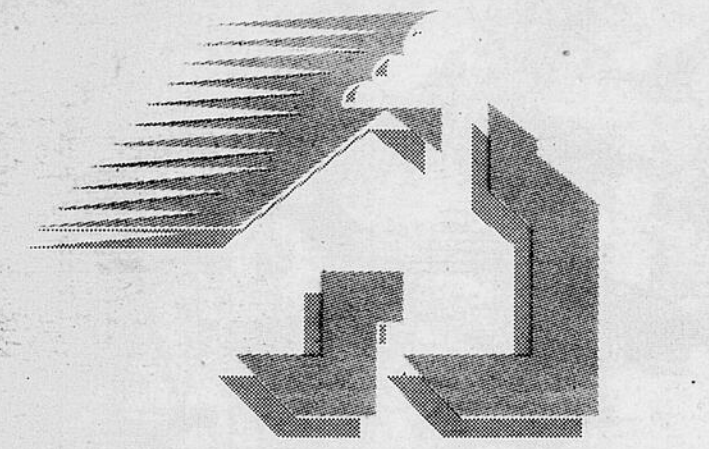
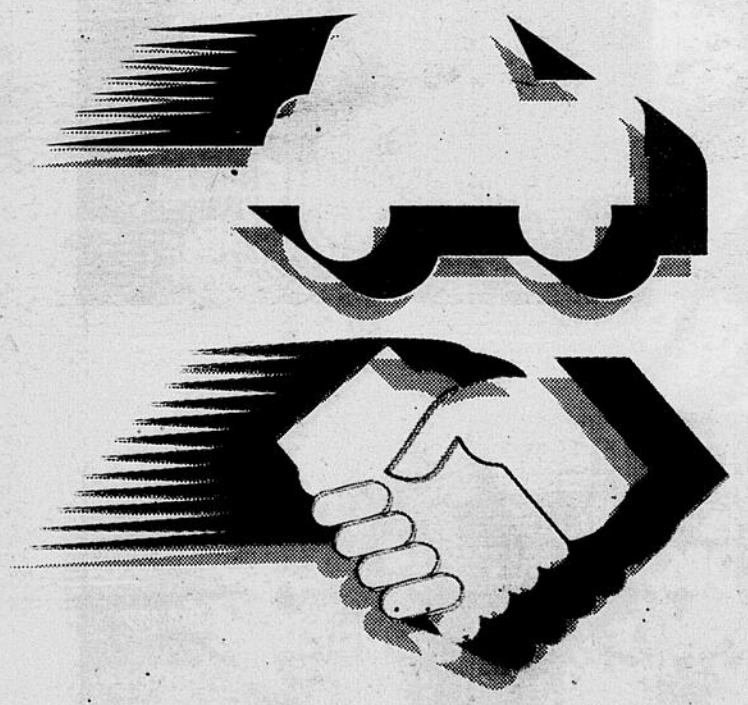
19ième CAHIER ECONOMIQUE

le QUOTIDIEN

du Saguenay–Lac-Saint-Jean

SPECIAL R.E.E.R.





Économie Finance

"S'en sortir...pour demain..."

Soyons vigilants

N'est-ce pas dans l'adversité que l'on reconnaît le vrai caractère de l'être humain? Il en va de même pour notre région, face à la crise économique qu'elle traverse cet hiver. Fermetures d'usines, reprise d'activités retardée, ralentissement dans le secteur commercial, report de budgets d'investissement... Nous éprouvons presque en même temps toutes sortes de difficultés; tous les revers qu'une région comme la nôtre peut essuyer dans une conjoncture désastreuse, se présentent. Nous avons voulu utilisé le thème «S'en sortir... pour demain» dans cette 19e édition du cahier économique du Quotidien, afin de mettre bien en évidence l'absolue nécessité de poser immédiatement les gestes qui nous ferons sortir plus forts de cette épreuve. Notre région est éprouvée à la fois par la conjoncture nationale défavorable et par les remous de la restructuration économique mondiale. Qui aurait-dit, il y a 18 mois, que l'éclatement de l'URSS se traduirait par une véritable inondation des marchés mondiaux par l'aluminium soviétique? Pourtant, couplé au ralentissement économique nord-américain, ce facteur est en partie responsable du resserrement de l'emploi dans l'industrie du métal gris. Pour un travailleur d'Alcan au chômage, c'est un salaire qui ne rentre pas; c'est moins d'argent à dépenser; c'est plus de frais d'assurance-chômage pour le gouvernement; c'est du stress dans la famille; c'est moins d'achat dans nos magasins, moins de publicité dans les journaux, moins de papier imprimé dans votre Quotidien, moins de papier acheté dans les moulins, moins d'emplois dans nos papetières... et la boucle de la récession est bouclée. Il n'existe plus de remède miracle pour s'en sortir.



Pierre Bergeron

L'ère de la stimulation à outrance des dépenses du gouvernement pour sortir du marasme est révolue. Tout ce qu'il faut espérer de nos gouvernements, c'est qu'ils ne prendront pas de décisions susceptibles d'empirer une situation déjà délicate.

Pour notre région, une vigilance de tous les instants s'impose. Ainsi, la construction de la machine à papier numéro 8 à Jonquière pourrait être remise en question au profit du redémarrage et d'investissements additionnels à Matane. Le gouvernement québécois, après avoir flambé des dizaines de millions de dollars dans la malheureuse aventure de Matane pourrait être tenté de se refaire une virginité dans ce dossier en donnant son aval à de nouveaux investissements étrangers (coréens?) pour fabriquer du papier de haute qualité et, du même coup, signer l'arrêt de mort du projet de la machine 8, qui fabriquerait le même genre de papier.

La récession actuelle ne nous permet pas de baisser notre garde. Le Saguenay-Lac-Saint-Jean n'acceptera jamais que, au nom d'impératifs politiques, on affaiblisse encore davantage une industrie papetière déjà mal en point ou, pis, que l'on hypothèque son avenir. Voilà le genre de questions sur lequelles nous devons faire preuve d'une extrême vigilance, si nous ne voulons pas nous retrouver encore plus faibles au sortir de la récession.

SOMMAIRE

La rivière Ouiatchouane fait l'envie des promoteurs.
Page 4

Pas de développement économique sans hydroélectricité.
Page 6

Benoît Bouchard ne croit pas aux miracles.
Page 8

L'UQAC: une multitude de PME.
Page 10

Pas de relance sans volonté régionale.
Page 12

A la FSSA, le paritarisme est à la mode.
Page 14

Alcan comprime ses dépenses.
Page 16

Le tourisme génère 7000 emplois directs et indirects, dans la région.
Page 22

Port Saguenay ne sent pas la récession.
Page 26

Pour survivre, le monde agricole doit diversifier sa production.
Page 28

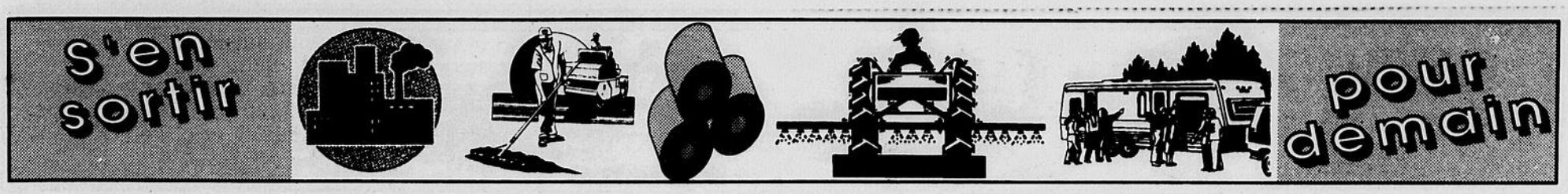
Au CRCD, la concertation n'est pas un vain mot.
Page 30

Etre les premiers et vouloir changer
Page 34

La survie des papetières liée à la modernisation.
Page 36

La relance passe par le Nord et la valeur ajoutée.
Page





Dans le bois, le papier et l'aluminium

Pierre Bouchard croit en une nouvelle révolution industrielle



Catherine Delisle

CHICOUTIMI (CD) — Ce n'est pas en saupoudrant des projets par de petites subventions qu'on réussira à restructurer l'économie régionale. Il faut maintenant penser à se donner une nouvelle orientation technologique

Pierre Bouchard, président-directeur général de STAS, estime qu'on vient d'entrer dans une véritable course de Formule 1. C'est pourquoi, il considère qu'il faut se donner un deuxième élan, vivre une deuxième révolution industrielle autour de ces grappes de base que sont le bois, le papier et l'aluminium.

Le PDG de STAS croit que, pour survivre, il faut se donner des créneaux et devenir des spécialistes dans un domaine particulier. Et c'est ce qu'il a fait, en 1984, alors que la région commençait à vivre une baisse au niveau de l'emploi dans les secteurs industriels traditionnels du bois et de l'aluminium.

«Au lieu de s'apitoyer sur la perte des emplois traditionnels dans les papeteries, on va fabriquer des équipements et on va les exporter.»

Alors qu'il était copropriétaire de la firme d'ingénieurs Unigec, Pierre Bouchard décide donc de fabriquer des équipements pour les grandes alumineries. Et cela, à partir du Saguenay—Lac-Saint-Jean. «Il y a des avantages à vivre ici», se plaît-il à dire. «On est proche des grands centres de recherche, proche d'Alcan, on a des gens qui ont un vécu et une expérience importante dans le domaine. Cette expertise s'exporte», poursuit-il.

Plus encore, Pierre Bouchard rappelle qu'on possède un réseau de sous-traitance compétitif. «On a plus de 500 entreprises qui regroupent 7000 personnes dans la fabrication mécanique. C'est une ressource importante. On peut donc amener de l'eau au moulin et devenir très compétitif», lance-t-il.

Jusqu'à maintenant, Pierre Bouchard n'a donc pas senti la récession grâce à des projets d'aluminerie d'envergure: Alouette et Lauralco, par exemple. Et son entreprise ne vend pas qu'à Alcan, mais à l'industrie mondiale de l'aluminium.

Pierre Bouchard admet que le carnet de commandes est maintenant à la baisse. Mais, il a un autre créneau. Il songe présentement à implanter, dans la région, un centre de génie expérimental dans les pâtes et papiers. L'idée est de se servir de l'expertise des gens pour créer des emplois. «Au lieu de s'apitoyer sur la perte des emplois traditionnels dans les papeteries, dit-il, on va fabriquer des équipements et on va les exporter.»

Changer les mentalités

Le PDG de STAS admet qu'il s'agit d'un concept difficile à faire passer car, selon lui, les programmes gouvernementaux ne sont pas orientés vers la technologie et le développement international. «Les programmes, explique-t-il, sont davantage orientés vers de l'aide directe aux équipements. C'est pourquoi, il faut changer les mentalités», croit-il.



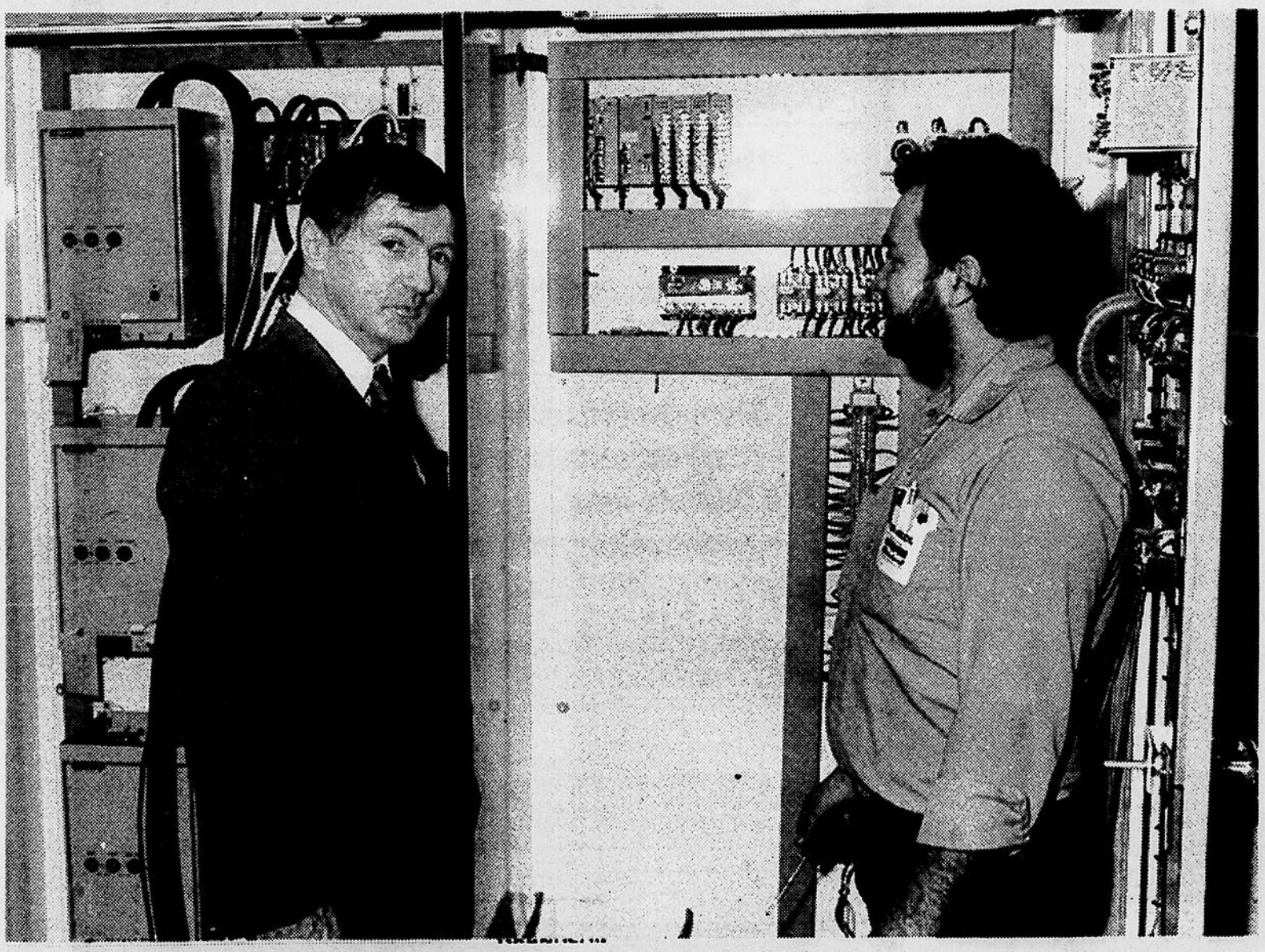
REVOLUTION — Pierre Bouchard, PDG de STAS, pense qu'il faut entreprendre une deuxième révolution industrielle.
(Photo Jeannot Lévesque)

Pierre Bouchard explique que nous vivons deux types de problème: un d'ordre structurel (la structure des pâtes et papiers, par exemple, qui n'est pas contrôlée) et l'autre d'ordre conjoncturel. «On est pris dans la conjoncture économique mondiale où l'on assiste à une baisse de la demande de l'aluminium et des pâtes et papiers et cela on n'y peut rien», rappelle-t-il.

