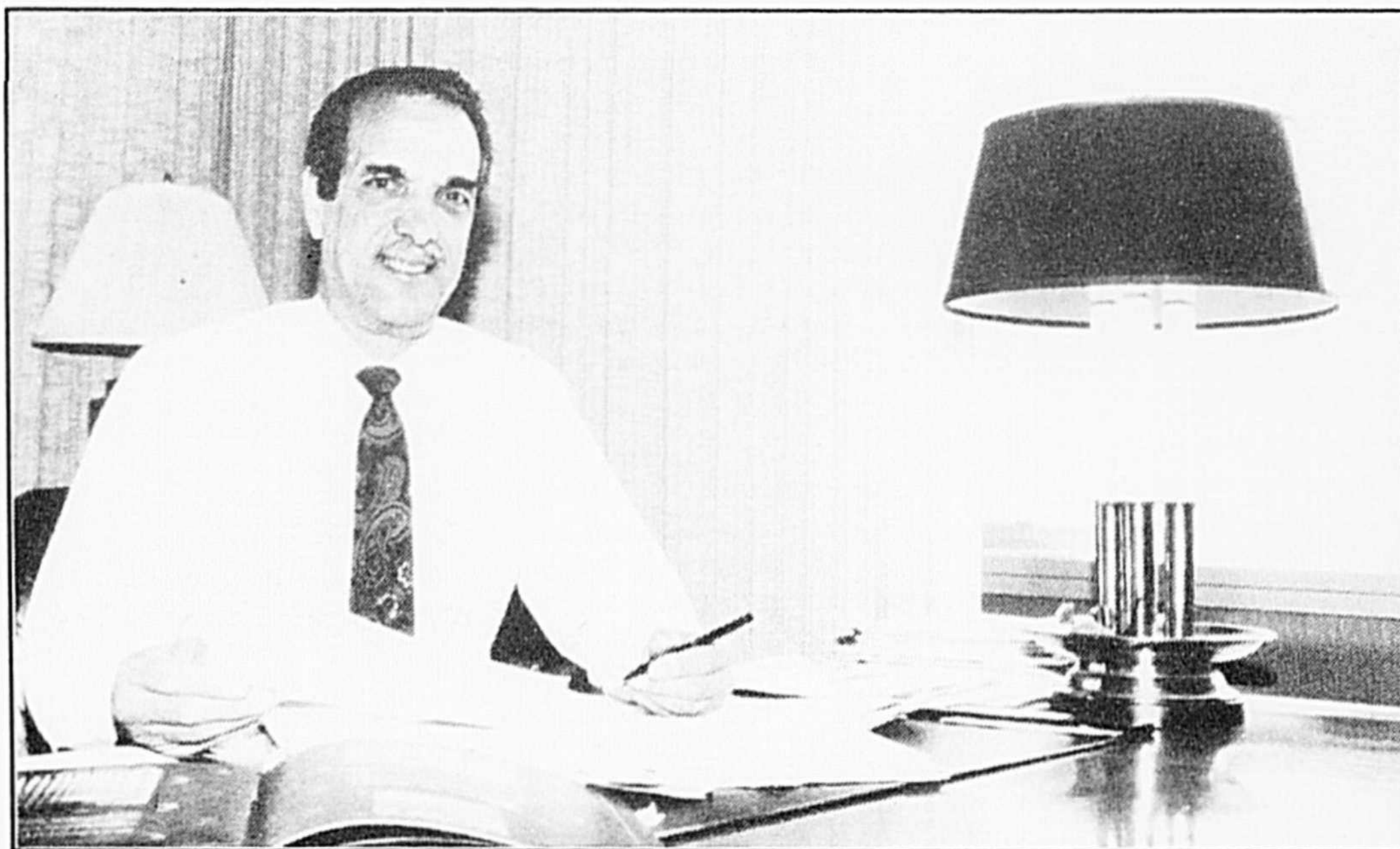
où j'occupais, depuis 1973, le poste de directeur adjoint à l'administration. J'étais habitué à gestionner et suivre un budget établi en début d'année. Je me retrouvais soudain à la tête d'une entreprise où j'avais à respecter la profitabilité, et à produire des états financiers à tous les mois."

Pourquoi avoir quitté un poste où il côtoyait les hautes directions d'universités pour se retrouver à la tête d'une entreprise privée comptant quelque 75 employés?

"Depuis dix ans, explique-t-il, j'œuvrais dans l'entreprise publique, et je voulais retourner à l'entreprise privée; c'est comme cela que je me suis retrouvé à la direction générale de l'entreprise que présidait alors M. Bertin Nadeau."

Aujourd'hui, M. Nadeau assume le poste de président du Conseil et chef de la direction, et M. Dionne est président et chef des opérations.

**Monsieur Dionne**  
Né à Verdun en 1936, M. Pierre



M. Pierre Dionne président et chef des opérations de Casavant depuis plus de quinze ans.

Dionne obtient sa licence en sciences commerciales de l'École des Hautes Études commerciales, en 1964.

De 1964 à 1967, il est à l'emploi du Groupe Alcan. De 1967 à 1968, il travaille comme analyste senior à la Société Radio-Canada.

Par la suite, il devient directeur des projets administratifs au Service de l'informatique à la Commission des Écoles catholiques de Montréal, poste qu'il occupe jusqu'en 1971.

De 1971 à 1973, M. Dionne est directeur du Service des systèmes et méthodes, au ministère des Affaires sociales. Durant cette période, il participe étroitement avec les sous-ministres à l'élaboration

des lois et de leur mise en application. Il dirige alors une équipe comprenant quatre chefs de divisions, trente professionnels et autres fonctionnaires et agents de bureau.

De plus, il est professeur aux cours du soir à l'École des Hautes Études commerciales, de 1966 à 1971.

En 1973, M. Dionne est nommé directeur adjoint à l'administration, à l'École des Hautes Études commerciales, poste qu'il occupe jusqu'en 1978. Entre autres, son travail consiste à planifier le développement des ressources en harmonie avec les développements pédagogiques; assurer des services de qualité dans les secteurs des finances, comptabilité, budgets,

personnel, achats, entretien, et autres.

Il se joint enfin à la Société Nadeau en 1978. Il occupe aujourd'hui le poste de président de Casavant Frères et siège au Conseil d'administration de l'entreprise.

De toutes ses préoccupations, depuis qu'il dirige l'usine, M. Dionne retient son approche avec les employés, mais aussi le souci et l'importance de renouveler le personnel dans la pure tradition de Casavant.

"Les machines peuvent partir et être remplacées; mais chez nous, tout repose sur la connaissance de nos employés; d'où l'importance de veiller à la protection de la culture d'entreprise. Chez nous, c'est important!"



Casavant, le chef de file dans la fabrication d'orgues en Amérique, avance avec fierté M. Dionne.

**Le Courrier d'affaires**  
8 publications par année

**Volume 5 Numéro 1**  
Janvier 1994

Publié par  
DBC Communications Inc.

655, avenue Sainte-Anne,  
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5G4

Téléphone: 773-6028  
Télécopieur: 773-3115

Imprimé par:  
IMPRIMERIE TRANSMAG,  
12 900 boul. Métropolitain Est,  
Montréal H1A 4A7 Québec

Copyright  
Tous les droits réservés sur les textes,  
les photos les annonces.  
Dépôt légal: Bibliothèque nationale  
du Québec (c) 239771  
Envoi de publication -  
Enregistrement no.8669

Président, directeur général:  
• Denis Lacasse

Directeur et rédacteur chef:  
• Pierre Bornais

Journalistes:  
• Vianney Théberge  
• Jean-Marie Fontaine  
• Madeleine Pion  
• Michel Lamarche  
• Roger Lafrance

Secrétaire:  
• Josée Bachand

Directrice de la publicité:  
• Danielle Vary

Publicitaires:  
• Paul Paradis  
• Norbert Saint-Martin  
• Gérard Leblanc  
• Michel A. Chagnon  
• Francine Champagne

Secrétaires à la  
publicité:  
• Linda Douville  
• Danielle Lemieux

Directeur de  
production  
• Jacques Aubin

Assistant à la  
production  
• Alain St-Sauveur

Graphiste:  
• Cécilienne Chartier

Photo de la page 1:  
M. Pierre Dionne est directeur  
général de Casavant Frères, un  
facteur d'orgues de réputation  
internationale. (Photo P.P.M.)



## Sommaire

<b>Personnalité maskoutaine</b> .....	<b>3</b>
<b>Casavant et Frères</b> .....	<b>4 et 5</b>
<b>Chambre de commerce</b>	
- Le Cégep de Saint-Hyacinthe .....	<b>6 à 8</b>
- La bibliothèque T.-A.-St-Germain .....	<b>10 à 12</b>
- La Corporation industrielle .....	<b>16 à 18</b>
<b>La nouvelle économie</b> .....	<b>13 et 14</b>
<b>Le commerce au détail</b>	
- une restructuration .....	<b>22 et 23</b>
- un vox pop de marchands.....	<b>24</b>
<b>Oser entreprendre</b>	
- une série sur l'entrepreneurship ....	<b>25 à 29, 34 et 35</b>
- le Fonds d'investissement maskoutain .....	<b>30 et 31</b>
- des investissements accélérés.....	<b>42</b>
<b>Déjeuner d'Affaires plus</b>	
- M. Michel Chamberland.....	<b>20 et 21</b>
- Me Gérald Locas.....	<b>32 et 33</b>
<b>Nouveautés</b>	
- nouveaux bâtons de golf.....	<b>38 et 39</b>
- téléphones cellulaires .....	<b>39 et 40</b>
- agendas électroniques.....	<b>41 et 42</b>

À l'aube de ses 115 ans

# Casavant, le plus important facteur d'orgues au monde

(VT) - L'origine de l'entreprise Casavant Frères, créée en 1879 par Claver et Samuel Casavant, est habituellement associée à la "légende" d'un forgeron de Saint-Hyacinthe qui s'improvisa facteur d'orgues, Joseph Casavant, père des deux fondateurs de la firme maskoutaine aujourd'hui plus que centenaire.

Bien que l'exemple paternel puisse paraître un élément essentiel dans la décision des deux fils de choisir la profession d'organier, la naissance de l'entreprise encore très active de nos jours, est l'oeuvre originale de ceux-ci.

L'héritage de Joseph Casavant a certes fourni le capital initial, mais les assises technologiques de Casavant Frères sont le fruit de l'apprentissage et de la recherche des deux hommes de la seconde génération.

Ces propos sont empruntés de Laurent Lapointe, au-

teur de "Casavant Frères limitée - 1879-1979".

Brièvement, on peut souligner que les deux frères Claver, puis Samuel ont séjourné un certain temps en France pour s'initier à la facture d'orgues. À leur retour, un différend avec Eusèbe Brodeur a poussé les deux frères à fonder leur entreprise.

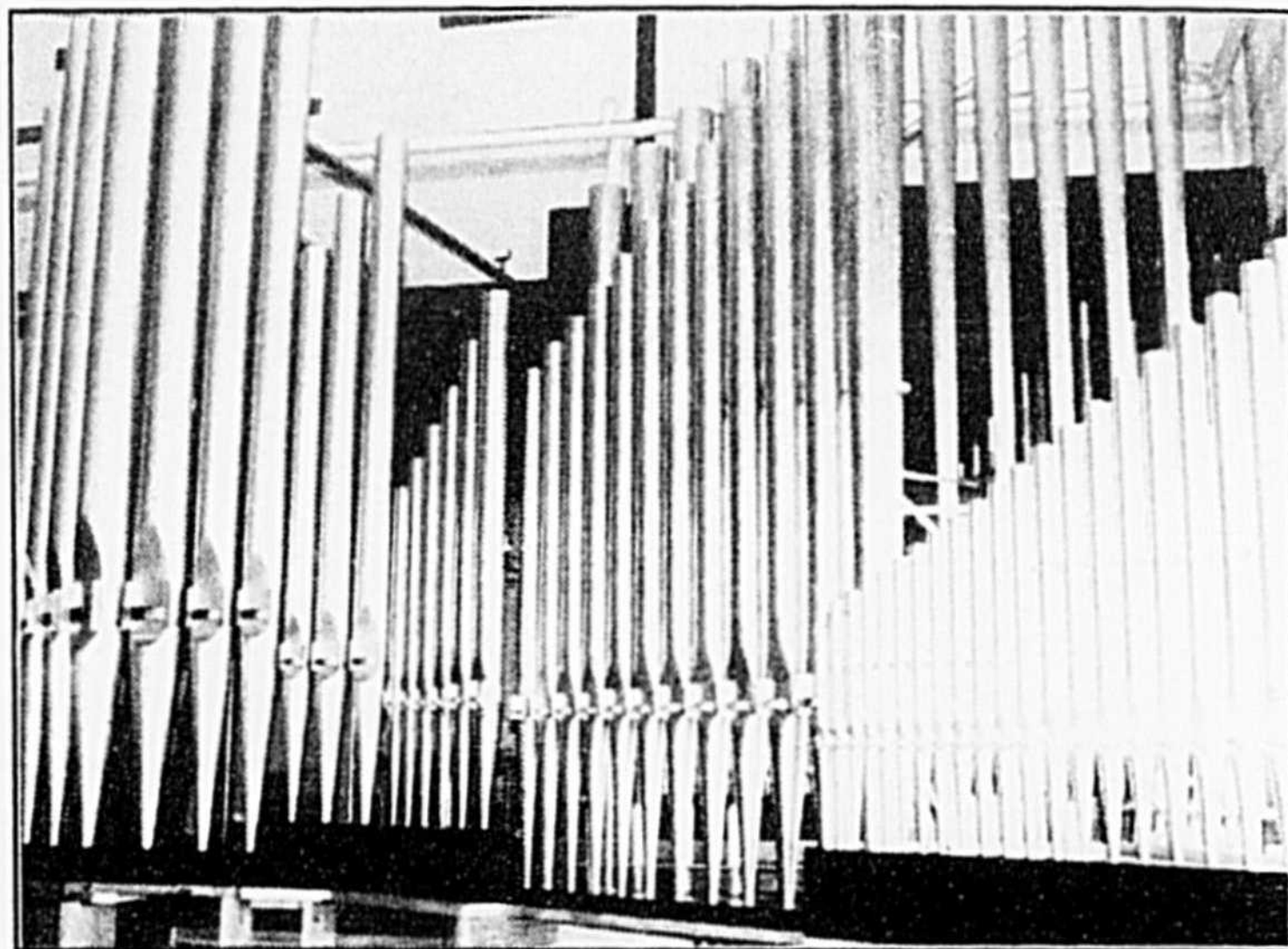
C'était le début d'une ère de prospérité, et au fil des années, Casavant a maintenu sa réputation.

Au chapitre de la facture d'orgues, Casavant s'est illustrée principalement par la

pédale de combinaisons ajustables sorties des ateliers grâce à la collaboration du dr Sallustre Duval. Le nom Casavant est considéré parmi les chefs de file de l'électrification de l'orgue à la fin du XIXe siècle et en ce domaine leur technique fut continuellement à l'avant-garde de ce mouvement.

Une simple visite "guidée" avec M. Pierre Dionne, président et chef des opérations, au siège social de Casavant, permet de revoir toute l'histoire de cet illustre facteur d'orgues.

L'édifice était la résidence familiale des Casavant. En entrant, on devine facilement la cuisine, avec

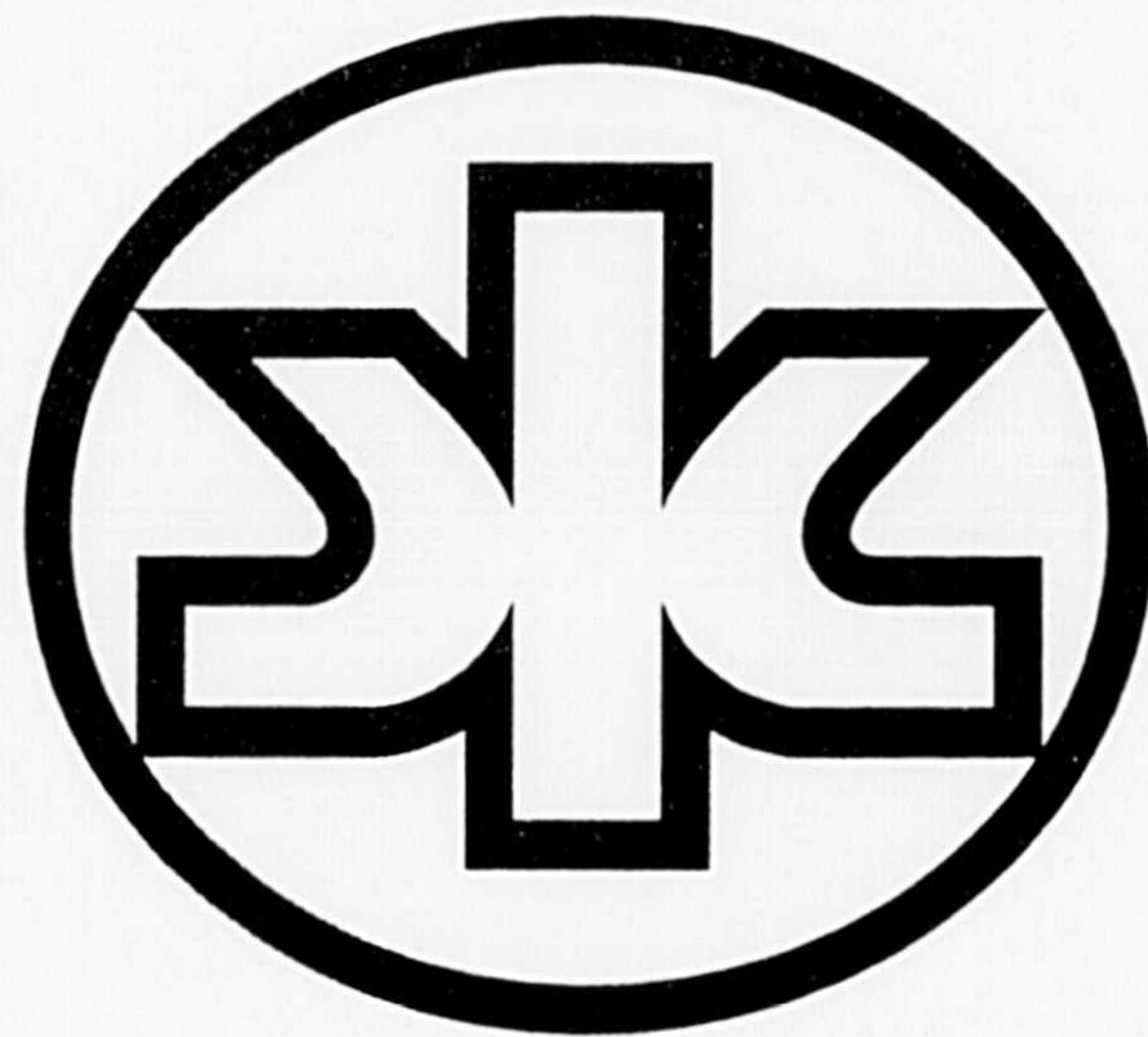


Vue d'un "squelette" d'orgue avant que les ébénistes n'y ajoutent les pièces de chêne.

ses armoires et sa huche à toutes les pièces habituelles. Le tout a été converti en bu-

Établie à Saint-Hyacinthe en 1958, **Kimberly-Clark Inc.** demeure depuis trente-cinq ans l'un des chefs de file de la vie industrielle de la région de Saint-Hyacinthe.

Sa croissance constante, son très bas roulement de personnel, sa stabilité et ses excellentes relations employés/gestionnaires en ont fait l'un des employeurs les plus appréciés du territoire maskoutain.



Le bien-être des employés, le respect des clients et la qualité des produits et des services sont les trois valeurs fondamentales sur lesquelles est basée la philosophie de gestion de Kimberly-Clark Inc.



**Kimberly-Clark**

3000 rue Cartier, Saint-Hyacinthe, Québec, Canada J2S 7C3  
(514) 771-5000

reaux, du rez-de-chaussée au premier étage.

Pendant une trentaine d'années, d'ailleurs, une des pièces a hébergé une Caisse populaire Desjardins.

En se rendant dans les différentes parties attenantes, lieu de fabrication des orgues, on découvre les ajouts que l'entreprise a effectués, selon les besoins, au fil des ans.

Les murs parlent... les

planchers surtout. Le temps y a laissé ses empreintes. Quant aux ouvriers, ils travaillent dans un silence quasi religieux; respectueux à l'égard sans doute pour ces pièces qu'ils façonnent, composantes du prochain orgue qui, terminé, prendra la direction d'un lieu saint.

Du côté contrats, tout se porte bien. Casavant Frères s'apprête à mettre en branle le plus important chantier en Amérique du Nord. Il s'agit

d'un contrat de 3,4 millions de dollars pour la Broadway Baptist Church, à Fort Worth, au Texas. Il s'agit de l'opus 3 750, c'est-à-dire, le 3 750e orgue à sortir de l'atelier depuis sa fondation.

Casavant constitue certes une institution!

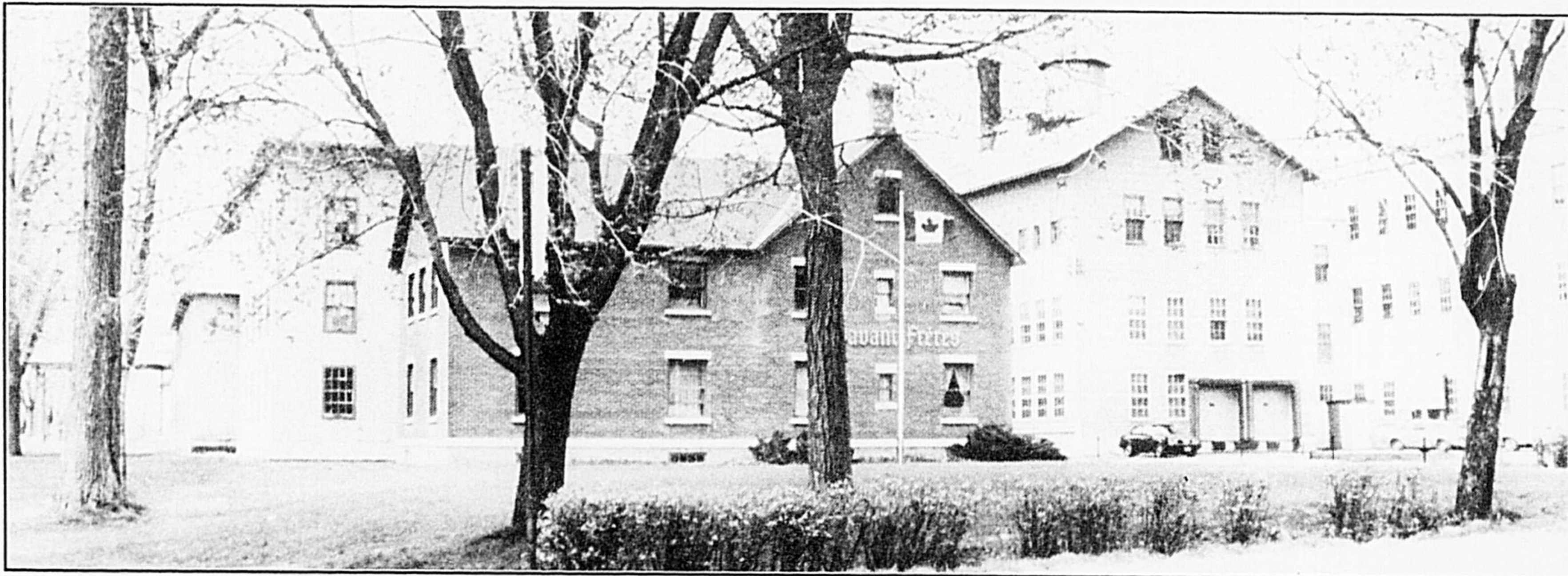
Même s'il s'agit en réalité d'une petite entreprise quand elle est située dans le monde des affaires contemporaines, "la stature de la maison au-

torise son classement parmi les géants de la facture d'orgues, écrit justement M. Laurent Lapointe.

"L'entreprise maskoutaine suit les méthodes modernes de gestion, mais elle fait également partie de deux mondes d'organisation du travail à cause de la nature de son produit qui lui impose des pratiques artisanales et limite à un certain seuil son entrée dans le monde industrialisé hautement mécanisé (...)

Chez Casavant, le terme tradition n'est pas superficiel et lié à quelque rappel d'une gloire passée, il représente un élément fondamental de la dynamique de l'entreprise", conclut M. Lapointe.

Et M. Pierre Dionne de conclure: "Si je regarde les compétiteurs qui ont pris racine, surtout dans la région maskoutaine, force m'est de constater que la maison Casavant est sans conteste l'université de l'orgue".



Au premier plan, la maison familiale des Casavant, convertie maintenant en siège social, et au deuxième plan les parties attenantes

hébergeant les ateliers.



Jean-Paul Girard C.A.  
Associé

## VERRIER PAQUIN HÉBERT

Comptables agréés

1225, rue Des Cascades, Saint-Hyacinthe -  
(514) 774-9251 - 1-800-461-9251  
Télécopieur 774-0361



Claude Grégoire C.A.  
Associé

### UNE ÉQUIPE IMPLIQUÉE

#### NOS SERVICES

##### Vérification:

compagnies; municipalités; commissions scolaires; institutions de santé et de services sociaux; etc.

##### Fiscalité et Taxes:

consultation et planification; demande de subvention; planification successorale; évaluation d'entreprise; évaluation immobilière.

##### Gestion:

acquisition, vente ou fusion d'entreprises; réorganisation de structures financières; assistance dans le financement; analyse de système comptable; conseillers en matière d'insolvabilité; administrateurs gestionnaires.

##### Informatique:

implantation de systèmes; traitement de données.

**Laissez-nous nous occuper de vos affaires.**

## LES CONSULTANTS HÉBERT & VERRIER LTÉE

### AVEZ-VOUS UN PLAN D'AFFAIRES?

Vous voulez un outil de gestion conçu et pratique  
Connaissez-vous bien votre entreprise?

Avez-vous analysé:

- Votre secteur d'activité
- Votre clientèle
- Vos produits
- Votre mise en marché
- Le personnel de direction
- Votre processus de production

Avez-vous des prévisions financières?

**LES CONSULTANTS HÉBERT & VERRIER  
LTÉE** ont des spécialistes qui peuvent vous assister dans  
l'élaboration d'un plan d'affaires.

#### Pour des conseils judicieux

André Verrier,  
C.A. L.L.L.

Claude Beaudoin  
M.B.A.

Stephen Bray, C.A.

Jacques Brien,  
M.C.

Jean Lasselle,  
B.A.A.

514-774-5459 819-477-6311

St-Hyacinthe Drummondville Longueuil Sorel Nicolet Ville de Bécancour

Après 25 années d'histoire

## Le Cégep n'est pas encore à son apogée

(PB) - Si les débuts furent relativement humbles, en 1968, alors que s'amorçait la réforme de l'éducation au collégial, le Cégep de Saint-Hyacinthe connaît depuis quelques années une véritable poussée de croissance qui n'est pas encore terminée selon les dirigeants de l'institution.

C'est d'abord dans des locaux du Séminaire de Saint-Hyacinthe que le Collège avait installé ses pénates et on y dispensait les cours du nouveau système aux 762 étudiants qui furent les premiers inscrits au Collégial.

Mais dès 1975, l'institution déménageait dans de nouvelles installations sur la rue Boullé, accueillant du même coup plus de 1600 étudiants.

En ce temps-là, on parlait du "Cégep régional Bourgchemin", une structure régionale qui regroupait sous un même chapeau les collèges de Saint-Hyacinthe, Sorel-Tracy et Drummondville et ce, en vertu d'une résolution du conseil acceptant le principe de la régionalisation. Le

nom retenu a été proposé par René Jetté, professeur d'histoire.

Il en fut ainsi jusqu'en janvier 1980 avant que chaque cégep prenne sa pleine autonomie et qu'on mette fin à cette superstructure, qui ne comportait pas que des inconvénients, mais dont le principal défaut était sans doute de doubler certains niveaux d'autorités, et partant de dépenses, tout en étant éloigné de la réalité des différents campus.

Le Cégep Bourgchemin n'était plus et avait cédé la place au Cégep autonome de Saint-Hyacinthe.

### Un nouveau départ

Après les inévitables ajustements entraînés par ce



Le Comité exécutif.- Le Cégep de Saint-Hyacinthe est administré par un conseil d'administration formé de représentants du milieu socio-économique et de l'éducation. Un Comité exécutif est ensuite formé, composé des personnes suivantes: assis, Ray-Marc Dumoulin, directeur général; Marcelle Gingras, présidente; Françoise Richer, directrice des études. Debout, Monique Pineault, Laval Dubé, Serge Larivière et Zaida Roseberry. (Photothèque Le COURRIER)

*Offrez  
les certificats-cadeaux*



des

**Galeries  
ST-HYACINTHE**

Une façon de faire découvrir  
nos boutiques et magasins

**FAVORISER  
L'ENTREPRENEURSHIP LOCAL,  
C'EST  
FAVORISER  
L'EMPLOI  
LOCAL.**

**Galeries  
ST-HYACINTHE**

Zellers, IGA, Hart, Jean Coudu, André Lalonde Sports, SAQ.,  
Banque Royale et plus de 70 boutiques mode et services

changement d'orientation, il aura fallu intégrer les personnels et acquitter les dettes, le Cégep a connu une phase de développement qui n'est pas encore terminée.

C'est d'ailleurs en octobre 1984 que M. Ray-Marc Dumoulin accède au poste de directeur général; ce qui coïncide avec une croissance remarquable de l'institution.

En octobre 1983, le ministre de l'Éducation de l'époque, Camille Laurin, annonçait l'implantation pour l'année suivante d'un Centre spécialisé en textile, reconnaissant du même coup l'importance stratégique de Saint-Hyacinthe dans le développement de ce secteur industriel.

Et par un juste retour des choses aussi, l'expertise déve-

Au fil des ans, cela s'est traduit aussi bien par la mise sur pied d'un service de l'Éducation des adultes détaché des services pédagogiques, le développement de services aux entrepreneurs (SYNOR) qu'aux entrepreneurs (Concours: devenez entrepreneur). Et pendant ce temps, les installations du collège (bibliothèque, piscine, gymnase) étaient mises en disponibilité pour la population maskoutaine à certaines conditions et dans un cadre bien déterminé. Tant et si bien qu'en 1990, on parlait aussi de 150 cours offerts à l'éducation des adultes. Pas surprenant dès lors qu'en 1993-94, on fasse mention de 3 000 étudiants réguliers et de 7 000 inscrits à l'éducation des adultes.

En 1992, Polytechnique ma-



Parmi les dernières acquisitions au Cégep, il y a le Cintech AA, un centre de transfert de technologies en agro-alimentaire. Sur la photo, dans l'ordre habituel, Bernard Aurouze, directeur du centre; le député Charles Messier, le directeur général du cégep Ray-Marc Dumoulin, le directeur de l'ITA Gilles Vézina et le maire Claude Bernier, de Saint-Hyacinthe. (Photothèque Le COURRIER)

loppée dans la région. On remplaçait de la sorte l'ancien Institut des textiles qui avait fait la renommée de Saint-Hyacinthe aux quatre coins du monde avant d'être ramené à une "option" au moment de la réforme scolaire.

En 1984-1985, on y créait un centre d'exposition, Expression, qui marqua en quelque sorte le rôle du cégep dans le développement culturel. C'est dans la foulée des succès remportés par ce centre que fut présenté et accepté, au Sommet économique de la Montérégie de 1987, Expression, au centre-ville de Saint-Hyacinthe.

Fin 1984, le Conseil des collèges publiait un rapport sur l'avenir des cégeps, "Le Cégep de demain", qui a constitué un point tournant dans l'évolution du collège.

On y établissait entre autres choses que le Cégep, tout en étant au service des étudiants, devait être ouvert sur la collectivité. Pas de dédoublement dans ses actions, mais une ouverture réelle.

nifeste son intention, à titre expérimental à tout le moins, d'offrir la 1ère année du baccalauréat en génie. Même chose pour le certificat de premier cycle en ressources humaines offert par l'Université du Québec à Trois-Rivières.

L'UQTR possède une branche active depuis plusieurs années à Saint-Hyacinthe; on parle d'une vingtaine de cours offerts, d'environ 800 étudiants inscrits et d'une cinquantaine de diplômés par année.