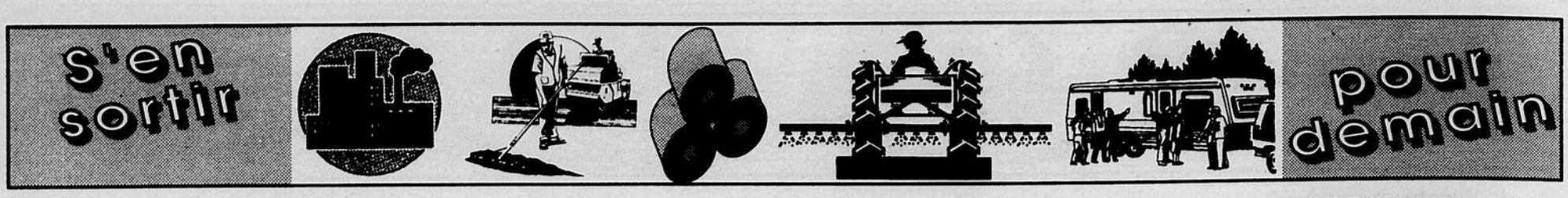
Selon le PDG, on peut toutefois tenter de régler notre problème d'ordre structurel en modernisant, par exemple, l'industrie des pâtes et papiers, comme cela a été fait dans les alumineries, et en se donnant une nouvelle orientation technologique.

Pierre Bouchard a confiance au dynamisme de la main-d'oeuvre, à sa qualité aussi, aux capitaux disponibles et aux ressources importantes, notamment au niveau hydroélectique, au niveau des pâtes et papiers et de la forêt. «Certes, dit-il, nous sommes éloignés de Montréal mais, par rapport à l'ensemble du monde, nous sommes bien situés, près des exploitations majeures.

Pierre Bouchard précise qu'il faut apprendre à développer en aval et en amont (la matière première, la fabrication de la fibre, le développement des forêts, la recherche, l'équipement...). Selon lui, on a l'expertise, les centres de formation, les centres de recherches publiques. C'est pourquoi, il considère qu'il faut regarder les nouvelles voies de développement.



CONTROLE — En compagnie d'un technicien, le PDG de STAS, Pierre Bouchard, vérifie un système de contrôle mis au point par les chercheurs de cette firme spécialisée dans les technologies de l'aluminium.
(Photothèque Le Quotidien)



Trois projets à l'étude

L'exploitation des mini-centrales intéresse plusieurs investisseurs

ALMA (LT) - La politique des petites centrales hydroélectriques a rapidement eu des échos dans la région alors que trois projets ont été déposés devant les différents ministères québécois concernés.

La firme MCQ Hydro-Canada, présidée par l'homme d'affaires Pierre Lajoie, projette la remise en valeur d'une minicentrale de 24 mégawatts sur la rivière Ouiatchouane, à Val-Jalbert. Ce projet a été évalué, selon les analyses du promoteur, à quelque 50 millions $.

Le président de la firme, Pierre Lajoie, espère entreprendre les travaux le plus rapidement possible. Il doit toutefois traverser l'étape de l'évaluation environnementale puisque les projets hydroélectriques supérieurs à 10 mégawatts sont soumis à l'évaluation publique.

Les Montagnais du Lac-Saint-Jean, par l'intermédiaire de la société Hydro-Innu, désirent également avoir les droits sur cette une centrale hydroélectrique sur la même rivière. Le chef du conseil de bande, Rémy Curtness, a confirmé, la semaine dernière, que le projet avait été déposé au ministère de l'Energie et des Ressources.

En plus de Val-Jalbert, Hydro-Innu convoite la rivière Métabetchouan. La centrale de la rivière Métabetchouan aurait une capacité de six mégawatts. La réalisation des deux projets autochtones nécessite des investissements de 25 millions $.

Le plus petit projet hydroélectrique a pour but de remettre en fonction la centrale de la rivière Saint-Jean à l'Anse-Saint-Jean dans le Bas-Saguenay. Le promoteur est l'homme



Louis Tremblay

d'affaires Gaston Morin de Sainte-Jeanne-d'Arc.

Cogénération

La production d'électricité à partir des rebus des papetières (biomasse), soulève un grand intérêt au Lac-Saint-Jean et plus particulièrement à Saint-Félicien. La Société de cogénération du Québec, dirigée par les hommes d'affaires jeannois Jacques Simard et Paul Tremblay compte investir 58 millions $ dans deux projets de cogénération dont un à Chapais.

L'usine de cogénération de Saint-Félicien, dont la construction pourrait être entreprise à l'été, nécessite des investissements d'approximativement 18 millions $ pour la production de 12,5 mégawatts. L'une produira également de la vapeur qui pourrait être utilisée pour le fonctionnement d'un séchoir pour les scieries du secteur ainsi que d'autres projets nécessitant de l'énergie à bon marché.

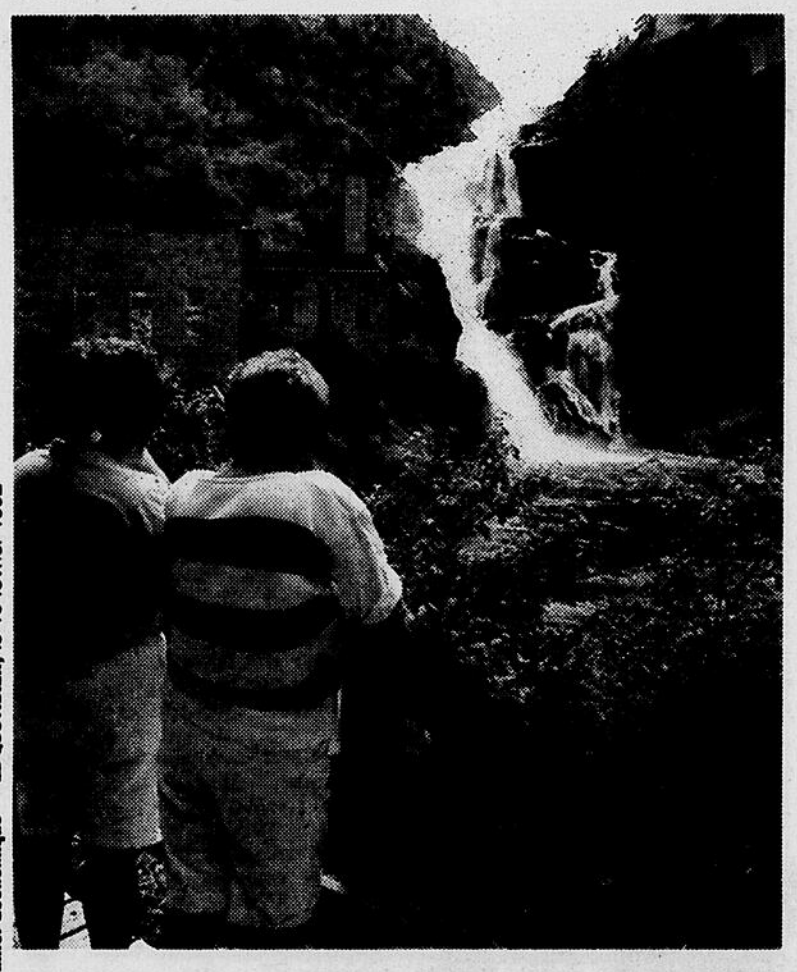
La construction de ce séchoir géant permettrait aux exportateurs de bois d'oeuvre de rencontrer les nouvelles normes européeness.

Rapellons qu'à partir de cette année, les pays d'Europe importeront essentiellement du bois séché.

Le projet de Chapais est plus important en termes d'investissements et de production d'électricité. Cette usine de cogénération sera construite au coût de 40 millions $ pour une production de 25 mégawatts. Le promoteur n'envisage pas la production de vapeur puisqu'il n'y a pas de marché pour ce type d'énergie dans cette région.



Pierre Lajoie



UNE MINE D'OR — En plus d'offrir une vue imprenable, la rivière Ouiatchouane, à Val-Jalbert, recèle un potentiel hydroélectrique de 24 mégawatts que se disputent deux groupes d'investisseurs.

(Photothèque Le Quotidien)

CHOISISSEZ VOTRE DESTIN

L'avantage du prêt pour un REÉR

Calcul pour le REÉR	Calcul pour l'emprunt
Cotisation: 2 000 $	Emprunt: 2 000 $
*Intérêt de 6.75%: 135$	*Intérêt de 11.5%: 118.51$ (Remboursements hebdomadaires)
Montant accumulé: 2 135 $	Remboursement total: 2 118.51 $

Montant accumulé:.....2 135.00 $
- Remboursement total:.....2 118.51 $
= Intérêts nets:.....16.49 $
+ remboursement d'impôt:.....720.00 $**

GAIN RÉALISÉ POUR L'ANNÉE: 736.49 $

* Les taux peuvent varier sans préavis
** Calculé sur un revenu imposable de 20 000 $

LES REER PERSONNALISÉS DESJARDINS

La caisse populaire Desjardins

LA MINE NIOBEC

MISE SUR LA QUALITÉ

C'est dans un contexte de marché restreint et d'exigences de plus en plus poussées de ses clients que la direction de la mine Niobec de St-Honoré a pris la décision ferme d'orienter l'entreprise dans la gestion intégrale de la qualité.

Cette décision a été prise dans le but bien précis de satisfaire les clients et de leur offrir un produit toujours de meilleure qualité.

Pour atteindre cet objectif, la



Eddy Dénommé surintendant ressources humaines

direction de la mine Niobec a mis en place son programme de gestion intégrale de la qualité.

Du point de vue technique, la mine Niobec est en bonne position. En quinze années de production, les tonnes extraites de sous-terre ont toujours été atteintes selon la planification, les prévisions budgétaires ont toujours été respectées et la production finale du concentré de niobium a rencontré les objectifs annuels de façon constante.

Par contre, Niobec a connu certaines difficultés à satisfaire les demandes des clients en ce qui concerne la qualité du concentré produit. Par exemple, les exigences pour le contenu en oxyde de niobium ou les concentrations des impuretés contenues dans la roche, comme le carbone, la silice ou le soufre, n'ont pas toujours été respectées.

En implantant la gestion intégrale de la qualité, la direction de Niobec vise à améliorer progressivement la situation. En profitant de la bonne position technique dont elle jouit présentement elle croit pouvoir améliorer la qualité du produit fini et ainsi augmenter sa crédibilité auprès de ses clients.

Plan d'action qualité

Au cours des derniers mois, des rencontres ont été tenues avec les employés pour permettre d'identifier ensemble les situations à améliorer. La participation des employés à ce sujet a été excellente. A partir des points qui auront été retenus lors de ces rencontres, un plan d'action qualité sera mis en place au cours du printemps dans le but de corriger les situations qui pourraient nuire à la démarche qualité.

En réalité avec le plan d'action, on ne s'attend pas à de grandes surprises. On ne vise pas de grands bouleversements, mais avant tout à s'améliorer petit à petit. Ces améliorations prendront la forme de formation aux employés qui en auront besoin, ou de cercles d'améliorations dans des groupes de solution de problèmes, ou en améliorant les communications ou enfin simplement en clarifiant des situations qui paraissent moins claires entre les employés et la direction.

Plan d'assurance qualité

La première partie du plan d'action portera donc d'abord sur l'amélioration de la gestion des ressources humaines, de façon à mobiliser l'ensemble des employés aux objectifs de la compagnie. La deuxième partie du plan d'action qualité devrait porter sur des aspects plus techniques de façon à doter Niobec d'un plan d'assurance qualité qui vise à garantir aux clients que l'implantation de la qualité est faite selon des normes reconnues.



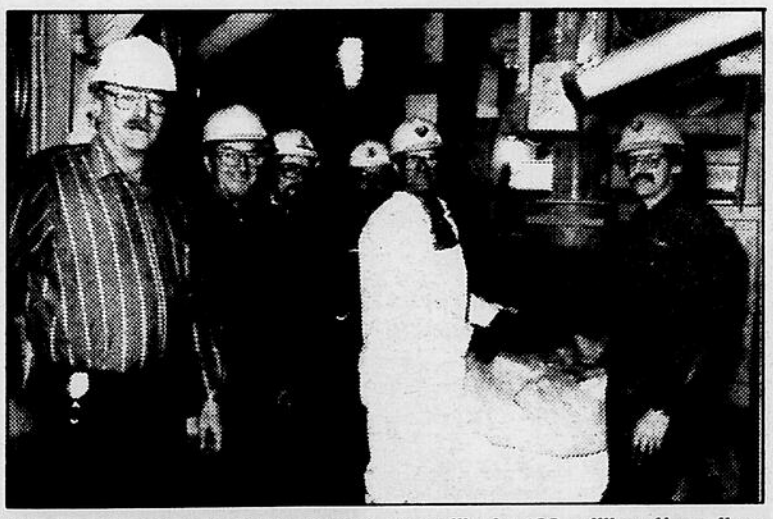
L'équipe de direction de la mine Niobec investit dans un programme de gestion intégrale de la qualité. Julien Gravel, chef des services administratifs, Jean Filion, surintendant sous-terre, Steve Thivierge, surintendant entretien-ingénierie, Michel Robinson, directeur, debout, Noël Ayotte, surrintendant de l'usine, Eddy Dénommé, surintendant ressources humaines, et Rudy Biss, surintendant de la recherche.