Pour la session d'automne de 1994, il est question aussi d'une première année du baccalauréat de l'École des hautes études commerciales (HEC), de Montréal.

Depuis 1992, une phase encore plus active de développement a été amorcée. Il a fallu construire du stationnement, entreprendre la construction de nouveaux locaux aussi bien pour le Centre de textiles que pour le cégep régulier.

Dans la foulée du Sommet économique de la Montérégie, c'est aussi à Saint-Hyacinthe

# WOW!

Toute une aubaine!

299\$

Pour un cellulaire portatif  
**Nokia 100**

**Gratuit**

Pour tout nouvel abonné qui signe un contrat de 12 mois sur les tarifs Argent, Or ou Platine

3 MOIS D'OPTION HORS POINTE 60

**Gratuit**

Pour tout nouvel abonné qui signe un contrat de 36 mois sur les tarifs Bronze, Argent, Or ou Platine

6 MOIS D'OPTION WEEK-END ILLIMITÉ

6 MOIS D'OPTION FACTURATION DÉTAILLÉE

6 MOIS D'OPTION CENTRE DE MESSAGES

3 MOIS D'OPTION HORS POINTE 30



NOUVEAUTÉ 1995!

Mini-téléphone cellulaire **SONY**.

En exclusivité chez

**STEREOplus**  
AUDIO+VIDEO

699\$



Frais d'activation, frais annuels d'accès au réseau, frais d'intérrurbain et d'abonnés itinérants non-inclus. Taxes en sus. AIR MILES MC International Holding N.V. Bell Mobilité cellulaire Inc. usager inscrit. Offre disponible chez tous les agents participants jusqu'au 15 mai 1994.

**LOUEZ OU ACHETEZ**

votre **Pagette**

à partir de **9.95\$** par mois



**STEREOplus**  
AUDIO+VIDEO

2145 Ste-Anne  
Voisin caisse pop Bourg-Joli

774-0433



**Bell Mobilité**

Enfin libre

# L'homme derrière les succès du Cégep

(PB)- D'entrée de jeu, Ray-Marc Dumoulin, qui complète son dernier mandat à titre de directeur du Cégep de Saint-Hyacinthe, accorde une large part du crédit des réalisations des dix dernières années en particulier aux personnes qui l'entourent et l'assistent.

Ce n'est pas le travail d'un seul homme même, humilité

oblige, il a plutôt tendance à minimiser son rôle.

Pourtant, comme il le mentionnait dans une entrevue récente au Courrier d'affaires, sa plus grande réalisation a été de donner au Cégep ses lettres de noblesse.

Convaincu qu'une gestion participative permettrait de grandes réalisations, il a été celui qui a permis que des

idées naissent, soient discutées et évoluent pour produire les résultats que l'on sait aujourd'hui.

Au cours de la soirée du 13 mai 1994, pour marquer en quelque sorte la fin des festivités du 25<sup>e</sup> anniversaire du Cégep, un hommage particulier sera rendu à M. Dumoulin.



Après 10 années à la direction générale, et toute une carrière dans l'éducation, Ray-Marc Dumoulin se prépare à relever d'autres défis. (Photothèque Le COURRIER)

## Le CEGEP n'est pas...

(suite de la page 7)

qu'a été implanté le centre spécialisé en agro-alimentaire. Les discussions auront duré plusieurs années pour faire en sorte qu'un consensus soit atteint au niveau local (entente entre le cégep et l'ITA) pour mener le dossier à terme au provincial. Le 23 mars 1993, on annonçait la mise sur pied du Centre d'innovation en technologies agro-alimentaires (CINTECH AA).

Depuis cette date, ces centres spécialisés

(textiles et agro-alimentaire) sont devenus des "centres de transferts technologiques".

### Conclusion

Avec toutes ces activités, pas surprenant qu'il soit question de 3 500 élèves à l'enseignement régulier pour 1997!

Le Cégep de Saint-Hyacinthe a 25 ans et il n'a pas encore atteint son apogée; il est déjà un pilier de la communauté maskoutaine et son rayonnement ne pourra qu'être plus important dans l'avenir.

## Les Services Financiers Guy Duhaime Inc.

Cabinet de courtiers en assurance de personnes

- Régimes collectifs
- Assurance-vie et invalidité
- Assurance de partenaires
- Fonds d'investissements
- Régimes de pension agréés

*Confiez vos besoins d'assurances à un cabinet qui possède une expertise solide en assurance de personnes.*

4860 rue Jacques Cartier  
Saint-Hyacinthe, J2S 8A3

Tél: (514) 774-5751  
Montréal: (514) 875-3990

Sans frais: 1-800-363-1042  
Télécopieur: (514) 774-3166



Guy Duhaime, A.V.C.  
Président

Planificateur financier

# Regardez - moi bien !

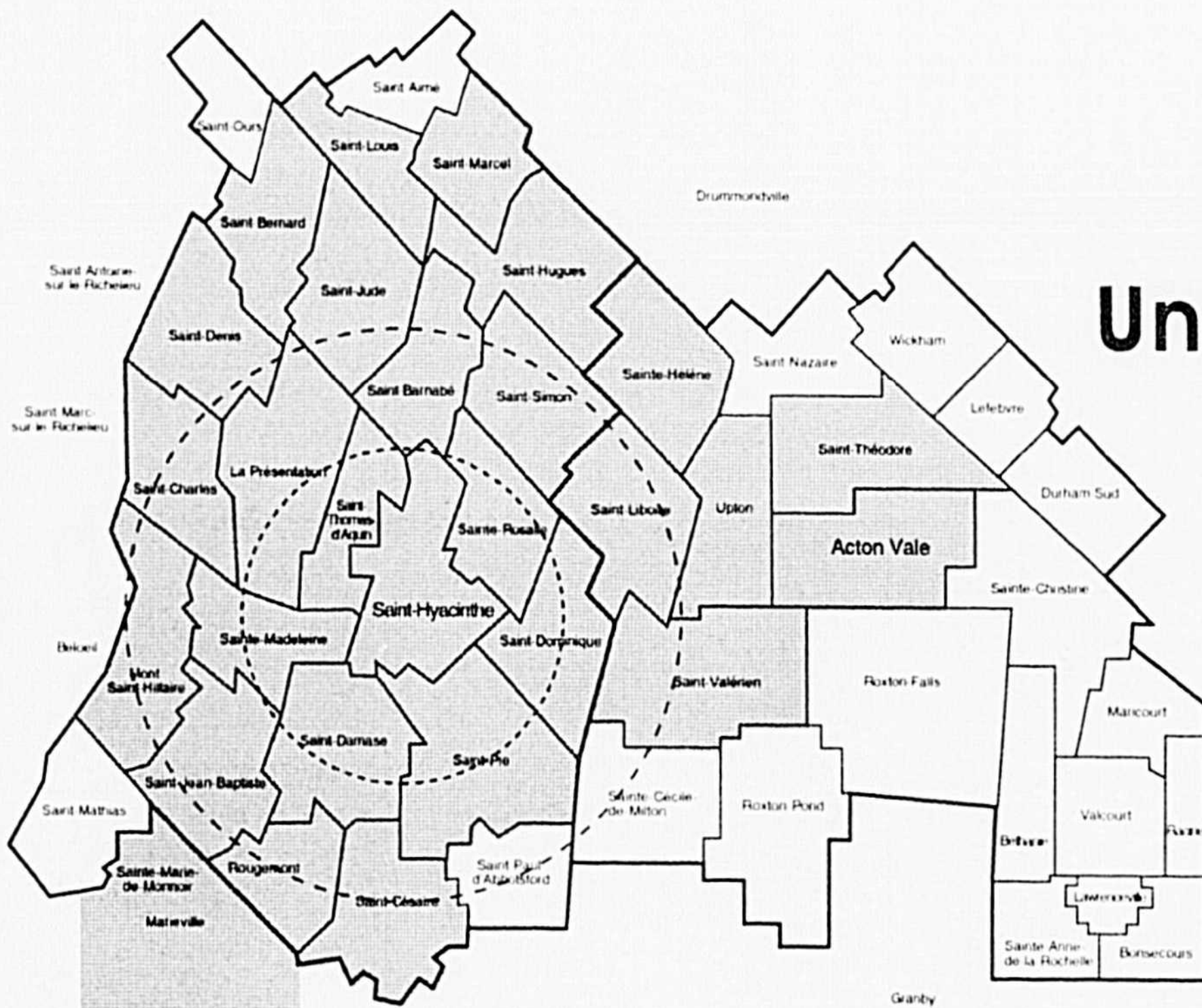
J'ai fait peau neuve

.....

Je parle aux décideurs et gens d'affaires  
que vous aimeriez compter parmi vos clients

.....

Présentement vous me tenez dans vos mains



Une distribution très ciblée

qui rejoint les gens

d'affaires de la région

..... **773-6028** .....



# RENDEMENT ASSURÉ

L'assurance commerciale n'est pas une dépense.  
L'assurance commerciale est un investissement.

Investir dans la protection est une décision rentable.  
Rentabiliser une telle décision n'est pas toujours facile, le secteur de l'assurance commerciale étant complexe et en constante évolution.

Chez Langelier Assurances,  
nous tenons à assurer un rendement optimal à votre investissement. Seule une analyse approfondie de votre entreprise nous permet de prévoir efficacement vos besoins actuels et futurs.

Après tout, on distingue une bonne assurance d'une mauvaise dès la première réclamation ...



**LANGELIER**  
ASSURANCES

**VIVRE ASSURÉ**

2500, boul. Casavant Ouest  
Saint-Hyacinthe Qc. J2S 7R8  
773-8435



## Hommage

Prix Eurêka 1993

# Une année record pour la Bibliothèque T.A. Saint-Germain

(M.P.) - L'événement marquant de l'année a été sans contredit la remise du Prix Eurêka par le ministère de la Culture, l'Union des municipalités et l'Association des directeurs de bibliothèques publiques du Québec (ADIBI-PUQ) à la Bibliothèque T.A. Saint-Germain pour "son nouveau service de référence et d'animation, pour l'excellence de ses prêts par usager et par habitant, pour son coût d'opération parmi les plus bas du Québec et pour la variété de ses services".

"Les critères suivants ont permis également à notre bibliothèque de recevoir ce prix d'excellence, de commenter le directeur, M. Denis Boisvert: la variété de sa collection, l'augmentation de son prêt de 10% en 1992, sa présence dans le milieu, l'implication de bénévoles à la gestion et l'agrandissement de ses locaux."

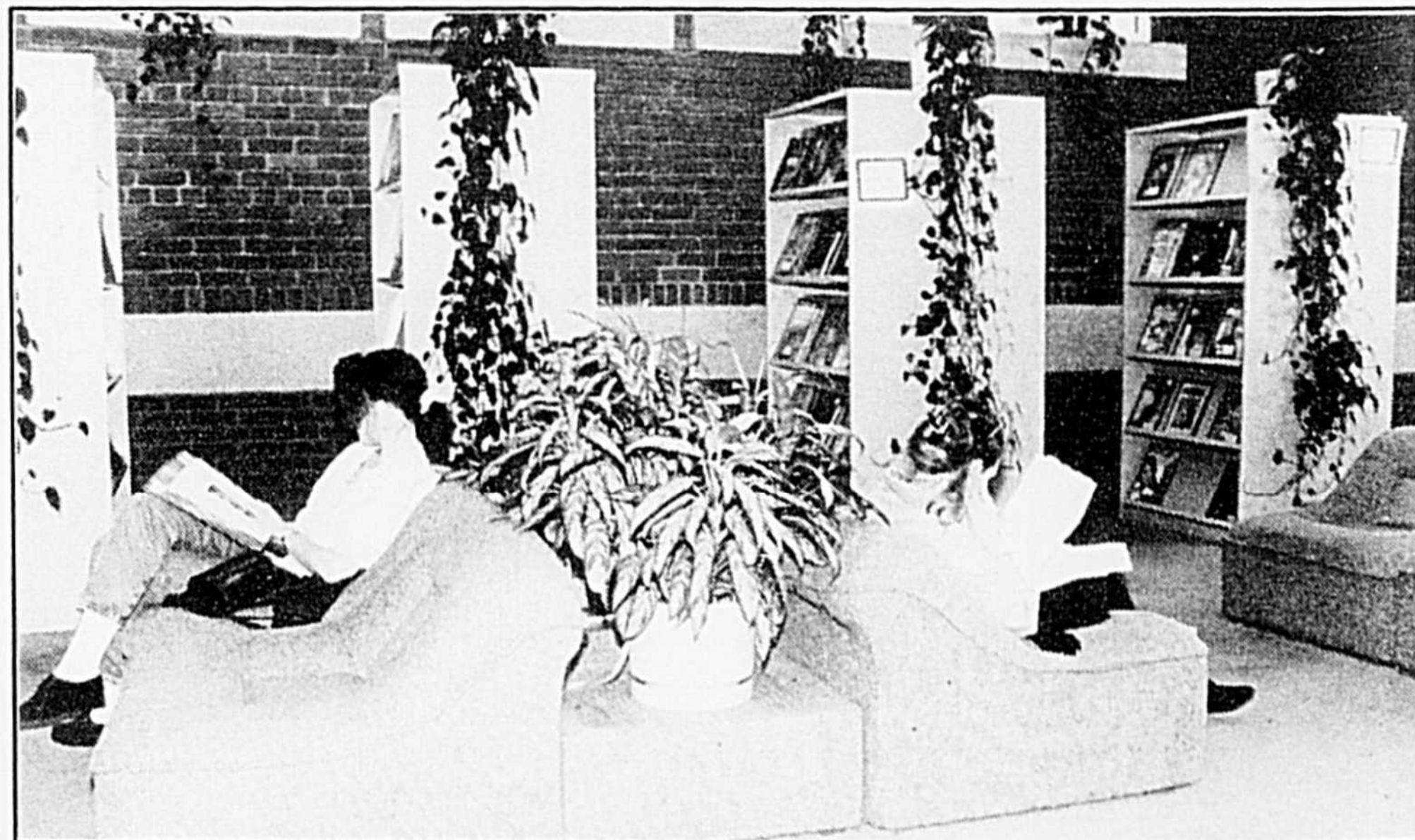
En 1993, la Bibliothèque T.A. Saint-Germain a en effet prêté un nombre record de 396 156 documents, soit une moyenne de 10 documents per capita.

Au Québec, cite M. Boisvert, seulement trois municipalités de 25 000 habitants et plus prêtent au-

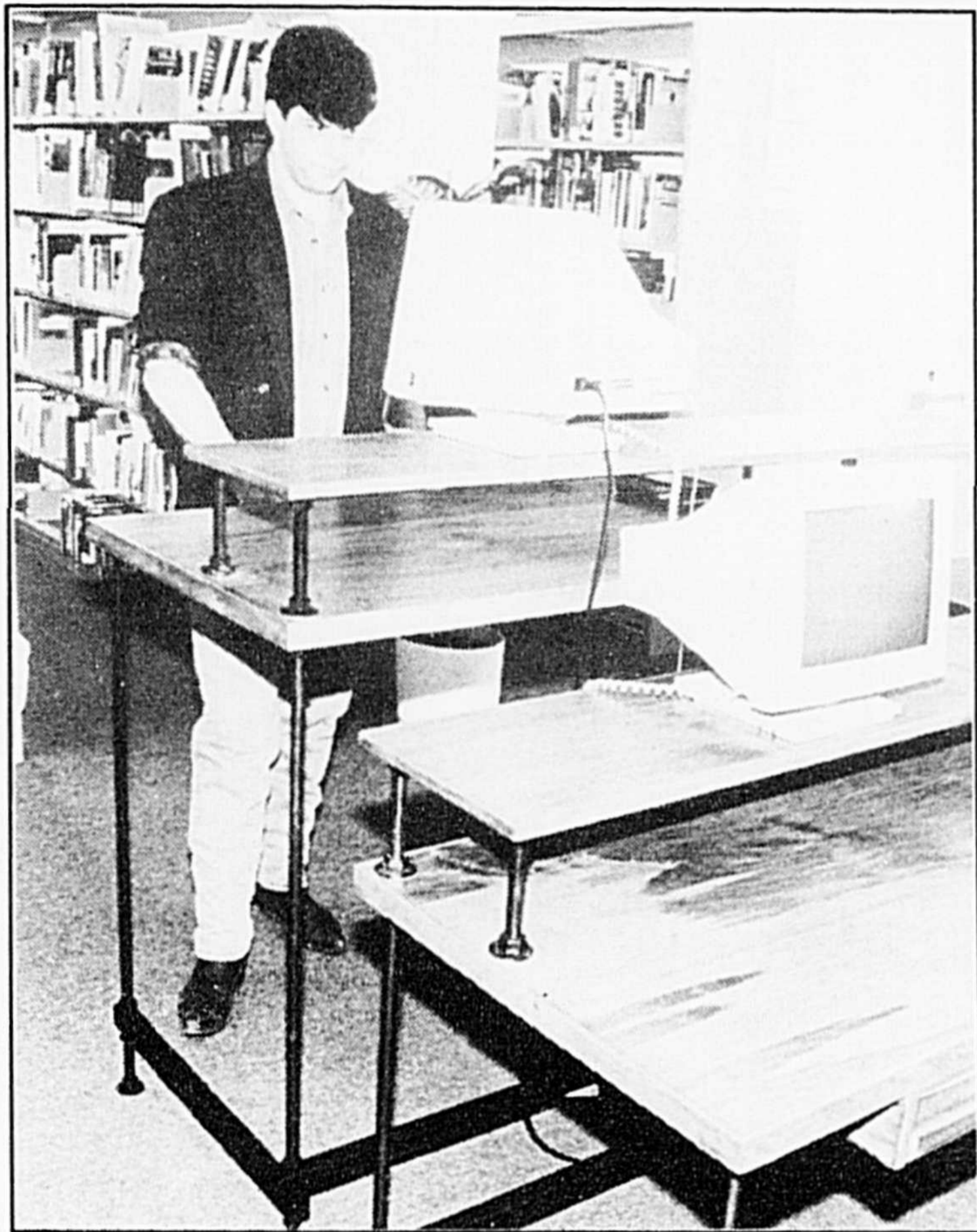


Prix Eurêka. Le directeur de la Bibliothèque T.A. Saint-Germain, M. Denis Boisvert, montre avec fierté le prix rattaché au titre de bibliothèque de l'année: une aquarelle de N. Lemire, artiste de l'Abitibi, qui sera accrochée dans l'entrée.

delà de dix documents per capita. Il s'agit de Pointe-Claire (17), Rouyn-Noranda (13) et Boucherville (12). La moyenne provinciale se situait en 1992 à 6 prêts per



Section des périodiques. Aménagée comme un salon, avec son puits de lumière, ses plantes vertes, et ses fauteuils moelleux, la section des périodiques, avec ses 222 titres, attire quotidiennement de nombreux lecteurs.



Étage Adultes: Les fichiers de références avec tiroirs et fiches, pour trouver un livre, oubliez ça! Neuf terminaux de consultation ont pris la relève: 4 aux Adultes (photo), 3 à l'entrée et 2 aux Jeunes.

capita.

Par ailleurs, la Ville de Saint-Hyacinthe se classe au 28e rang des villes les plus peuplées du Québec, et au 12e rang, au niveau du nombre de documents empruntés par ses citoyens.

"Cette excellente performance, rappelle M. Boisvert, a d'ailleurs contribué à positionner la Ville de Saint-Hyacinthe au 4e rang du palmarès de la revue L'Actualité (avril 1993) au chapitre des loisirs."

Au niveau des coûts d'opération, chaque prêt a représenté une dépense de 1,16\$ pour les contribuables maskoutains en regard de la subvention de la Ville. Il en a coûté 11,40\$ par tête à la Ville pour offrir un service de bibliothèque publique à

ses citoyens.

"Les Maskoutains peuvent être fiers de leur bibliothèque municipale qui est considérée comme l'une des plus performantes au Québec", reconnaît M. Boisvert qui dirige la bibliothèque depuis 10 ans (16 janvier 1984).

Par la diversification de ses collections (au-delà de 107 000 livres, 2 000 vidéocassettes, 1 000 disques compacts) et ses nombreuses activités d'animation (expositions, conférences, ateliers, heure du conte, etc.), la Bibliothèque T.A. Saint-Germain contribue également au bien-être de la collectivité et participe activement à son développement culturel et économique.



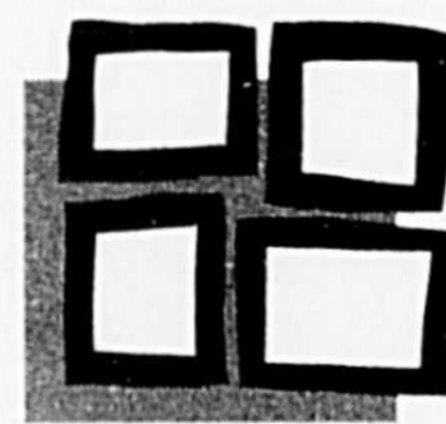
L'Heure du conte: L'animatrice Marie-Josée Normand (à gauche), accueille son groupe de jeunes pour l'Heure du conte du vendredi après-midi. Une initiative de la Bibliothèque fort prisée tant par les jeunes que les parents.

25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25  
25

# 25 ANS

1968 • 1993

*Notre histoire  
à partager...  
dans notre région !*



CÉGEP DE  
SAINT-HYACINTHE  
3000, RUE BOULLÉ  
SAINT-HYACINTHE  
(QUÉBEC) J2S 1H9

L'histoire de la Bibliothèque

**Du sous-sol de l'Hôtel de ville à l'autoroute électronique**

(MP) - Depuis la fondation de la bibliothèque publique par "Les Amis de la Bibliothèque" en 1954 et le premier local timidement octroyé par l'Hôtel de ville dans son sous-sol en 1958, l'histoire de la bibliothèque municipale s'est développée comme en accéléré, particulièrement depuis 1981, alors qu'elle prenait enfin possession de son propre logis, à l'adresse actuelle, rue Dessaulles.

Du sous-sol de l'Hôtel de Ville à celui de l'édifice Bell, la Bibliothèque était ensuite transférée à l'étage du Marché-Centre (1965-1973) avant d'être accueillie par les autorités scolaires dans une aile de l'ex-école Mercier, avenue Sainte-Anne, aujourd'hui Centre administratif de la Commission scolaire.

Alors qu'en 1981, elle prenait maison dans l'ex-école Saint-Dominique rénovée, elle était enfin baptisée "Bibliothèque T.A. Saint-Germain", du nom du fondateur du "Groupe Commerce" qui contribua substantiellement au projet.

"Le début de l'informatisation, puis l'agrandissement de l'édifice (1990-91), ont contribué énormément à l'es-

sor de la Bibliothèque dans la dernière décennie", reconnaît son directeur, M. Denis Boisvert.

Comme des pissenlits, les services se sont multipliés: location de cassettes vidéo (1987), référence et animation (1989), location de disques compacts (1992), politique d'expositions pour les artistes maskoutains (1993), la Bibliothèque a fait son nid dans la communauté maskoutaine qui la reconnaît aujourd'hui comme un moteur de la vie économique et culturelle.

"En terme de développement, il y a encore beaucoup à faire", dit M. Boisvert, parlant de l'implantation de nouveaux médias (CD-Rom), qui vont changer et multi-

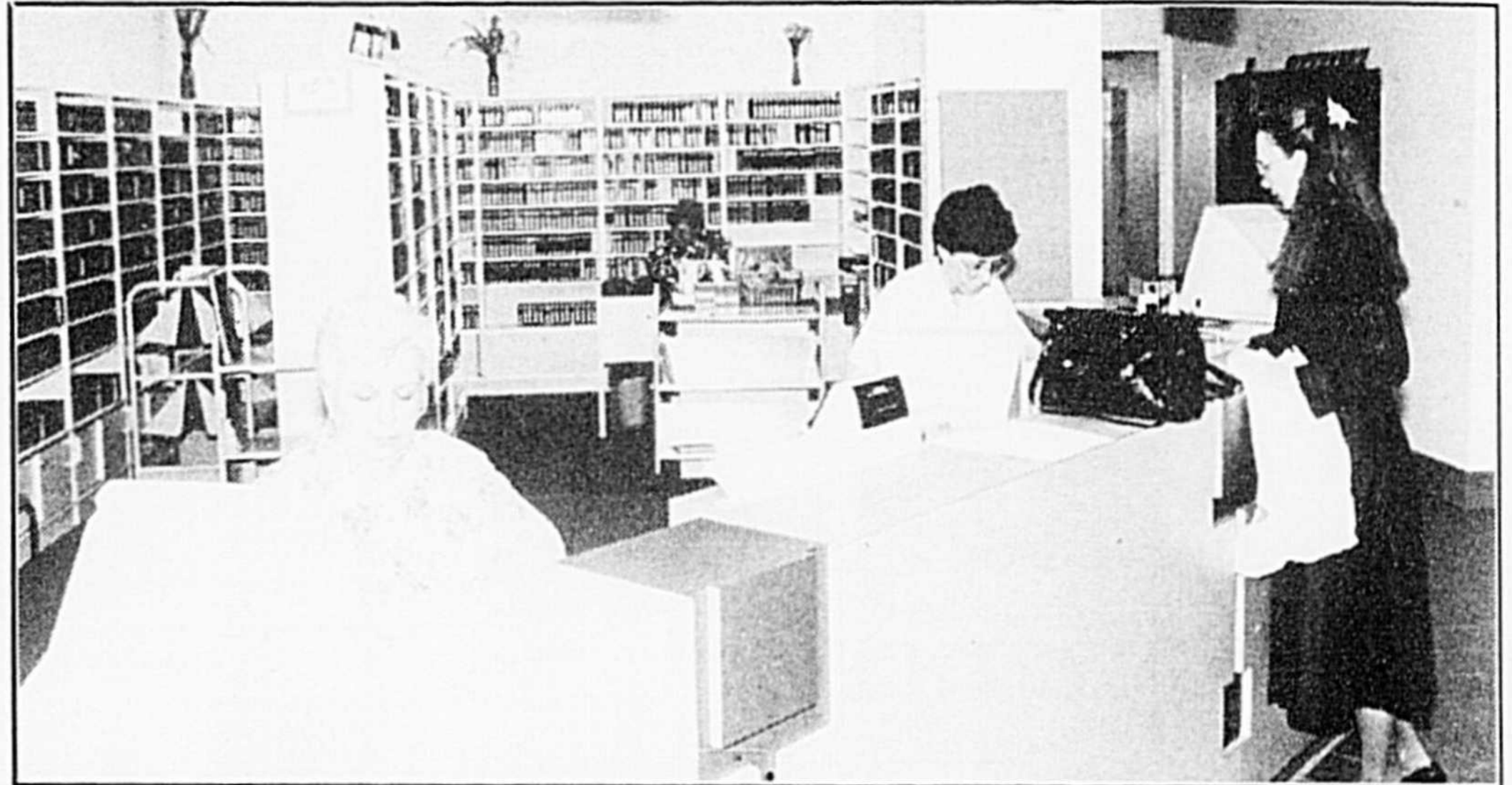
plier l'accès aux références, du partage des ressources documentaires avec les institutions du milieu, et enfin, des énormes possibilités de l'autoroute électronique qui donnera accès aux individus à

une gamme documentaire aussi vaste qu'instantanée.

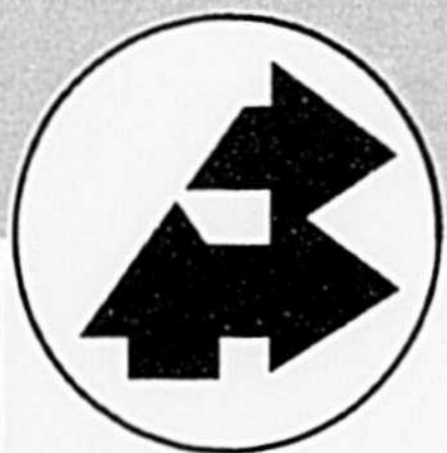
"La place de l'imprimé va toujours demeurer importante, cependant, reconnaît-il, l'impact de la percée technologique reliée à l'évolution

en informatique est principalement au niveau des ouvrages de références.

"Pour la littérature, je ne crois pas que ça devienne concurrentiel, d'ici 20-25 ans, en tout cas..."



Comptoir de prêts. L'accueil au comptoir de prêts, les services et l'administration sont assurés par une équipe de 6 employés à temps plein et 22 surnuméraires, sans oublier les tâches souvent accomplies dans l'ombre par les bénévoles.



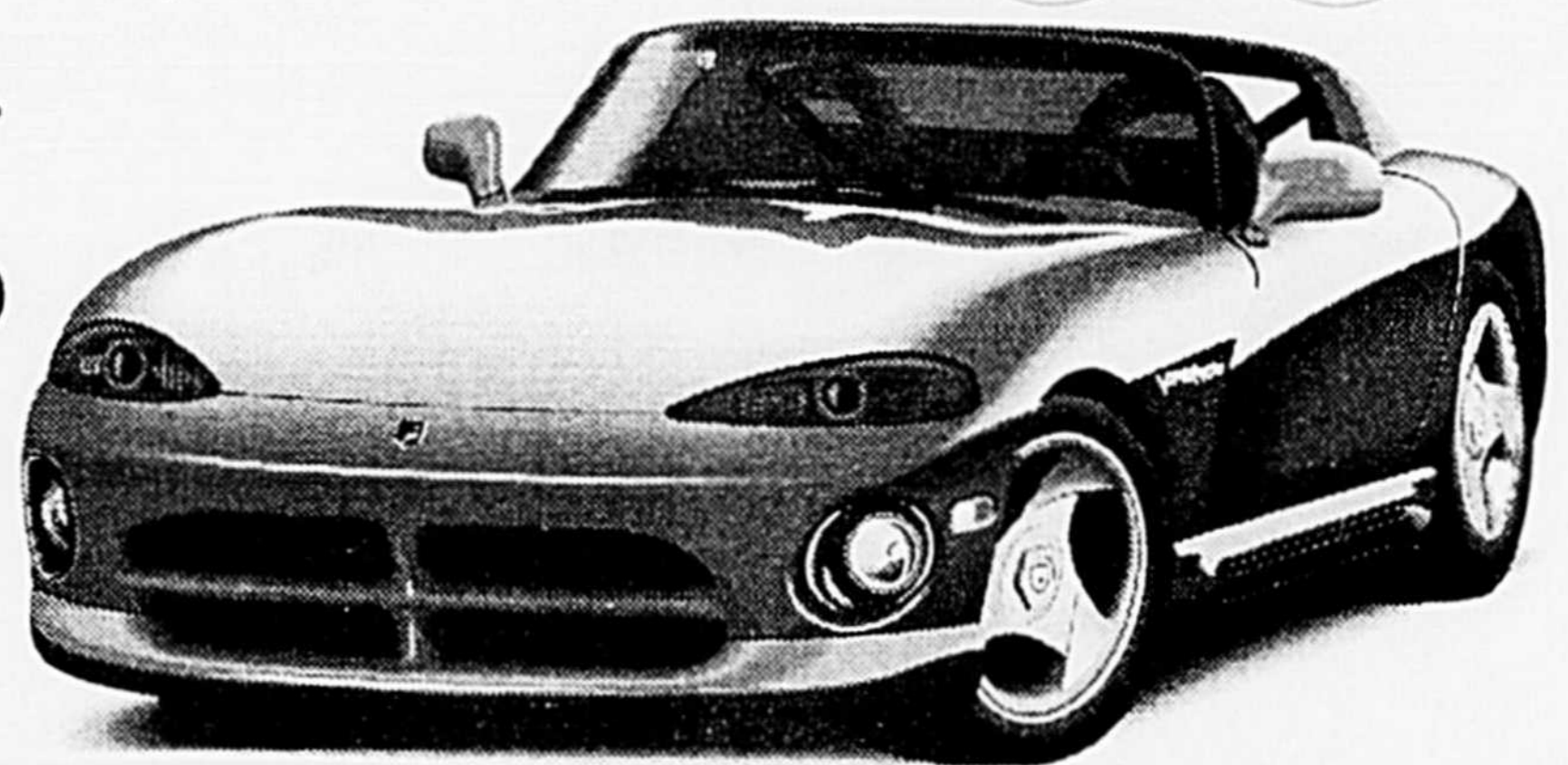
**LES AUTOMOBILES SIMARD INC.**

*Une équipe fière de sa performance auprès de ses clients, clientes.*



*Venez voir notre superbe*  
**VIPER 1994 RT/10**

*La vedette des sportifs*  
*chez Chrysler*



Une équipe de  
vente dynamique  
avec un service  
après-vente  
hors pair



M. Jacques Simard  
Président



M. Réal Simard  
Dir. des ventes



M. Alain Dumais  
représentant



M. Pierre McDonald  
représentant



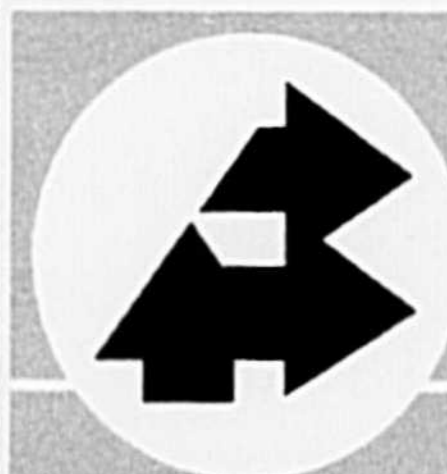
M. Yvon Corbeil  
représentant



M. Denis Cordeau  
Représentant



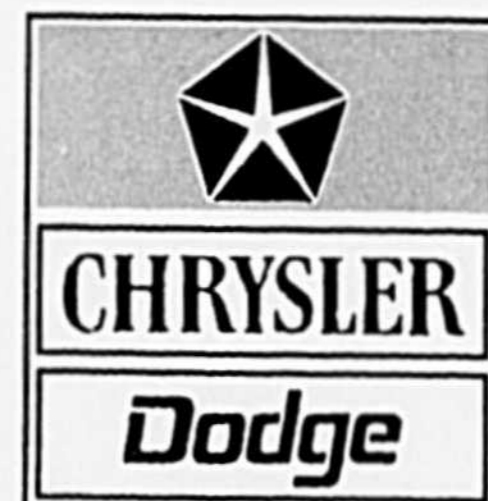
M. Ghyslain Bernier  
Conseiller financier



**LES AUTOMOBILES**  
**SIMARD INC.**

**CHRYSLER**

Juste un essai et vous serez convaincu.  
5655, rue Trudeau  
Saint-Hyacinthe  
**773-6657**



0410860

La "nouvelle économie"

## Le nouveau visage des entreprises de demain

(RL) - Notre économie est en profonde mutation qui se fonde dans un lent processus d'évolution, peu perceptible à première vue, mais qui changera totalement notre système économique.