100 millions de livres produites

Au cours de ses quinze années d'existence la mine Niobec a produit 100 millions de livres d'oxyde de niobium qui ont été vendues un peu partout à travers le monde. Pour réussir à produire ces 100 millions de livres d'oxyde de niobium, il a fallu extraire plus de douze millions de tonnes de roche du sous-sol de St-Honoré. En effet dans chaque tonne de minerai extraite, on ne peut récupérer en moyenne que huit livres d'oxyde de niobium, la teneur moyenne du gisement étant de 0.66%.

Depuis quinze ans ces cent millions de livres ont servi à fabriquer des aciers que vous côtoyez quotidiennement. Saviez-vous entre autre, que votre voiture, qu'elle soit américaine, européenne ou japonaise contient probablement des pièces fabriquées avec des aciers au niobium. Tout récemment encore les fabricants de voitures japonaises ont confirmé l'achat de tuyaux d'échappement en acier inoxydable à base de niobium.

Avec ses 160 employés, la mine Niobec n'est peut-être qu'une petite entreprise de St-Honoré, mais grâce à son chiffre d'affaire de 20 millions$ par année elle est un apport économique important pour la région. Et comme vous avez pu le constater, grâce à son produit fini qui est vendu un peu partout dans le monde, Niobec a atteint une renommée internationale. Voilà une entreprise dont le Saguenay-Lac-St-Jean a raison d'être fier.



Un groupe d'employés de l'usine accueille la 100 millionnième livre d'oxyde de niobium produite. Lucien Lapointe, contremaître général, Jean-Luc Laforge, opérateur de chariot, Noël Ayotte, surintendant de l'usine, Monsieur Laforge, contremaître mécanique, Lionel Lavoie, préposé à l'empaquetage, Gilles Tremblay, opérateur de flottation senior.

Le contexte économique

Dans le climat actuel de morosité économique où les fermetures d'usines et les mises à pied massives font la manchette, il est bon de constater que certaines entreprises ont une vitalité économique importante et réussissent à traverser la crise économique que nous vivons actuellement et à se maintenir sur le marché international.

Malgré les difficultés que connaît le marché des métaux, la mine Niobec de St-Honoré réussit à conserver ses clients et à maintenir son rythme de production et ses emplois à son niveau habituel.

La mine Niobec produit depuis quinze ans un concentré de niobium qui est vendu sur le marché international. Ce niobium est un élément métallique qui entre dans la fabrication d'aciers spéciaux à résistance élevée obtenus par alliages.

Ces aciers spéciaux reconnus pour leur haute résistance entrent surtout dans la fabrication des pipelines et dans la construction de ponts, d'immeubles ou des travaux d'architecture spéciaux. Ces aciers reconnus pour leur grande légèreté, entrent aussi dans la fabrication de l'automobile. Le niobium fait aussi partie de l'industrie de l'aviation sous forme de supra-alliage dans la fabrication de moteurs à réaction.

Les clients

La mine Niobec possède trois clients principaux: Mitsui au Japon, Murex en Angleterre et Metallurg aux Etats-Unis. Ces clients achètent le niobium pour en fabriquer un ferro-niobium et le vendre à des aciéries qui fabriqueront les aciers spéciaux.

Les fabricants des aciers qui entrent dans les structures d'avions, d'automobiles ou de ponts font face à des demandes et des exigences de qualité de plus en plus grandes de telle sorte que les fabricants des alliages doivent se tourner vers leurs fournisseurs pour obtenir une meilleure qualité de métaux. Avec l'évolution des marchés, les exigences des clients se font de plus en plus grandes pour obtenir un produit de qualité toujours stable et se situant toujours à l'intérieur de certaines normes bien établies pour chaque lot expédié.

Les clients de Niobec, que ce soit les Japonais, les Européens ou les Américains, tous demandent maintenant une meilleure qualité et un meilleur contrôle du produit fini.

Et la concurrence

La mine Niobec doit faire face à une concurrence importante faite de la part de divers autres métaux qui entrent dans la fabrication des alliages, comme la manganèse, le vanadium, le molybdène, le chrome et le Nickel.

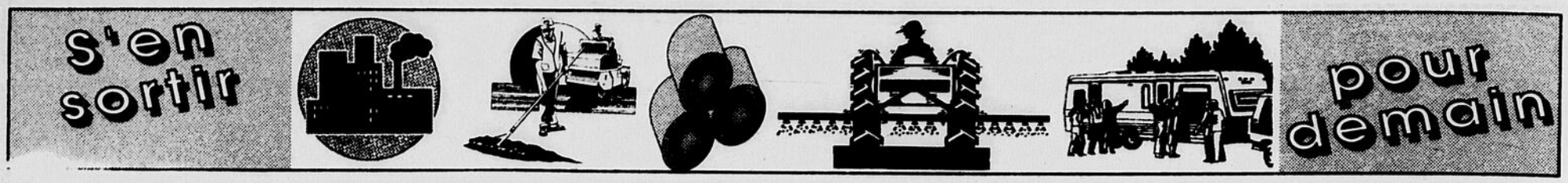
En ce qui concerne le niobium, la mine Niobec est le seul producteur en Amérique du Nord et le deuxième producteur dans ce qui était autrefois convenu d'appeler le monde libre. Avec l'arrivée récente des pays de l'Est sur le marché, il est à soupçonner que la Russie qui possède des gisements de niobium pourrait, elle aussi, vouloir prendre sa part du gâteau et s'accaparer d'une partie du marché mondial du niobium.

Le Brésil, le premier producteur mondial, contrôlait jusqu'à tout récemment 80% du marché international et possédait le leadership mondial dans le processus de fixation des prix. Avec l'arrivée des pays de l'Est, il y a lieu de croire que les règles du jeu pourraient changer. Le Brésil possédait déjà de nombreux avantages sur Niobec compte tenu des coûts de main-d'oeuvre qui y sont beaucoup plus bas et du fait qu'ils exploitent des gisements à ciel ouvert, de telle sorte qu'ils ont toujours réussi à produire à environ le quart du coût de production de Niobec.

Vers l'an 2000

C'est dans ce contexte très concurrentiel et très serré où les divers métaux sont en lutte les uns contre les autres et où les divers producteurs de niobium tant les géants Brésiliens que les nouveaux venus, les Russes, tentent de prendre leur part du marché, que Niobec doit continuer de se battre et d'exceller si elle veut tirer son épingle du jeu.

La direction de la mine Niobec croit qu'en orientant l'entreprise dans la gestion intégrale de la qualité, elle pourra, avec la participation de tout son personnel, améliorer la qualité de son produit fini en fournissant un concentré de niobium de qualité constante et mieux adapté aux exigences de ses clients et ainsi maintenir sa place sur le marché international et franchir avec l'aide de ses 160 employés le cap de l'an 2000.



D'ici la fin du siècle

Le développement économique passe par l'aménagement hydroélectrique

par Louis Tremblay

ALMA (LT) - L'aménagement hydroélectrique des rivières au Lac-Saint-Jean constitue la seule alternative de développement économique majeure envisagée d'ici la fin du siècle.

La société Hydro-Québec est la plus active avec le projet d'aménagement de la rivière Ashuapmushuan. Selon le processus de consultation publique de projet de la société d'Etat, la première phase de l'avant-projet évalué à 1,1 milliard $ est terminée avec un an de retard sur les échéanciers de départ.

Hydro-Québec a déjà investi tout près de 10 millions $ dans différentes études technique et environnementale. Le résultat de ces études est présentement scruté à la loupe et ce n'est qu'au printemps, ou à l'automne prochain, que le promoteur décidera d'entreprendre la seconde phase qui demandera des investissements de 30 millions $.

D'après les chiffres avancés dans les analyses sur les impacts économiques du projet Ashuapmushuan, les retombées économiques maximales pour le Saguenay—Lac-Saint-Jean sont évaluées à quelque 300 millions $. On prévoit la création de quelque 8000 emplois pendant la durée de construction (cinq à sept ans), et de 77 emplois reliés directement à l'exploitation des deux centrales.

Les intervenants économiques du Haut-du-Lac accueillent de façon favorable un aménagement hydroélectrique sur cette rivière. Dans la foulée du comité mixte des MRC Maria-Chapdelaine et Domaine-du-Roy, ils exigent des retombées économiques permanentes.

Le complexe de la rivière Ashuapmushuan représente une capacité installée de 748 mégawatts. Hydro-Québec espère atteindre une production annuelle de 3,5 térawatt/heures. Le coût de construction de l'ensemble du complexe est évalué à 3.5 cents du kilowatt/heure, soit le plus bas des projets à l'étude pour Hydro-Québec.

La société d'Etat fait malgré tout face à une vive opposition. Le RPA, les Autochtones et les organismes voués à la protection de la faune soutiennent que les impacts du projet sur tout le bassin versant de l'Ashuapmushuan et le lac Saint-Jean sont majeurs, et justifient tout simplement le retrait définitif du projet.

Le Péribonka

La rivière Péribonka pourrait accueillir une quatrième centrale hydroélectrique située entre les barrages de la Chute-de-la-savane et le complexe de Chute-des-passes, dans le secteur de la jonction des rivières Péribonka et Manouane. Hydro-Québec a entrepris des études préliminaires afin de déterminer avec précision le potentiel toujours disponible sur cette rivière exploitée par Alcan avec trois centrales.

Lors de son passage devant le Cercle de presse du Saguenay, le gestionnaire du projet Ashuapmushuan pour Hydro-Québec, M. Gaston Bolduc, indiquait que le projet Péribonka ne constituait pas une priorité pour le moment.

Le responsable des études sur la rivière Péribonka pour Hydro-Québec, M. Pierre Demers, a dévoilé qu'il était question, selon les premières analyses, d'une centrale dotée d'une capacité installée de 400 mégawatts. La production annuelle de cette centrale serait de l'ordre de 2,5 térawatt/heures (3,5 pour la rivière Ashuapmushuan).

D'ici l'an 2000

Des investissements de quelque 1,7 milliard $

ALMA (LT) - Les ressources naturelles du Saguenay-Lac-Saint-Jean sont toujours convoitées et à l'aube de l'an 2000, les promoteurs envisagent d'investir 1,7 milliard $ pour la production d'électricité.

L'aménagement hydroélectrique des rivières Péribonka, Grande-Décharge, Saguenay ainsi que d'autres petites rivières (réseau Hydro-Presse), avaient été justifiés par les grands développements industriels pour l'implantation des alumineries et des usines de pâtes et papiers.

Les cinq projets à l'étude en ce moment, à l'exception des usines de co-génération, n'auront pas d'incidences sur le développement du parc industriel régional. L'énergie produite par le secteur privé sera vendue à Hydro-Québec, qui la distribuera sur son réseau. Aucun signe ne permet, pour le moment, d'envisager la venue dans la région de grandes entreprises créatrices d'emplois qui pourraient utiliser ce qu'il reste du potentiel hydroélectrique régional.

La grande convoitise d'Hydro-Québec pour les mégawatts de l'Ashuapmushuan et possiblement de la Péribonka, démontre clairement la grande valeur de l'énergie.

La réalisation de ces grands projets permet de penser à des retombées économiques à court terme de l'ordre de quelque 500 millions $ pour des projets dont la valeur globale se chiffre à 1,7 milliard $.

NOTRE PHILOSOPHIE: la qualité



Fabrication/installation
(Selon Z 299.3)
- Structure d'acier
- Mécanique industrielle
- Métaux ouvrés
- Tuyauterie industrielle

Certification W47.1 et W47.2
(Acier et aluminium)

TECHNOSOUDE INC. JONQUIÈRE

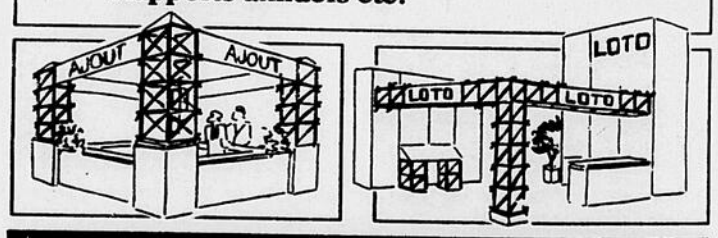
2371, rue Bauman,
Jonquière, Qc G7S 5A9
Tél.: (418) 548-9114
Fax: (418) 548-1328

Des idées...
qui poussent fort

GRAPHEMONT INC.
SERVICE D'EXPOSITION SAGAMIE INC.

... vous offrent une gamme complète de services pour vos expositions et vos projets de communication visuelle.

- LOCATION DE GRANDE SURFACE
  - Location de stands
  - Location d'équipements et d'accessoires
  - Plan d'aménagement
- VENTE ET LOCATION DE STANDS PERSONNALISÉS
  - Standex II
  - Expo Flex
  - Déco Système
  - Pro Système
  - Plus 4 Plus
  - Multiscreen
  - Gear Edge
- CONCEPTION GRAPHIQUE
  - Conception visuelle de stands
  - Affiches
  - Logos
  - Revues industrielles
  - Rapports annuels etc.