Ce changement profond, Nuala Beck, une économiste de Toronto, le définit par l'émergence de la "nouvelle économie", un concept qui remet en question toutes les idées reçues en matière économique. Le 20 avril dernier, la firme Lévesque Beaubien Geoffrion de Saint-Hyacinthe avait invité MM. Jean Dumont et Laurent Wermentlinger, de Gestion financière Talvest, pour parler de ce nouveau concept.

En fait, les entreprises qui font partie de la nouvelle économie sont celles qui misent sur le savoir et emploient des

soins de la santé, les communications et les télécommunications et l'instrumentation", a déclaré M. Laurent Wermentlinger devant une assistance attentive.

Par exemple, le secteur des communications au Canada emploie 100 000 personnes de plus que l'industrie automobile et les Américains produisent maintenant davantage d'ordinateurs que d'automobiles. L'informatique et les communications représentent donc un potentiel beaucoup plus élevé que le secteur de l'automobile.

Toute cette évolution s'ac-



Notre économie est en profond changement, a déclaré Laurent Wermentlinger devant une assemblée attentive. Par exemple, les Américains produisent maintenant davantage d'ordinateurs que d'automobiles. (Photo P.P.M.)

travailleurs hautement instruits. D'ailleurs, ces entreprises ont connu depuis 10 ans les plus fortes croissances parmi toutes les industries et ce sont celles dont l'avenir semble le plus prometteur.

Ainsi, l'économie nord-américaine change de visage en cette fin de siècle. L'industrie automobile ne fait plus partie des grands moteurs de l'économie. Tout comme la construction résidentielle, les ventes au détail et la fabrication de machines-outils sur qui a reposé la croissance économique des dernières décennies.

"Depuis 1981, les moteurs de l'économie sont les fabricants d'ordinateurs et des semi-conducteurs, l'industrie des

compagne de la mondialisation de l'économie. Aujourd'hui, la production peut être transférée rapidement dans un pays où les coûts de la main-d'oeuvre sont beaucoup moindres. C'est ce qui est arrivé avec l'industrie du vêtement et pour de nombreux autres produits d'usage courant.

"Si vous avez des investissements à faire, il ne sert à rien de le faire dans des secteurs qui sont en concurrence directe avec des pays étrangers," a précisé pour sa part M. Jean Dumont.

Une nouvelle façon de voir l'économie

La théorie de Nuala Beck

(suite à la page 14)

# SYNOR

La formation est au coeur des stratégies gagnantes des entreprises modernes.

Depuis plus de 20 ans, des centaines d'entreprises et organismes ont choisi comme partenaire notre service de l'Éducation des adultes et, maintenant, notre centre de services aux entreprises SYNOR pour assurer le développement de leurs ressources humaines et la formation de leurs employés.

Nous les remercions de leur confiance et nous les assurons de notre disponibilité comme

*partenaire vers le 21<sup>e</sup> siècle*

Joignez-vous à la liste de nos clients satisfaits!

Groupe Conseil JLA, Breton, Banville et Associés, CCM Maska Sports, Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ), CLSC des Maskoutains, Coopérative des Inséminateurs du Québec, Corporation des Maîtres Électriciens, D.B.C. Communications, Denharco, Dutailleur, École de conduite Tecnic Jasmil, Fédération de l'UPA, Fédération des Caisses populaires Desjardins, Fédération interprovinciale des Électriciens, Griffin Canada, Groupe Desmarais Assurances et Services Financiers, Hôtel-Dieu de Saint-Hyacinthe, Hydro-Québec, I.C.I. Explosifs Canada, Investissements Morguard, Kimberly-Clark, La Confiserie Comète, Lacasse, A. Lassonde, Le Groupe Commerce, Mapac, Olymel, société en commandite, Pratt & Whitney Canada, Qualigel, R.R.S.S. de la Montérégie, Synergie International, Unival, Ville de Saint-Hyacinthe, etc.



Bernard Boyer  
directeur de SYNOR



Jeanne Bouchard,  
conseillère  
Gérontologie  
Superviseurs-contremaîtres  
Vente



Robert Paquette,  
conseiller  
Gestion de la qualité  
Secrétariat et bureautique  
Textiles



Johanne Saint-Onge,  
conseillère  
Gestion des ressources humaines  
Gestion financière  
Éducation en services de garde  
Anglais



Roger Sylvestre,  
conseiller  
Micro-informatique  
Électronique industrielle  
Mécanique du bâtiment  
Création et expansion  
d'entreprises

Bernard Boyer, directeur de SYNOR  
CENTRE DE SERVICES AUX ENTREPRISES  
CÉGEP DE SAINT-HYACINTHE

3000, rue Boullé, Saint-Hyacinthe J2S 1H9 • 771-9260 • 875-4445 (Rive-Sud et Montréal)

# Un fonds consacré à la nouvelle économie

(RL) - Par sa conférence sur la nouvelle économie, Lévesque Beaubien Geoffrion avait aussi pour objectif de promouvoir le Fonds Nouvelle Économie Talvest.

La firme Talvest a en effet constitué un fonds composé seulement d'entreprises oeuvrant dans des industries d'avenir, donc faisant partie de la nouvelle économie.

D'ailleurs, celle qui a

mis au point le concept de nouvelle économie, Mme Nuala Beck, agit à titre de conseillère auprès du fonds.

Celui-ci peut être très attirant pour un investisseur puisque les entreprises de

la nouvelle économie sont beaucoup plus performantes que l'ensemble des entreprises canadiennes.

Ainsi, selon Talvest, un placement de 10 000\$ au cours des 10 dernières années au TSE 300 aurait atteint 24 467\$, soit un rendement annuel de 8,4%. Investi dans des entreprises de nouvelle économie, ce même investissement vau-



drait aujourd'hui 39 230\$, pour un rendement annuel de 14%.

Selon M. Jean Dumont, de Talvest, l'économie canadienne va poursuivre sa croissance au cours des prochaines années, malgré le pessimisme dans lequel baigne le Canada.

"Bon an mal an, l'économie réelle canadienne croît de 2,5%, juste en tenant compte de sa croissance démographique. Cette croissance peut cependant être réduite ou augmentée selon l'impact des politiques économiques du gouvernement canadien, par exemple avec les taux d'intérêt."

"Chose certaine, a-t-il conclu, l'économie canadienne va continuer à croître au cours des prochaines années mais cette croissance proviendra de secteurs différents de ceux que nous avons connus jusqu'à maintenant."

## Le nouveau visage...

(suite de la page 13) bouscule tous les critères d'analyse d'une économie ou d'une entreprise. Il est en effet beaucoup plus difficile d'évaluer la capacité intellectuelle d'une entreprise ou son esprit de créativité que ses équipements de production.

Malgré tout, Mme Beck a élaboré une grille de 160 nouveaux indicateurs économiques et de 25 ratios financiers qui permettent d'éva-

luer une entreprise. Ainsi, l'un des ratios importants a trait à la part de revenus provenant d'entreprises appartenant à la nouvelle ou à l'ancienne économie. Ainsi, une entreprise dont la majorité des revenus dépendent de l'ancienne économie peut s'attendre tôt ou tard à une certaine décroissance de son chiffre d'affaires.

D'autres ratios s'attardent sur le nombre d'employés hautement formés ou sur le

nombre de brevets. Plus une entreprise détient des brevets, plus elle est susceptible de mettre sur le marché de nouveaux produits.

La nouvelle économie n'est pas un phénomène négligeable. Selon Nuala Beck, elle fournit présentement 58,4% du Produit intérieur brut (PIB) au Canada de même que 61,9% de tous les emplois. Entre 1984 et 1992, la nouvelle économie a créé pas moins de 777 000 emplois.



SUR LE BOULEVARD DE L'AUTO À ST-HYACINTHE

### MAZDA 626 CRONOS 94



#### Tous les modèles

- Moteur 2l, 16 soupapes
- Boîte automatique 4 rapports
- Suspension indépendante
- Jantes 14 pouces avec enjoliveurs
- 2 miroirs sélect extérieurs
- Essuie-glace intermittents
- Vitres teintées
- Sièges rabattables arrière
- Coussin gonflable conducteur et passager avant
- Radio AM FM cassette avec antivol

**5.8%**

**48 mois**

OU

**air climatisé**

**sans frals**

OU

**rabals**

**équivalent**

**AUSSI disponible 626 Cronos ES 93 à prix réduit**

### MAZDA PROTEGE et 323 94



#### Tous les modèles

- Moteur 1,8 L, EFI 16 soupapes
- Boîte manuelle 5 vitesses
- Suspension indépendante
- Direction freins assistés
- 2 miroirs extérieurs ajustables à l'intérieur
- Vitres teintées
- Dossiers arrière rabattables 60/40
- Essuies-glaces intermittents

**5.8%**

**48 mois**

OU

**air climatisé**

**sans frals**

OU

**rabals**

**équivalent**

**AUSSI disponible pour achat à prix réduit**

### MX3 PRECIDIA 94



#### Modèle J3BL54AA00

- Moteur 1,6 16 soupapes
- Boîte manuelle 5 vitesses
- Suspension indépendante
- Direction et freins assistés
- Deux miroirs extérieurs élect.
- Vitres teintées

#### Plan personnalisé Mazda

**Valeur future garantie Mazda 5 7025**

**302,86\$ par mois**  
**49,13\$ taxes**

**\*349,99\$ TOTAL**

**48 MOIS TOUT INCLUS**

**CLÉ EN MAIN PAS DE SURPRISE**

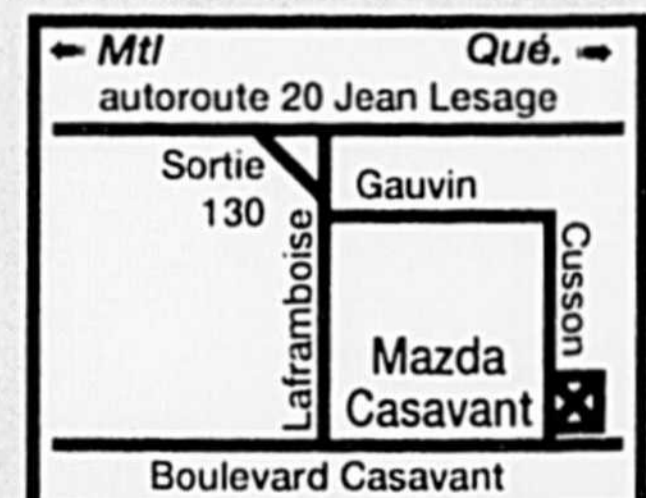
**Prix en vigueur jusqu'au 31 mai 1994.**

\*T.T.P. inclus. Tous les rabais Mazda inclus. Le client donnera le premier versement et un dépôt de sécurité arrondi aux 50 dollars du versement par mois.



**3190, coin Casavant et Cusson, Saint-Hyacinthe**  
**Sortie 130, autoroute 20, direction Est**  
**voisin Cage aux Sports**

**774-1345**  
**467-1341**  
**861-5028**



La Direction du  
**Centre de Distribution de Médicaments Vétérinaires**  
est heureuse de contribuer à l'essor économique  
de la région de Saint-Hyacinthe.

Nous profitons de l'occasion afin de remercier  
les organisateurs du **Gala des Affaires 1994.**



l'un des plus importants Centre de distribution  
en médecine vétérinaire au Canada

- 2 500 Clients
- 8 000 Produits en inventaire
- 400 Fournisseurs

*Sincères remerciements à tous nos employés*



2999 boul. Choquette C.P. 608  
Saint-Hyacinthe, Québec, J2S 7C2  
Tél.: 773-6073 Fax: 773-4370

## Depuis sa création en 1970, la Corpo a fait la différence au chapitre du développement

(PB)- Le 4 décembre 1970, 400 citoyens de la région maskoutaine se retrouvèrent dans ce qui était alors le Théâtre Maska, devenu depuis Le Casting Club, pour y former un organisme dont la vocation première serait d'assurer le développement économique et industriel de Saint-Hyacinthe.

À l'issue de la soirée la Corporation de développement économique de Saint-Hyacinthe avait vu le jour, la première preuve que la volonté des citoyens ne se contentait pas de formules creuses mais voulait passer à l'action.

### Un aboutissement

Cette réunion n'était pas le fruit du hasard, mais l'aboutissement d'une situation qui évoluait de façon négative depuis plusieurs années déjà.

Il faut se souvenir qu'à la fin des années 1960, le secteur tertiaire n'avait pas à Saint-Hyacinthe l'importance qu'il a acquise depuis.

ITA, Centre hospitalier, Cégep, Polyvalente et bien

d'autres services gouvernementaux n'existaient pas ou à peine. Ils allaient émerger et prendre de l'importance durant les années 1970. Même le secteur commercial était, à toute fin pratique, limité au centre-ville élargi que l'on connaît maintenant.

À cette époque, la région maskoutaine était divisée en quatre municipalités d'importance inégale: Saint-Hyacinthe, Saint-Joseph, La Providence et Douville.

Autant d'administrations différentes qui possédaient leur vision propre du développement socio-économique et leur façon de procéder.

On pouvait parler alors d'une région "provinciale" avec Saint-Hyacinthe comme capitale régionale.

Et l'industrie majeure, avec pratiquement 75% des emplois manufacturiers, était centrée sur le textile.

En 1970, il y avait déjà plusieurs années que la crise du textile était ressentie à Saint-Hyacinthe, avec de sérieuses coupures dans l'emploi.

Et surtout, tout le monde réalisait que les perspectives

d'avenir n'existaient pas. Mais que faire?

Après avoir essayé en vain d'obtenir l'aide gouvernementale, après avoir essuyé les discours vides des politiciens aussi bien à Québec qu'à Ottawa, le "milieu" a écouté le conseil qui lui avait été confié à plusieurs reprises: il s'est pris en main.

### Une formule gagnante

Parce qu'il fallait répondre à une préoccupation collective, il était important que la formule retenue pour la future corporation fasse de la place pour tout le monde. Dès le départ, l'approche présentée, et qui est encore celle en vigueur, permettait justement cette représentation de tous les secteurs importants de l'activité maskoutaine.

C'est dans cette diversité que résidait et réside encore la force réelle de



Durant près de 20 ans, Guy Desrosiers a assuré la direction du développement industriel. Le maire Claude Bernier a tenu à souligner ce travail par la remise d'une reproduction photographique d'une scène toute maskoutaine lors d'un hommage rendu à M. Desrosiers en 1993. (Photothèque Le COURRIER)

**PARTENAIRES  
POUR  
GRANDIR!**



Corporation de développement  
économique et industriel de la  
région de Saint-Hyacinthe inc.

780, av. de l'Hôtel-de-Ville, Saint-Hyacinthe, J2S 5B2  
Téléphone (514) 773-4232 - Télécopieur: (514) 773-.67.67

0410894



ASSEMBLÉE NATIONALE

À nouveau cette année, la Chambre de Commerce du district de Saint-Hyacinthe récompense le sens de l'entrepreneurship maskoutain, qui s'exprime par des initiatives exceptionnelles et à plusieurs niveaux.

C'est avec plaisir que je tiens à offrir à tous les entrepreneurs maskoutains, petits et grands, mes plus sincères félicitations. Vous êtes d'importants maillons de notre développement, et votre réussite est à l'honneur de l'ensemble de la région.

*Charles Messier*

Le député de Saint-Hyacinthe  
Charles Messier

0410888

la Corporation.

Au fil des ans, l'expérience acquise a permis de placer ensemble des représentants du monde du travail, de l'agriculture, des affaires, des communications, du commerce et du monde professionnel, sans oublier pour autant les représentants "politiques" aussi bien au niveau municipal qu'à celui des institutions gouvernementales de développement.

#### Une histoire à succès

La Corporation fêtera bientôt son 25e anniversaire d'existence et ce sera sans doute un moment privilégié pour dresser un bilan complet de l'action de cet organisme dans la région maskoutaine.

On sait déjà qu'il faudra parler en centaines de millions de dollars d'investissement et de la création de milliers d'emplois.

Une chose est assurée, l'action de la Corporation a fait la différence durant ces années car sans elle, rien n'aurait vraiment permis de modifier les perspectives sombres connues à la fin des années 1960.

Ce bilan permettra aussi de tracer l'évolution de ce développement au fil des ans. Le développement industriel, aujourd'hui comme durant toute cette période,

de antérieure, est en perpétuel mouvement. Des entreprises naissent, prospèrent ou disparaissent; des emplois sont créés, deviennent permanents ou sont victimes des circonstances.

Tant et si bien que ce qui importe vraiment, c'est le bilan net des opérations après toutes ces années, aussi bien au chapitre des emplois que des investissements.

Et c'est là que la Corpo a fait toute la différence en assurant notamment cette marche en avant, sans se laisser arrêter ou décourager par les obstacles et, il faut le dire, les échecs.

#### Un travail d'équipe

Durant toutes ces années, ce qu'il faut souligner, c'est le travail de tous ceux et celles qui ont fait partie de la Corporation. Que ce soit à titre d'employés ou d'administrateurs, les résultats obtenus année après année sont la conséquence directe de leurs efforts et de leur foi dans un travail qui n'est pas toujours facile...surtout qu'il faut produire, bon an mal an, afin de consolider les acquis et améliorer la situation si possible.

#### Un message unique

Durant toutes ces années,

il a été nécessaire de rappeler régulièrement le même message: il faut que la collectivité prenne ses intérêts en main et ne se fie pas aux interventions extérieures pour obtenir du succès.

Ce qui viendra de la sorte constituera un supplément accueilli avec satisfaction, mais c'est d'abord ici que doit se développer l'entrepreneuriat indispensable au développement socio-économique.

#### Vers l'avenir

Les dernières années ont été riches en rebondissements de toutes sortes. Avec une sévère récession qui a entraîné la perte de nombreux emplois dans la région, il faut se relever les manches plus que jamais pour gagner ici aussi le terrain perdu au niveau manufacturier.

La régionalisation du développement, la croissance des centres de recherche et l'accréditation comme technopole, voilà autant de nouveaux défis mais aussi de belles promesses d'un avenir dynamique pour la collectivité maskoutaine. À la condition que tout le monde continue de travailler la main dans la main, dans le meilleur intérêt de tous.

# NOUVEAU

Lignes de vêtements pour Jeunes femmes (Robes et coordonnés)

Vêtements pour la femme de 5'4" et moins



Nous vous offrons durant toute l'année

**10%** de réduction sur toute la marchandise en magasin

Nous avons spécialement sélectionné un lot de marchandise qui vous est offert à

**20%** de rabais.

*Maison Barrett*  
1630, rue des Cascades,  
Saint-Hyacinthe (514) 778-6025

## Qualité et Service font la réputation de

*Automobiles*

# CHICOINE

inc.



Le doyen des concessionnaires Mercedes-Benz au Canada (depuis 1957)

# VOLVO

Concessionnaire #1 au Canada pour la satisfaction à la clientèle

*Automobiles*

# CHICOINE

inc.

VENTE ET LOCATION  
855, Johnson, Saint-Hyacinthe 771-2305 Mtl. 875-3999

0411891

# Relever de nouveaux défis

(PB)-Depuis un peu plus de deux ans maintenant, Mario de Tilly assure la direction de la Corporation de développement industriel de la région de Saint-Hyacinthe et c'est à lui et à son équipe qu'il incombe de relever avec succès les nouveaux défis en cette fin de siècle.

Ayant succédé à M. Guy Desrosiers, qui a occupé le poste durant près de 20 ans, M. de Tilly s'est attaché depuis son entrée en fonction à d'abord établir le bilan industriel de la région immédiate de Saint-Hyacinthe et de la MRC des Maskoutains, puisque la Corporation est devenue régionale à la fin de 1992. Ensuite, avec une connaissance améliorée des forces et des faiblesses de la structure industrielle régionale, son équipe travaille à développer de nouvelles avenues de développement.

Recherches et développement, première technopole au Canada reconnue à travers le monde, voilà autant d'atouts qu'il devra exploiter avec la complicité de tous les intervenants

pour assurer que les prochaines années seront aussi fructueuses que celles pas-

sées.

Durant toutes les années d'existence de la Corporation, le Conseil d'administration et en particulier le comité exécutif ont été des soutiens constants au développement et, dans un cas comme dans l'autre, il

s'agit de moteurs dont la seule priorité réelle est le développement économique et industriel de toute la région.

"Partenaires pour grandir", voilà un mot d'ordre qui a plus que jamais sa place à la Corporation.



Le développement, l'affaire de tout le monde.- Comme ce colloque réalisé en octobre 1992 où des spécialistes sont venus parler à un auditoire attentif sur les perspectives futures du développement. (Photothèque Le COURRIER)



C'est à Mario de Tilly, en poste depuis deux ans maintenant, et à son équipe qu'il revient de relever les défis posés par le développement économique à l'approche du XXe siècle. (Photothèque Le COURRIER)

**ENTRETIEN  
TERRASSEMENT**  
**Dansard inc.**

**VOUS VOULEZ des**

**GARANTIES**

de qualité d'aménagement  
de compétence en exécution  
*(matériaux, végétaux et main-d'oeuvre)*  
de solvabilité

**RECHERCHEZ**

une entreprise qui affiche  
cette bannière



DE L'ASSOCIATION  
DES PAYSAGISTES  
PROFESSIONNELS  
DU QUÉBEC

Permis #P-750732

Entretien et terrassement **Dansard inc:**  
Une **ENTREPRISE** dont la qualité du personnel et  
les **PRIX COMPÉTITIFS** en font la marque de distinction

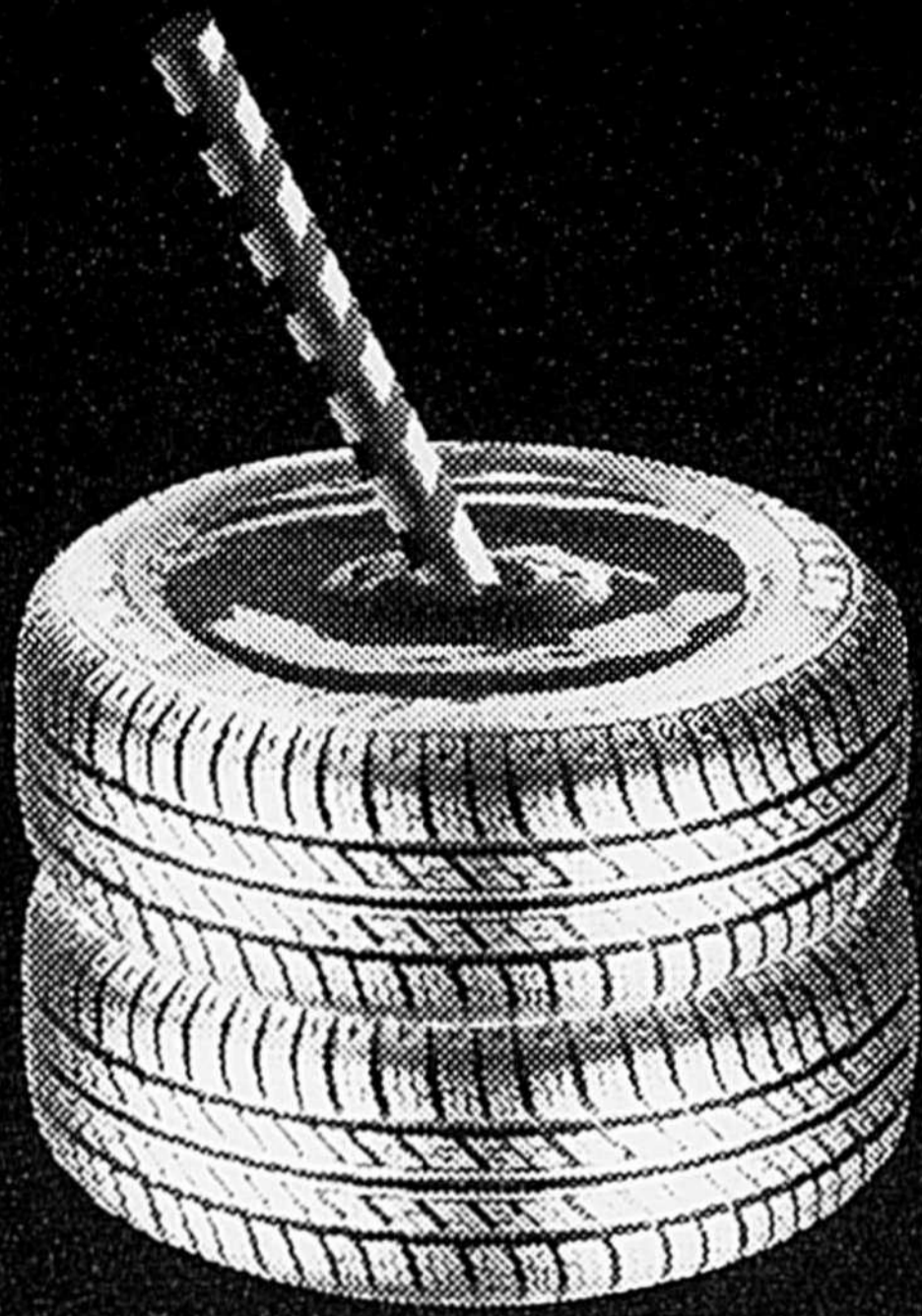


**PLAN  
D'AMÉNAGEMENT**  
Pour un  
aménagement  
personnalisé, notre  
dessinateur diplômé  
de l'ITA de  
St-Hyacinthe vous  
dessinera un plan à la  
mesure de vos rêves.

- DAVÉ-UNIS - CLÔTURES
- PATIOS - MURETS
- PLANTATION - CASCADES

Faites confiance à une  
équipe de grande  
expérience et d'une  
excellente formation.

**218 rue St-François - St-Pie 772-5490**



# Le pneu qui évacue plus de 8 litres d'eau à la seconde

## Le radial 4 saisons MX4 de MICHELIN

### COURTEMANCHE & FRÈRE LTÉE



875, DE BOUCHERVILLE  
SAINT-HYACINTHE

(514) 773-4855



FREINS  
DIRECTION  
SILENCIEUX  
SUSPENSION  
TRACTION AVANT

Cartes de crédit acceptées



La Baie  
Capitale  
CorpOrate



# MICHELIN

PARCE QUE LES PNEUS, C'EST IMPORTANT

\*POUR TERMES ET CONDITIONS VOIR LE CERTIFICAT DU PLAN DE PROTECTION

0410868

# MX4

Issu d'une technologie d'avant-garde et d'une conception révolutionnaire, le MX4 de Michelin adhère mieux aux chaussées mouillées que tout autre 4 saisons.

À partir de

# 56,61\$



Michelin. La  
supériorité au  
meilleur prix.



Vice-président à la programmation de TVA

## Michel Chamberland privilégie un réseau d'information à dimension plus humaine

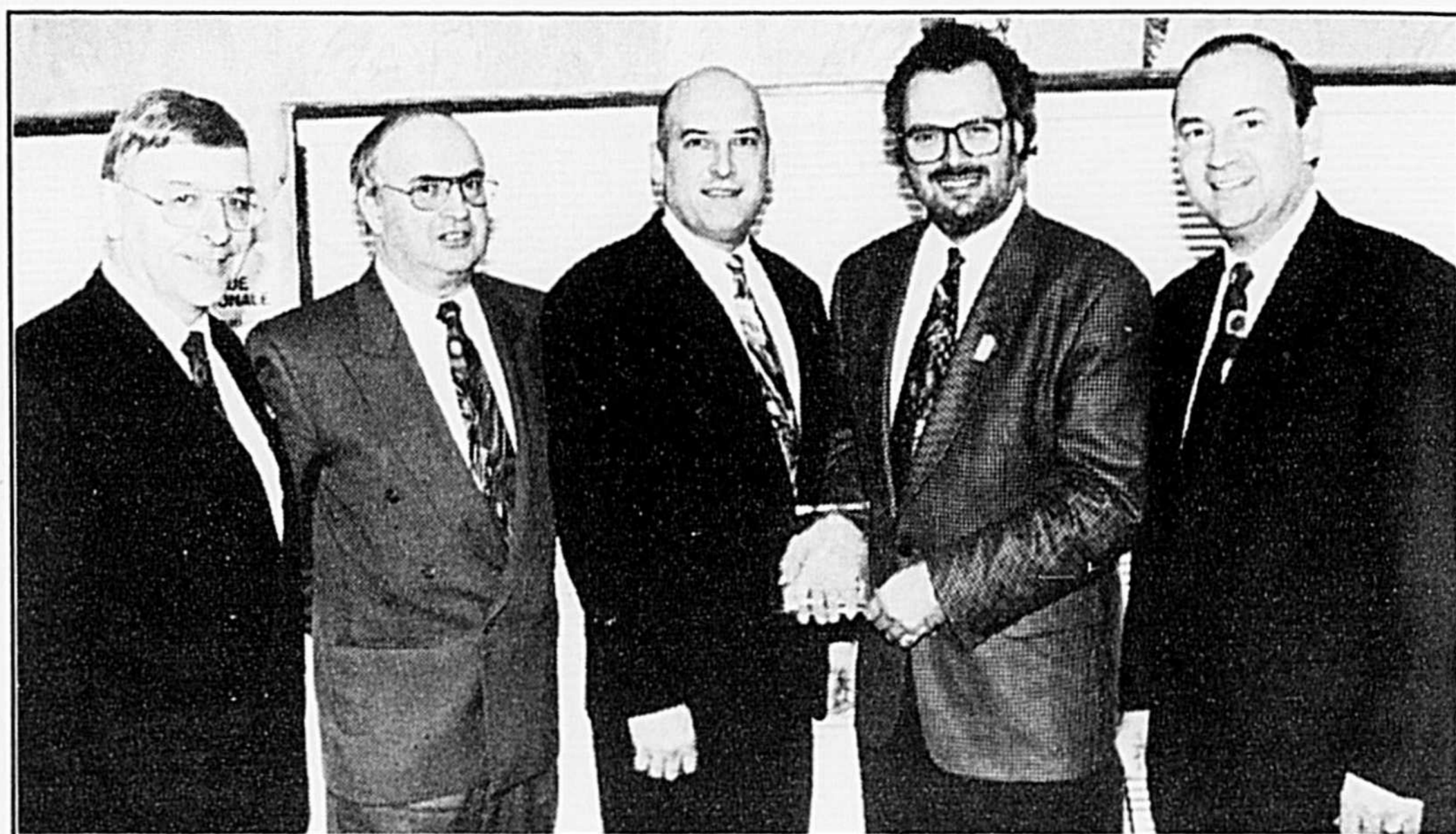
(J.-M.F.) - Vice-président à la programmation du réseau TVA, M. Michel Chamberland entend privilégier un réseau à dimension plus humaine puisqu'il est pertinemment conscient que de nouveaux joueurs envahiront le marché incessamment. De passage à Saint-Hyacinthe, M. Chamberland a abordé plusieurs sujets en relation avec son médium qui ont donné un éclairage nouveau à ses auditeurs.

"TVA prend un engagement qui tendra vers l'excellence. Notre responsabilité est de faire le contrepoint, de proposer des solutions, d'essayer d'effacer le syndrome du quand ça reviendra comme avant, car ce ne sera jamais plus comme auparavant. Il faut être en mesure d'évoluer et de cibler des facteurs d'excellence.

"Nous vivons d'ici l'an 2000 la mondialisation et la multiplication des canaux. C'est une réalité et la télévision aura un autre rôle à jouer. Au réseau TVA, nous avons opté pour une télévision enracinée sur le Québec,

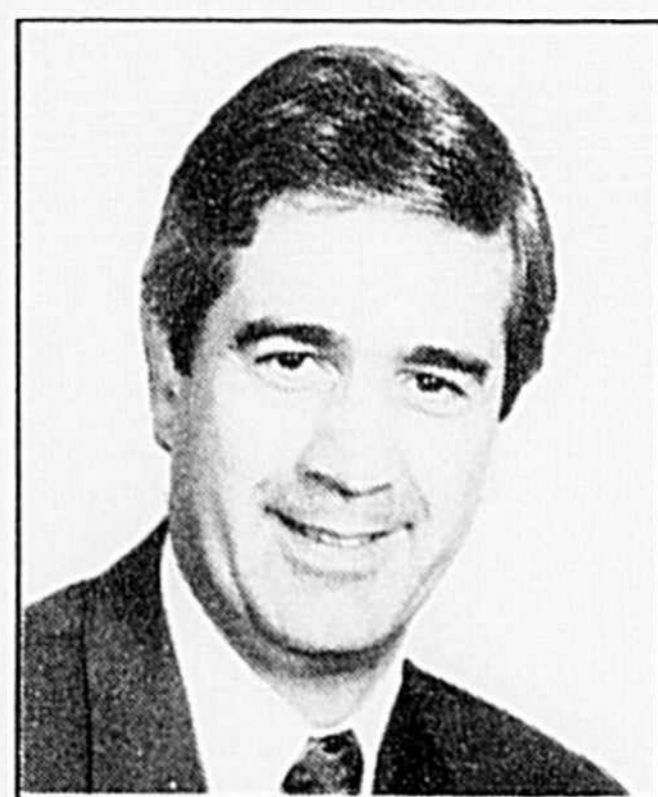
notre lieu d'affaires, et d'établir des liens de communication avec nos clientèles. Un réseau de services", proposait M. Chamberland.

Ce dernier a également dévoilé des jeux de coulisse que se livrent les réseaux pour obtenir les droits de diffusion des Jeux olympiques. "Avant Barcelone, nous négocions pour la diffusion des jeux d'hiver d'Albertville. Entre TVA et Radio-Canada, il y a toujours une rivalité. Nous avons articulé une proposition pour les Jeux de Barcelone avec notre partenaire de CTV de 16 millions \$ et Radio-Canada a fait la même



MM. Roger Duceppe, de la Fondation Aline-Letendre, Pierre Bornais, directeur et rédacteur en chef du COURRIER, Sylvain Auger, du Plus restaurant-bar, Michel Chamberland, vice-président à la programmation du réseau TVA et Lévis-R. Doucet, vice-président régional de la Banque Nationale, ont été réunis pour saisir sur pellicule ce moment privilégié. (Photo P.P.M.)

### Votre entreprise se prive-t-elle d'un important remboursement d'impôt?



Robert Longtin, associé  
Fiscaliste  
774-4000

*De nombreuses sociétés admissibles ignorent qu'elles ont droit à des crédits d'impôt pour R&D.*

*Nous pourrions peut-être vous aider. Appelez-moi sans hésiter. Notre entretien initial sera tout à fait gratuit.*

**Des solutions pratiques**

**Samson Bélair  
Deloitte &  
Touche**



Comptables agréés et  
conseillers en management  
2200, av. Léon-Pratte, St-Hyacinthe

**L'** ENTREPRENEURSHIP DE LA  
CHAMBRE DE COMMERCE DU  
DISTRICT DE SAINT-HYACINTHE  
DÉMONTRE À CELUI OU CELLE QUI  
SE SOUCIE DE L'ÉCONOMIE DE LA  
RÉGION QUE LES FORCES VIVES DE  
LA COMMUNAUTÉ SONT PLUS QUE  
JAMAIS ACTIVES.

**À LA  
SURVIVANCE**  
COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE-VIE

LA TRADITION DE  
L'EXCELLENCE  
SE CONTINUE!

1555, rue Girouard Ouest  
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2Z6  
Tél.: Bur: (514) 773-6051

proposition. La SRC avait trop dépensé le matin, pour les Jeux d'Albertville, elle n'avait plus de marge de manœuvre. Pour notre part, nous ne pouvions pas majorer notre offre, mais nous consentions d'acquiescer les droits immédiatement. C'est ce qui nous a permis d'obtenir les droits de diffusion des Jeux de Barcelone", se remémorait-il.

TVA et TQS vivent de revenus publicitaires, une assiette que partage également la SRC, subventionnée en prime par tous les Canadiens. "Comment un réseau comme TVA va rester fiable? C'est une utopie de croire que Radio-Canada va se retirer de la publicité? Depuis 1965, TVA composait un réseau de dix télédiffuseurs associés. Vidéo-tron a acheté Télé-Métropole et le poste de Chicoutimi, puis le réseau Pathonic, mais l'entreprise était rendue à une croisée des chemins. À la fin de 1988 et au début de 1989, TVA est devenue la propriété exclusive de Vidéo-tron de même que six stations disséminées à travers le Québec. Puis, les stations de Rivière-du-Loup, de Carleton, de Hull et de l'Abitibi se sont affiliées", racontait M. Michel Chamberland.

Celui-ci a aussi discuté de la nouvelle émission "J.E.", qu'il a décrite en ces termes:

"C'est un défi puisqu'elle se porte à la défense de la veuve et de l'orphelin. Il ne faut pas fuir la réalité, mais défendre les gens. Le danger qui guette ce genre d'émission est que l'outil est parfois trop gros. C'est un pouvoir par lequel nous pouvons écoper. Nous ne sommes pas à l'abri en allant au fond des choses, mais

dans ce genre d'émission, il y a toujours un droit de recours".

Sur la série René Lévesque qui s'ébranlait quelques heures plus tard, M. Michel Chamberland fondait de grands espoirs: "Il a marqué le Québec comme M. Trudeau a marqué le Canada. Il y a encore des gens vivants

qui ont côtoyé M. Lévesque qui seront blessés. Cette série présentera M. Lévesque comme on l'a connu, et elle se voudra un fidèle reflet de sa carrière. Elle relatera les grands moments des gouvernements qui ont bousculé des choses, contrairement à présentement où les gens ne proposent rien", projetait le

vice-président.

Aujourd'hui, force est d'admettre que la série aura suscité des réactions négatives.

À l'issue de son allocution, M. Chamberland avait laissé entendre que le réseau TVA consacrerait plus d'heures aux événements sportifs à compter de la saison prochaine. Quelques jours plus tard, TQS ravissait les droits de retransmission des matches des Glorieux.

Littéralement séduit par les athlètes amateurs, le conférencier a carrément avoué que Jean-Luc Brassard, dont l'image passe très bien l'écran, aurait un poste à TVA dès qu'il mettrait un terme à sa carrière, suivant les traces des Sylvie Bernier, Sylvie Fréchette, Gaétan Boucher et Pierre Harvey.

"Des gens qui ont des choses à dire et à offrir aux télé-spectateurs", estimait M. Michel Chamberland.

\*\*\*

Note: M. Michel Chamberland était de passage à Saint-Hyacinthe dans le cadre des Déjeuners d'Affaires Plus au profit de la Fondation Aline-Letendre. Ces rencontres sont organisées en collaboration avec la Banque Nationale, le Restaurant Bar Plus et Le Courrier d'Affaires.



M. Lévis-R. Doucet a remis un souvenir au conférencier Michel Chamberland, à l'issue de son allocution dans le cadre des déjeuners d'affaires de la fondation Aline-Letendre. (Photo P.P.M.)



À la  
Villa  
Saint-Joseph

*On vous aime!*



Informations: Lucie Duclos **773-5466**

Résidence de 40 chambres

Au 1170 Beauregard (coin Concorde Sud)

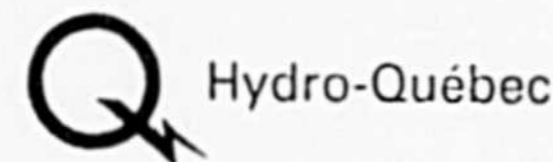
0412014

Industriels êtes-vous à la recherche  
de nouveaux marchés?



**FORUM 94**  
Forum régional de l'industrie et  
de la création d'emploi

EN COLLABORATION AVEC



Hydro-Québec

ans d'énergie

**Jeu de contact > < Jeu payant**

Les 20-21-22-23  
octobre '94

au Pavillon  
des Pionniers

(sur le site de  
l'exposition agricole)

Voici quelques-uns de nos  
participants:

Gilles Grégoire et Fils Inc.  
Équipements R.A.D. Inc.  
Furnitrad Inc.  
Dutailier Inc.  
Ginza Boule International  
GREB International Division Kodiak  
Les Fruits de Mer Imperial Inc.  
Viandes Phillips Meat  
Infraor Canada Inc.  
Sous-traitance industrielle du Québec  
et plusieurs autres...

Pour informations, s'adresser à **Christian Godbout 773-4232**

EN COLLABORATION AVEC LES MRC SUIVANTES:

MRC des Maskoutains  
MRC Rouville

MRC d'Acton  
MRC Vallée de Richelieu

MRC Bas-Richelieu

0411885

Restructuration du commerce

# Il faudra que chaque commerçant apprenne à mieux utiliser ses forces d'attraction

(PB)- La restructuration du commerce au détail est une réalité qui ne laisse personne indifférent. Et cela veut dire aussi que les réactions peuvent être très diversifiées quand il est question notamment des "grandes surfaces" ou des géants que sont Wal-Mart, Club Price et Réno-Dépôt, pour ne citer que ceux-là.

Le phénomène des grands centres d'achats n'est pas nouveau et bien des commerçants ont appris à vivre avec le phénomène.

Il leur a fallu s'adapter à cette situation particulière de l'évolution des habitudes commerciales des gens et offrir à leurs clients quelque chose de plus et aussi de différent.

A priori cependant, l'arrivée des grandes surfaces ne peut pas être carrément assimilée à celle des centres d'achat. Le phénomène est différent et, dès lors, devra re-

cevoir une réponse différente; même si pour une large part, ce sont les mêmes ingrédients qui constituent l'essence de la solution.

### D'abord s'informer

Pour Diane Bouchard, directrice générale de la Sidac Centre-Ville, la première chose à faire, c'est de prendre les moyens pour s'informer.

"La mutation et la restructuration des habitudes d'achat de la clientèle est un phénomène permanent", soulignait-elle au cours d'une entrevue avec le journal. "Il faudra que les marchands continuent plus que jamais à faire l'effort requis pour connaître le marché, les tendances et les besoins de leur clientèle."

Face à tout le battage publicitaire (gratuit à part cela) qui a entouré la venue du géant américain Wal-Mart au Québec, Mme Bouchard répète

son slogan: "informez-vous".

Du côté de son organisme, le Regroupement des Sidacs a d'ailleurs décidé de demander à un consultant de faire le tour des organismes pour rencontrer les membres et leur fournir les informations indispensables sur ce géant qui a bien l'intention de s'installer partout au Québec.

À l'heure actuelle, Wal-Mart n'est pas le seul à offrir ainsi des grandes surfaces mais il est de loin celui qui possède la structure et l'orientation les plus puissantes.

Qu'on en juge: c'est 93 milliards de dollars de chiffre d'affaires par année, 300 000 employés et 2 000 magasins.

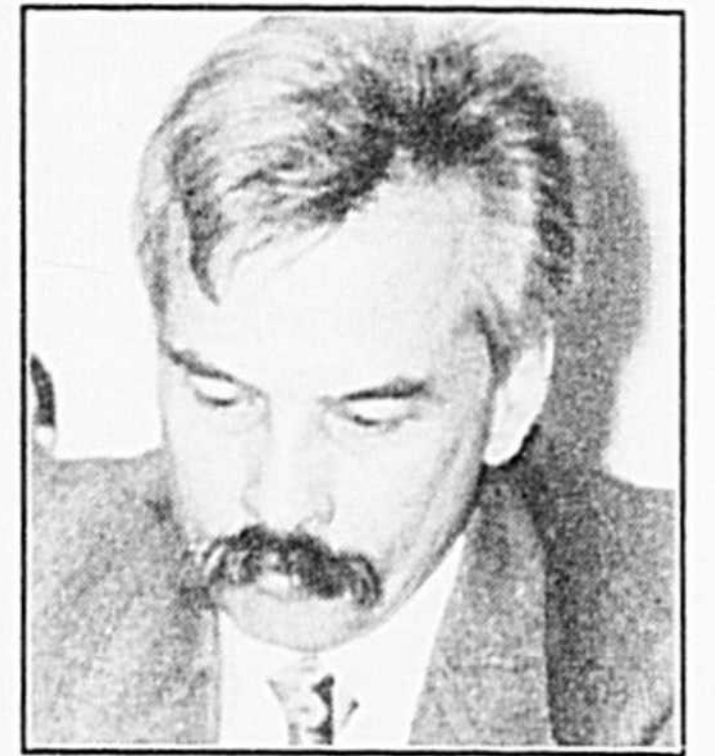
Dans un premier temps, il s'installe au Québec dans les anciens Woolco, à quelques exceptions près puisque là où

le syndicat existait, on a trouvé que les affaires ne justifiaient pas l'acquisition.

Donc, il n'y a pas de Wal-Mart dans la première vague pour la région immédiate de Saint-Hyacinthe, même si on



Pour Diane Bouchard, la restructuration du commerce au détail doit être l'occasion de s'informer davantage.



Bien connaître la réalité est essentiel pour André Brochu qui ne cache pas la nécessité du deuxième effort pour réussir.

## Collection Printemps '94



Romantique



Décontractée



Orientale



LINDA GRÉGOIRE

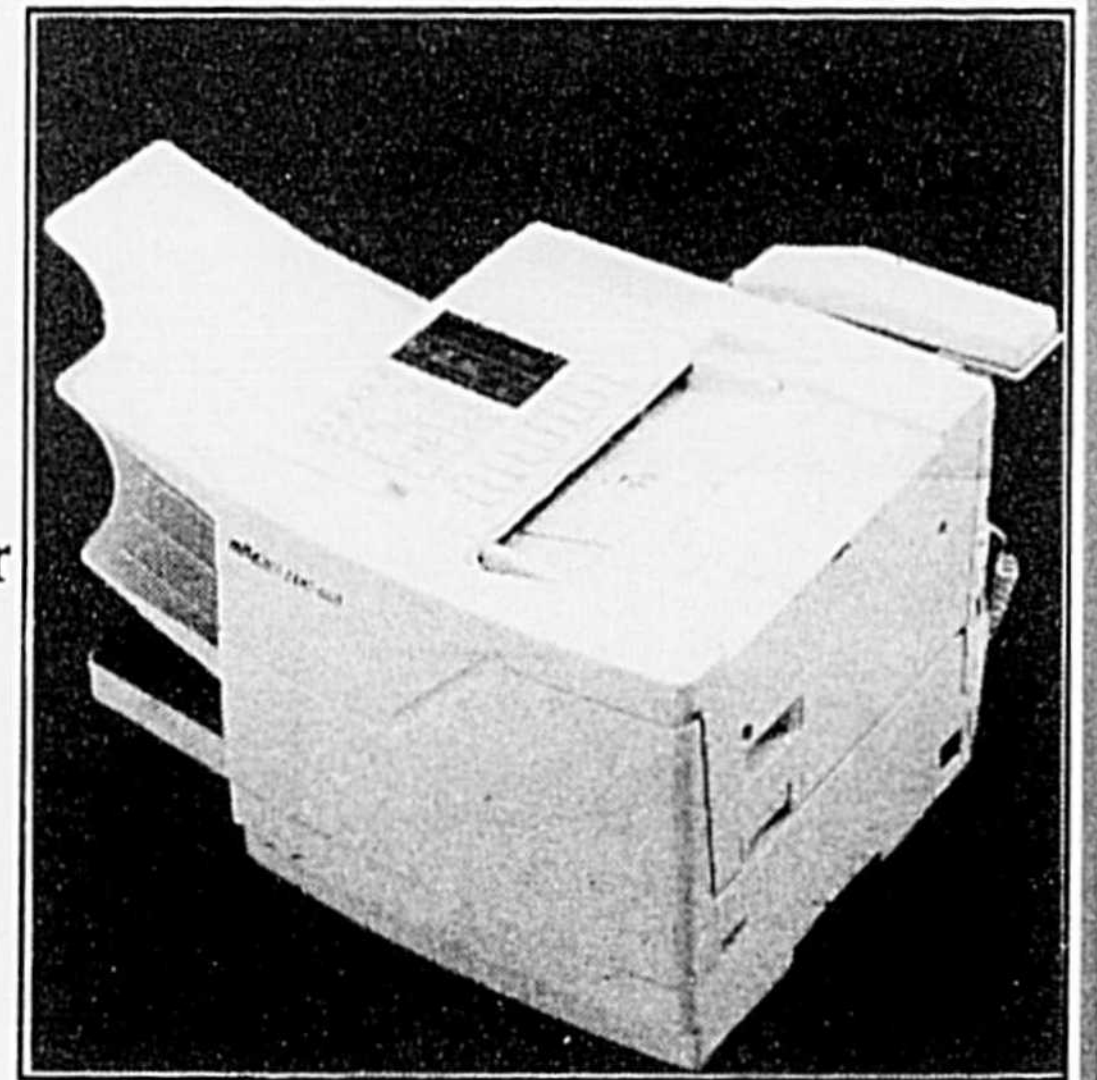
COIFFURE INTÉGRALE — ESTHÉTIQUE — ÉLECTROLYSE  
2595, Laframboise, St-Hyacinthe 514-774-6727

Créations présentant les nouvelles tendances aux coiffeurs du Québec à l'occasion d'une tournée provinciale.

0412216

## mita fax™ LDC-650

Mita présente son plus petit et puissant télécopieur laser sur papier ordinaire



- Double accès
- Balayage rapide
- Mémoire pouvant être augmentée
- 64 nuances de gris
- Mode d'économie d'énergie
- Cassette universelle de papier



Yvon Lemieux, président

TECHNI-DACTYLO INC.

VENTE - SERVICE - LOCATION

Agent autorisé mita fax™

15980, rue Bienvenue - St-Hyacinthe, Qc J2T 3P4

0412403

en comptera un à Drummondville et un autre à Granby.

Dans une deuxième phase, on prévoit que Wal-Mart pourrait bien augmenter le nombre de succursales... La question reste donc ouverte.

D'où la nécessité de s'informer dès maintenant pour adopter les bonnes attitudes et la bonne approche afin que les commerces gardent la chance de s'en sortir.

#### Les points forts

Pour M. André Brochu, directeur des Galeries de Saint-Hyacinthe, le phénomène Wal-Mart est important mais il n'est pas le seul; d'autres se mettent aussi en place pour offrir à la clientèle cette approche des grandes surfaces.

"S'il fallait apporter une distinction entre Wal-Mart et les autres grandes surfaces, je dirais que c'est au niveau du service à la clientèle (incluant les heures d'ouverture) et de la profondeur des lignes de produits offerts qu'il faudra s'arrêter," précise-t-il.

Il faut par conséquent être conscient de cette réalité et ne pas baisser les bras trop facilement, comme certaines réactions ont permis de le croire au cours des derniers mois

alors que d'avance, certains s'avaient vaincus.

"Il nous faut exploiter au maximum tous les points forts qui militent pour nous, affirme-t-il, parce que d'ores et déjà, plus de 50% du marché appartient à des marchands indépendants."

Pour lui, la présence sur place du propriétaire devrait permettre à celui-ci d'avoir une connaissance unique des besoins et attentes de sa clientèle. Cela acquis, c'est au marchand à faire en sorte d'y répondre et d'accentuer tous les facteurs d'attraction qui jouent en sa faveur.

Sans oublier l'information. D'ailleurs, M. Brochu entend participer à la conférence du 17 mai à Montréal afin d'en informer ses membres (voir autre texte).

"Somme toute, la réalité exige que chacun soit prêt à faire le deuxième effort qui fera la différence; ce deuxième effort qu'on oublie souvent de faire. Il s'agit d'un phénomène qui, pour le moment, paraît irréversible. À nous de nous adapter pour survivre en sachant où et comment agir pour garder notre raison d'être et notre clientèle", de conclure M. Brochu.

#### Se préparer

Du côté de Mario de Tilly, commissaire industriel à Saint-Hyacinthe, le rôle de l'organisme qu'il dirige dans un dossier de genre est d'être vigilant et de consacrer tous les efforts requis pour que les capacités d'accueil d'un projet structurant soient en place.

"Nous ne pensons pas qu'il faille prendre la route pour permettre à un nouveau dépanneur ou un nouveau salon de coiffure de venir s'installer. Ce sont là les lois du marché qui jouent et nous n'avons pas les ressources requises pour entreprendre ce genre d'opération. Surtout que les résultats sont douteux.



La Corporation de développement ne sollicite pas la venue de petits commerces, selon Mario de Tilly, mais doit être prête à intervenir rapidement le cas échéant.

Mais il est de notre devoir de faire en sorte que l'activité commerciale soit la plus florissante possible et pour ce faire, c'est à un autre niveau qu'il nous faut intervenir pour que, le cas échéant, la communauté retire le maximum d'avantages d'une implantation éventuelle de grande surface. Actuellement, la situation est loin d'être limpide dans le dossier du commerce au détail et il faudra attendre pour évaluer la portée de certaines décisions ailleurs. Mais nous sommes prêts à répondre et rapidement", de conclure M. de Tilly.

## Les stratégies pour co-exister

(PB)- Le docteur Kenneth Stone est considéré comme le spécialiste par excellence de Wal-Mart. Au cours de sa carrière, il a prononcé plus de 700 conférences sur les magasins escomptes à grandes surfaces en général et sur Wal-Mart en particulier.

Le mardi 17 mai, il sera à Montréal à l'hôtel Hilton-Bonaventure.

Invité par le Conseil qué-

bécois du commerce de détail, avec l'assistance de la Banque Royale, de Samson Bélair Deloitte & Touche et des Hebdomadaires du Québec, M. Stone prononcera une conférence à compter de 13h30 sur "l'impact de Wal-Mart et les stratégies pour co-exister".

Il présentera la compagnie Wal-Mart, comment elle opère, ses forces, ses fai-

bles, l'impact sur le marché local et les stratégies pour co-exister dans un tel environnement.

Le COURRIER a d'ailleurs été mandaté par les Hebdomadaires du Québec pour diffuser l'information dans tous les hebdomadaires et les lecteurs du COURRIER seront certainement parmi les premiers informés.



**La direction de l'Imprimerie Chartier**

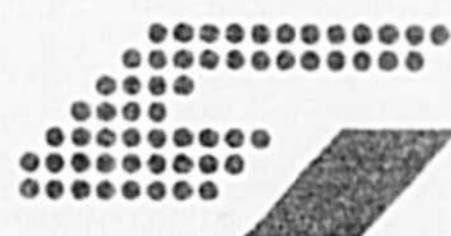
**est fière de souligner la participation**

**de ses principaux collaborateurs**

**à la réussite de son entreprise.**



AVANT: Chantal Perreault, Centre d'emploi du Canada; Jean-Pierre Breault, président du syndicat; Paul Bourret, superviseur maintenance; Robert Nadeau, directeur planification. 2e rangée: Léon Therriault, M.I.C.T.; Carmelle Cyr, chef comptable; Gaston Veilleux, directeur formation; Ronald Steben, directeur usine; Yves Marchand, superviseur photo-litho. Arrière: Pierre Tremblay, S.Q.D.M.; André Brochu, Formation; François Cormier, direction production; Francis Leblanc, directeur ressources humaines.



**Groupe  
Transcontinental  
G.T.C. Itée**

2700 OUEST, BOULEVARD CASAVANT, ST-HYACINTHE

# HONDA CASAVANT

Oui, vous avez les moyens  
de posséder la voiture  
importée de l'année.



Voiture importée de l'année 1994  
Magazine Motor Trend



LA MEILLEURE NOUVELLE BERLINE FAMILIALE,  
SELON L'ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILES DU CANADA



HONDA ACCORD LX 298\$

36 MOIS\*

**CARACTÉRISTIQUES DE L'ACCORD LX:**  
Résistance aux impacts latéraux (normes de 1997)  
Suspension indépendante à deux leviers triangulés  
aux 4 roues avec barre stabilisatrice avant.  
Coussins gonflables avant gauche et droit.  
Miroir sur les deux pare-soleil.  
Direction et freins assistés.  
Programmeur de vitesse.  
Rétroviseurs télécommandés.  
Télécommande verrouillable du coffre et de la  
trappe d'essence  
Conduits de chauffage à l'arrière.  
Chaîne AM/Fm stéréo avec lecteur de cassettes, 4  
haut-parleurs et antenne électrique.  
Montre numérique à quartz.  
Tableau de bord complet

HONDA ACCORD EX 358\$

36 MOIS\*

**EN PLUS, L'ACCORD EX OFFRE:**  
Boîte automatique.  
Climatisation sans CFC.  
Vitres et serrures électriques.  
Rétroviseurs à télécommande électrique.  
Chaîne AM/FM stéréo de 50 watts avec lecteur  
de cassettes et 4 haut-parleurs.  
Porte-gobelets.  
Miroir éclairé sur le pare-soleil droit.  
Freins à disque aux 4 roues avec système  
antiblocage en option.  
Rétroviseurs et poignées de porte de couleur  
assortie à la carrosserie.  
Bien entendu, la berline EX est protégée par la  
Garantie Sans Détour Honda de 5 ans ou  
100 000 km.

500\$ de plus pour votre échange

Changement d'huile et filtre à vie

Carte privilège Casavant

La ceinture de sécurité, on s'y attache. Location offerte par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Montants fondés sur la location d'une berline Accord LX 1994 neuve à boîte manuelle (CD551R), soit 298\$ par mois durant 36 mois (paiement total de 10 728 \$), et d'une berline Accord EX 1994 neuve à boîte automatique (CD563R), soit 358\$ par mois durant 36 mois (paiement total de 12 888 \$). Versement initial de 2 500 \$, premier versement mensuel et dépôt de garantie exigibles dans les deux cas. Franchise de 72 000 km (une limite de kilométrage s'applique). S.A.C. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Au terme de la période de 36 mois, le client peut remettre la voiture au concessionnaire Honda ou l'acheter pour une somme déterminée d'avance.

2400, Casavant, sur le boulevard de l'auto,  
Saint-Hyacinthe  
Sortie 130, autoroute 20, direction Est,  
774-1724 • 467-1341



0411895



Actualité

## Craignez-vous la venue de Wal-Mart au Québec?



"C'est de la compétition positive. Je ne pense pas que ça pourra nous nuire, peut-être aux petits magasins mais pas à une chaîne comme la nôtre."

- Angelika Brullemans,  
Aventure Électronique.



"C'est sûr et certain que les commerces vont devoir s'ajuster à cette nouvelle concurrence, mais ceux qui vont s'en sortir sont ceux qui vont miser sur le service à la clientèle."

- Denis Durocher,  
Boutique Aldo.



"Ça ne peut pas nous faire de tort car nous n'avons pas le même style de vêtements que Wal-Mart, ni la même qualité."

- Marlène Lapierre,  
Boutique Chérie.



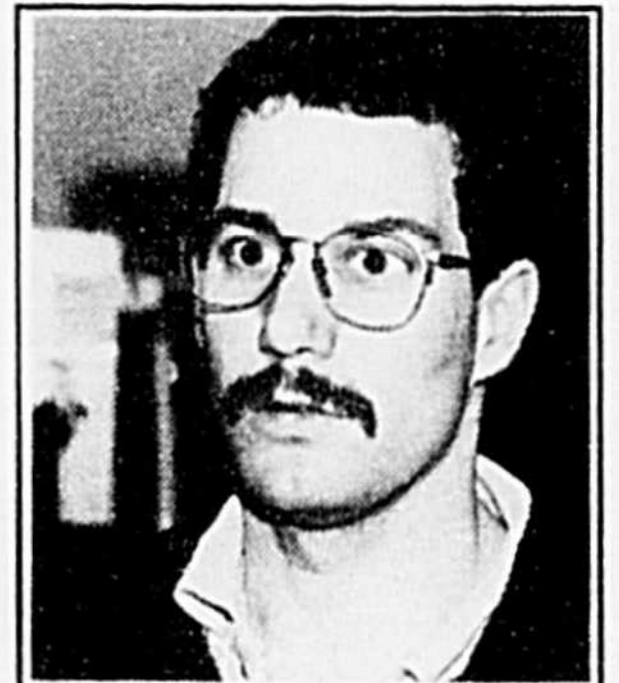
"Ça ne nous touchera pas beaucoup car ce qui fait notre force, c'est notre service de réparation et notre garantie à vie sur les rasoirs, ce que Wal-Mart n'offre pas."

- Monique Tanguay,  
Centre du Rasoir.



"Ça ne me dérange absolument pas. Au contraire, j'aimerais ça les voir arriver sur la rue des Cascades. Ça nous amènerait du monde."

- Réjean Bernatchez,  
Chaussures Yolise.



"Ça peut être dangereux. Évidemment, ils offrent des prix compétitifs et à ce que je sais, ils ont aussi un excellent service. Ça peut nous toucher."

- Pierre Contant,  
J.G. Dolbec.



"Il faudra y faire face et nous ajuster. Pour nous, il faudra offrir des produits plus spécialisés en faisant attention encore davantage à notre service à la clientèle."

- Diane Borduas,  
Boutique Kit A Tout.



"Les Wal-Mart ne touchent pas vraiment à notre gamme de produits. Et j'aimerais bien ça qu'ils s'en viennent dans le centre-ville. Ça serait bon pour tous les commerces."

- Patrice Morier,  
M.O. David.

# Le mot du président



Le discours de la Fondation de l'Entrepreneurship se résume en quelques points fort simples et tous porteurs de bonnes nouvelles.

1- C'est l'entreprise qui crée l'emploi et la richesse d'une société. C'est principalement la nouvelle entreprise et la très petite entreprise qui créent la majorité des nouveaux emplois.

2- C'est l'entrepreneur qui crée l'entreprise, et nous avons, dans notre milieu, tout le potentiel entrepreneurial nécessaire à la création des entreprises et des emplois qui s'y rattachent.

3- Il n'y a pas de limites à la créativité des hommes et des femmes, ni de limites à la diversité des besoins humains. Il y a et il y aura toujours des occasions d'affaires pour qui sait bien chercher.

4- Le Québec n'a jamais été aussi bien outillé que maintenant pour assurer le virage de l'emploi. Qu'il s'agisse de compétence, de capital de risque ou d'aide à l'entrepreneurship, le Québec est prêt.

5- Ce sont souvent des leaders locaux qui font la différence. À preuve, il y a maintenant plus d'une dizaine de municipalités au Québec qui vivent le plein emploi.

C'est pourquoi, où que vous habitiez au Québec, la situation peut rapidement s'améliorer si vous en décidez ainsi et si vous déclenchez immédiatement le processus qui vous permettra, à partir des éléments qui sont les vôtres, de viser le plein emploi.