1956, BOULEVARD MELLON, JONQUIÈRE G7S 3H2 (418) 548-3137
2155, DE LA PELTRIE, JONQUIÈRE (418) 542-3597

COMMISSION SCOLAIRE de CHICOUTIMI

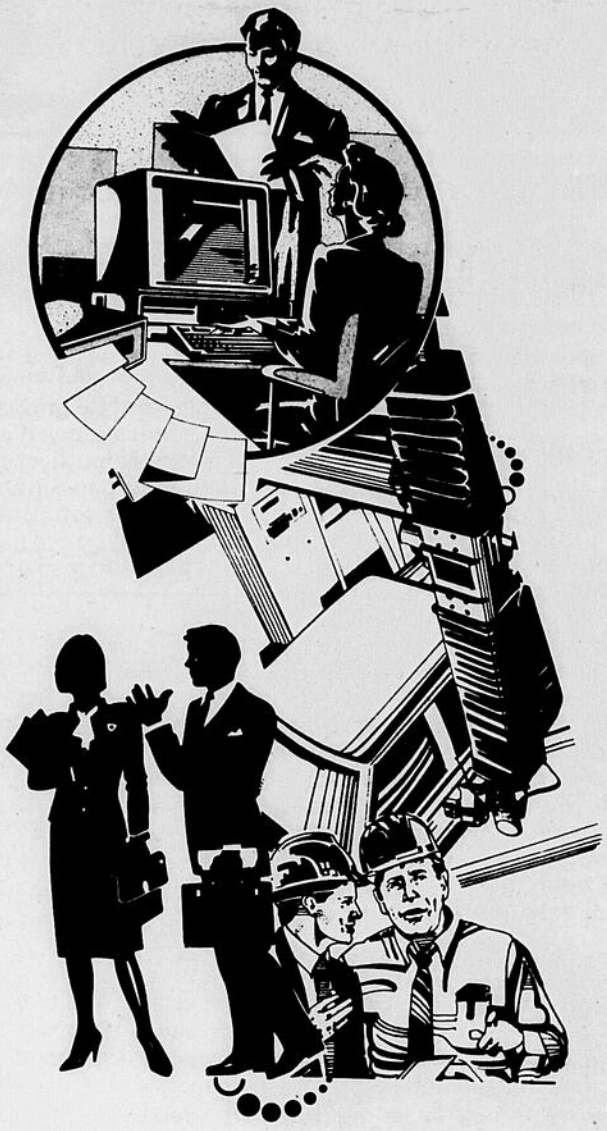
... Je passe à l'action !

Service de l'éducation des adultes
129, Jacques-Cartier Est
Chicoutimi (Québec)
G7h 1Y4

FORMATION SUR MESURE
La formation peut se donner, soit dans votre entreprise, soit dans nos centres d'éducation des adultes, selon votre choix.

Service aux entreprises

UNE ÉQUIPE AU SERVICE DE L'ENTREPRISE



Téléphone

549-8210

SERVICE DE CONSULTATION

MARCEL GIRARD

FORESTERIE

ENTRETIEN MÉCANIQUE
- Mécanique d'entretien de machines industrielles

MÉTALLURGIE
- Soudage général
- Soudage-montage

ANDRÉ COUPAL

ÉQUIPEMENT MOTORISÉ
- Carrosserie
- Mécanique automobile
- Mécanique de véhicules lourds routiers et de machinerie lourde
- Mécanique de véhicules de loisir
- Opérateur de véhicules lourds

EXPERTISE DE FORMATION

BERTRAND TREMBLAY
Coordonnateur

CAMILLE LAVOIE

SÉCURITÉ CIVILE

ALPHABÉTISATION

SANTÉ, SÉCURITÉ AU TRAVAIL

ANGLAIS LANGUE SECONDE (CONVERSATION)

JÉRÉMIE DESGAGNÉ

ALIMENTATION
- Boucherie
- Charcuterie
- Hygiène et salubrité

SECRÉTARIAT ET BUREAUTIQUE

MARKETING: VENTE ET REPRÉSENTATION

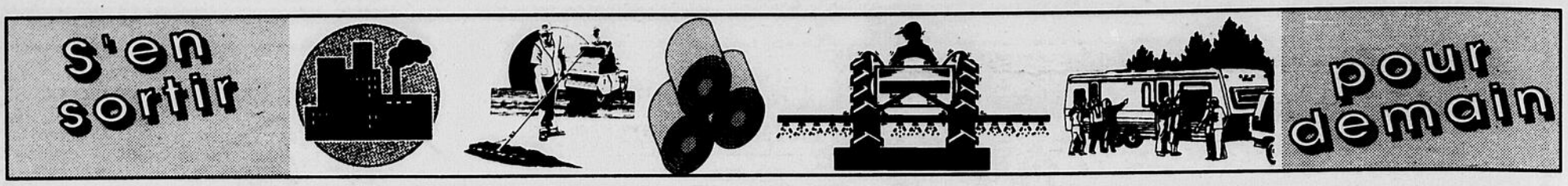
PRINCIPAUX SECTEURS D'ACTIVITÉS

... Je passe à l'action !

... Je passe à l'action !

À VOTRE SERVICE AU 549-8210

... Je passe à l'action !



Pour que la région s'en sorte

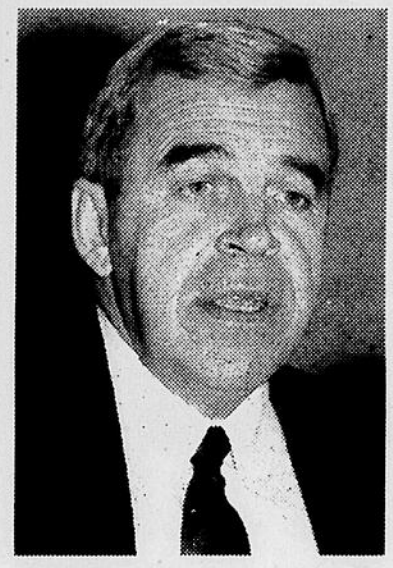
«Il n'y a pas de solutions miracles»

- Benoît Bouchard

par Jacques Girard

ROBERVAL (JG) — «Il n'y a pas de solutions miracles», affirme le député de Roberval et ministre de la Santé au Canada, Benoît Bouchard, quand on lui demande ce que son gouvernement peut faire pour permettre à la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean de s'en sortir.

Face aux transformations de structure de l'économie et à la récession, Ottawa pense qu'il faut, d'abord, s'attaquer aux grands facteurs. «Le gouvernement fédéral pense qu'il faut contrôler les grands facteurs tels les taux d'intérêt,



Benoît Bouchard

taux d'inflation, valeur du dollar, dette et déficit», avance le responsable du développement régional au Québec.

«Tous ces éléments sont fondamentaux. Il faut mettre ça dans un cadre général», précise le député-ministre, en rappelant qu'on vit à l'échelle du monde. Ce qui n'empêche pas le Saguenay-Lac-Saint-Jean de ressentir davantage cette situation «parce que c'est une région plus vulnérable au niveau du développment économique».

Devant une telle situation, la région profiterait de la présente chute des taux d'intérêt et de certains grands mécanismes telle l'entente fédéral-provincial pilotée par Benoît Bouchard. «On est intervenu dans Soccrent par exemple pour tenter d'améliorer la gestion des entreprises, de se donner les moyens de créer des entreprises secondaires moyennes de 100, 150 ou 200 employés. Il faut faire des efforts dans ce sens-là.»

Le programme d'aide au développement des collectivités et le centre d'aide aux entreprises peuvent aussi susciter du développement d'entreprises.

PME

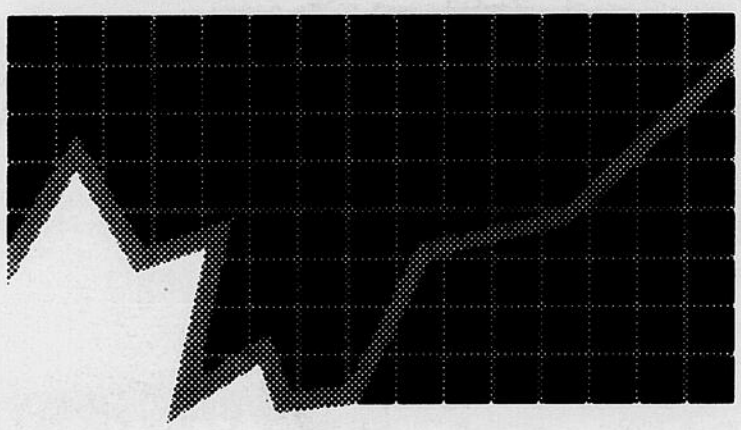
Alors que les grandes entreprises sont de moins en moins des génératrices d'emplois, le leader régional opine que le Saguenay-Lac-Saint-Jean doit développer son réseau de petites et moyennes entreprises, doit améliorer sa productivité pour être compétitive tout en ayant un climat de travail sain. Ces facteurs seraient de nature d'attirer les investisseurs.

«Ce ne sont pas les gouvernement qui ont toutes les réponses. On peut aider, susciter, provoquer, répète Benoît Bouchard, mais on ne peut pas être à la place des entrepreneurs, ce qu'on a compris depuis belle lurette ici.»

Et comme exemple, il parle de Lar Machinerie qui, au début de 1980, était menacée de fermer et qui, maintenant, vogue toutes voiles dehors. Leur succès, c'est que leurs produits sont compétitifs, insiste en guise de conclusion le leader régional.

8 — Le Cahier Économique — LE QUOTIDIEN, le 15 février 1992

L'OUTIL DE VOTRE ESSOR



En matière de développement régional, il faut des outils adaptés aux particularités de chaque région.

Le Bureau fédéral de développement régional au Québec administre une gamme de programmes d'aide financière répondant aux besoins des entreprises et des organismes régionaux. Ces programmes peuvent appuyer entre autres des projets :

- d'établissement, d'expansion ou de modernisation d'entreprises;
- de développement, d'acquisition ou d'intégration de nouvelles technologies;
- de recherche et de développement;
- de développement touristique et industriel.

Le Bureau fédéral de développement régional au Québec donne également accès aux services d'aide technologique et sectorielle du gouvernement canadien, dans chacune des régions du Québec.

Le Bureau fédéral de développement régional au Québec, l'outil qui peut assurer l'essor de votre entreprise.

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

ALMA
170, rue Saint-Joseph Sud, bureau 203
Alma (Québec) G8B 3E8
(418) 668-3084 1 800 463-9808

Bureau fédéral de développement régional (Québec)
Federal Office of Regional Development (Québec)
Canada

15 MINUTES DE PRÉVOYANCE AURAIENT PU ÉVITER CECI



De nombreuses pathologies au pied peuvent découler d'une compensation anormale, de mauvaises habitudes de postures ou de chaussures mal adaptées. Une visite préventive permet de dépister ces problèmes avant qu'ils ne s'aggravent.

CLINIQUE DE DÉPISTAGE GRATUITE

dans le cadre de

LA SEMAINE DE LA SANTÉ DES PIEDS

DU 24 AU 28 FÉVRIER 1992

ASSOCIATION NATIONALE DES ORTHÉSISTES DU PIED

La prévention: un vaccin contre la négligence

Devant la forte incidence des maux reliés aux pieds, l'Association nationale des Orthésistes du Pied (ANOP) lance une vaste campagne de prévention à travers toute la province. Cliniques gratuites, visites préventives, information du public et éducation des jeunes sont au nombre des initiatives mises de l'avant par l'association durant la Semaine de la santé des pieds, du 24 au 28 février 1992.

"L'ennemi numéro un de la santé des pieds, c'est la négligence" affirme monsieur Rodrigue Tremblay, membre de l'ANOP. "Beaucoup de gens choisissent d'ignorer les signaux d'alarme que leur envoient leurs pieds: inconfort au niveau des pieds et des chevilles, usure inégale des chaussures, fatigue prématurée. Les gens croient qu'en ignorant le mal, il va passer de lui-même" poursuit l'orthésiste. Mais il n'en est rien: les douleurs persistent et s'accentuent. Certains problèmes de pieds ont même des répercussions sur les genoux, les hanches et le dos. Une visite préventive auprès de son médecin et son orthésiste peut réduire ces risques et éviter dans un grand nombre de cas le recours à la chirurgie.

En misant sur la prévention, l'ANOP cherche le développement de ces pathologies. "On devrait voir la prévention comme un vaccin qui agit non pas sur le corps mais sur les attitudes" affirme Rodrigue Tremblay du laboratoire Rodrigue Le Bottier Enr.

Du 24 au 28 février, le public pourra aussi bénéficier d'une évaluation gratuite des points d'appui de leurs pieds, effectué dans les laboratoires des orthésistes membres. Au cours de cette visite d'une quinzaine de minutes, le public pourra profiter des conseils de l'orthésiste et se familiariser avec les techniques modernes d'évaluation des points d'appui des pieds.

Dans notre laboratoire l'ordinateur est utilisé pour évaluer avec précision les points de pression, permettant ainsi de déceler toute compensation anormale du pied. L'orthésiste peut ensuite proposer les correctifs biomécaniques requis pour rétablir l'équilibre des points d'appui.

Chez nos cousins Français, une étude a démontré que 40% de la population présentait des problèmes de pieds vers l'âge de 40 ans. Cette incidence s'élevait à 75% chez les personnes âgées. Cette croissance démontre l'aspect évolutif des pathologistes aux pieds qui gagnent souvent en acuité au fil des ans. Certains problèmes de pied sont de nature congénitale (5% des bébés selon la même étude.) Les problèmes peuvent aussi être corrigés; une orthèse appropriée peut aider l'enfant à developper une démarche normale et même apporter une certaine correction au problème morphologique.

Le couple pied-chaussure est un mariage de raison. Le pied a été conçu pour évoluer sur des surfaces inégales offrant de multiples points d'appui. Le plaisir que nous ressentons à marcher pieds nus sur l'herbe ou sur le sable témoigne, au fond, de notre véritable nature. Mais si les surfaces sur lesquelles nous marchons ont évolué, la biomécanique du corps est demeurée la même. Nos chaussures doivent donc bien soutenir le pied en maintenant un équilibre parfait de ses trois points d'appui.

Si les exigences de la mode se sont éloignées des lois de la biomécanique, talons trop élevés, chaussures trop étroites, il n'en demeure pas moins qu'une chaussure peut respecter la morphologie du pied tout en demeurant élégante. Une chaussure peut se remplacer, pas un pied. Lorsque la santé de vos pieds est en jeu, l'orthésiste est la personne à consulter.

Notre profession: la santé de vos pieds

Rodrigue Tremblay,
orthésiste du pied.

Quand on a un problème, quel qu'il soit, c'est rassurant de savoir que l'on peut compter sur les services d'un spécialiste. Si vous éprouvez des problèmes au niveau des pieds, vous pouvez aussi les confier à un spécialiste: l'orthésiste du pied.

Notre connaissance approfondie de la biomécanique du pied et l'expérience de nombreuses années de pratique nous permet de faire équipe avec votre médecin pour vous remettre sur la voie d'une bonne santé plantaire.

Dans notre pratique nous rencontrons souvent des gens sérieusement touchés par des pathologies au pied qui auraient dû être traitées plus tôt. Ces gens ignoraient que des pieds en mauvaise condition peuvent provoquer des maux aux genoux, aux hanches et parfois même au dos, qu'ils peuvent réduire l'autonomie des personnes âgées et nuire au développement normal des capacités physiques de l'enfant.