Il convient ici de remercier les nombreux et généreux commanditaires de l'opération "Défi Emplois". En plus du journal Le Courrier de Saint-Hyacinthe et des

Hebdos du Québec, nous tenons à souligner les contributions du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, du Bureau fédéral de développement régional section du Québec, de Développement des Ressources humaines du Canada, du Secrétariat aux Affaires régionales, de la Société québécoise de la Main-d'oeuvre, du Mouvement des Caisses populaires Desjardins, d'Hydro-Québec, de La

Presse, Radiomutuel, Télémedia, de Cogeco et de Radio-Canada.

Nous sommes convaincus que la lecture de ce cahier spécial, de même que le visionnement des vidéogrammes sur l'emploi et le développement local, qui sont disponibles dans votre communauté, sans oublier vos efforts et ceux de votre entourage, porteront les fruits escomptés.

Si vous désirez recevoir de plus

amples informations sur l'entrepreneurship, ou si vous désirez vous procurer certains de nos livres, contactez la Fondation et la Boutique de l'Entrepreneur en écrivant au 160, 76e Rue Est, Bureau 260, Charlesbourg, G1H 7H6.

Au plaisir de vous voir oser entreprendre...

Paul-A. Fortin, président-directeur général, Fondation de l'Entrepreneurship

## Note de la rédaction

Rarement dans notre jeune histoire avons-nous été en mesure de constater aussi clairement la disponibilité de tous les éléments essentiels pour amorcer un virage économique important susceptible de favoriser la création d'emplois. Jugez-en vous même.

Le Québec dispose d'une main-d'oeuvre compétente et abondante (5 000 ingénieurs sont disponibles et prêts à accepter un emploi); le capital de risque est disponible (le Mouvement Desjardins et le Fonds de solidarité disposent à eux seuls de plus d'un milliard de dollars à ce titre); la globalisation des marchés ouvre des débouchés énormes aux entrepreneurs d'ici et la petite ou nouvelle entreprise se voit

offrir l'appui d'un formidable réseau de support technique (CAE, SAJE, CADC, CDE, etc.).

En ce printemps 1994, la Fondation de l'Entrepreneurship propose aux leaders socio-économiques et à la population de toutes les régions du Québec de prendre sa destinée en main et de passer à l'action dans le cadre de l'opération "Défi Emplois".

Le Courrier de Saint-Hyacinthe, en collaboration avec les Hebdos du Québec et la Fondation de l'Entrepreneurship, est fier de contribuer à l'opération "Défi Emplois" en publiant ce cahier spécial d'information sur le démarrage d'une entreprise.

Vous y trouverez les textes d'éminents professeurs de nos meilleures universités, ainsi que des conseils pratiques de la part de gens qui ont, une fois dans leur vie, "osé entreprendre".

Avec l'appui de nos commanditaires, il nous fait plaisir de vous offrir aujourd'hui la possibilité de faire partie de la solution.

Avez-vous l'esprit entrepreneurial, avez-vous une bonne idée, avez-vous le courage suffisant pour mener un projet à terme, souhaitez-vous être votre propre patron? Si c'est le cas, ce cahier vous sera utile.

Par ailleurs, même si vous ne désirez pas rejoindre les rangs des "gens d'affaires", vous êtes tout de même conscients de leur importance dans la roue de l'économie. Alors, soutenez leurs efforts, donnez-leur un appui tangible en favorisant l'achat de leurs produits.

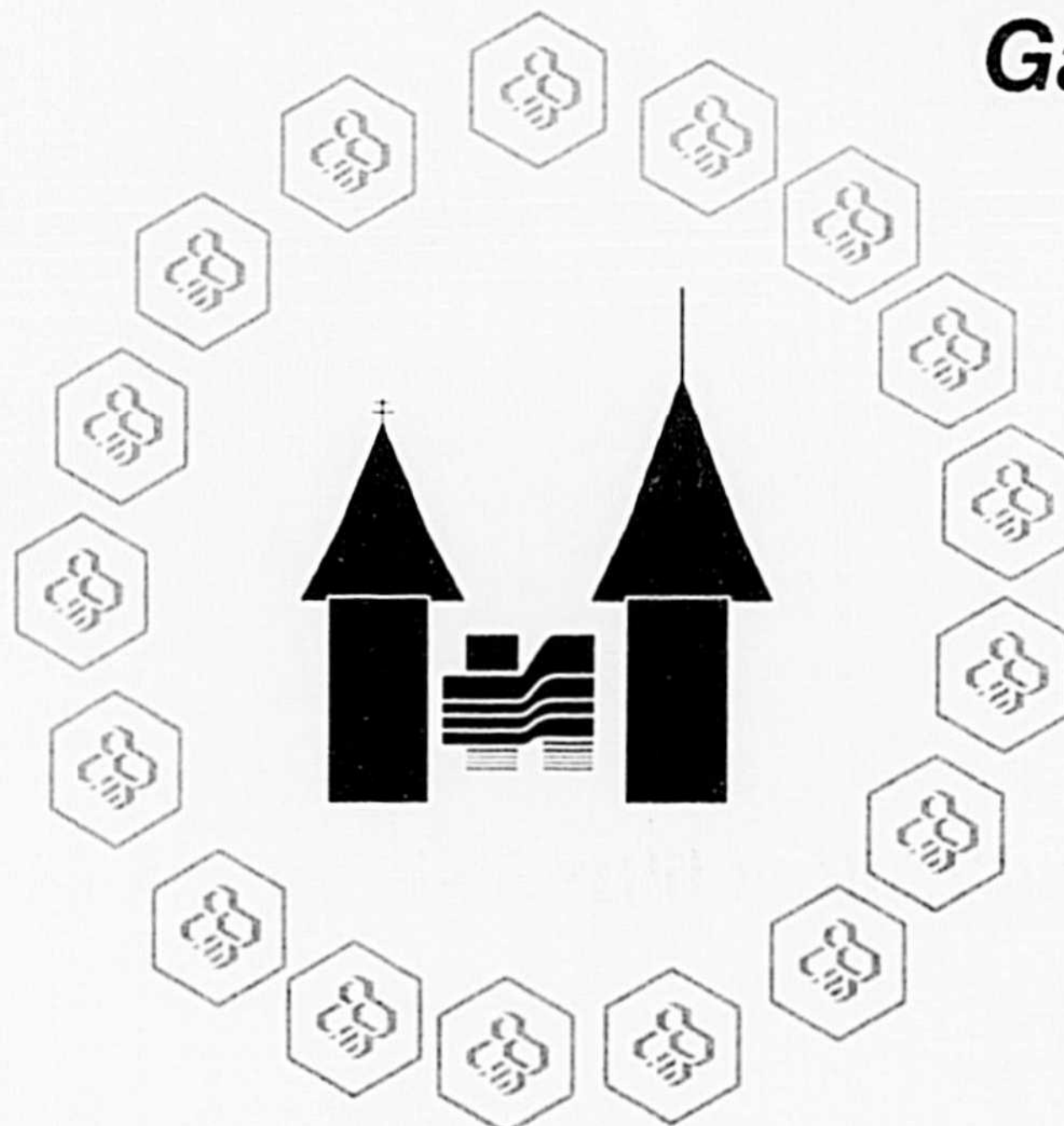
En encourageant nos entreprises locales, vous créez et maintenez des emplois dans notre région. Bonne lecture!

La rédaction

**Les Caisses Desjardins du Secteur maskoutain**  
**ÉCOUTER, COMPRENDRE**  
**S'ADAPTER ET RÉPONDRE**  
**Un engagement de tous les jours**



## Hommage aux entreprises honorées lors du Gala Sans Temps



*Félicitations!*

**Desjardins et les gens d'affaires**  
**Un maillage fort et performant**

Bourg-Joli – Dessaulles – Douville – La Présentation – La Providence – Morin – Saint-Barnabé Sud – Saint-Bernard de Michaudville – Saint-Damase – Saint-Denis sur Richelieu – Saint-Dominique – Saint-Hyacinthe – Saint-Joseph de Saint-Hyacinthe – Saint-Jude – Saint-Pie de Bagot – Saint-Thomas d'Aquin – Sainte-Rosalie

# Vous êtes à la recherche de personnel

Un seul numéro **773-6028**

Carrières et professions

*Rapide et efficace*



**DEEL**  
EMPLOIS

## Les parrains d'entreprises

Organiser et gérer une entreprise n'est pas une sinécure en 1994.

• **Marcel Lafrance**

Trouver le bon marché, identifier la bonne clientèle, organiser et planifier une certaine production, gérer de la main-d'oeuvre, contrôler dépenses et revenus tout en répondant aux exigences de ses banquiers, satisfaire la clientèle et donner de la qualité et un bon service après vente, c'est beaucoup sur les épaules d'une ou deux personnes qui souvent manquent encore d'expérience dans plusieurs des domaines précités.

À ceux qui crient au secours, la solution peut prendre le visage d'un parrain, d'un tuteur ou d'un mentor.

En effet, aller se chercher une personne de l'extérieur qui a des acquis et qui a fait ses preuves pour jouir de son expérience, peut faciliter la transition de petite à moyenne entreprise.

Mais ce parrain-là ne sera pas l'entrepreneur, il ne prendra pas sa place. Non, il sera présent pour écouter, questionner, amener l'entrepreneur à approfondir certaines données et surtout pour le supporter dans sa démarche.



Quelques fois, le parrain suggèrera sans jamais forcer la note. Souvent, il exigera plus d'efforts. D'autres fois, dans un environnement hostile, il accompagnera l'entrepreneur pour le sécuriser.

Mais il est bon d'insister que jamais il ne devra se substituer à l'entrepreneur: son rôle est de supporter et non de remplacer.

Où peut-on dénicher une telle personne qui réponde à ces critères, qui ait du temps et qui consente à en donner?

D'abord, il y a les retraités compétents et capables de relever un tel défi. Ensuite, il y a des fonctionnaires, des gestionnaires d'entreprises qui estiment qu'ils pourraient faire plus, qui aimeraient faire plus, mais on oublie de leur demander: alors?

Avec les efforts utiles, il est possible d'arrimer l'expérience des vieux routiers aux nouveaux concepts des jeunes entrepreneurs.

Par extension, une idée intéressante à considérer est la formation d'un conseil de gestion. Ce n'est rien d'autre que le regroupement des talents à l'interne avec une, deux ou trois personnes de l'externe qui se regroupent occasionnellement pour réfléchir aux opérations de la nouvelle entreprise.

Le conseil de gestion est consultatif et agit comme mobilisateur: c'est du parrainage élargi.

Dans la période mouvementée que nous traversons et qui tarde à finir, l'emploi est devenu une denrée rare et les marchés sont de plus en plus difficiles à atteindre; l'entrepreneur doit comprendre que gérer, c'est plus complexe et une bonne façon d'y arriver c'est de s'entourer.

Du même souffle, la personne intelligente qui a des acquis doit comprendre qu'elle peut remettre à la société une partie de ce qu'elle a reçu en assistant l'entrepreneur dans sa démarche.


Nous nous sommes engagés à donner à notre clientèle québécoise le meilleur service au moindre coût possible.

Pour offrir un service de qualité, il faut d'abord recevoir des produits de qualité. C'est pourquoi nous collaborons encore plus étroitement avec nos clients et fournisseurs québécois afin de définir des

normes toujours plus élevées.

**Nous resserrons nos liens avec les entreprises.**

Si chacun partage le même souci de qualité, nous deviendrons tous plus compétents et plus concurrentiels.

 Hydro-Québec  
**Le meilleur de nous-mêmes**

*Hydro d'énergie*

# D'abord, il faut oser...

Les restrictions budgétaires, les résultats limités de grands projets concernant la création d'emploi, la lourdeur et l'inadéquation fréquentes des programmes d'emplois venant des gouvernements sont autant de facteurs qui militent aujourd'hui en faveur d'une revalorisation des initiatives locales, de l'entrepreneuriat et des PME.

On sait que la création d'entreprises et le développement des PME sont fortement tributaires du milieu, du contexte dans lequel les entrepreneurs évoluent. Il n'est donc pas étonnant de constater actuellement un intérêt de plus en plus grand de la part des autorités locales, municipales et autres, pour le développement économique. Toutefois, c'est un phénomène qui demande une implication très grande des populations locales et de leurs leaders.

**• Paul Prévost**

Au Québec, on retrouve des expériences heureuses, aussi bien en milieu rural, au niveau des MRC que dans les quartiers des grandes villes.

**Oser en Beauce**

Ainsi, malgré une

conjoncture difficile, un petit village beauceron de 1800 habitants, La Guadeloupe, a déjà atteint le plein emploi grâce aux initiatives originales des leaders locaux. Une quinzaine de PME détenues par les gens de la place, assurent à cette communauté une organisation économique et sociale plutôt rare de nos jours.

On y retrouve des entreprises dans des domaines aussi variés que le caoutchouc, le vêtement, l'acrylique, la fibre de verre, le ciment, le bois, le tapis, les poêles à bois... auxquels s'ajoutent des restaurants, un bureau de poste, des épiceries, une église, deux institutions financières, une école, des vendeurs d'autos, des garages, un CLSC, un foyer pour personnes âgées...

La clé de ce succès est attribuée par les leaders locaux aux complicités bâties au fil des ans, entre le pouvoir municipal, financier, industriel, et scolaire. Une heureuse combinaison de connivence, de leadership et de projets, trois dimensions incontournables.

Aujourd'hui, à La Guadeloupe, les efforts portent sur la promotion du maillage entre les entreprises locales pour développer de nouveaux produits, sur la formation, sur le support aux jeunes. Les deux grands défis, aux dires des leaders locaux, sont de ramener les jeunes au village et d'augmenter "l'achat chez nous".

**Oser en Abitibi**

En Abitibi-Ouest, c'est la MRC qui a pris le leadership. Au moment où débute l'expérience, en 1990, le climat est favorable: la situation est jugée urgente sur le plan économique. Les élus des municipalités membres de la MRC ont complété une évaluation

des besoins et attentes de leur milieu et se sont déjà prononcés pour une implication directe dans le développement économique de leur région.

Plusieurs activités, dont trois colloques, ont été organisées pour sensibiliser et mobiliser la population locale derrière le projet de la MRC. Au début de l'expérience, le leadership a été principalement assumé par le préfet et le secrétaire-trésorier de la MRC et le président du CADC. Depuis, le noyau s'est élargi. On a même réservé une place pour un participant de moins de trente ans.

Comme la MRC d'Abitibi-Ouest n'avait pas de tradition de support au développement économique, l'effort a porté sur la création d'un environnement favorable à l'entrepreneuriat et aux entrepreneurs. C'est ainsi qu'on a mis sur pied une corporation intermunicipale de développement, un guichet multiservices, un fonds de développement local, un bottin des



ressources humaines locales, une action concertée pour réunir les travailleurs autonomes du territoire.

À ces réalisations s'ajoute le lancement d'un concours "Jeunes entrepreneurs" par la Commission scolaire. De plus, la MRC caresse un projet d'incubateur original respectant les contraintes d'un territoire étendu.

En conclusion, soulignons que dans toutes ces expériences, le milieu local s'est mobilisé de toutes sortes de façons originales, et il a trouvé sa façon de supporter la création d'entreprises... la création d'emplois.



**MONDI**



*Boutique arissima*  
PRÊT-À-PORTER

554 Mondor, Saint-Hyacinthe

Tél.: 773-8892

0411884

**Elle est enfin arrivée**

**LA PASSAT GLS, GLX '95**



**Automobiles FM**

votre concessionnaire Volkswagen  
de Saint-Hyacinthe  
vous invite à venir faire l'essai  
de la toute nouvelle

**Passat '95**



**Automobiles F.M. inc**

16070, rue Saint-Louis, route 137 sud, Saint-Hyacinthe

Tél: 773-9643 Mtl: 875-4447

0410898

## Comment trouver la bonne idée

L'esprit d'entrepreneurship, le goût du risque, la volonté de travailler 16 heures par jour durant six et souvent sept jours par semaine sont tous des ingrédients essentiels au succès d'une PME, mais... ils ne suffisent pas. Il manque encore la bonne idée.

### • Paul Dell'Aniello

Oui, se lancer en affaires est souvent le résultat d'un rêve diffus suivi d'une période euphorique durant laquelle les heures et les efforts ne comptent plus. Mais, les entreprises qui survivent à cette phase sont celles qui sont nées, non pas tellement de l'idée de "partir en affaires", mais de l'idée de lancer telle idée, tel produit, tel concept, dans un marché qui en a besoin.

### Le temps du rêve et de l'euphorie

Donc, un premier conseil pratique à celle ou celui qui veut se lancer en affaires: soyez concret dans votre rêve, donnez-lui une forme, un visage.

Que ce soit un restaurant qui se spécialisera dans la giblotte des îles de Sorel ou encore un contenant placé sous le siège de votre voiture qui prendra la relève du contenant de lave-glace lorsqu'il sera à sec, ce qui compte c'est que vous ayez une idée, un concept.

Ces deux exemples bien concrets ont été présentés par des étudiants entrepreneurs qui n'ont pas dépassé le stade du rêve. À partir d'une formulation concrète d'une idée, vous pourrez, comme les étudiants et peut-être avec plus de succès, commencer à tester si votre idée d'entreprise est sensée ou non.

### Attention à l'imitation

La façon la plus courante de lancer une entreprise semble être l'imitation d'une idée qui connaît un certain succès. Et vous voilà alors partis avec l'idée de lancer une autre chaîne de "hambourgeois", de "location de vidéocassettes" ou de salle de billard, selon ce qui roule le

mieux au goût du moment.

Évidemment, de cette façon, le piège consiste à vous mettre, à coup sûr, une saison ou une année en retard sur les autres.

Ceci nous amène à un deuxième conseil pratique: ne vous limitez jamais à imiter sans transformer, sans améliorer. Vendez la même chose que les autres seulement si vous croyez vraiment que vous pouvez faire différemment, ou qu'il y a un segment de marché qui est mal servi, qui désire un produit existant mais à moins cher, dans un format nouveau, avec un meilleur service, dans un local plus attrayant, avec une meilleure garantie, un meilleur goût.

En affaires, si vous ne faites que la même chose que les autres, vous n'avez peut-être pas le droit de naître!

### Le test du marché

Mais comment savoir si votre idée est sensée? La première réponse qui nous vient, c'est de faire "une étude de marché". Les premières

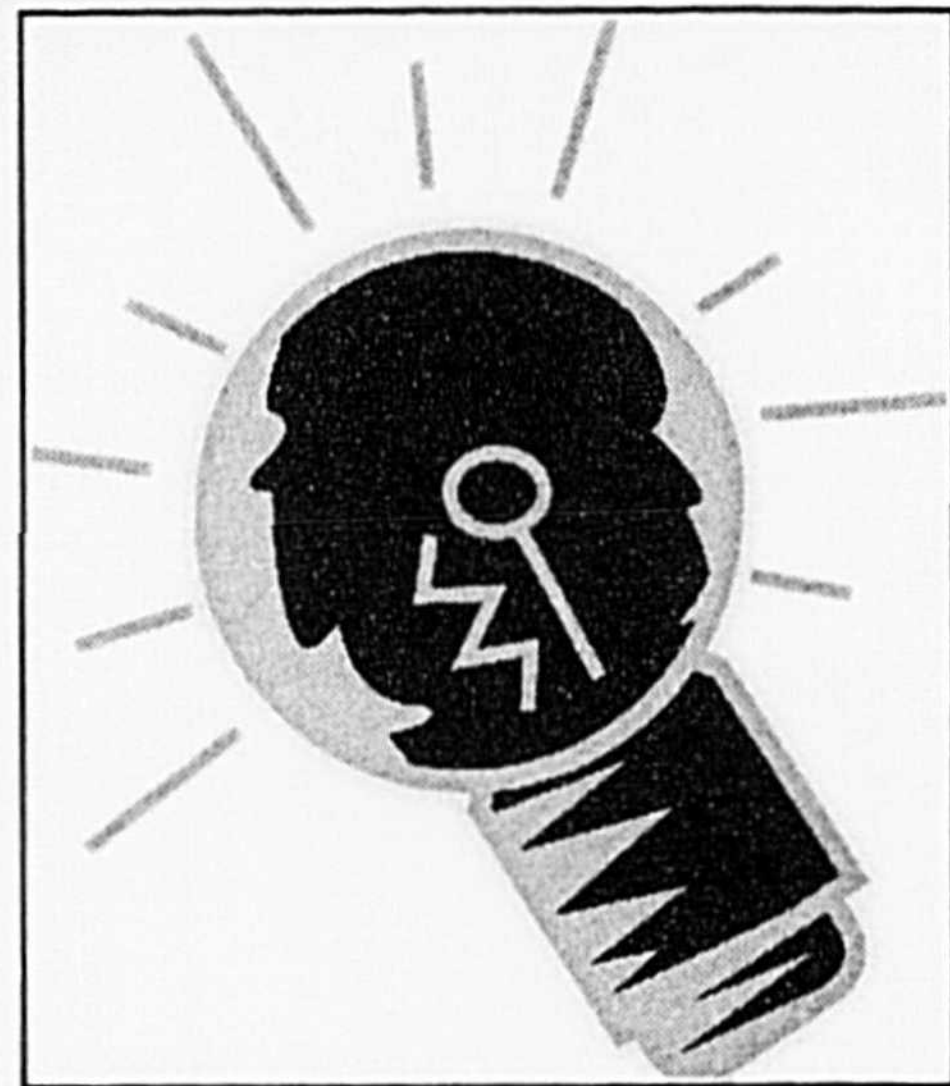
personnes à qui vous devriez parler de votre projet sont celles qui jeteront un coup d'oeil réaliste sur votre idée.

Qui n'a pas dans sa famille un diplômé en administration...? Qui ne connaît pas un prof de cégep ou d'université qui s'est spécialisé en management? Profitez d'eux!

Il existe à travers la province des réseaux de groupe Service d'aide aux jeunes entrepreneurs qui, jour après jour, rencontrent des jeunes qui ont une bonne idée.

Ces spécialistes du lancement d'entreprises ont développé des outils qui vous aideront à passer du stade du rêve à celui de la réalité du monde des affaires.

À ce sujet, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICT) est probablement votre meilleur point de



contact puisqu'il peut vous dire où et comment contacter celui des 80 et quelques Services d'aide aux jeunes entrepreneurs le plus près de chez vous.

En conclusion, le meilleur test possible de votre idée d'entreprise consiste à faire, avec des spécialistes, l'exercice de préparation d'un plan d'affaires. De toutes façons, c'est le document que votre banquier vous demandera de lui présenter deux secondes après que vous aurez dit que vous avez en tête une bonne idée.

# UV ? NI VU, ni connu !

### DANGER

Les rayons ultra-violet sont dangereux pour vos yeux. Au travail comme dans les loisirs, vous risquez de vous abîmer la vue si vous ne la protégez pas adéquatement.

### LA SOLUTION

Des verres solaires de qualité, qui filtrent entièrement les rayons UV...

Vos yeux sont importants, votre budget également...

Spécial anti UV  
à compter de

**25%**  
DE RABAIS

à l'achat de verres solaires (sans prescription) sur présentation de cette promotion.

PARTICIPEZ À NOTRE  
"CONCOURS ANTIUV."  
500\$ EN PRIX



**OPTO  
PLUS**

SATISFACTION GARANTIE...  
OU VOUS SEREZ REMBOURSÉ!

VOTRE CLINIQUE OPTO-PLUS  
**CLINIQUE OPTOMÉTRIQUE DE SAINT-HYACINTHE**

2960, boul. Laframboise  
773-5555

SAINT-PIE  
75 Saint-François  
772-2401

0412038

## Maintenant à St-Hyacinthe

Forme améliorée du volumateur

# Intégrateur<sup>MC</sup>

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



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

**INTER CAP<sup>MD</sup>**

Tel que vu à la TV

- Analyse du cheveu avec traitement préventif
- Prix compétitifs • Discrétion assurée
- Permanent et durable • Greffe • Financement disponible (sur acceptation de crédit)



André Fleury  
Hygiéniste capillaire  
et propriétaire

CLINIQUE CAPILLAIRE

# HAIRFAX

ST-HYACINTHE

2685, boul. Casavant O. suite 265  
(Galerie du Boulevard)

St-Hyacinthe

773-9191

0412030

## Pour partir en affaires

Partir en affaires, pour certains, c'est obéir à un besoin ou à une nécessité; pour d'autres, c'est répondre à une impulsion ou à un désir profond.

### • Marcel Lafrance

En somme, partir en affaires, c'est concrétiser finalement un rêve longtemps caressé. Mais quelles que soient les raisons et les motivations, partir en affaires est toujours une opération difficile et complexe.

L'entrepreneur nouveau, qu'il soit seul ou accompagné d'associés, aura à naviguer entre deux extrêmes: d'un côté, le découragement et l'échec et, de l'autre, l'enthousiasme et le succès.

Pour réussir il devra compter sur lui-même d'abord, ça c'est certain, il est le véritable maître d'oeuvre. Mais il faut le reconnaître, il aura besoin d'une multitude de supports et d'aides venant de l'extérieur.

On a tous, à un moment ou un autre de notre existence, traversé des périodes difficiles. On sait tous combien reconfortante a pu être, alors, l'attitude des nôtres: conjoint, enfants, parents, amis.

Si un des nôtres décide de vivre une expérience d'entrepreneur, il serait essentiel qu'on s'intéresse à sa démarche et qu'on se mette en disponibilité.

### Appui moral et financier

On peut avoir à donner, à un moment ou l'autre, quelque chose de spécial: un conseil, un coup de main et même, pour certains, un appui financier. Le fameux "love money" est souvent le seul capital disponible au moment du démarrage, car les investisseurs extérieurs ne se bousculent pas aux portes tant qu'un entrepreneur n'a pas fait ses preuves.

La nouvelle entreprise n'est pas seulement tournée vers la famille ou les proches; elle est surtout un cadeau pour notre société locale. Elle deviendra rapidement un créateur d'emplois, un payeur de taxes. Elle nous donnera des services qui souvent répondront à nos besoins spécifiques.

En d'autres termes, la nouvelle entreprise donnera une plus-value à notre communauté, d'où l'importance pour tous et chacun de supporter toutes

les initiatives entrepreneuriales qui naissent ou qui vivent près de nous. Mais comment?

### Encourager

Le meilleur support à donner à une entreprise locale, c'est de l'encourager en achetant chez elle.

Si on continue de favoriser les grandes marques nationales au détriment des fournisseurs locaux, c'est finalement un cercle vicieux. C'est un peu comme l'annonce bien connue: plus de gens en mangent parce qu'elles sont plus fraîches; elles sont plus fraîches parce que plus de gens en mangent!



### Critique constructive

Si une entreprise ne semble pas donner la qualité ou le service qu'on est en droit d'attendre, on doit avoir le sens critique et lui laisser savoir clairement le pourquoi de notre insatisfaction.

Cet échange avec l'entreprise est extrêmement important, car il lui donne des indices sur la direction à apporter à ses produits ou services pour mieux grandir.

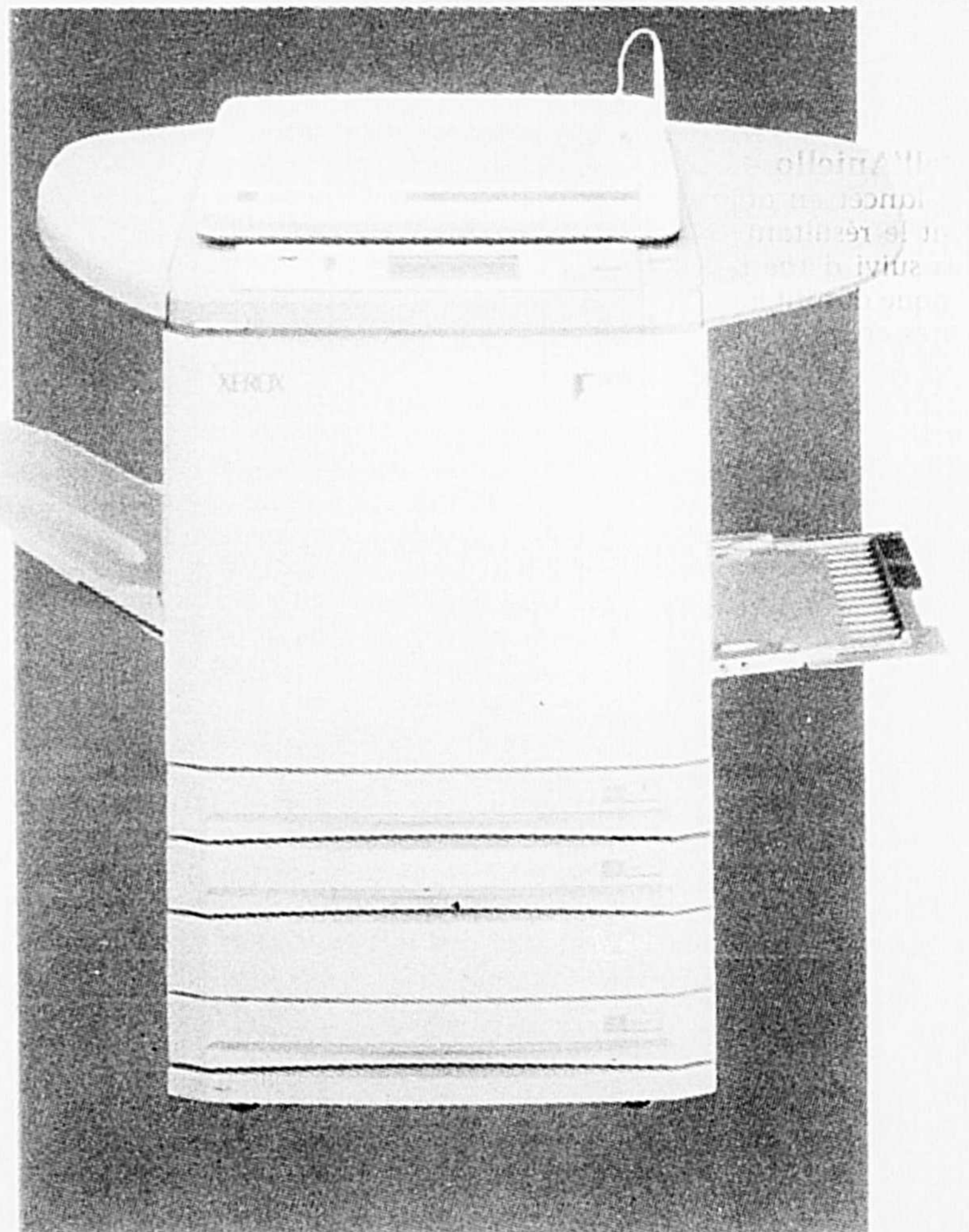
Pour les professionnels, banquier ou gestionnaire de caisse, investisseur ou prêteur, spécialiste en droit, en comptabilité ou en marketing, il faut donner des conseils d'amis à une nouvelle entreprise.

Finalement, il est approprié de rappeler le support que doivent donner les élus à toute initiative entrepreneuriale dans leur circonscription. Trop souvent les élus pensent que le développement d'entreprise ne les regarde pas, que c'est une chose du privé et qu'ils ne doivent pas intervenir.

Chaque personne dans la communauté a un rôle majeur à jouer dans le développement de l'entrepreneuriat local. Si on peut s'en convaincre, tout le monde y sera gagnant.

**NOUVEAU!**

## Service de photocopies couleurs sur Majestik de Xérox



Pourquoi vous contenter d'une copie quand vous pouvez avoir l'original



**LIBRAIRIE  
DAIGNEAULT**

LIBRAIRIE  PAPETERIE

548 AV. MONDOR,  
SAINT-HYACINTHE (QUÉBEC)  
J2S 5A9  
TÉL.: (514) 774-4488 • 773-8586  
FAX: (514) 773-1320

**XEROX**  
Agent commercial  
autorisé

Fonds de l'Entrepreneurship Maskoutain

## Un premier dossier de financement se confirme

(PB)- Un an à peine après sa mise en place, et après avoir analysé de nombreuses demandes d'investissement, le Fonds de l'Entrepreneurship Maskoutain passe à l'action en approuvant un premier dossier.

Des délais imputables à l'heure de tombée du présent cahier ne permettent pas de dévoiler le nom de l'entreprise, mais cette information devait être disponible au cours des jours suivants, on parlait d'au maximum une semaine. Il sera toujours possible de donner les détails dans l'édition régulière du journal, le moment venu.

Dans une lettre aux actionnaires, le président du Fonds Claude Deslandes précise que "le rythme de dossiers qui nous sont dirigés n'est pas différent de ce qu'il a été dans les premiers mois de l'opération. Nous prétendons que ce rythme est en relation avec le besoin du milieu, que la quantité est un élément; pas le seul."

Même si aucune proposition n'a été menée à terme au cours de cette première

période d'opération du Fonds, M. Deslandes poursuit en affirmant que "dans tous les cas, nous avons constaté un dénouement heureux dans certaines situations où une entreprise procédait à une demande, et suite à des discussions entre les membres du Fonds et les actionnaires de l'entreprise, une réorientation positive de la stratégie de la compagnie devenait possible. Cette situation nous a incités à revoir notre politique d'investissement, la conclusion des discussions se résume ainsi:

- qu'elle reflète bien notre mission;

- que les ressources du Fonds sont aussi 'ses actionnaires' et que ces derniers doivent être consultés davantage, et

- que nous ouvrirons la porte aux dossiers en 'démarrage'."



### Le premier conseil du Fonds

Assis, de gauche à droite, MM. Benoît Chartier, Claude Deslandes et Guy Bienvenue. Debout, MM. Luc Langelier, Jean Bélisle, Réjean Lacasse et Claude Laroche. Ce dernier vient d'être remplacé par M. Yves Mailhot. (Photothèque Le COURRIER)

rage."

### Historique

La venue du Fonds de l'Entrepreneurship Maskou-

tain est attribuable à ce qui est qualifié d'acharnement de la part de M. Jean-Claude Messier, commissaire industriel, qui réclamait des fonds

pour ses "chères petites" industries en développement, à bout de souffle et en besoin urgent de fonds.

En 1990, un projet de

Mme Line Languérand, connue dans la région maskoutaine pour avoir réalisé la conception d'aménagement paysager commercial et résidentiel désire informer ses clients et ami(es) qu'elle oeuvre maintenant pour sa propre compagnie.



- Pour une conception en décoration extérieure ou le goût du client est pris en considération.
- Une aide précieuse lors de vos propres travaux d'aménagement.

## ZONE 5

- Plan d'aménagement résidentiel, commercial
- Mise en chantier • Service d'entretien

**LINE LANGUÉRAND D.E.P.**  
330 Coulonge  
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 6W5  
**(514) 774-9495**

## MEUBLEZ VOTRE BUREAU À MEILLEUR PRIX

Si vous envisagez des changements dans votre mobilier de bureau, pensez à

**Mobiliers H. Moquin**

Comme nous sommes dans le domaine depuis plusieurs années, nous pouvons vous conseiller adéquatement. Que ce soit pour l'achat d'une chaise

ou pour un projet d'envergure, faites affaires avec des gens d'expérience.

Nous pouvons vous offrir des mobiliers neufs et usagés, de marques réputées qui conviendront à votre budget.

Nos locaux de 20,000 p.c. sont remplis de marchandise.

**Surveillez notre super vente**  
**vendredi - samedi - dimanche**  
**13 - 14 - 15 mai 1994**

Mobiliers

*H. Moquin*

**263, St-Isidore**  
**St-Pie de Bagot J0H 1W0**

**772-2977**  
**772-2112**

AMEUBLEMENT DE BUREAU  
VENTE - ACHAT  
NEUF - USAGÉ

Mobilier de tous genres  
Meubles sur mesure

SPEQ est mis sur pied. Mais il échoue lorsque la Commission des valeurs mobilières refuse de permettre la distribution des titres. Plusieurs rencontres ont lieu par la suite avec la SDI pour promouvoir la formation d'un fonds, mais sans succès. "Trop de concept, pas assez d'action", précise le premier rapport annuel du Fonds.

Très tôt en 1992, la Chambre de commerce du district de Saint-Hyacinthe prend l'initiative de provoquer une rencontre avec la Corporation de développement industriel pour, encore une fois, étudier la question. Un groupe d'action est alors formé, composé de MM. André Benoit, Guy Bienvenue, Claude Deslandes et Claude Laroche. Les membres se donnent comme mission de mettre sur pied un fonds pour la région.

Plusieurs formules sont étudiées. Aucune d'elles n'est satisfaisante sauf celle de se relever les manches et de solliciter les entrepreneurs à investir dans un fonds au concept unique: un fonds par les entrepre-

neurs pour la MRC des Maskoutains. Les politiciens régionaux, les coopérateurs et les banquiers, la Corporation, la Chambre de commerce, le monde des affaires, tous participent à l'élaboration du concept.

L'équipe s'enrichit alors de quelques nouveaux joueurs: MM. Guy Lacasse, Louis-H. Lafontaine, Roger Letendre et Robert Longtin. La liste des noms est mise sur la table, les objectifs sont fixés, l'optimisme est de rigueur dans cette équipe. Six mois plus tard, et 25 petits déjeuners après, le groupe célèbre la victoire en assemblée de formation.

Le 24 mars 1993, la mission est accomplie: 40 personnalités maskoutaines et deux institutions financières déposent leur souscription. "Une nouvelle initiative de notre milieu qui, une fois de plus, identifie l'originalité de notre dynamisme." (Rapport 1993)

Le premier conseil d'administration est formé comme suit: Claude Deslandes, président; Guy Bienvenue, vice-président (finances); Luc Langelier, vice-président (investissement); Be-

noit Chartier, vice-président (communications); Jean Bé-lisle, secrétaire; Réjean Lacasse, trésorier, et Claude Laroche, administrateur.

M. Laroche, un artisan de la première heure, vient d'ailleurs d'être remplacé par M. Yves Mailhot.

**Fonctionnement**

La correspondance et l'élaboration des dossiers adressés au Fonds sont effectuées par la Corporation (CDEI) et le président Claude Deslandes se dit fier de cette collaboration essentielle.

Pour alléger la tâche des administrateurs, membres du comité d'investissement, ce dernier comité a été élargi en faisant appel à des ressources spécialisées du réseau des caisses populaires, lesquelles ressources seront appelées au besoin.

Le comité entend aussi inviter, s'il le juge à propos, un ou des actionnaires dont la compétence dans certaines activités constitue un atout dans l'étude d'un dossier en particulier.

Le Fonds possède des actifs de l'ordre de 350 000\$.

**VOICI LE "VRAI" VISAGE DE L'ASSUREUR QUI FAIT FACE À VOS BESOINS.**



**FAUX**



**VRAI**

**MICHEL CADIEUX**  
courtier d'assurance  
Saint-Hyacinthe

**774-1808**

- Vie
- Invalidité
- Collectif
- Placement

  
GROUPE  
**ULTRA-VIE**  
DIVISION RIVE-SUD

0412123

**SHARP**

**Photocopieur  
Télécopieur**

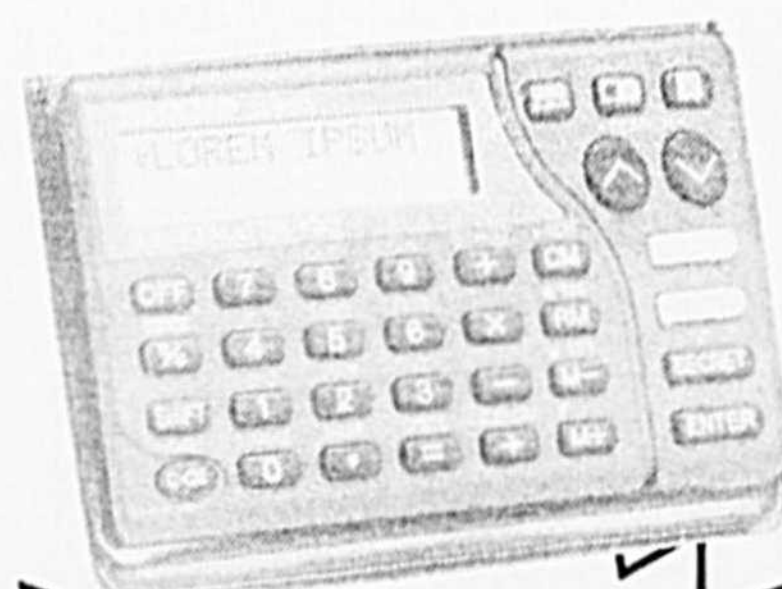
Ne payez que

**50%**

**de vos 12 premiers versements mensuels**

(détails disponibles chez C.C.I. BUREAUTIQUE)

(Conditionnel à l'acceptation du crédit sur une base de 36 mois)



**GRATUIT**

Faites un \*essai qualifié d'un appareil SHARP et recevez gratuitement un Memo Master no EL6073.

\*Les détails concernant un essai qualifié sont disponibles chez

**C.C.I. BUREAUTIQUE**

*La promotion se termine le 31 mai 1994*



CCI BUREAUTIQUE INC.

Rive-Sud: 875-1964  
Sorel: 743-9564

Saint-Hyacinthe: 773-2020

0412214

NOUS VENDONS DES ORDINATEURS  
ASSEMBLÉS SELON VOS BESOINS



## NOUVEAUTÉ

Choix de logiciel éducationnel en français

### LOGICIELS JEUX FOURNITURES

Jean-Louis Poirier

INFORMATICIEN / CONSEIL

POUR MIEUX VOUS SERVIR

12 ans d'expérience

PME - RÉSIDENTIEL TRÈS GRAND CHOIX

DE JEUX D'ARCADE À PRIX COMPÉTITIFS

*Dernières nouveautés disponibles*

**Nouveau  
Jeux d'arcades  
en français**

0412122

**INFORMATIQUE MEGATINO ENR**

**3130 BERNARD, STE-ROSALIE, QC (514) 799-4898**

## Esthétique Mieux-Être...



Johanne Leblanc-Jodoin E.V.D.



Chantal Berthiaume E.V.D.

**Nouveau:**  
Épilation définitive  
**ÉPILATERM**

Nouvelle méthode d'épilation douce et définitive à base d'huiles essentielles. La toute dernière génération d'épilation sans aiguilles, sans ondes électriques qui rejoignent l'épiderme.

0412015

1220, rue Des Cascades, Saint-Hyacinthe 778-1800 Pour rendez-vous

## Attendez-vous à ce qu'il y a de mieux de votre distributeur Steelcase

Attention  
personnelle

Conseils d'experts

Service de qualité



Sans l'appui  
d'un distributeur  
Steelcase, vous  
gaspillez vos  
énergies.



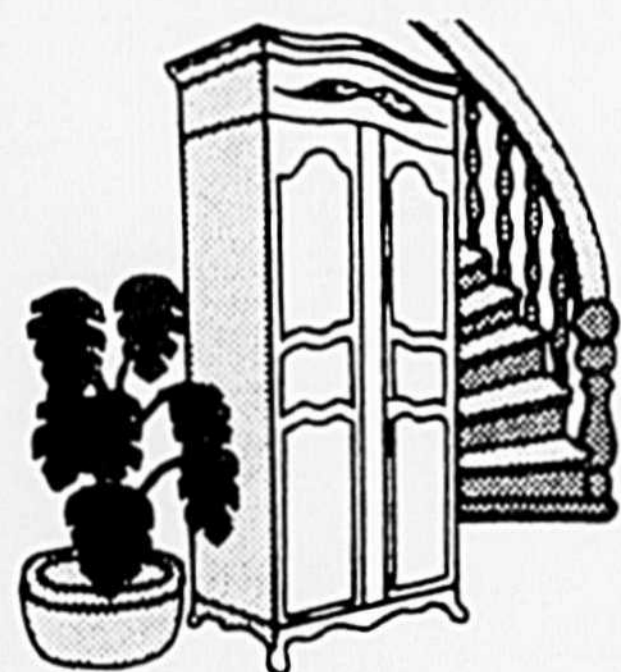
**Lemieux**  
mobilier de bureau inc.

2260 rue Martel  
St-Hyacinthe, Qué. J2T 1Y2  
514 / 773-2251 Fax 514 / 773-7363

0412404

## ÉBÉNISTERIE

**NOUVEAU**  
Service dessin  
par ordinateur



*Ste-Rosalie* INC.

Armoires de cuisine en mélamine, en stratifié et en bois  
Meubles résidentiels et commerciaux faits sur mesure

**SALLE D'EXPOSITION**

6 CUISINES EN MONTRE / PLUS SALLE DE BAIN

910 Ch. Ledoux,  
Ste-Rosalie

**799-3869**

0410891

# OSER Entreprendre

## Coroner juridique

# Me Gérald Locas est membre d'un groupe restreint

(J.-M.F.) - "Il y a une dizaine de coroners juridiques au Québec, dont sept ou huit sont à temps partiel comme moi", précisait Me Gérald Locas, conférencier invité des déjeuners d'affaires au profit de la fondation Aline-Letendre. Me Locas se retrouve donc membre d'un groupe restreint de Québécois qui sont appelés à présider des enquêtes du coroner à la suite d'une mort suspecte.

Admis au Barreau du Québec en 1968, Me Gérald Locas a été nommé juge municipal en 1980 et il préside des enquêtes du coroner afin de faire toute la lumière sur des décès nébuleux depuis 1983.

Professeur de droit à l'École du barreau du Québec, ce Maskoutain est également un grand passionné de musique et plus spécifiquement de jazz. Il n'est donc pas étonnant de le retrouver comme chef d'orchestre-adjoint de la Société Philharmonique qui jouit d'une belle renommée.

Invité à discourir sur son expérience de coroner, Me Locas a fait s'éclater les convives dès son apparition à la tribune du restaurant Le Plus.

"Je ne vous retiendrai pas longtemps pour employer une expression qu'Henri VIII a dite à ses épouses", s'est introduit le conférencier.

Un coroner juridique intervient à la demande d'un coroner médical, afin de faire la lumière sur les causes de décès d'une personne.

"Au Québec, il y a cent médecins coroners. Dans notre région, ce rôle est dévolu au Dr Bernard Doyon", soulignait Me Locas.

Sollicité pour présider l'enquête sur les causes de la mort de John Kordic, un dur à cuir qui a sévi dans la Ligue nationale de hockey tour à tour avec le Canadien de Montréal, les Maple Leafs de Toronto, les Capitals de Washington et les Nordiques de Québec, Me Gérald Locas a admis qu'il s'était royalement trompé.

"L'enquête débutait en octobre et nous avions prévu qu'elle durerait tout au plus 6 jours. J'étais dans l'erreur puisqu'elle a né-

cessité 39 jours d'audience et elle s'est échelonnée sur un an. Elle s'est limitée aux vingt-quatre dernières heures de la vie de John Kordic. Ce fut incontestablement la plus longue enquête du coroner que j'ai présidée", avouait le principal intéressé.

La plus longue enquête du coroner que Me Locas a présidé et également la plus médiatisée, reconnaissait-il, puisqu'elle a fait saliver plus d'un journaliste.

Témoins, policiers, ambulanciers et experts ont donc défilé à la barre afin de donner leurs versions des faits dans les mouvements dernières heures de la vie de John Kordic.

"Au cours des 25 premiers jours d'audience, 60 témoins ont défilé pour nous dévoiler les événements qui sont survenus dans la vie de Kordic entre le vendredi 23 h 00 et la fin de journée du samedi fatidique", racontait le coro-

ner. L'enquête a finalement révélé que John Kordic avait personnellement provoqué sa mort en consommant une énorme quantité de cocaïne et qu'il était un adepte des stéroïdes, de la testostérone et du stanazolol.

"Il y en avait tellement dans les analyses d'urine qui ont été effectuées pour tuer un homme. Il y en a même un qui s'est demandé s'il y avait de la pisse", échappait-il.

Conscient que sa marge d'erreurs comme homme fort dans la LNH en était réduite à sa plus simple expression, c'est ce qui aurait motivé Kordic à entreprendre un programme de stéroïdes avant de se présenter au camp d'entraînement des Oilers d'Edmonton.

En discutant avec l'amie de coeur de Kordic, Me Locas a aussi appris que le hockeyeur avait consommé de la cocaïne avec d'autres hockeyeurs professionnels, mais il s'est objecté à ce que des noms soient dévoilés et il a également refusé d'enquêter dans la LNH pour ainsi laisser les médias sur leur appétit.

"Il n'y avait pas lieu d'ouvrir la porte sur la Ligue nationale parce qu'il n'y avait aucun élément, aucun indice, qui laissait croire que le problème était généralisé. C'était tout au plus le reflet de ce qui se vit dans la société. Le volet du sport ne me regardait donc pas", admettait Me Gérald Locas.

Un an plus tard, après avoir vécu le calvaire d'une mère éplorée, vu défilé 60 témoins, une batterie de 8 avocats et 61 pièces à conviction, Me Gérald Locas concluait son enquête en ces termes: "John Kordic est mort par la cocaïne!"

\*\*\*

Note: Me Gérald Locas était conférencier invité dans le cadre du dernier des Déjeuners d'Affaires Plus au profit de la Fonda-



M. Lévis R. Doucet, vice-président régional de la Banque Nationale, a présenté un souvenir à Me Gérald Locas après que celui-ci eut raconté son expérience. (Photo P.P.M.)

tion Aline-Letendre, pour la saison 1993-1994. Ces rencontres sont organisées en collaboration

avec la Banque Nationale, le Restaurant Bar Plus et Le Courrier d'Affaires.



Me Gérald Locas a piqué une pointe dans les bureaux du COURRIER et avant de faire le tour du propriétaire, il a jeté un oeil sur la plus récente édition du doyen des hebdomadaires français d'Amérique que lui montre M. Denis Lacasse, président et éditeur du COURRIER. (Photo P.P.M.)

**PARTEZ GAGNANTS!**  
**PROMOTION**  
**LENNOX**

**Ne payez rien avant janvier 1995.\***

Bientôt, l'été fera grimper le mercure. Mais un seul appel peut vous permettre de combattre la chaleur grâce à l'efficacité des appareils Lennox qui allient la fiabilité aux économies d'énergie.

Appelez votre dépositaire Lennox participant dès aujourd'hui pour lui demander les détails et conditions et savoir comment avec Lennox, ça peut même devenir payant d'être confortable.

- Chauffage
- Ventilation
- Climatisation
- Thermopompes

**VENTILATION  
MASKA**  
RESIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL

**CMMTQ**  
Commission des métiers  
régulés de Québec

680 DES SEIGNEURS EST ESTIMATION **774-6543**  
SAINT-HYACINTHE (Près de la rue St-Louis) GRATUITE Fax : 774-4055

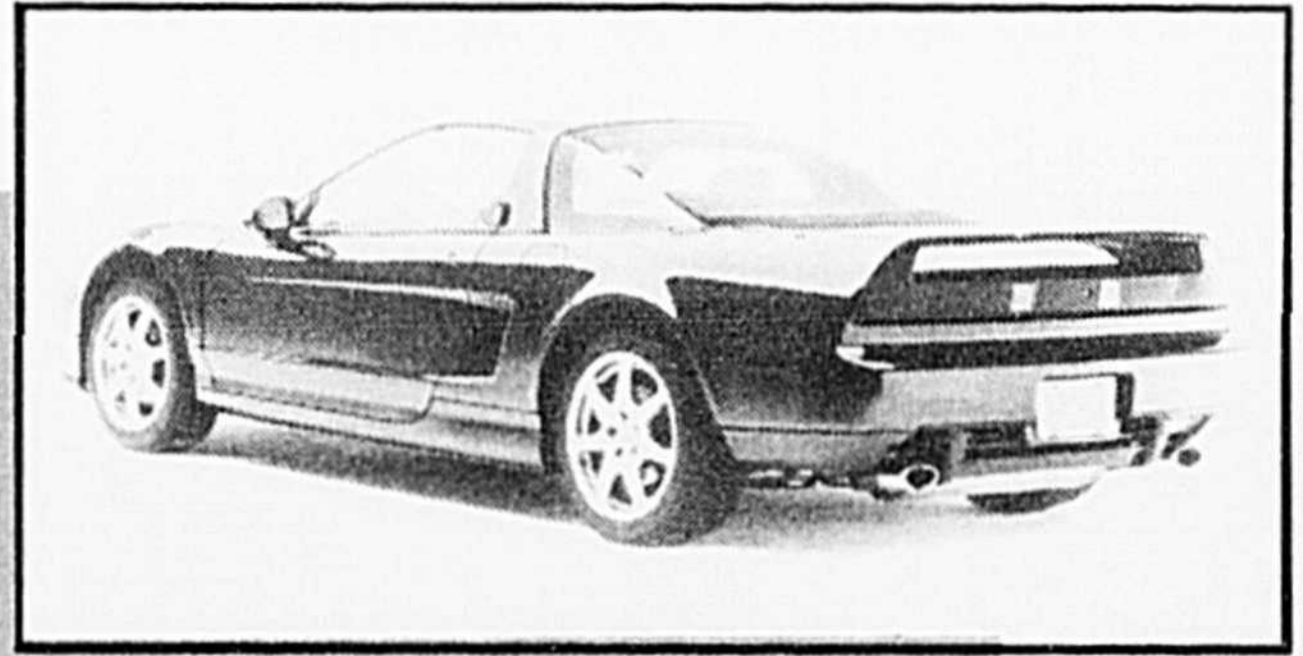
Cette offre ne peut être combinée avec aucune autre offre Lennox. L'offre se termine le 30 mai, 1994. Certains modèles ne sont pas admissibles à cette offre.  
\* Le paiement différé est soumis à l'approbation de crédit de la Banque Scotia.



**LENNOX**  
Chauffage / Climatisation  
**Et rien d'autre!**

0411890

Voici la preuve de notre savoir faire ...



**ACURA NSX**

"Parmi les meilleures voitures au monde jamais construites"  
... et ce que nous pouvons faire pour vous



**LEGEND 1993**

**5.8%\***

**48 MOIS**

**5.8%\***

**48 MOIS**



**VIGOR 1993**



**ACURA**  
**Casavant**

2499, boul. Casavant, St-Hyacinthe  
sortie 130, autoroute 20

**(514) 771-0101 467-1341**



\* Sujet à l'approbation de votre crédit, financement jusqu'à 48 mois. Offre d'une durée limitée jusqu'au 20 mai 1994, ne peut être combinée à aucune autre promotion. Sur véhicule en inventaire seulement. Vigor (CL266P) 3000\$ comptant. Legend (KA767P) 6000\$ comptant.

**ACURA**  
LES VOITURES CONSTRUITES DE MAIN DE MAITRE

0411892

**COPIE FAX** Photocopie 5¢  
Cartes d'affaires 25,95¢

Le coin de la copie:  
1205, rue Laframboise (coin Sicotte)  
Saint-Hyacinthe Qc J2S 4W7  
773-5877

**C.V. au laser 25\$**  
Comparez les prix de nos photocopies!

Quantité	8.5 X 11		8.5 X 14	
	r	r/v	r	r/v
1	0,05¢	0,07¢	0,07¢	0,09¢
1000	0,04¢	0,06¢	0,06¢	0,08¢
5000	0,03¢	0,05¢	0,05¢	0,07¢
10000	0,025¢	0,045¢	0,045¢	0,065¢

Impression couleurs: 1,79\$ (incluant agrandissement 8.5 X 11)  
Montage publicitaire, dépliant, circulaire, reliure, etc.  
Sortie laser N/B 600 ppp: 1,00\$

*C'est fini entre nous... je change pour Copie Fax!*

*MAIS MAIS MAIS MADAME...*

**Gm INC**

DIÉSEL  
ÉLECTRICITÉ  
GÉNÉRATRICE  
MINI-MOTEUR  
PIÈCES D'AUTOS

FAX: Vente: (514) 773-9375  
FAX: Bureau: (514) 773-6642  
MONTRÉAL: (514) 861-5046  
BELOEIL: (514) 467-1202

**Groupe Maska INC.**  
**ROGER LETENDRE**  
Président

650, AVE DE VAUDREUIL  
SAINT-HYACINTHE  
J2S 4H2  
TÉL: (514) 773-7471  
FAX: (514) 773-9375

555, BOUL. BOVIN  
GRANBY J2G 2L8  
TÉL: (514) 371-0211  
FAX: (514) 372-0248

1325, MARIE-VICTORIN  
TRACY J3R 1M1  
TÉL: (514) 742-2703  
FAX: (514) 742-6900

1320, HÉBERT  
DRUMMONDVILLE  
J2C 1Z8  
TÉL: (819) 478-2549  
FAX: (819) 478-0319

0412120

**LE SPECIALISTE**

Pour votre auto satisfaction

**VOTRE CENTRE D'ENTRETIEN**  
• FREINS • SUSPENSION  
• ALIGNEMENT • VENTE DE PNEUS  
• SILENCIEUX

Amortisseurs et jambes de suspension  
**Conçus pour votre genre de conduite**

Les amortisseurs et les jambes de suspension Monroe® s'adaptent parfaitement aux automobiles d'aujourd'hui.

**SENSA-TRACMC**

Les amortisseurs et des jambes de suspension Sensa-TracMC, équipés de la technologie de capteur Road SensingMC, sont offerts uniquement par Monroe. Ils s'ajustent automatiquement aux conditions changeantes de la conduite.

**GAS-MATIC®**

Les amortisseurs et des jambes de suspension. Gas-Matic® allient confort, contrôle et valeur.

Remplacez vos amortisseurs et vos jambes de suspension par des Monroe!

**MONROE EXPERT SERIES**

**GARAGE DUPRAS enr.**  
2545 Désaulniers, Saint-Hyacinthe  
Tél.: 773-7144  
Daniel St-Pierre

\*CERTAINES PIÈCES SONT GARANTIES TANT ET AUSSI LONGTEMPS QUE VOUS ÊTES PROPRIÉTAIRE DE VOTRE VÉHICULE.

0412116

# OSER Entreprendre

## Échappez à la sinistrose: développez une vision!

Pourquoi les entrepreneurs qui ont une vision de ce qu'ils veulent faire travaillent-ils si forts? Parce qu'ils ont trouvé quelque chose à faire qui les motive, ils doivent y réussir pour survivre. Mais il faut d'abord concevoir cette vision, puis travailler à la réaliser, et pour cela, il faut traverser cinq étapes:

La vision réfère à quelque chose de concret qu'on peut réaliser. La vision réfère à une niche, un espace qu'on veut et peut occuper dans le marché! C'est un peu comme une cabane d'oiseau: ça n'a pas besoin d'être gros pour être utile, mais il faut que ça réponde à un besoin.

### • Louis-Jacques Fillion

Mais comment fait-on pour avoir une idée et, lorsqu'on en a une, comment fait-on pour savoir si elle correspond vraiment à un besoin? C'est facile d'avoir des idées, mais on ne veut pas que des idées en l'air. On veut des idées qui correspondent à un besoin, donc des idées qui soient aussi des opportunités. Ça, c'est un peu plus difficile.

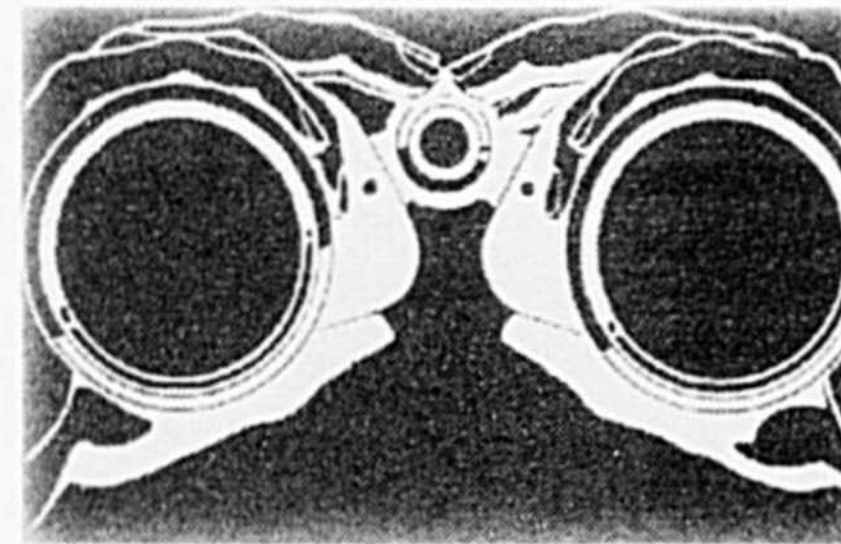
### Identifier une opportunité

Prenons comme exemple l'ouverture d'un nouvel hôtel dans la ville où l'on vit. Cet hôtel va organiser des colloques. Les gens qui font ces colloques auront besoin d'aide pour les organiser et les tenir: par exemple, ils auront besoin de pochettes pour que les participants mettent leur matériel, ils auront besoin de faire photocopier du matériel, etc. Je connais une petite entreprise dans la région de Boston qui produit des sacs en toile sur lesquels ils impriment le nom et la date du colloque. Ils font vraiment de bonnes affaires.

Autre exemple: il va venir des touristes à cet hôtel. Est-ce qu'on peut leur offrir des visites guidées? On trouve en Europe, dans bien des hôtels, une liste de gens, souvent des étudiants en histoire qui font visiter leur ville, leur région. Parfois, on fait le centre-ville à pied en petits groupes accompagnés du guide, parfois on visite un ensemble de sites avoisinants en mini-fourgonnette.

Regardons nos produits naturels. Comment se fait-il que si peu de restaurants au Québec servent du sirop

d'érable ou de la tarte au sirop d'érable? Comment se fait-il qu'on ait développé si peu de produits avec le sirop d'érable? J'ai compté dans une cabane à sucre au Vermont plus de 30 produits fabriqués avec le sirop d'érable, jusqu'au mélange à tartiner, tout à fait délicieux, de sirop d'érable et



de miel à la cannelle!  
Bravo à la Gaspésienne pour les excellentes tartes aux fruits de mer qu'elle nous a fait découvrir. Où sont passées toutes les bonnes recettes de nos grand-mères? Comment se fait-il qu'on ne trouve aucune confiture au gingembre fabriquée au Québec? Pensez aux produits à l'ancienne, à tout ce qui implique réparations et rénovations. On les recherche partout, pourvu qu'ils soient à un prix abordable.

### La passion

Travailler sur quelque chose qui nous passionne. Une fois qu'on a l'opportunité, il faut voir si elle nous convient, si elle convient à nos talents, expériences, expertise, à quelque chose qu'on a le goût de faire.

Les personnes qui réussissent sont celles qui font quelque chose qu'elles aiment et en quoi elles croient. Cela les motive à apprendre ce qu'il faut faire pour réussir. Ainsi, il est préférable de ne pas sauter sur la première idée que l'on a. Il vaut mieux prendre le temps de réfléchir, de travailler méthodiquement pour s'assurer que l'idée que l'on a présente vraiment une opportunité, réponde vraiment à un besoin.

Ensuite s'assurer qu'il existe une combinaison ga-

nante: opportunité combinée avec un intérêt marqué, un savoir-faire déjà développé au cours d'expériences antérieures. Bien des gens se lancent en affaires et y réussissent en développant une idée qu'ils entretiennent depuis longtemps, mais qu'ils n'arrivent pas à opérationnaliser avec succès qu'après avoir bien étudié les différents angles à partir desquels le projet peut être concrétisé. On finit par en choisir un et on tire.

### Connaitre le marché

Rien ne bat le contact direct avec le marché. En effet, une fois qu'on a identifié l'opportunité, il faut regarder de quelle façon on va concrétiser cela dans une création d'entreprise. Ici, gare à l'improvisation. Trop de gens se lancent en affaires trop vite. Il faut un à deux ans de travail intensif pour bien mûrir son projet d'affaires.

Un bon plan d'affaires commence par une analyse du marché qu'on fait soi-même. Identifiez 10 à 20 questions-clefs comme celles-ci:

Achèteriez-vous le produit suivant...?

Seriez-vous prêt à payer...?

Qu'achetez-vous dans ce domaine actuellement?

Allez dans des centres commerciaux ainsi qu'à des endroits susceptibles d'attirer le genre de clientèle visée. Interrogez quelques dizaines de personnes. Leurs réponses vont vous amener à corriger, à ajuster votre tir.

### Passez à l'action

À partir de maintenant, vous êtes en train de mieux cibler votre niche. Vous savez ce qui est possible. En précisant la place à occuper sur le marché, vous êtes en train de développer votre vision. Il faudra tâtonner, ajuster avant de vous lancer, mais allez-y: vous êtes sur une piste. Un bon entrepreneur est toujours en train de travailler une piste. Quand un entrepreneur rencontre un autre, il ne demande pas: "as-tu ta piste?". Il demande plutôt: "où en es-tu sur ta piste?". Et vous, où en êtes-vous?