La semaine de la santé des pieds représente l'engagement de notre profession à la prévention des problèmes reliés aux pieds. Profitez-en pour obtenir gratuitement une évaluation des points d'appui de vos pieds. Votre bien-être ne mérite-il pas quinze minutes de prévoyance?

L'orthésiste du pied.
Votre compagnon dans votre démarche.

Laboratoire Tremblay enr.
337, rue Racine est
Chicoutimi
(418) 543-8538

Un service professionnel fondé sur l'observation scientifique



Analyse complète

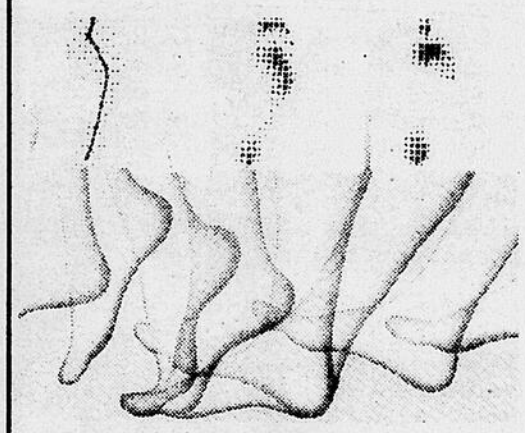
- Examen des chaussures
- Étude des appuis plantaires
- Étude de la démarche
- Analyse détaillée des déformations
- Détermination des besoins du patient



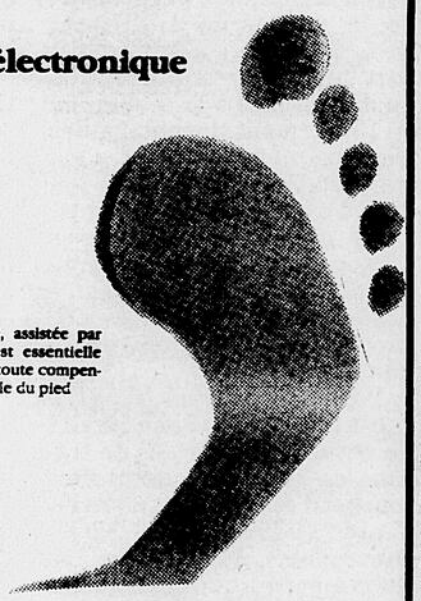
Position statique

- Analyse statique des points d'appui du pied assistée par ordinateur
- Cette analyse cerne avec précision les points d'appui et établit le rapport des forces biomécaniques

Dynamique de la démarche sur trottoir électronique



Propulsion *Appui plantaire* *Attaque du talon*



Cette analyse, assistée par ordinateur, est essentielle pour déceler toute compensation anormale du pied

Visitez...

RODRIGUE
LE BOTTIER **543-8538**
337, RACINE EST, CHICOUTIMI

La recherche à l'UQAC

Source d'importantes entrées de capitaux

CHICOUTIMI (JSTP) — La recherche à l'Université du Québec à Chicoutimi est constituée en fait d'une multitude de PME. Ce tout représente, pour l'année 1990-1991, une somme totale de pas moins de



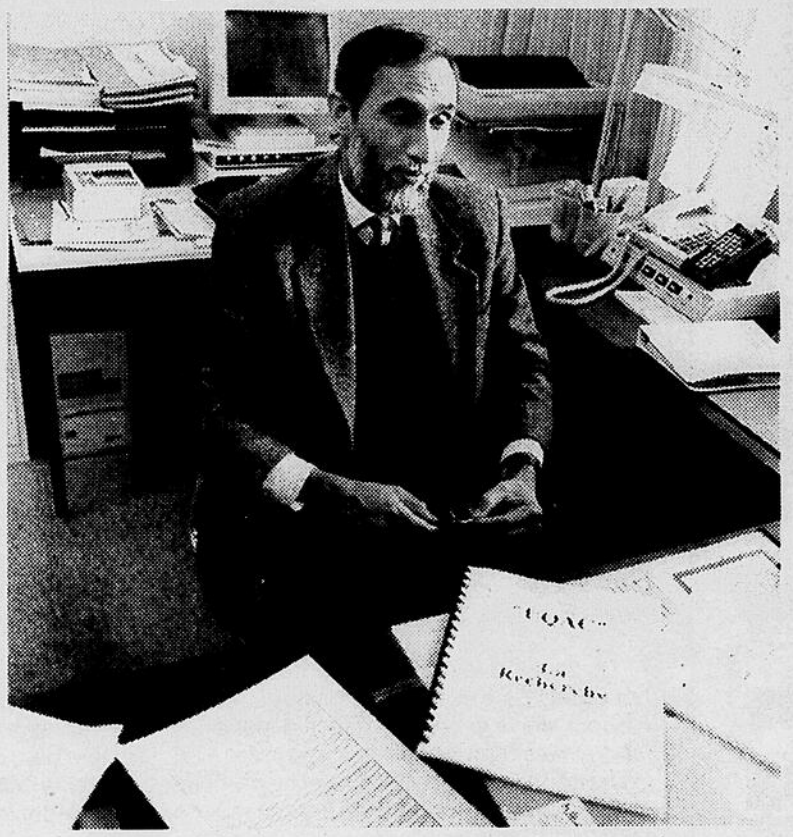
Johanne St-Pierre

8 millions $, en subventions et commandites octroyées sous diverses formes.

Et comme la très grande majorité de cet argent provient de sources externes à la région, cela représente une injection importante d'argent neuf dans la région.

«Ce que les gens ne réalisent pas, c'est qu'outre les retombées directes du côté de la recherche scientifique et technologique, la recherche comporte aussi des retombées économiques importantes pour la région», souligne Jayanta Guha, doyen des études avancées et de la recherche à l'UQAC.

Parmi les apports de la recherche pour l'économie régionale, le doyen fait valoir que la recherche permet de maintenir localement les ressources humaines et un savoir régional, qui autrement, seraient employés à l'extérieur de la région.



APPORT — Le doyen des études avancées et de la recherche à l'UQAC, Jayanta Guha, signale que la recherche universitaire fournit un apport non seulement sur le plan technologique et scientifique, mais aussi sur le plan économique et humain.
(Photo Jeannot Lévesque)

«On oublie, quand on parle recherche, de parler des techniciens et des assistants, cite-t-il en exemple.

Ce sont des gens très qualifiés qui sont certes convoités par des grands centres de recherche de Montréal, mais dont on profite de la compétence ici.»

«Des quelque 8 millions $ que l'on reçoit, un pourcentage très élevé, environ les deux tiers, est versé comme salaire. Si on fait un calcul rapide, ça représente 170 emplois. C'est donc une retombée directe dans l'économie.»

La recherche profite également au secteur de l'enseignement, tant du 1er cycle que pour les 2e et 3e cycle. «Plusieurs subventions aux professeurs ont servi à l'achat d'appareils de laboratoire qui sont aussi utilisés pour la formation des étudiants en premier cycle, poursuit M. Guha. On entend beaucoup parler que la recherche coûte cher, mais les retombées sont plus grandes que les coûts initiaux.»

La recherche permet également de procurer des emplois aux étudiants tout en leur permettant de continuer leur formation.

Expertise reconnue

L'expertise des recherches réalisées à l'Université du Québec à Chicoutimi est reconnue à travers le monde. «Une fois que nous sommes reconnus sur le plan international, il est plus facile pour nous d'aller chercher des subventions et la région en bénéficie indirectement», note le doyen des études avancées et de la recherche.

De fait, le rapport annuel du vice-président à l'enseignement et à la recherche de l'UQ, Jacques L'Ecuyer, montre que l'université régionale arrive en tête de liste en ce qui a trait à la valeur moyenne des subventions de recherche par professeur pour l'année 1990-1991. De plus, l'ensemble des conseils subventionnaires placent l'UQAC en tête avec une moyenne de 38 460 $ par chercheur.

La recherche a connu une augmentation de 1,5 million $ en subventions et commandites par rapport à l'année 1989-1990.

«Nous avons développé une maturité et une reconnaissance, mais en même temps, la compétition devient extrêmement féroce et nous avons besoin d'appuis continuels, autant de l'institution que de la région.»

«Pour faire de la recherche, il faut être extrêmement pragmatique, note M. Guha. On peut avoir des idées, mais il faut de l'argent pour faire avancer et tester nos idées. Les chercheurs doivent devenir des managers, être des entrepreneurs.

Chaque chercheur est une PME en soi.»

«C'est d'ailleurs l'un des problèmes de la recherche, constate Jean Bélanger, adjoint du doyen aux études avancées et à la recherche. Plus un chercheur devient bon, plus il doit consacrer du temps à l'administration et à la recherche d'argent.»

Le doyen a également souligné l'importance de la Fondation de l'UQAC pour la recherche.

«Pour une université aussi jeune que la nôtre, avoir une fondation aussi dynamique que la nôtre constitue un atout précieux.»

Il précise que les subventions sont accordées, non pas de façon aléatoire, mais par un comité qui analyse les demandes et qui tient compte des retombées pour la région 02.

Jayanta Guha désire informer le milieu des travaux en cours

CHICOUTIMI (JSTP) — Le doyen des études avancées et de la recherche à l'UQAC, Jayanta Guha compte, d'une part, améliorer la perception du milieu face à la recherche en l'informant davantage des travaux qui sont faits et, d'autre part, créer un partenariat avec d'autres établissements.

«Depuis un an, nous avons pris certaines mesures, parce que je crois qu'il est de notre devoir de faire partager nos travaux à la population», explique-t-il.

Parmi les moyens, il souligne la publication bimensuelle de résumés vulgarisés de travaux de recherche de professeurs et d'étudiants en maîtrise dans l'hebdomadaire Progrès-Dimanche. Idéalement, M. Guha aimerait que ces résumés soient diffusés largement dans plusieurs médias mais le contexte budgétaire ne le permet pas.

Partenariat

Le doyen encourage en outre la formation d'équipes multidisciplinaires et la recherche interactive. Il compte donc mettre en place de tels groupes qui rassembleront les sciences de l'éducation, les sciences humaines, économiques, multiethniques, etc., pour aborder le problème de l'économie régionale.

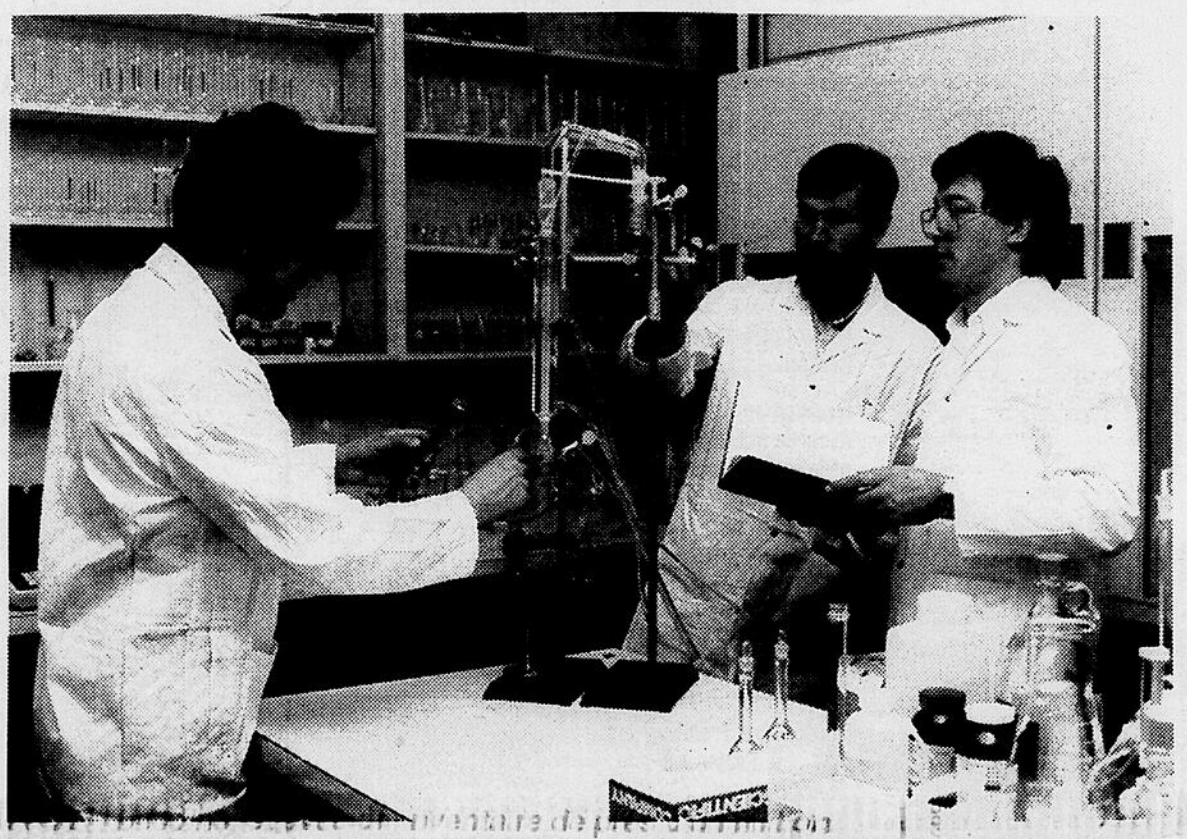
M. Guha a commencé une tournée de différents établissements dans le but de concerter les efforts, de créer un partenariat. Pour ce faire, il souhaiterait la création d'équipes de recherches inter-établissements. Un pas en ce sens a été fait au sein de l'hôpital de Chicoutimi, où un comité de coordination a été mis sur pied.

Indissociable

Pour M. Guha, la recherche est un rôle fondamental de l'université. «L'université a une mission d'enseignement, donc de transfert des connaissance, mais aussi un rôle de développement des connaissances.

Et ce développement passe par la recherche», explique le doyen des études avancées et de la recherche. A son avis, la recherche doit continuer pour maintenir le niveau de la qualité de l'enseignement et de la formation.

Enfin, M. Guha dit avoir pour slogan que l'avenir du Québec passe par les régions périphériques. «Et c'est à nous de démontrer que la région a beaucoup à offrir pour le développement de la province», a-t-il conclu.