L'entrepreneurship:

# Moteur de la création d'emplois

Depuis deux ans, la création d'emplois est devenue le sujet le plus brûlant pour les politiciens: on fait des campagnes électorales en insistant sur la nécessité de créer des emplois; on promet de créer 10 000, 20 000, 100 000 emplois par année. C'est bien de promettre des emplois, mais la vraie question, c'est comment créer ces emplois?

Personne ne possède la recette miracle qui conduira de façon certaine à la création d'emplois. Il est vrai que la naissance d'une grande entreprise entrainera nécessairement des créations d'emplois l'année de son ouverture, mais après quelques années, le nombre d'emplois se stabilisera dans la région et on recommencera à s'interroger sur son problème de chômage.

• **Jean-Marie Toulouse**

Dans le même sens, un programme de voirie, de construction de routes, d'égouts ou d'aqueducs, ça crée des emplois, mais dès la fin des travaux on recommence à s'interroger sur le niveau des sans-emplois.

Heureusement, des études sur le rôle de la petite entreprise dans l'économie nous permettent d'apporter une réponse plus claire à ces interrogations. De 1986 à 1987, les entreprises de moins de 50 employés ont créé 81 % de tous les emplois créés au Canada durant cette période; de 1987 à 1988, elles ont créé 57 % des emplois et de 1988 à 1989, 75 % des emplois. Si on examine plus en détail ces informations, on réalise que les chiffres varient d'un secteur industriel à l'autre, mais que, dans l'ensemble, le pattern est toujours le même.

Ainsi de 1986 à 1989 les entreprises de moins de 50 employés ont créé:

- 84 % des emplois dans le secteur de la fabrication;
- 83 % des emplois dans la construction;
- 80 % des emplois dans le secteur des services;
- 77 % des emplois dans les secteurs agricole et forestier;
- 75 % des emplois dans le commerce de gros;
- 71 % des emplois dans le commerce de détail;
- 69 % des emplois dans le secteur des finances, assurances, immobilier;
- 56 % des emplois dans le secteur du transport et des communications;
- 52 % des emplois dans le secteur minier;
- 34 % des emplois dans le secteur des services communautaires.

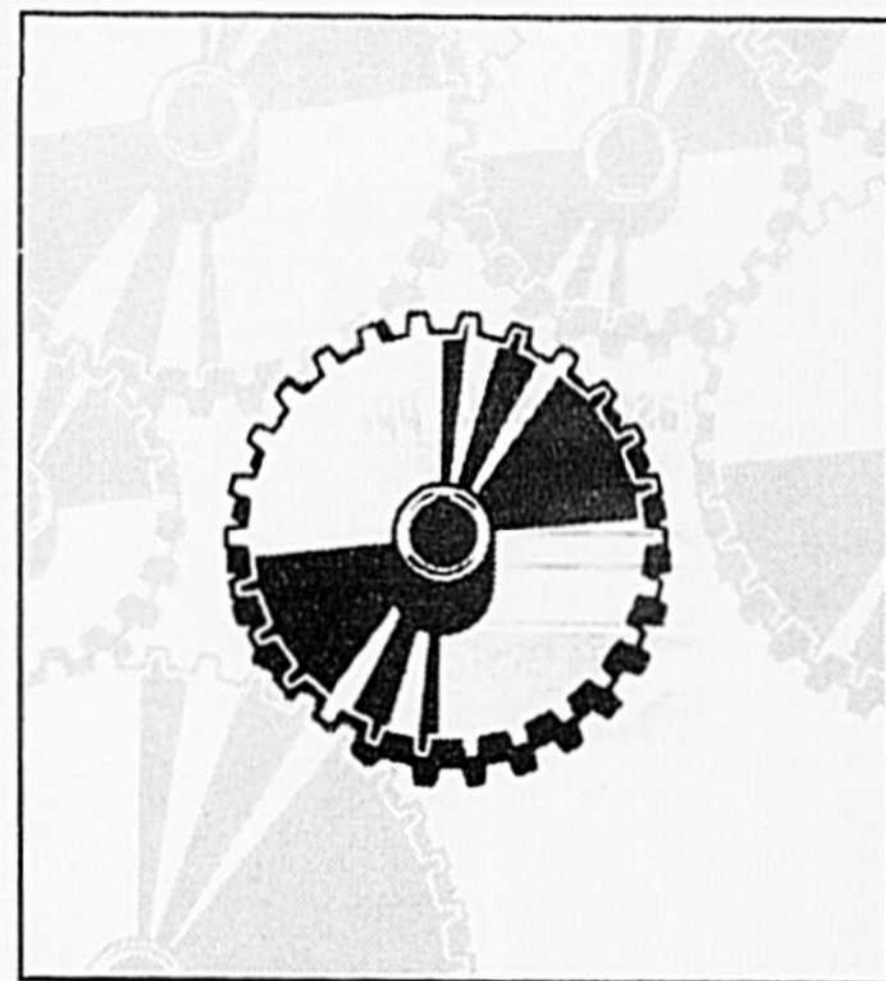
On voit donc qu'une première conclusion s'impose: s'intéresser à la création d'emplois c'est s'intéresser aux entreprises qui embauchent moins de 50 personnes.

Ces chiffres sont très révélateurs mais ils cachent une

autre réalité: qui crée ces emplois? S'agit-il de nouvelles entreprises ou d'entreprises déjà en opération?

Pour répondre, on peut s'inspirer d'un rapport fait par l'Ontario<sup>2</sup> qui indique que de 1978 à 1988, 85 % des nouveaux emplois ont été créés par de nouvelles entreprises. Rien ne permet de penser que c'est différent au Québec, bien au contraire.


On arrive donc à une deuxième conclusion: s'intéresser à la création d'emplois, c'est s'intéresser à la création d'entreprises. Formulé autrement, on peut donc affirmer que ce sont les nouveaux entrepreneurs qui créent les nouveaux emplois. C'est pourquoi nous affirmons: l'entrepreneurship est



le moteur de la création d'emplois!


1 Source: La petite entreprise au Canada, 1991, Industrie, Sciences et Technologie Canada.

2 The State of Small Business, 1990, Annual Report on Small Business, Ministry of Industry, Trade, Technology.



**RENÉ BENOIT,**  
**C.G.A.**  
Comptable général licencié

**BENOIT  
& ASSOCIÉS**



**René Benoit, C.G.A.**

Expertise en fiscalité (T.P.S. - T.V.Q.)

- Rapport d'impôt
- Planification fiscale
- Service comptable

- Gestion financière
- Financement d'entreprise
- Impôt des agriculteurs

540, boul. Casavant Ouest, Suite 1  
(Place Casavant), Saint-Hyacinthe

Tél.: 774-7165  
Télécopieur: 774-1589

*Gala Sans temps  
1994*



*Félicitations  
aux récipiendaires  
des prix  
GAGE D'AVENIR*

**Centre bancaire CIBC**


**André Dupuis**  
Directeur  
1605, rue Girouard  
Ouest  
Saint-Hyacinthe  
(Québec)  
J2S 2Z9  
(514) 774-6461

**André Dupuis**  
Directeur  
5445, boul. Laurier  
Saint-Hyacinthe  
(Québec)  
J2S 3V6  
(514) 774-6596

**Alain Folco**  
Directeur  
2755, rue Laframboise  
Saint-Hyacinthe  
(Québec)  
J2S 4Y9  
(514) 773-2548

**Centre de services  
aux Entreprises**

**Alain Desrochers**  
Directeur  
800, avenue  
Sainte-Anne  
bureau 201  
Saint-Hyacinthe  
(Québec)  
J2S 5G7  
(514) 774-1675



Dans le monde du golf

# Au tour des fers de se joindre à la famille des "grosses têtes"

En général, les gens n'aiment pas les "grosses têtes". Mais, s'il existe une liste incluant ceux et celles qui les apprécient, il y a fort à parier que les golfeurs seraient au haut de celle-ci.

En effet, les "grosses têtes" commencent à emprunter de plus en plus d'espace dans les boutiques des professionnels de golf et dans les magasins de sport.

Il y a quelques années, les bois, qui étaient déjà passés du matériel du même nom au métal, ont commencé à être offerts avec la tête élargie.

"Les bois-1 (driver) sont particulièrement populaires parce que ce n'est pas aussi facile de manier des bois d'allées à grosses têtes", fait remarquer Marc Brodeur, assistant-professionnel au Club La Providence.

Par ailleurs, ce sont maintenant au tour des fers d'être offerts avec la tête plus gros-

se. Sans être nécessairement convaincu que l'on s'apprête à assister à la disparition des fers dits "conventionnels", Marc Brodeur pense que cette nouveauté peut aider à améliorer son jeu.

"Une plus grosse tête permet évidemment d'élargir le point de contact de la balle, ce qui réduit les erreurs. De plus, les compagnies sont parvenues à fabriquer ces nouveaux bâtons sans les rendre plus lourds, parce que la base du bâton est plus étroite", souligne M. Brodeur.

Les golfeurs ont droit à diverses autres nouveautés cette saison, outre les bâtons.

Par exemple, il y a ce nouveau type de chariot qui peut non seulement permettre de



Les nouveaux fers de type "mid size", comme celui au haut de la photo, assurent une marge de manoeuvre accrue pour le golfeur, puisque le point d'impact est plus grand. (Photo: P.P.M.).

## Maxima



- Moteur V-6 de 3.0 L à SACT
- Transmission automatique
- Suspension indépendante aux 4 roues
- Freins à disques aux 4 roues
- Freinage antiblocage (ABS)
- Air climatisé
- Radio cassette AM-Fm stéréo, 4 haut-parleurs
- Dispositif antivol et plusieurs autres...

**369\$ par mois**  
Crédit-bail de 36 mois \*

Les gens avisés lisent toujours les petits caractères et bouclent leur ceinture de sécurité. \*Taxes en sus. Bail de 36 mois pour une Maxima GXE 1994, modèle de base avec transmission automatique. Versement initial de 2 550\$ requis ou échange équivalent, taxes, transport préparation en sus. Le premier paiement mensuel est exigé à la livraison du véhicule. Limite de 72 000 km. Frais de 0,07¢ du kilomètre excédentaire. Sujet à l'approbation du crédit par NCFI.

Votre sympathique concessionnaire



**SUR LE BOULEVARD DE L'AUTO  
LES GALERIES NISSAN  
DE SAINT-HYACINTHE (1989) INC.**

**2695, Casavant Ouest, Saint-Hyacinthe  
774-1679 • 467-1341**

0411896

## La toute nouvelle SONATA 1995



À partir de **14,995\$\***

- 500\$ de plus pour votre échange
- Changement d'huile et filtre à vie

\* Taxes, transport et préparation en sus. Photo peut différer.



**HYUNDAI**  
SUR LE BOULEVARD DE L'AUTO  
**2300, Casavant Ouest, Saint-Hyacinthe**  
sortie 130 autoroute 20

Saint-Hyacinthe **774-6344** Beloeil **467-1341**

0411896

déplacer le sac et les bâtons, mais qui offre également un support pour le parapluie, même lorsqu'il pleut, et un... siège!

"Ce chariot est très léger, à cause du matériel de construction et aussi, à cause de la façon dont il a été conçu, il ne prend que très peu de place dans la voiture", mentionne M. Brodeur.

Les sacs de golf, qui ont toujours été offerts dans une grande variété de style, matériel et couleurs, ne sont pas épargnés par les nouveautés. Cette année, la plupart des

compagnies proposent des sacs à motifs qui ne peuvent laisser indifférents.

Quant aux balles, il y a peu de changements, si ce n'est que l'on verra encore sur le marché cette année les balles à circonférence accrue. Toutefois, ne soyez pas découragés, elles ne sont pas encore assez grosses pour ne pas pénétrer dans la coupe...



Les gens qui aiment les motifs seront choqués par ces sacs de golf. On risque d'ailleurs d'en voir beaucoup sur les terrains cette année. (Photo: P.P.M.).



Que penser de ce nouveau type de chariot qui permet non seulement d'installer le parapluie, même lorsqu'il est ouvert, mais qui donne aussi l'occasion au golfeur de s'asseoir et de se reposer les jambes? (Photo: P.P.M.).



DUTAILIER 

## ON NE RESTE PAS EN PLACE

DUTAILIER tient à féliciter la Chambre de Commerce du district de Saint-Hyacinthe pour son engagement dans le milieu.

*Félicitations!*

*Vous trouverez nos produits dans tous les bons magasins d'ameublement.*

*GLIDE·R·MOTION*

DUTAILIER INC.



298, Chaput St-Pie 772-2432

LAURÉAT



Entreprise de production

0412291



**Au fil des ans, la Compagnie Phentex s'est taillée une place importante sur le marché canadien et américain. Établie à St-Hyacinthe depuis 1963, elle emploie présentement 60 personnes de la région.**

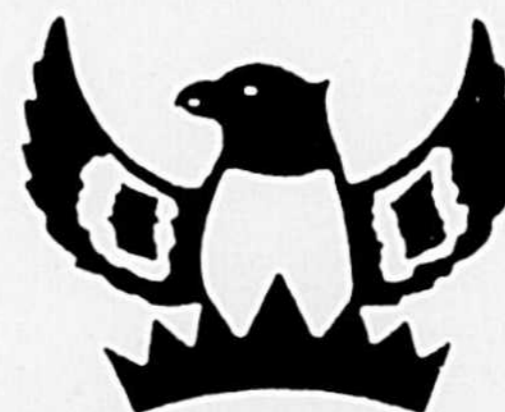
**Phentex produit plusieurs différents filés, dont entre autres:**

**Le Phentex 3 brins, le Bébé, le Chunky, le Dynasty, l'Élégance, le Merit, le Sport et le X-Mas.**

**Les produits sont vendus dans les boutiques spécialisées ainsi que dans les magasins à rayons.**

*L'art de faire pour moins cher*

**Phentex International Inc.**



1105 rue Lemire  
St-Hyacinthe  
Tél.: 773-7434  
Fax: 773-0504

0412218

# Pour louer vendre échanger

Les annonces classées du



**771-0677**

*Longue vie au Gala de la Chambre de Commerce*

**ATELIER DE**  
*Gettrage*  
**HÉLÈNE INC**  
**774-5886**  
16580 MERCURE ST-HYACINTHE

0412256

Félicitations à la Chambre de Commerce  
du district de Saint-Hyacinthe  
pour leur continuité



**ÉLECTRIQUE INC.**

*48 ans de  
travail d'équipe*

INSTALLATION ÉLECTRIQUE COMPLET

- RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INDUSTRIEL
- INSTITUTIONNEL

CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE

ENTRETIEN ET MAINTENANCE PRÉVENTIVE

MOTEURS ÉLECTRIQUES

Une entreprise locale en progression constante depuis 1946

**3575 BOUL. CHOQUETTE - SAINT-HYACINTHE**  
**774-6445**

0412117



## Nouveautés

### Les téléphones cellulaires

(RL) - Les téléphones cellulaires font aujourd'hui partie intégrante de la vie quotidienne. Ils sont même devenus nécessaires pour tous ceux qui voyagent beaucoup et qui veulent être rejoints en tout temps.

La téléphonie cellulaire est un monde en pleine évolution. Avec la mise au point de la technologie numérique,

de nouveaux modèles de téléphones cellulaires font présentement leur apparition sur le marché, dont quelques-uns sont présentés dans notre rubrique.



Nokia C15

La technologie cellulaire permet une réception beaucoup plus claire tout en garantissant la confidentialité des appels. Les nouveaux appareils numériques ont été conçus pour utiliser les deux modes de transmission, numérique ou analogique, jusqu'à ce que le marché se soit entièrement converti à la nouvelle technologie.

Aussi, Cattel annonce

**ATTENTION - ATTENTION - ATTENTION - ATTENTION**

**Nous  
déménageons**

au  
**1760  
St-Antoine**

"entre la  
Mercerie  
G. Brabant  
et le  
Restaurant Plus"

**À partir du  
1er juin '94**

**778-1911**

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<b>INFO-COMM</b>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	TÉLÉPHONE CELLULAIRE & PAGETTE
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	SÉCURITÉ
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	SYSTÈME SÉCURITÉ & ALARME
2422, Dessales, Saint-Hyacinthe			

### SERVICES OFFERTS

- Téléphone cellulaire
- Pagette
- Système de sécurité personnel
- Alarme résidentiel, commercial
- Liaison avec centrale d'alarme 24/24
- Téléphones de tous genres
- 2 représentants sur la route "disponible pour informations"
- Estimations gratuites

*Vous servir  
est toujours un plaisir*

**Bell Mobilité**

Enfin libre

**ATTENTION - ATTENTION - ATTENTION - ATTENTION**

0412118

l'arrivée de deux nouveaux produits pour ses abonnés. Il s'agit tout d'abord d'un indicateur de message en attente, lequel avertit aussitôt l'utilisateur qu'il a un message dans sa boîte vocale. Puis, à l'automne, Cantel proposera la Reconnaissance vocale qui composera le numéro téléphonique à partir de la voix de son utilisateur, sans devoir appuyer sur les touches.

#### Nokia C15

Le Nokia C15 est particulièrement intéressant pour les entreprises qui possèdent des flottes de véhicules. En effet, le combiné peut être transféré d'un véhicule à l'autre tout en gardant le même numéro, ce qui permet de rejoindre plus facilement son utilisateur. Poids: 715 g (25 oz). Puissance: 3 watts. Recherche alphabétique de la mémoire. Réponse automatique. Affichage multi-langage. Composition rapide. Recomposition automatique sur système occupé.

#### Ericsson DH197

Cet appareil portatif de dimension réduite utilise la technologie numérique. Poids: 10,6 oz avec la pile réduite. Puissance: 0,6 watt. Peut garder 99 numéros en mémoire. Recherche alphabétique des numéros en mémoire. Verrouillage électronique. Limitation des appels à 7 niveaux. Recomposition du dernier numéro appelé.

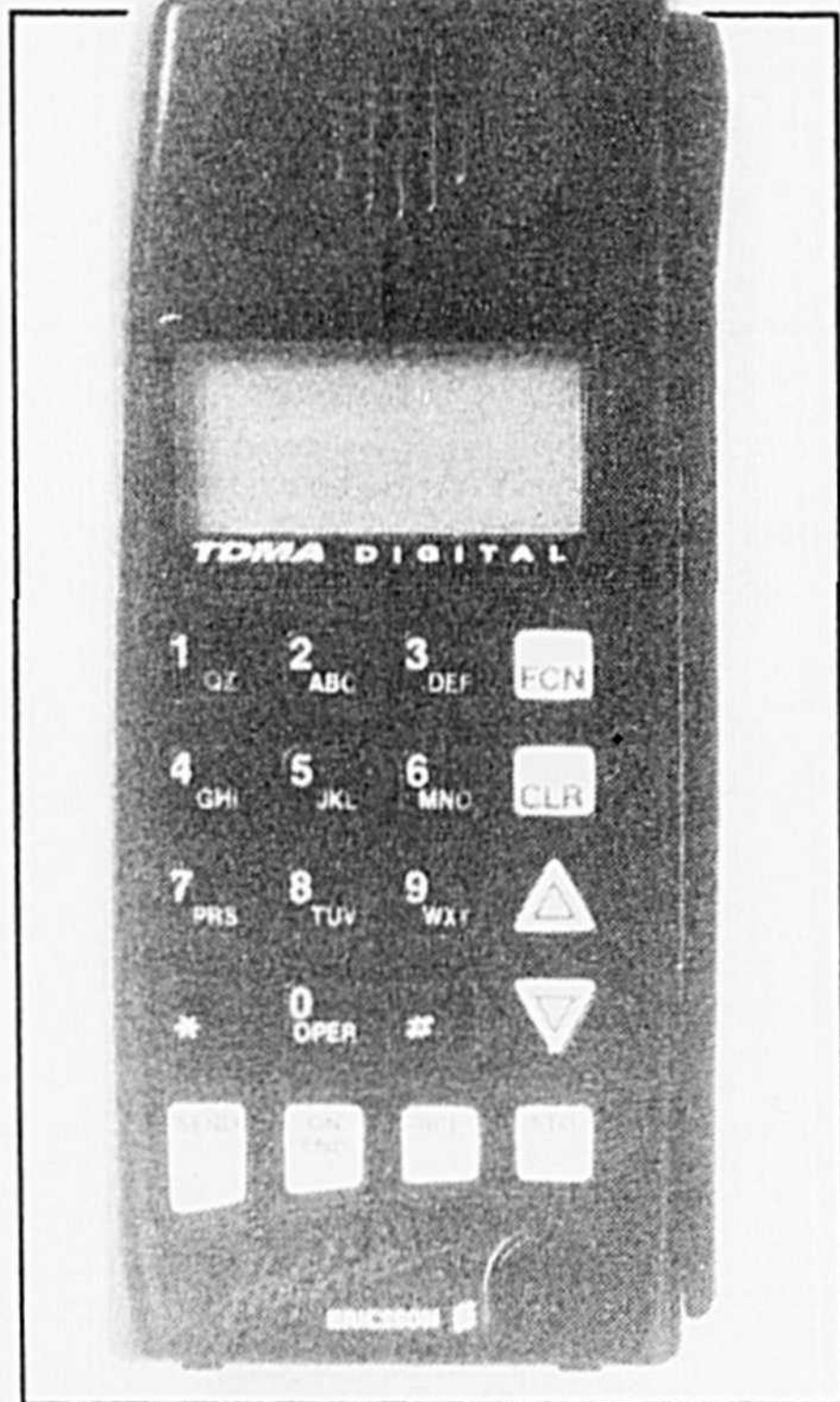
#### Micro Digital de Motorola

Utilisant le mode numérique AMRT, cet appareil s'illustre par sa

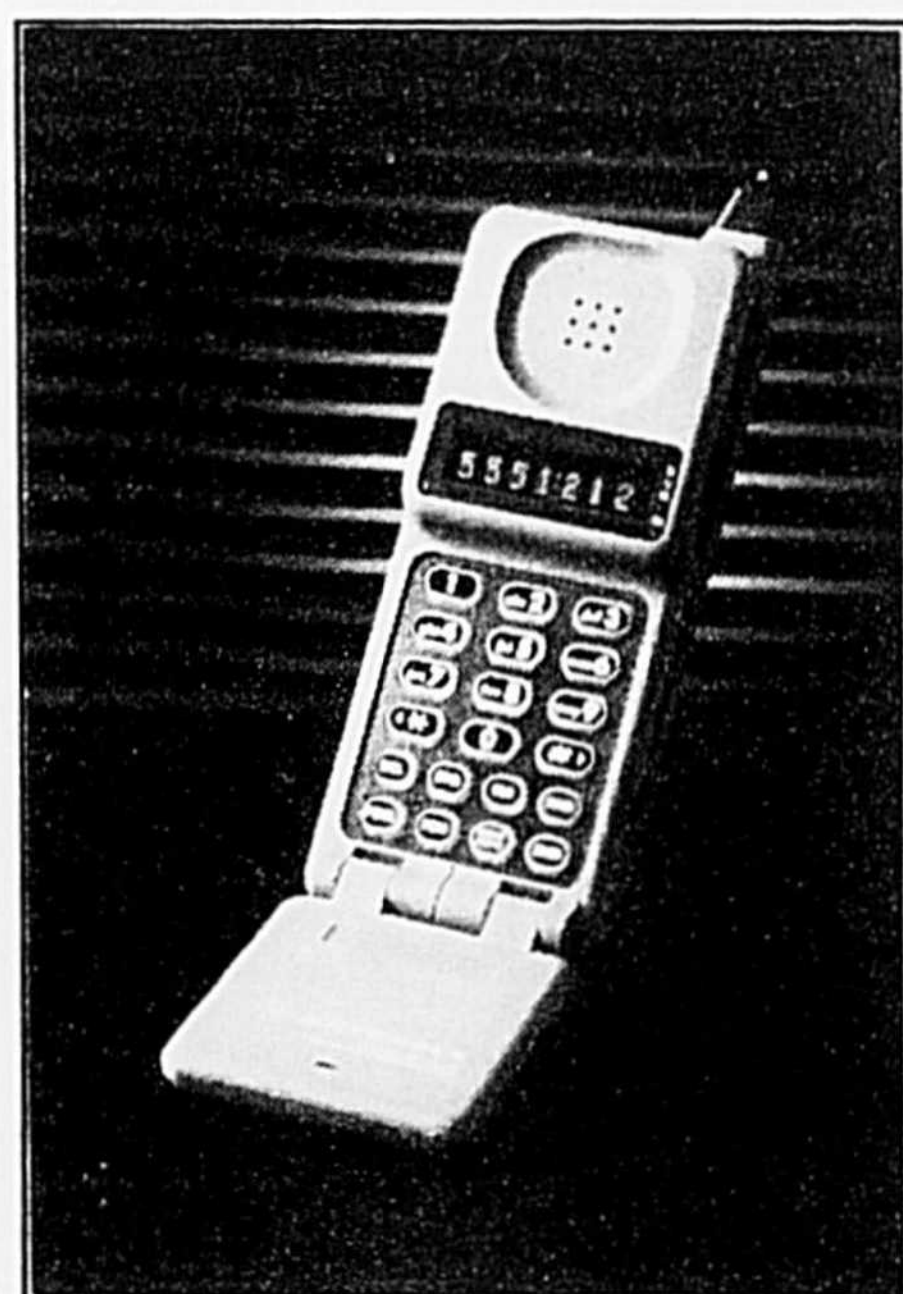
qualité, sa robustesse et sa fiabilité. Poids: 8,9 oz avec la pile standard. Répertoire alphabétique de la mémoire. Composition ultrarapide. Recomposition automatique. Mémoire de 110 numéros. Verrouillage automatique. Six niveaux de restriction d'appels.

#### MicroTAC de Motorola

De petite taille, ce portatif se distingue par sa fonction Vibra-Call qui permet l'émission de vibrations lors de la réception d'un appel, compara-



Ericsson DH197

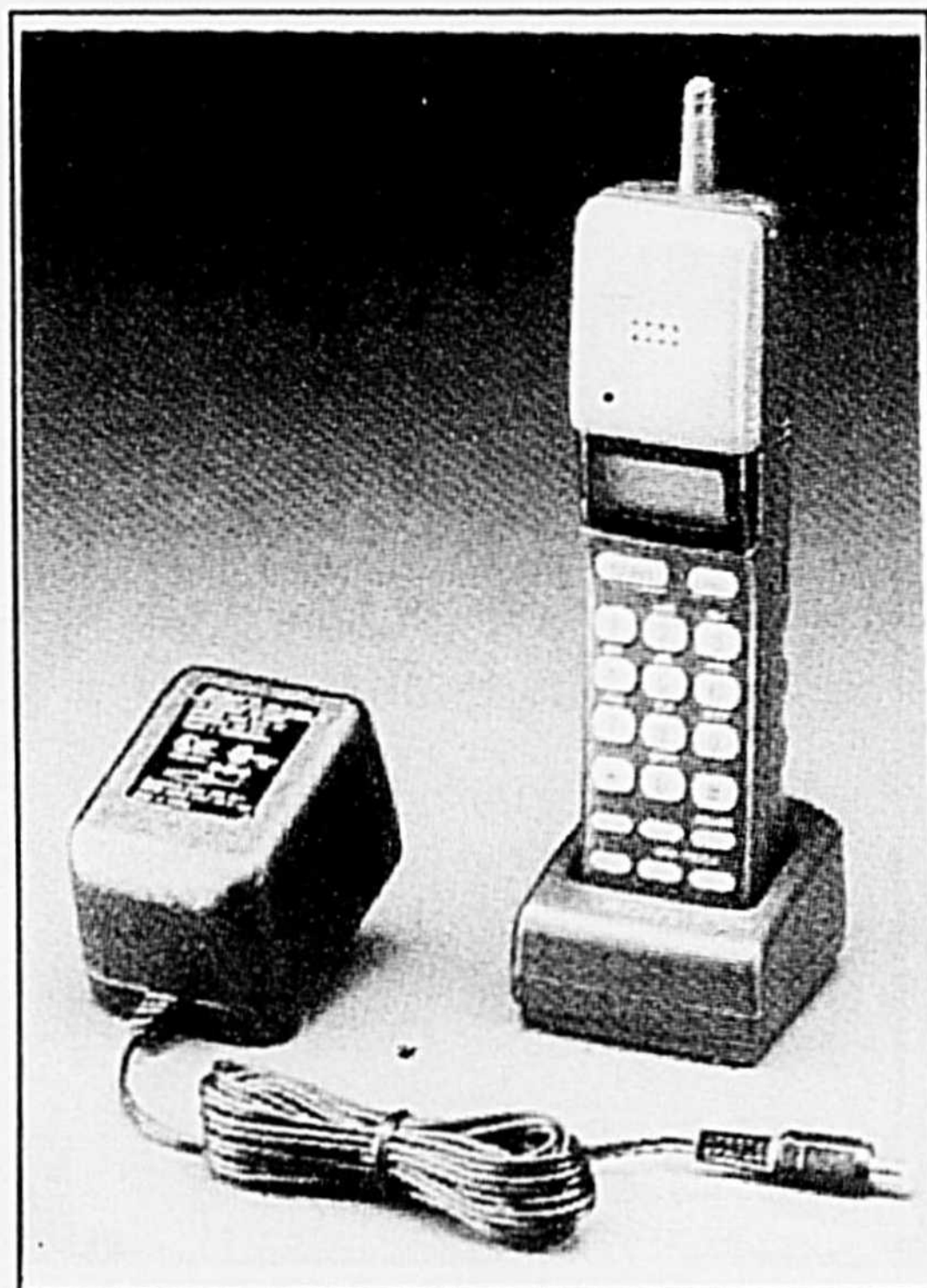


Micro Digital de Motorola

ble à celles d'un téléavertisseur. Poids: 5,9 oz avec sa pile. Technologie numérique. Filtrage des appels. Répertoire de 101 numéros en mémoire. Recomposition automatique. Verrouillage automatique. Six niveaux de restriction d'appels.

#### CM-H333 de Sony

Voilà un appareil à la fois minuscule, de grande résistance et d'une autonomie supérieure: jusqu'à 90 minutes de service continu. Poids: 235 g (8,3 oz). Puissance: 0,6 watt. Microphone antibruit. Peut garder 9 numéros en mémoire. Recomposition automatique.



CM-H333 de Sony



MicroTAC de Motorola

# INVITATION

## au Salon de la Mini-Fourgonnette

### chez Yamaska Automobile



Windstar 1995



Aéropost 1994



Villager 1994

Super promotion  
**AEROTRAC**  
Informez-vous!

**Une Équipe pour répondre à vos besoins d'aujourd'hui**



Daniel Caron  
Directeur des ventes  
Le Plan



Louis Ouellet  
Directeur commercial  
Le Plan



François Lemieux  
Représentant  
Le Plan



Marcel Desrosiers  
Représentant  
Le Plan



Yvon Pélouquin  
Représentant  
Le Plan

# yamaska

automobile inc.

Viens sur le boulevard de l'auto

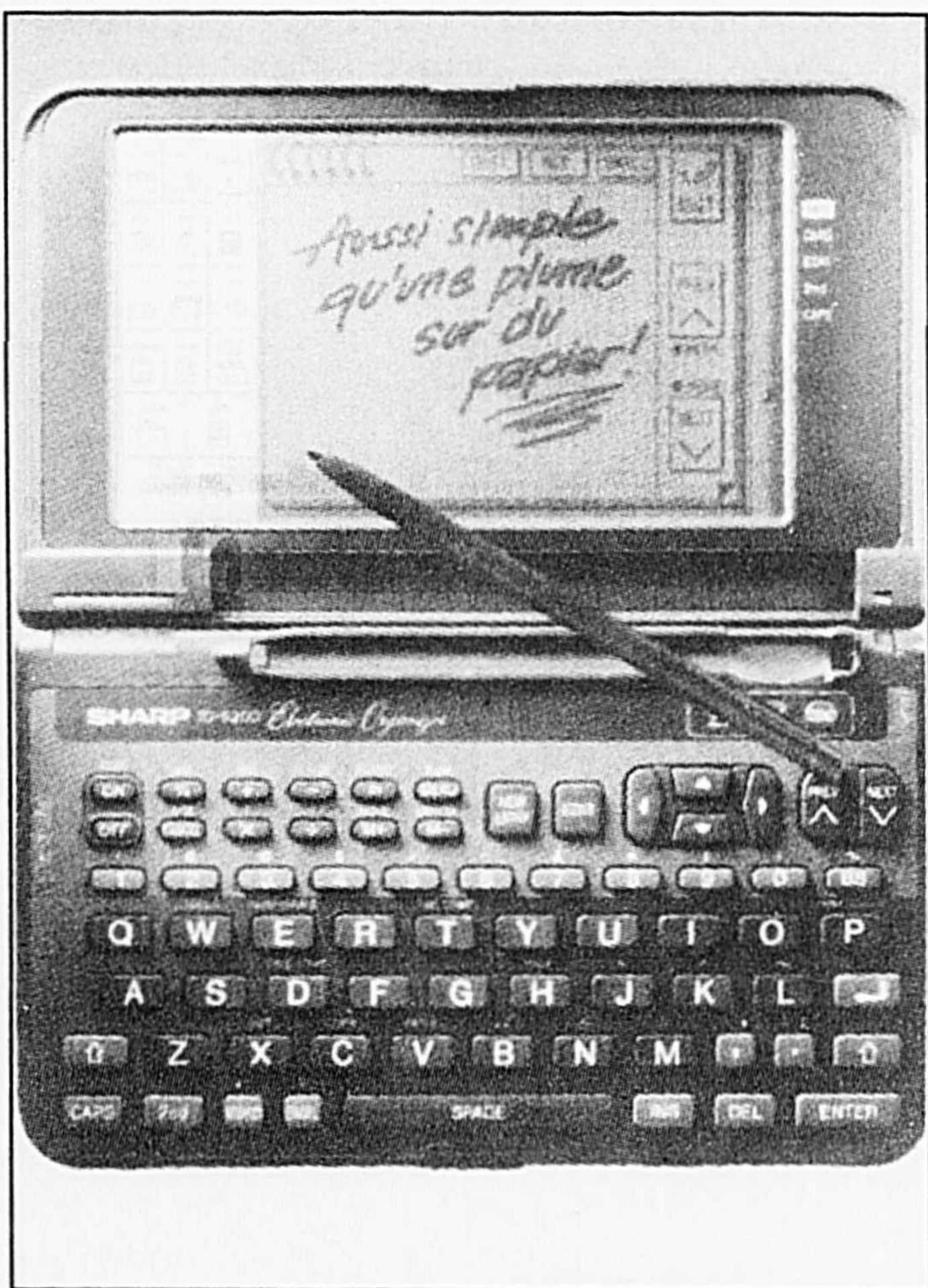
2000 BOUL. CASAVANT OUEST,  
SAINT-HYACINTHE

774-2000  
861-5028



**36 GARANTIE**  
Paire-choix à paire-choix  
**60 SANS FRANCHISE**

0411842



On en trouve à tous les prix et à des fonctions multiples.

# L'agenda électronique, un outil personnel qui gagne en popularité

(TV) - À l'apparition des ordinateurs et de leurs logiciels qui sont devenus avec le temps de plus en plus performants, les grandes, puis les petites compagnies, ont vite été conquises par ces machines qui permettaient de simplifier les opérations, aidaient à la gestion et à l'administration, gagnaient l'emploi du temps, et gardaient en mémoire mille et une données.

Un nouvel outil, plus petit, plus pratique, s'appête à conquérir le monde non seulement des affaires, mais du simple consommateur.

Portatif, facile à opérer, l'agenda électronique peut faire des miracles à plusieurs niveaux, cela dépend du prix qu'on est prêt à payer.

Dans une tournée de trois commerces à Saint-Hyacinthe, soit la Librairie Daigneault et la Librairie Solis au centre-ville, de même que le magasin Radio Shack aux Galeries, il a été permis de savoir que de toutes les marques disponibles sur le marché, c'est l'agenda de marque "Sharp" qui a la faveur des utilisateurs.

Tous sont unanimes à dire que selon la capacité de payer de chacun, c'est le Sharp que les gens préfèrent.

C'est toutefois un produit que la plupart des consommateurs préfèrent acheter lorsqu'il est offert en solde, ou offrir en cadeau durant le temps des Fêtes.

Les prix varient de 44\$ à

700\$ et plus. Le moins sophistiqué compte moins de mémoire (10 k), compte une banque de données plus restreinte, avec agenda et fonction de bloc-notes.

Le plus perfectionné est pour ainsi dire sans limite. Il allie la technologie poussée des écrans tactiles (on écrit avec un stylo spécial sur l'écran même et l'ordinateur enregistre ou trouve la donnée) à un vaste éventail de caractéristiques pour continuer l'agenda électronique le plus performant.

Celui-ci peut ainsi comprendre: calculatrice dotée d'un affichage de 10 chiffres et d'une imprimante sans papier; bases de données pour

**Vous planifiez la CONSTRUCTION ou une RÉNOVATION de votre résidence,**

**consultez les spécialistes de**

LES SALLES DE BAINS  
**FALRO**



Profitez des spéciaux en magasin et apportez-nous cette annonce. Vous profiterez d'un rabais supplémentaire de

**5%**

Profitez des spéciaux en magasin et en entrepôt

LES SALLES DE BAINS 5785, boul. Laurier, secteur Douville, Saint-Hyacinthe  
**FALRO** 773-4818

PLOMBERIE

**RÉJEAN LEMELIN INC.**

UN CHOIX DE STYLES

0410890

## Nouveau Impression sur vinyle



On en parle déjà beaucoup en ville!

Toujours à l'affût des derniers développements technologiques, nous avons récemment fait l'acquisition d'un nouvel appareil qui imprime sur le vinyle.

- Impression couleurs
- Dessins complexes
- Utilisation de tonalités à pourcentage variables
- Découpe de formes complexes
- Production petite quantité
- Décalques de qualité pour utilisations extérieures



**PENSEZ-Y!**

FERMEZ VOTRE LUMIÈRE AU DÉPART

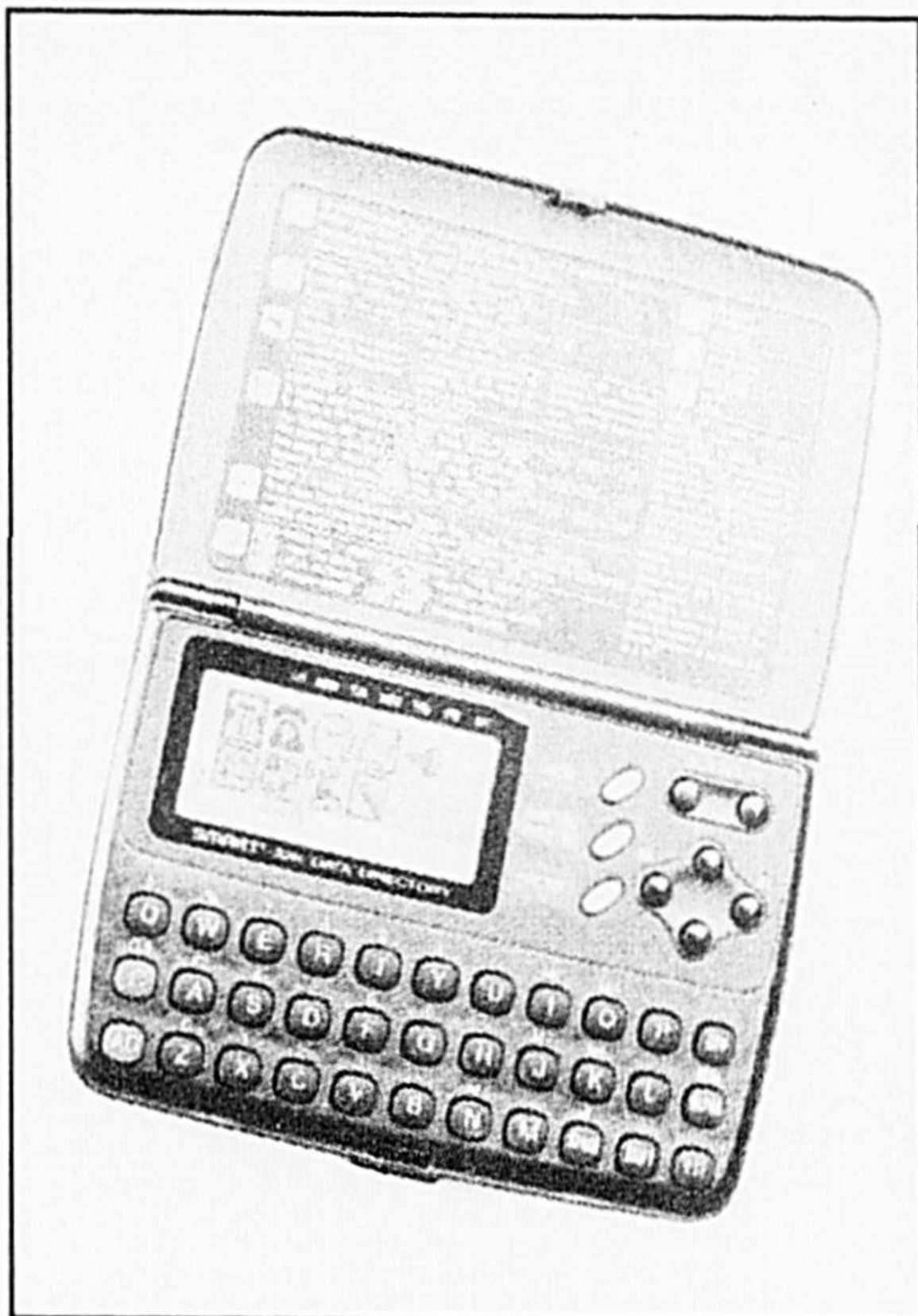
À votre prochaine visite, il nous fera plaisir de vous montrer d'autres possibilités de cet appareil qui imprime sur le même vinyle perforé, sur lequel nous découpons déjà depuis plusieurs années.

Publi-Cité  Lettrapid inc.

570 MONDOR, SAINT-HYACINTHE Tél.: (514) 778-1040 Fax: (514) 778-1487

0412405

répertoire téléphonique et dossier d'utilisateur adaptable par l'utilisateur; album de coupures pour emmagasiner des notes manuscrites ou des schémas qu'on peut relier aux bases de données du répertoire téléphonique et au dossier d'utilisateur; horloges locale et universelle indiquant l'heure dans 212 grandes villes du monde, plus trois villes définissables par l'utilisateur en modes local ou universel; bloc-notes pour les notes prises au clavier, avec caractères gras, italiques ou soulignés comme un traitement de textes, avec



Un agenda électronique plus modeste et à prix moindre.

fenêtre de visualisation de mise en page; fonction index donnant rapidement accès aux données en mémoire sous une fonction particulière, les données

pouvant être mises en ordre alphabétique ou chronologique; fonction ébauche de textes permettant d'esquisser des rapports, des lettres, des discours et d'autres do-

cuments; calendrier affichant les activités sur six mois, une semaine ou une journée; fonction recherche mettant en relation différentes fonctions pour effectuer des recherches directes, par mot clé et par masque; fonction agenda et liste des activités dotées de dispositifs de rappel des anniversaires et de répétition; classeur, un répertoire électronique permettant de regrouper, de consulter, de rechercher, d'ajouter ou d'effacer des fichiers en mémoire dans d'autres fonctions; et fonction discrétion permettant de protéger les données

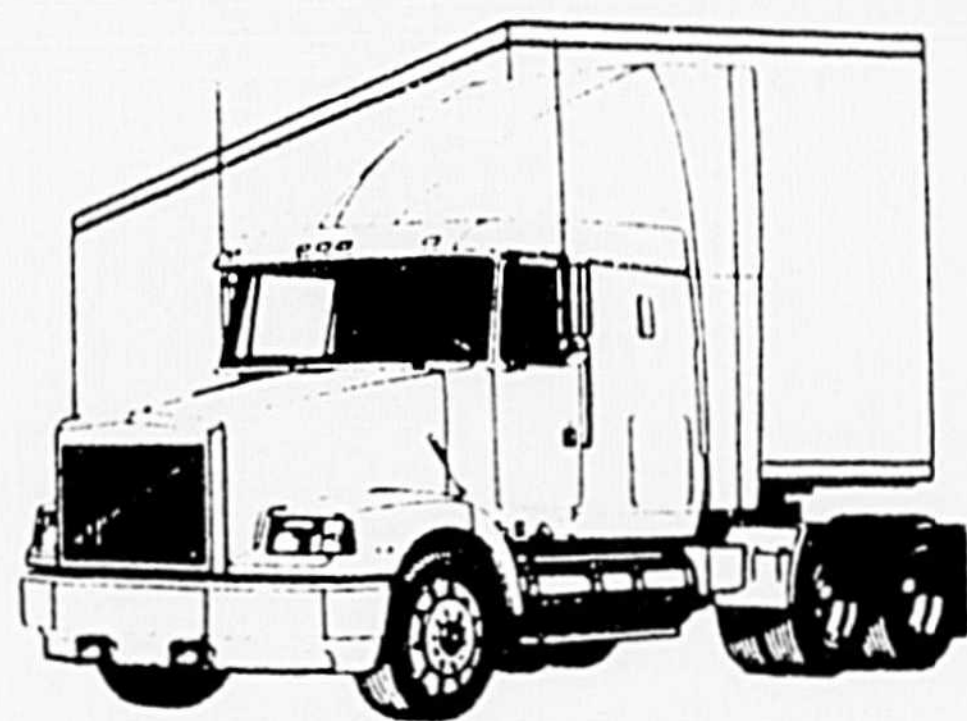
privées et confidentielles par mot de passe.

Tout cela dans un agenda électronique qui peut se ranger dans la poche de son veston.

CENTRE DU CAMION

**Ste-Marie**

**Mon concessionnaire**



Pièces • Ventes • Service  
• Salle de lavage ultra-moderne

450, rue Martineau  
Saint-Hyacinthe, Qc J2S 8B1  
(514) 875-4420 (Montréal)  
796-4004 (Saint-Hyacinthe)



Autocar

0411882



**LONGTEST**

EMPLACEMENT LEVELCO

DISTRIBUTEUR  
AUTORISÉ  
D'ÉCONOMISEUR  
D'ÉNERGIE

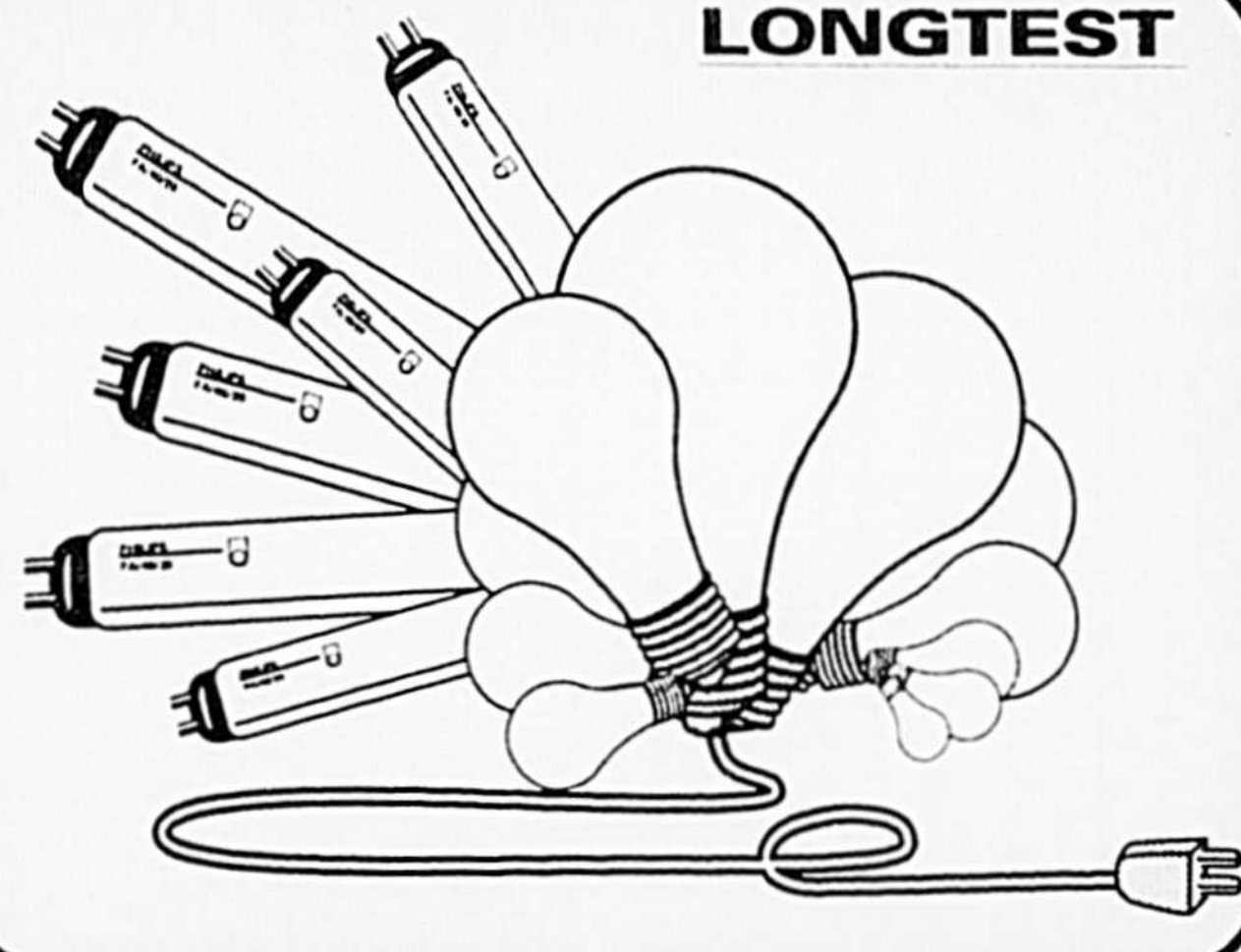
**Distributeur & fournisseur**

- d'ampoules et de fluorescents de qualité
- d'économiseurs d'énergie
- de matériel électrique



**ÉLECTRICITÉ  
CHAUFFAGE**

LONGTEST



**AMPOULES ET FLUORESCENTS**

*Nous sommes renommés pour  
notre grande sélection  
d'ampoules et de fluorescents  
pour des applications  
commerciales, industrielles,  
institutionnelles*

**Plus de 40 ans au service de la distribution**

**Commandes téléphoniques acceptées**

**Livraison gratuite partout au Québec**

**VOTRE DISTRIBUTEUR DE TOUS LES JOURS**



**LONGTEST**

Tous genres d'ampoules

• AMPOULES & FLUORESCENTS • PRODUITS ÉLECTRIQUES  
Distributeur INDUSTRIEL - COMMERCIAL - RÉSIDENTIEL

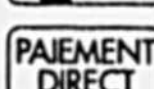
1405, rue Saint-Antoine (centre-ville) Saint-Hyacinthe, J2S 3L1

Service de débit automatique

Saint-Hyacinthe **774-3661**



Extérieur 1-800-363-1343



Ouvert tous les jours ainsi que jeudi soir, vendredi soir et tous les samedis.  
VASTE STATIONNEMENT MUNICIPAL, SUR LE CÔTÉ

0412119

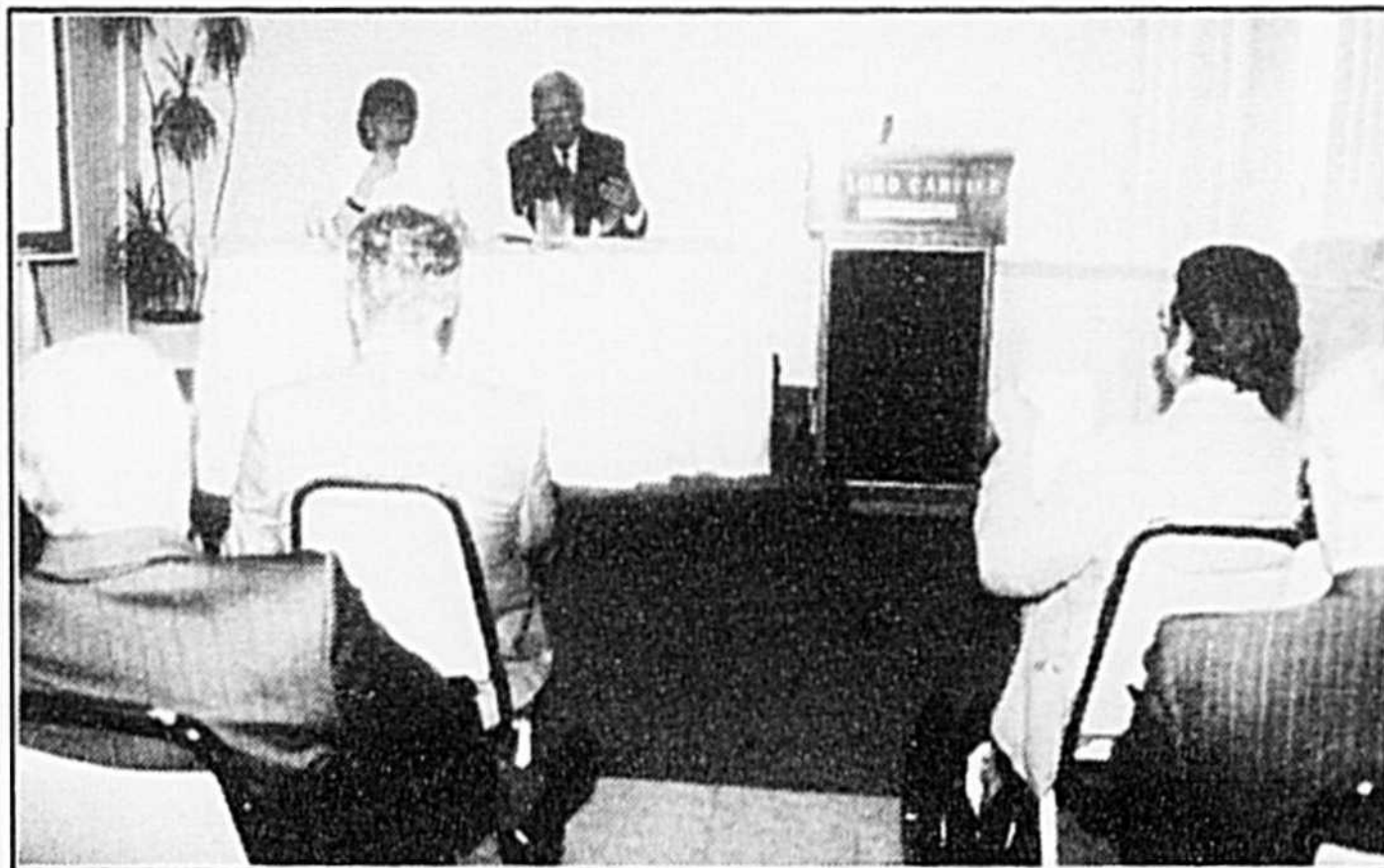
## La Société montérégienne de développement souhaite accélérer le démarrage des projets

Dans le cadre d'une conférence de presse organisée par la Société montérégienne de développement (SMD), le président de la Société, M. Paul Leduc, a tenu à rappeler aux autorités gouvernementales l'importance de procéder au plus tôt au démarrage des 104 projets qui ont été acceptés par la région le 11 février dernier. M. Leduc se faisait ainsi le porte-parole de tous les décideurs de la Montérégie qui souhaitent que s'accélère le processus de mise en marche des projets.

Il faut rappeler que ces projets ont été déposés en octobre dernier et qu'ils ont suivi un long cheminement avant que le Conseil d'administration de la SMD ne procède à leur adoption finale. Afin de s'assurer que ces projets puissent favoriser efficacement la relance économique en Montérégie et reflètent les réalités locales et régionales, des comités d'analyse de projets ont été mis en place à la suite de la réception des projets. Ces comités ont analysé et sélectionné les projets les plus structurants. Au total, plus de 180 projets avaient été déposés pour des demandes d'aide financière

de plus de 10 millions de dollars. L'enveloppe du Fonds d'interventions régionales était de 4,4 millions de dollars. Un nombre de 104 projets ont été retenus pour des subventions de 3,8 millions de dollars et des investissements totaux de près de 20 millions de dollars.

"Compte tenu des sommes en jeu, il est plus que nécessaire que ces projets puissent démarrer le plus rapidement", de souligner M. Paul Leduc. "Nous comprenons fort bien que le gouvernement du Québec ait un travail à faire avant de procéder à son tour à l'acceptation finale de ces projets. Mais pen-



De gauche à droite, Mme Danielle Chevrette, directrice générale de la Société montérégienne de développement (SMD) et M. Paul Leduc, président de la SMD.

dant ce temps, les promoteurs attendent et cela enlève de l'efficacité à la politique de décentralisation du gouvernement", de conclure M. Leduc.

La conférence avait comme objectif de faire connaître aux autorités gouvernementales les attentes de la Monté-

régie en ce qui a trait notamment à la gestion administrative et bureaucratique des dossiers. Le but de la SMD est de s'assurer qu'un partenariat efficace entre Québec et la région soit clairement établi. "Comme la politique Picotte est relativement nouvelle dans son application, il y

a, bien sûr, des améliorations que nous pouvons apporter; c'est dans ce sens que nous voulons travailler", d'ajouter M. Paul Leduc.

Le président de la SMD en a aussi profité pour dire aux partenaires de la Montérégie que mises à part les mesures que le gouvernement prendra pour améliorer le processus, la région a tout intérêt à poursuivre les discussions pour permettre la mise en place de structures de fonctionnement plus efficaces.

Le mot d'ordre est donc clairement lancé: offrir les meilleurs services et support qui soient aux promoteurs. Dans cette optique, la SMD a déjà procédé à la création d'un comité d'appel des projets dont le rôle est de soumettre des recommandations au Conseil d'administration de l'organisme en vue d'optimiser l'ensemble des opérations.

# Lacasse INC.

Depuis 1956

FÉLICITATIONS  
À  
LA CHAMBRE DE  
COMMERCE DU  
DISTRICT DE  
SAINT-HYACINTHE

HOMMAGE AUX  
ENTREPRENEURS

127 Ste-Cécile, St-Pie

772-2495

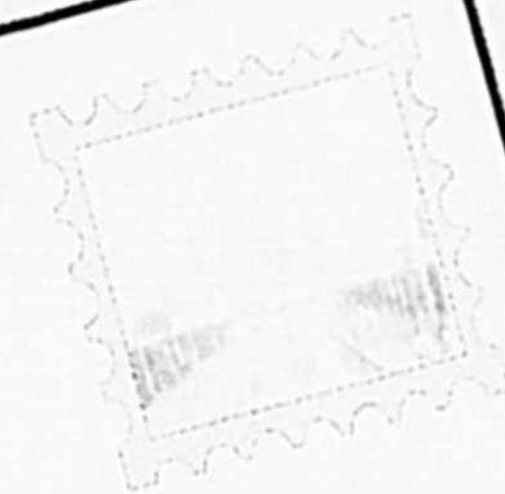
0412267

CLUB  
VOYAGES®

*Un bonjour de l'Inde!  
Quoi de plus prodigieux  
que d'être en présence de ce  
Taj Mahal qui blêmit le  
matin, éclate le midi et  
rougit en soirée!*

*À bientôt!  
Nicole*

*N.B.: J'ai hâte de vous revoir.*



*M. et Mme G. Lemonde  
1.001 Chemin de l'Aventure  
Cap-de-Plaisance  
C3A OSE*

# AGÈNA

2670 Ste-Anne, Saint-Hyacinthe J2S 8R5

(face à la pharmacie Jean Coutu)

773-5557 • 1-800-561-2794

0412221

# L'IMAGE PROFESSIONNELLE DU CENTRE-VILLE



## OPTICIEN

Lunetterie New Look  
774-7188

## OPTOMÉTRISTES

Jacques Perreault  
773-6045

Marc Cusson  
773-8118

## SERVICES DENTAIRES

Clinique dentaire  
Anne Bédard  
774-8833

Jean Allard  
denturologiste  
774-1165

Labo. dentaire Mondor  
774-8022

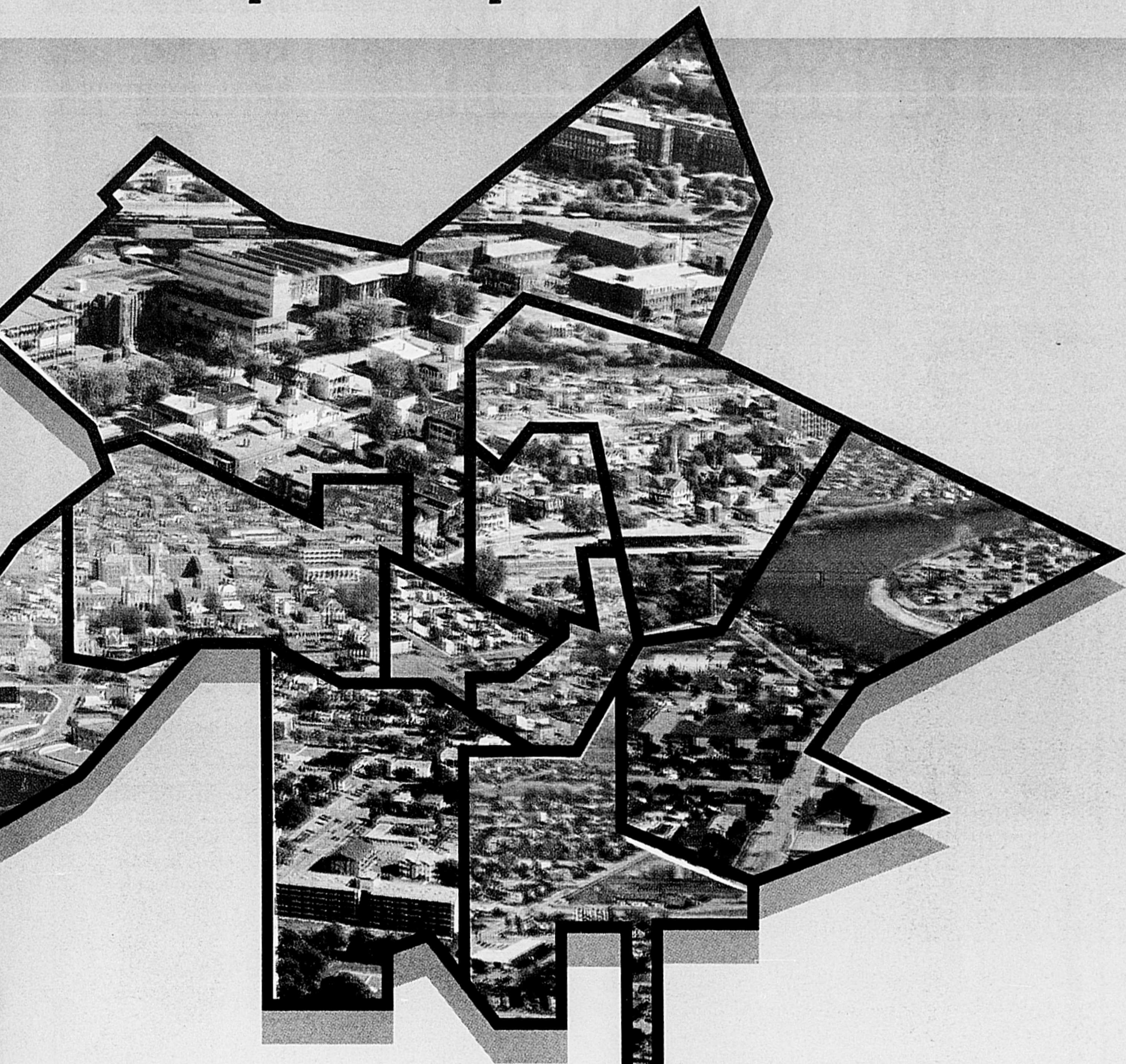
Dr Yves Desrosiers  
773-1112

Mario Beudet  
denturologiste  
773-7081



Expression, Centre d'exposition de Saint-Hyacinthe

# **La ville de Saint-Hyacinthe félicite les membres de la Chambre de Commerce du district pour leur entrepreneurship**



**L**e succès de la vie économique à Saint-Hyacinthe est le fruit de la collaboration d'organismes qui à l'image de la Chambre de Commerce du district de Saint-Hyacinthe en font leur priorité.

 **Ville de  
Saint-Hyacinthe**

**Saint-Hyacinthe La Jolie,  
un choix pour la vie**