RECHERCHE — La recherche faite à l'UQAC injecte des millions de $ dans l'économie régionale.
(Photothèque Le Quotidien)

le CHOIX de TOUTE une région...

Place du Royaume

PARCE QUE NOUS MAINTENONS...

...LE PLUS GRAND CHOIX avec 246 magasins

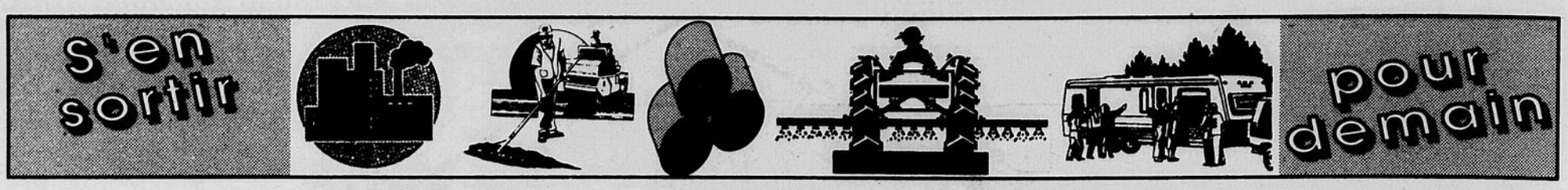
...LE MEILLEUR SERVICE avec 1500 employés

...LE PLUS GRAND STATIONNEMENT SANS PROBLÈMES

VOILÀ NOTRE PARTICIPATION... L'ÉCONOMIE RÉGIONALE!

place du royaume

C'est là qu'on va!



La relance passe par les PME

L'Etat doit se fier aux régionaux

MISTASSINI (LF) - La relance économique du Québec passe obligatoirement par la petite et moyenne entreprise et l'on va devoir être imaginatif.



Lise Fortin

C'est l'opinion exprimée par le député-ministre de la circonscription de Roberval à l'Assemblée nationale, Gaston Blackburn.

La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean n'échappe pas à ce principe, selon lui. Il affirme que la population doit redécouvrir la forêt et toutes les richesses naturelles.

Le député Blackburn est conscient que l'on traverse actuellement une période de transition difficile. Les papetières ont oublié d'investir dans la haute technologie, affirme le député-ministre. Il ajoute que tous les intervenants du milieu devront se concerter; c'est au milieu patronal et syndical de trouver des réponses.

La région possède, selon lui, des avantages remarquables dont, la qualité de l'environnement et de la main-d'oeuvre.

La population régionale va devoir être imaginative, avoue Gaston Blackburn. Le gouvernement doit se fier aux gens du milieu. Ces derniers devront identifier les points forts et se concerter pour relever les défis de l'avenir.

Si la reprise économique passe par le développement des richesses naturelles, il faudra profiter, selon lui, des retombées comme les grands travaux d'Hydro Québec.

La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean est placée à la porte du nord.

L'élément stratégique des dix dernières années repose sur la route du nord.

Le député Blackburn ajoute aussi qu'il faudra identifier des débouchés dans les autres secteurs dont, l'agro-alimentaire.

Le rôle du gouvernement dans toute cette philosophie, qu'est-ce qu'il en pense? «Le gouvernement québéçois devra supporter la concertation», a-t-il déclaré.

A titre d'exemple, il mentionne des initiatives comme les sommets économiques. Ce qu'il faut éviter, c'est la dissension, la chicane de clocher. «Nous sommes en compétition avec les autres régions du Québec et du Canada», s'exclame Blackburn.

Pour le député, la population régionale a de beaux défis devant elle.

Constitution

La constitution au Canada, c'est un dossier qu'il faudra régler. «On ne peut pas se permettre le luxe de vivre dans un climat d'incertitude, affirme le député Blackburn. Ce n'est pas l'incertitude qui va amener des capitaux étrangers.

«Lorsque l'on dépense beaucoup d'énergies dans la constitution, on oublie de répondre aux défis actuels, selon lui.

La population veut avoir des réponses, c'est ça qui est majeur, de dire Blackburn. Les gens perdent leur emploi et nous posent des questions», affirme le député.

D'autre part, il est conscient qu'il y a beaucoup de chemin à faire au chapitre de la formation de la main-d'oeuvre. «On va avoir une facture énorme à payer, si on intervient pas immédiatement», s'exprime Blackburn.



REER
PROMUTUEL

• Promutuel Lac-St-Jean, synonyme d'excellence en assurance, vous offre le REER Promutuel souscrit auprès de la Québécoise Promutuel-Vie

OFFRE EXCLUSIVE AUX MEMBRES-ASSURÉS

Une bonification de **1/4 de 1%** sur le taux en vigueur

LA DIRECTION



Bertrand Grenier
Président



Martin Bergeron, adm. a.
Directeur général



Carolle T. Ferland f.i.a.c.
Directrice du marketing



Caroline Minier, a.i.a.c.
Directrice du service rédaction/production

VOUS INVITE À CONTACTER SES REPRÉSENTANTS

Alma



Gaétane Boivin
Représentante
Alma - 668-0136

Alma



Manon Tremblay
Représentante
Alma - 668-7811

Alma



Caroline Tremblay
Secrétaire
Alma - 668-7811

Delisle



Esther Brassard
Représentante
Delisle - 347-4510

Delisle



Ginette Lavoie
Agent de bureau
Delisle 347-4510

St-Bruno



Lise Thibeault
Représentante
St-Bruno - 343-3414

St-Bruno



Lise Gagnon
Secrétaire
St-Bruno - 343-3414

Métabetchouan



Ginette Côté
Représentante
Métabet. - 349-2771

Roberval



Josée Martel
Représentante
Roberval - 275-4524

St-Félicien



Jeannine Potvin
Représentante
St-Félicien - 679-1324

St-Félicien



Huguette Larouche
Ass. vie et générale
St-Félicien 679-1623

St-Prime



Denise Delisle
Ass. vie
St-Prime - 251-2111



Jocelyne Leclerc
Agent télémarketing
344-1565



Murielle Harvey
Agent télémarketing
344-1565

- ☑ **Assurance-vie**
- ☑ **Assurance résidentielle**
- ☑ **Assurance agricole**
- ☑ **Assurance automobile**
- ☑ **Assurance commerciale**
- ☑ **R. E. E. R.**

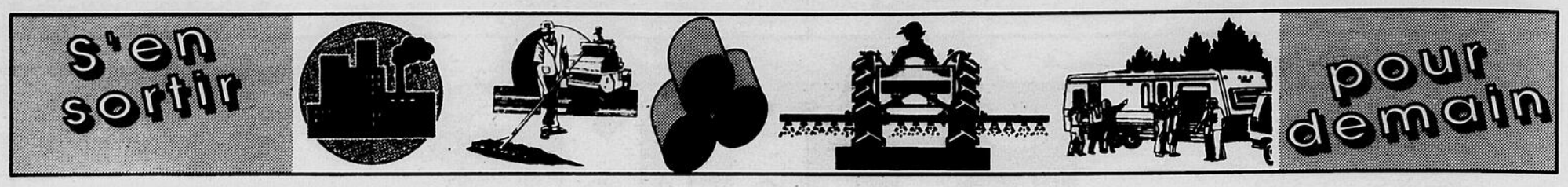
PROMUTUEL

Société mutuelle d'assurance générale du Lac-St-Jean
11, rue Commerciale
C.P. 220, Hébertville
(418) 344-1565

LE SEUL ASSUREUR RÉGIONAL

UN RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER

Cher membre-assuré
Promutuel Lac-St-Jean vous invite, ainsi que votre conjoint(e) à l'assemblée générale annuelle de la Société mutuelle qui aura lieu le samedi 28 mars 1992 à la Salle Camaro de Saint-Bruno à compter de 19h00.
L'assemblée générale sera suivie à 21h30 d'une soirée dansante au cours de laquelle nous vous annoncerons en primeur la tenue d'un événement spécial qui saura sûrement vous intéresser.



Pas à n'importe quel prix

Réjean Laforest dit oui au paritarisme

par Serge Lemelin

JONQUIERE (SL) — La notion de partenariat entre syndicat et employeur doit s'étendre à tous le domaine des relations industrielles au lieu de se limiter à celui de la santé et à la sécurité au travail où les parties ont été forcées à la faire par la législation.

Le président de la Fédération des syndicats du secteur aluminium (FSSA), Réjean Laforest est formel sur cette question.

«L'avenir est au partenariat: il faut embarquer dans le paritarisme au niveau de l'entreprise, mais pas à n'importe quel prix.

«Pas pour cautionner des pertes d'emplois. Ni au détriment des droits acquis des travailleuses et travailleurs qu'on représente.»

Réjean Laforest fonde son affirmation sur la transformation des mentalités qu'il a observée chez les travailleurs de l'aluminium.

Les nouveaux sont plus jeunes et arrivent mieux formés. Ils sont motivés par d'autres valeurs que les générations précédentes, ce qui fait que leurs revendications s'expriment sous d'autres formes.

«Avec les horaires de travail comprimés, ont voit bien selon le taux de satisfaction au travail, qu'on est dans une société de loisirs et que les gens veulent passer le moins de journées possible à l'intérieur d'une usine.»

«Nous avons de toutes parts des demandes pour des horaires de travail qui permettent plus de congés. Les demandes pour des vacances plus longues ou mieux réparties deviennent des priorités pour des gens qui veulent une meilleure qualité de vie.»



REJEAN LAFOREST, président de la Férération des syndicats du secteur aluminium (FSSA).
(Photothèque Le Quotidien)

Dans le futur, le FSSA devra examiner la possibilité de répondre à toutes ces demandes multiples et particulières d'un personnel varié aux horaires éclatés, sans congestionner la table centrale.

Réjean Laforest ne veut pas conclure tout de suite: «Il est trop tôt pour faire des recommandations pour la prochaine ronde de négociations; ce sera au congrès de la fédération qui va se tenir après la signature de la convention d'examiner la meilleur façon de répondre à toutes ces demandes.

«Mais il est clair que le processus de la table centrale est lourd et très lent. Nous avons innové il y a quelques années avec la négociation raisonnée qui prenait le pas sur la traditionnelle négociation de position. L'argument devenait l'élément à privilégier.

«Cette année, nous avons favorisé le travail en petites équipes au lieu de tout préparer avec le grand comité de négociation syndical composé de dix-huit personnes.

«Cette formule amène de bons résultats.»

Sécurité d'emploi

La négociation de la sécurité d'emploi est ressortie comme priorité lors de sondages syndicaux qui ont servi à préparer les demandes de la FSSA.

«Les gens y attachent une très grande importance, avec tout ce que cela comporte comme remise en question quand une compagnie arrive en rationalisation», indique Laforest.

La diminution des heures de travail, la reprise du surtemps en temps de repos, les vacances, les congés, l'élimination de la sous-traitance sont abordés de façon globale.

L'avenir

«Chez Alcan, à la production, il ne rentrera plus de travailleurs pour des années à venir.

«Il y a un embargo dans l'embauche chez Alcan. Avec la nouvelle usine d'Alma qui s'en vient, ça n'améliore pas le portrait, bien que le retard apporté à sa construction permette à l'attrition naturelle éviter de futures mises à pied.

«Mais l'attrition, c'est bon à rien pour le niveau d'emploi régional.

Les enfants du retraité ne rentreront pas à l'usine.

«On essaie d'obtenir des usines de transformation. SOCCRENT s'enligne là-dedans comme les élus municipaux qui ont aussi un rôle à jouer s'ils finissent pas mettre leur culotte.

Il faut que les élus syndicaux et municipaux travaillent ensemble à amener des usines de transformation à s'implanter», conclut Réjean Laforest.

Effectifs de la FSSA chez Alcan

JANVIER 1992

DANS LA RÉGION

USINE	Employés à l'heure	Employés à la semaine		
Arvida	1403	83		
Vaudreuil	746	109		
Isle-Maligne	325	47		
Laterrière	392	41		
Service Expl.	468	162		
Dist. Métal	19	—		
Dir. région.		2		
Energie	403	70		
Port	270	30		
Serv. tech.	—	7		
	4026	551	4577	TOTAL

AU QUÉBEC

USINE	Employés		
Beauharnois	185		
Shawinigan	6		
	191	191	TOTAL
		4768	GRAND TOTAL

N.B.: Rapport d'après des données fournies par SECAL et transmises par la FSSA. Les travailleurs actifs et inactifs sont inscrits.

La Fédération obligée de diversifier son recrutement

JONQUIERE (SL) — Depuis 1972, date à laquelle la majorité des travailleurs d'Alcan ont quitté la Confédération des syndicats nationaux pour fonder une fédération indépendante recrutant exclusivement des travailleurs d'Alcan, la vision de la FSSA s'est largement modifiée.

Alors que 1972 signifiait la cohésion exclusive des employés d'Alcan pour leurs négociations, les années quatre-vingt-dix seront consacrées à l'ouverture vers les autres travailleurs.

Dès la fin des années soixante-dix, la FSSA avait entrouvert la porte à des employés non-syndiqués de petites entreprises métallurgiques travaillant pour le compte d'Alcan.

Pendant les années quatre-vingt, la FSSA continua de limiter son recrutement à Alcan et aux groupes non-syndiqués du secteur de l'aluminium.

Au congrès de 1988, la FSSA a assoupli ses critères pour faire place aux travailleurs de la nouvelle aluminerie Pechiney de Bécancour, son premier gain significatif hors Alcan.

A celui de 1989, un comité a été mis sur pied pour élargir le recrutement à toutes les catégories de travailleurs du secteur privé au Canada.

Cette évolution a été rendue nécessaire à la FSSA tout comme aux grands syndicats canadiens qui sortent de leur champ traditionnel pour recruter intensivement et ainsi compenser les pertes de membres occasionnées par les fermetures d'usines et l'évolution de la technologie.



MEMBERSHIP — Pour compenser les pertes de membres occasionnées par la fermeture de nombreuses salles de cuves la FSSA doit, dans les années quatre-vingt-dix, se tourner vers d'autres catégories de travailleurs du secteur privé.
(Photothèque Le Quotidien)

Quelques cas

A titre d'exemple, les Métallurgistes unis d'Amérique se sont gagnés des milliers d'agents de sécurité mal payés et attirent les chauffeurs de taxi de Montréal.

Le Syndicat québécois de l'imprimerie et des communications, anciennement ITU, compte des rembourreurs et des travailleurs du meuble dans ses rangs.

Même les Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA), que leur président Bob White a entraînés hors de l'union américaine, ont affilié les pêcheurs des Maritimes; ils s'activent dans les mines de la Colombie-Britannique et auprès des ouvriers de l'aluminium de Kitimat, qui ont quitté les Métallos pour fonder leur syndicat indépendant, la CASAW.

Bob White lorgne aussi du côté de la FSSA. Le leader NPD et futur président du Congrès du travail du Canada a sollicité ouvertement les dirigeants de la FSSA pour qu'ils affilient directement la fédération aux TCA.

Son appel est resté sans réponse.

HYDROFOR INC.

La différence c'est l'effort!



KOBELCO

EXCAVATEURS HYDRAULIQUES
de .5 v.cu. à 14. v.cu.

CHARGEURS SUR PNEUS

PORTEURS FORESTIERS ÉQUIPÉS D'ÉBRANCHEUSES OU DE TÊTES MULTI-FONCTIONNELLES.

DÉBUSQUEUSES
NEUVES ET USAGÉES

TREE FARMER

C5 - C6 - C7 - C8
de 1977 à 1989

560 - 660
660 Grapple

FRANKLIN





JCB

MANUTENTION

505-19	5500 lbs	19'
505-22	5500 lbs	22'
506-36	6000 lbs	36'
508-40	8000 lbs	40'
510-40	10000 lbs	40'
930RTFL	6000 lbs	28'

CHARGEURS - RÉTROCAVEURS
de 1986 à 1991, modèles JCB 1400B
1550B
1700B

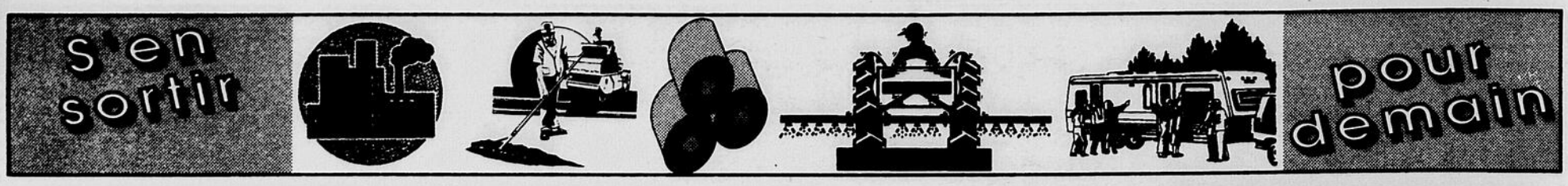
- ***Un personnel qualifié pouvant mettre leur compétence à votre disposition.***
- ***Un atelier de réparations complet, incluant atelier d'usinage.***
- ***Un inventaire important de pièces de rechange.***
- ***Plusieurs camions de service.***



HYDROFOR INC.
1601, Boul. Du Jardin
St-Félicien, Qc G8K 2P8
Tél.: (418) 679-4623 ou
1-800-463-4916

Également, 3 autres succursales:

QUÉBEC	LAC-ETCHEMIN	MONTRÉAL
(418) 878-2728	(418) 625-3436	(514) 334-9502



Pour améliorer sa compétitivité

Alcan doit continuer à comprimer ses dépenses

JONQUIERE (SL) — Alcan va continuer de comprimer ses dépenses en 1992 pour retrouver le chemin des profits.

Le vice-président et directeur de l'exploitation de SECAL au Saguenay-Lac-Saint-Jean, Emery Leblanc, croit que c'est la seule façon d'améliorer la compétitivité des usines et de maintenir la confiance des actionnaires avant que le prix de la livre d'aluminium ne se redresse.

En 1991, l'objectif d'Alcan Aluminium avait été de couper ses dépenses de 200 millions de dollars ce qui a eu pour effet de réduire les pertes de 543 millions de dollars (1990) à 36 millions de dollars; la contribution de Secal dans l'atteinte de l'objectif avait été de 100 millions.

Pour 1992, l'objectif est de réduire les dépenses d'une nouvelle tranche de 275 millions $ dont 130 millions $ à Sécal.

Selon Emery Leblanc, «A plus long terme, le prix extrêmement bas de 0,50 $ la livre d'aluminium devrait se relever en même temps que le marché américain se redressera, mais pour cela, la surcapacité mondiale devra être réduite et les surplus d'inventaire absorbés.»

Surplus

A la Bourse des métaux de Londres, on estime que l'inventaire actuel d'un million de tonnes augmente de 10 à 15 000 tonnes par semaine dans leurs trois nouveaux entrepôts.

Pour aggraver la situation, l'ancienne URSS a balancé un million de tonnes sur le marché occidental, soit le quart de sa production annuelle, en échange de devises fortes qui lui font cruellement défaut.

Fermetures

Pendant qu'Alcan Aluminium réduira ses dépenses, les compétiteurs pourraient réduire leur production, principalement en Europe où l'on retrouve les plus vieilles usines.

«Pour Alcan, nous avons fait notre part en fermetures, mais en regardant la surcapacité mondiale, ce n'est quand même pas très encourageant pour les 680 000 tonnes de la région», évalue Emery Leblanc, qui ne voit pas la relance du marché américain, le principal client d'Alcan, avant 1993.

Rediscuter

Pour réduire les dépenses sans fermer d'usines, la décentralisation administrative amorcée il y a deux ans a été mise à contribution.

Les directeurs ont reçu pour mandat de réviser l'ensemble des coûts des matières premières pour les abaisser.

Chaque direction d'usine regarde de près ses procédés pour en réduire les coûts et augmenter son efficacité.

Tous les projets, à tous les échelons, sont retardés et scrutés à la loupe

Client-fournisseur

«De plus en plus, nous essayons de développer un contact direct entre le client et chaque usine. Cette approche est valable autant pour les clients de l'extérieur que pour les échanges entre usines d'Alcan.

«Ce concept enthousiasme, puisque les gens peuvent voir le résultat de leurs propres décisions. Nous allons continuer de développer le lien fournisseur-client à l'interne, mais nous sommes encore loin de la notion de centre de profit pour chaque unité, affirme M. Leblanc.

«Chaque usine doit rester compétitive comme si elle était sur le marché; on peut essuyer des pertes pendant un certain temps à un endroit, mais pas longtemps.

Un groupe ne peut pas espérer fonctionner à pertes en se disant qu'il fait partie d'un ensemble.»

Production

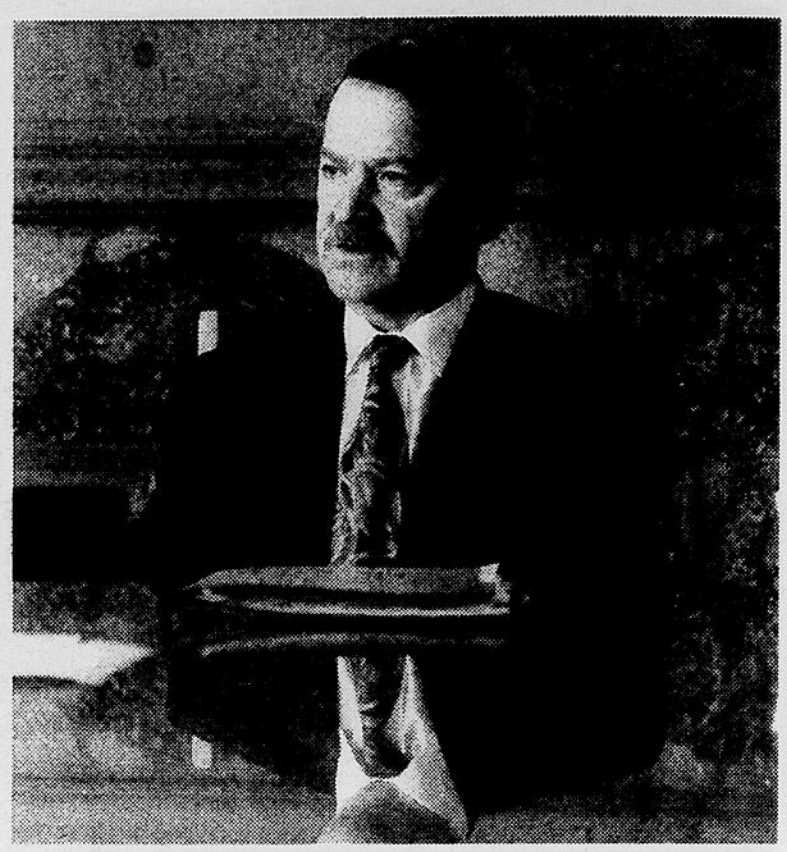
Toutes les mesures prises ne devraient pas inclure de nouvelles fermetures temporaires de salles de cuves, à moins d'un effondrement des prix.

Quant à savoir si les deux salles de Jonquière et d'Alma fermées temporairement reprendront la production à court terme, rien n'est moins sûr, puisqu'à un bas prix de l'aluminium s'additionne la contrainte du bas niveau d'eau dans les réservoirs des barrages de la région.

Il faudra attendre le coup d'eau du printemps pour réévaluer la décision.

«Produire avec de l'électricité achetée d'Hydro-Québec est loin de représenter le même avantage.

De plus, après vérification, je ne crois pas que nous pourrions obtenir le tarif des nouvelles alumineries, puisque dans notre cas, il ne pourrait s'agir que d'un achat à court terme, pendant un an ou deux, avant que le niveau des barrages ne s'écarte de son seuil critique», déclare-t-il.



EMERY LEBLANC, vice-président et directeur de l'exploitation de SECAL au Saguenay—Lac-Saint-Jean.

(Photo Rocket Lavoie)

Les alumineries de Laural-co près de Québec ou Alouette à Sept-Iles se sont établies avec la garantie de contrats à long terme d'approvisionnement en hydro-électricité.

Nouvelle usine d'Alma

Début des travaux en 95 ou 96

par Serge Lemelin

JONQUIERE (SL) — «Dans les circonstances actuelles, le scénario le plus optimiste place le début des travaux de l'usine de remplacement d'Alma vers 1995 ou 1996, avance le vice-président et directeur de l'exploitation de SECAL au Saguenay-Lac-Saint-Jean, Emery Leblanc, puisqu'il faut compter sur une ou deux bonnes années de profits pour prendre la décision de construire une nouvelle aluminerie.»

Emery Leblanc clarifie son affirmation: «Mais, nous avons pris un engagement ferme de la construire dans le cadre de la modernisation de nos installations au Québec.»

L'usine d'Alma, une alumi-nerie de 200 000 à 250 000 tonnes, viendra remplacer les sept dernières salles de cuves Soderberg de Jonquière (quatre) et Alma. Présentement deux des sept salles sommeillent en attendant un meilleur prix de l'aluminium et de plus grandes réserves d'eau.

Après sa construction, plus aucune salle de cuves Soderberg fonctionnera dans la région et Jonquière ne produira plus qu'avec des cuves à anodes pré-cuites, moins dommageables pour la population et l'environnement.

L'aluminerie Alma sera la deuxième de trois qui doivent être construites en vertu des obligations faites à Alcan en 1986 pour le renouvellement du bail de la Péribonka qui lui confère l'exploitation des rivières de la région jusqu'en 2035, avec une option de renouvellement jusqu'en 2060.

L'aluminerie Laterrière à Chicoutimi a été la première. Une troisième remplacera la production des six salles de cuves Soderberg de Beauharnois (deux) et Shawinigan (quatre dont une fermée temporairement).

Il n'est pas acquis que cette troisième aluminerie sera située en Mauricie, d'après Emery Leblanc, puisque aucun engagement a été pris en ce sens.

La décision est encore bien loin.

L'impact sur l'emploi de la future usine almatoise devrait être géré par l'attrition. «Si l'on voit Laterrière, on a assez bien réussi.

Au total, il y aura moins d'emplois que les 7500 répartis dans l'ensemble du Saguenay-Lac-Saint-Jean, mais on n'a pas le choix d'aller dans cette voie. Vaut mieux garantir pour trente ans un certain nombre d'emplois à Laterrière que de fonctionner quelques années avec beaucoup plus», plaide Emery Leblanc.

«La compétitivité et l'environnement ne nous laissent pas le choix.»



Transport d'expertise de la région La Grande Rivière à la région Saguenay

À Hydro-Québec

Les ponts se bâtissent



Vue d'ensemble sur les résidences des travailleurs de LG3 au village de Sakami.

Dans le cadre de la préparation du partage de la gestion des installations nordiques, le Comité d'intégration des territoires nordiques (CITN) et le Comité de gestion de la région Saguenay ont rencontré les membres concernés du Comité de gestion de la région La Grande Rivière, le 25 novembre dernier à LG-3.

Ce fut une journée très appréciée par les Saguenéens d'appartenance. Du départ de Bagotville, l'arrivée à LG3 s'est effectuée, pour ne pas rompre avec la tradition, sous l'accueil empressé d'une bordée de neige qui a rendu l'atterrissage quelque peu difficile.

Après ces émotions, la visite de LG-3 en a impressionné. plus d'un. Ce matin-là, la centrale a atteint sa puissance maximale, soit 2304 MW. Les douze unités de la centrale étaient en opération. L'après-midi a été consacrée à diverses séances d'information, en commençant par les mots de Pierre Nadeau et de Denis St-Pierre, respectivement vice-présidents des régions La Grande Rivière et Saguenay. Les activités qui ont fait l'objet de discussions sont: la gestion d'un secteur nordique, les préoccupations appareillage, les préoccupations de conduite du réseau et automatismes-télécommunications, la gestion des ressources humaines, les contraintes d'approvisionnement liées au nord, la fonction ressources financières et informatiques, les communications et les particularités liées à la sécurité des installations nordiques.



Alexandre Cormier, président du Comité d'intégration des territoires nordiques (CITN)

A titre de président du CITN, Alexandre Cormier a bien voulu répondre à nos questions.

Monsieur Cormier, le contenu de cette journée n'était-il pas un peu "lourd" pour un premier contact?

Depuis l'annonce du partage de la gestion des installations de la Baie James par le conseil d'administration, le 4 septembre dernier, il s'agissait de la première rencontre officielle entre nos deux régions. Cet échange devait nous permettre de recevoir un maximum d'informations sur la gestion du nord. Par contre, d'autres rencontres auront lieu afin de préparer le transfert des responsabilités. Ces échanges prendront différentes formes et vont impliquer de plus en plus de personnes à mesure que l'intégration progressera.

Quelles sont les différences fondamentales que vous avez observées entre les deux régions?

Le mode de gestion est très différent de celui que nous connaissons. Le gestionnaire assume la prise en charge de ses employés et sous-traitants, 24 heures sur 24. Il voit à tout. En plus des activités reliées à la mission, il doit s'occuper de nourriture, transport, hébergement, loisirs et santé. L'isolement provoque l'autonomie et la diversité. Il doit aussi composer avec l'horaire 8/6 qui signifie pour le gérant de secteur LG-3, Donald Lacasse, "gérer la continuité dans la discontinuité".

Vu de l'extérieur, il semble bien que le mandat du CITN est plutôt colossal?

Depuis la mi-octobre, le CITN s'est réuni à quelques reprises et chaque membre du comité a proposé, dans sa propre sphère d'activités, différentes stratégies qui composeront le plan d'intégration global. Il y a beaucoup à faire mais nous pouvons compter sur l'effet dynamisant du travail d'équipe

Quelles difficultés particulières pensez-vous rencontrer dans la réalisation de vos objectifs?

La plus grande difficulté vient en contrecoup de l'étude organisationnelle PTT/CD (productions, transport et télécommunications/clientèle et distribution). Comme on s'en doute, pour mener à bien leur tâche, les membres du comité devront pouvoir compter sur un certain nombre de postes additionnels. Tant que cette réorganisation ne sera pas complétée, il sera difficile de mettre en place une structure d'intégration. Nous comptons beaucoup sur l'avancement de ce dossier avec le dépôt des modèles organisationnels en janvier 1992.

Concrètement, que se prépare-t-il de votre côté?

En poursuivant nos rencontres avec les intervenants de la région La Grande Rivière, nous continuerons à accumuler des informations en vue de la préparation du plan d'intégration. De plus, nous finalisons, pour la mi-janvier, un rapport au vice-président sur les besoins budgétaires '92 reliés à l'intégration.

Globalement, quelle est votre perception de ce projet.

Pour l'ensemble de la région Saguenay, cette démarche signifie l'addition de responsabilités nouvelles et différentes, un défi important et une motivation additionnelle. Compte-tenu des retombées régionales, pour le comité d'intégration, la tâche à réaliser est considérable mais très motivante.

À l'aube d'une nouvelle région

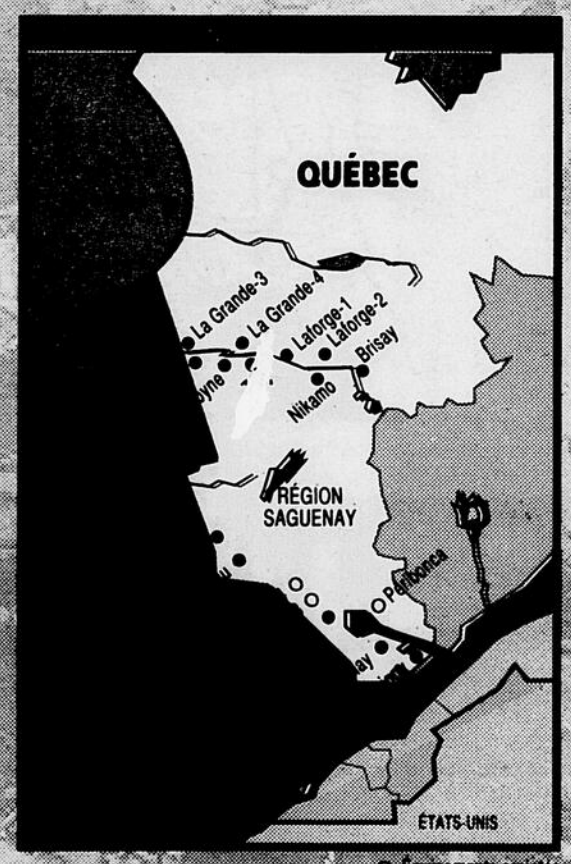
En plus de régir les territoires du Saguenay–Lac-Saint-Jean–Chibougamau-Chapais, la région Saguenay d'Hydro-Québec assurera, dès juin 1992, la gestion des installations des centrales La Grande-3, La Grande-4, Laforge-1, Laforge-2 et Brisay ainsi que les postes Tilly, Chissibi, Lemoyne et Nikamo. Elle assurera également la responsabilité du centre de formation autochtone de LG-3.

Cette réorganisation vient confirmer la vocation de production et transport de la région qui connaîtra une expansion dont l'impact ne pourra qu'être positif sur la main d'œuvre régionale. Ainsi, on devrait créer 150 emplois au cours des cinq prochaines années.

Avec le nouveau partage, nos actifs totaliseront 7,5 milliards $ et nos investissements pour la même période atteindront la somme de 6,3 milliards $, en excluant les projets de Grande Baleine, Ashuapmushuan et Péribonka.

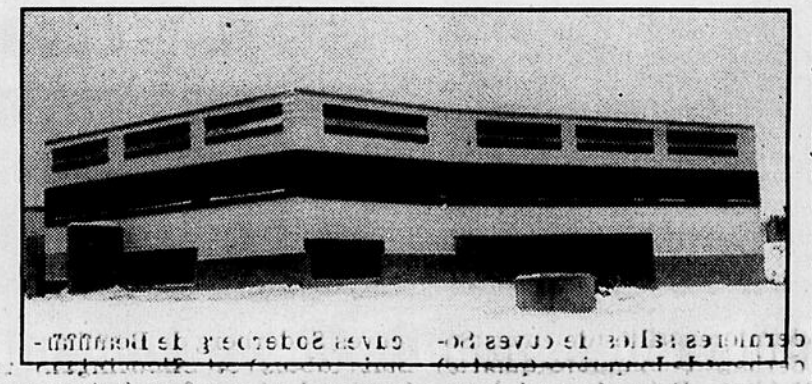


Les travaux de la Baie James rassemblent des québécois de toutes formations



Voilà le prochain visage d'Hydro-Québec chez nous!

Hydro-Québec



Le nouveau centre de formation autochtone.

Qu'est-ce qu'un REER?

Un REER, c'est-à-dire un Régime enregistré d'épargne-retraite, est un régime d'épargne spécial exonéré d'impôt. Lorsque vous versez des sommes dans votre REER, vous investissez une partie de ce que vous avez gagné aujourd'hui, avant impôt, pour votre usage futur.

Qui peut acheter un REER? Toute personne qui touche un revenu d'emploi, un revenu d'entreprise, une pension alimentaire ou un revenu de loyer provenant d'un logement locatif peut acheter un REER. Cependant, certains revenus tels que les pensions de retraite, les revenus tirés de régimes de participation différée aux bénéfices, les revenus de placement, les gains en capital et les allocations de retraite ne peuvent servir à acheter un REER.

Quel est objet d'un REER? Un REER est un abri fiscal qui permet de retarder, ou reporter, le paiement de l'impôt sur le revenu sur les sommes que vous versez au régime. Un REER est aussi un moyen de vous inciter à épargner en vue de la retraite, alors que votre revenu sera probablement moins élevé.

Où pouvez-vous acheter un REER? Vous pouvez acheter un REER auprès d'une société de fiducie, d'une banque, d'une société d'assurance, de certains courtiers en valeurs mobilières et sociétés de fonds communs de placement, d'une caisse d'épargne ou d'une caisse populaire.

Puis-je retirer mon argent avant la retraite si j'en ai besoin? Les REER peuvent habituellement être encaissés en tout temps mais les fonds retirés sont imposés dans l'année du retrait. Afin de profiter pleinement de tous les avantages fiscaux, vous ne devriez retirer vos fonds qu'en cas de nécessité absolue, ou si vous avez besoin d'un revenu de retraite ou encore dans l'année où vous atteignez l'âge de 71 ans. Pour éviter de payer l'impôt sur le revenu différé à l'égard des fonds qui se trouvent dans votre REER, vous devez transférer ces fonds dans un autre régime tel qu'un régime de rentes viagères ou un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR).

Quel genre acheter?

Au moment de choisir la façon d'investir vos fonds, vous devez prendre en considération les points suivants: le genre de risque que vous êtes prêt à prendre, le contrôle que vous voulez exercer sur vos fonds et le besoin éventuel d'y avoir accès.

Voulez-vous un régime sûr qui vous permette de retirer votre argent en tout temps? Vous devriez alors penser à investir dans un compte d'épargne REER. Votre taux d'intérêt est garanti, avec la possibilité de rajustements périodiques, et vous avez la possibilité de retirer vos fonds en tout temps.

Voulez-vous un taux de rendement garanti tout en n'ayant pas d'objection à ce que vos fonds soient bloqués pour une certaine période de temps? Investir dans des certificats de placement garantis (CPG) serait alors un bon choix. Les CPG ont une durée déterminée et offrent un taux de rendement fixe.

Avez-vous quelques connaissances en matière de placements et voulez-vous exercer un contrôle sur les montants que vous investissez dans un REER? Un REER autogéré vous permettrait de décider vous-même de la façon d'investir votre argent. Vous pourriez prendre davantage de risques avec vos fonds mais, en retour, faire des gains financiers plus importants.

Etes-vous d'avis que les fonds communs de placement sont trop risqués? Le risque en cause dépend du genre de fonds de placement dans lequel vous investissez. Ainsi, les fonds investis dans des actions ordinaires peuvent comporter un certain risque mais offrir un rendement plus élevé. Les placements dans des obligations gouvernementales peuvent comporter moins de risque mais offrir un rendement moins élevé.

LORS DES RETOURS D'IMPÔT, CERTAINS VONT VOIR DOUBLE !



Doublez vos économies d'impôt avec un **REER** du Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec

Si vous contribuez à un REER du Fonds de Solidarité, en plus d'aider à créer ou maintenir des milliers d'emplois au Québec, vous pouvez réduire votre impôt de 80% en moyenne, soit **deux fois plus qu'avec un REER ordinaire.** Pour avoir doublement raison de vous réjouir, appelez-nous!

695-FONDS **1 800 567-FONDS**

LE FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

Les transferts à un R.E.E.R.

Le R.E.E.R. est considéré à juste titre comme le meilleur abri fiscal. Il permet une déduction calculée à partir du revenu gagné de l'année précédente (depuis le 1er janvier 1991). La contribution peut être versée dans le R.E.E.R. du contribuable ou dans celui de son conjoint. Cette dernière option peut permettre une réduction des impôts au moment de la retraite grâce à une meilleure répartition des revenus entre les deux conjoints.

En plus de cette déduction, il est possible de transférer certains revenus dans un R.E.E.R. afin de reporter l'impôt attribuable à ces revenus. Le présent article traite des revenus provenant d'un fonds de pension ou d'un régime de participation différée aux bénéfices (R.P.D.B.) et des allocations de retraite.

Allocation de retraite

Une allocation de retraite désigne un montant reçu:

a) en reconnaissance de longs états de service d'un contribuable au moment de sa retraite ou par la suite, ou

b) à l'égard de la perte par un contribuable de son emploi.

Il est possible de transférer dans un R.E.E.R. le montant reçu à titre d'allocation de retraite sans toutefois excéder le total de:

a) 2000$ par année de service auprès de l'employeur ou d'une personne liée à celui-ci

b) 1500$ par année de service antérieure à 1989 où l'employé n'a pas acquis les contributions de l'employeur dans un régime de pension ou un R.P.D.B.

Lors du versement de l'allocation de retraite, l'employeur effectue des retenues d'impôt sauf si l'employé a rempli les formulaires TD2 (fédéral) et TPD2 (Québec) qui indiquent à l'employeur à quel fiduciaire (R.E.E.R.) il doit verser l'allocation de retraite. Le montant qui excède la limite indiquée ci-dessus sera toutefois assujetti aux retenues d'impôt car il ne peut être transféré dans un R.E.E.R..

Le propriétaire d'une compagnie peut aussi profiter de ces règles s'il reçoit un salaire. En plus de décider du montant de l'allocation de retraite, il peut choisir le moment de son versement et réduire les impôts à payer dans sa compagnie. Dans certains cas, il pourra même récupérer une partie des impôts payés par sa compagnie dans les 3 exercices financiers précédents. Par exemple, après 40 ans de service dans sa compagnie, il pourrait se verser un montant de 135 500$ lors de sa retraite s'il ne bénéficiait pas d'un fonds de pension. Ce montant peut être transféré en totalité dans un R.E.E.R. car il respecte les limites indiquées ci-dessus (2000 x 40 + 1500 x 37). La compagnie peut déduire ce montant et créer une perte (selon l'importance des profits de la compagnie). Cette perte peut être reportée contre les profits réalisés dans les 3 exercices précédents ou les 7 exercices suivants

Rente d'un fonds de pension ou d'un R.P.D.B.

Jusqu'en 1989, un contribuable pouvait transférer dans son propre R.E.E.R. une partie ou la totalité des revenus de rentes provenant d'un fonds de pension, d'un R.P.D.B., de la Régie des Rentes du Québec ou la pension de sécurité de la vieillesse. Ces transferts furent abolis pour les années 1990 et suivantes. Une règle transitoire fut introduite pour les années 1989 à 1994 afin de permettre le transfert de revenus provenant d'un fonds de pension ou d'un R.P.D.B. dans le R.E.E.R. du conjoint. Le montant transféré au R.E.E.R. du conjoint est limité à 6000$ par année. Le contribuable ne peut transférer ces revenus dans son propre R.E.E.R.. De plus, les rentes gouvernementales (R.R.Q. et P.S.V.) ne sont pas admissibles à ce transfert. Le contribuable peut effectuer la contribution dans le R.E.E.R. du conjoint dans l'année où il reçoit sa rente du fonds de pension ou du R.P.D.B. ou dans les 60 jours suivants. Pour l'année 1991, la date limite est le 28 février 1992.

Il vous reste donc quelques jours pour en profiter!



Hélène SIMARD
c.a., c.m.a., ag.
Associée en fiscalité

QUAND ON A DES OBJECTIFS ÉLEVÉS

La gestion de votre entreprise vous absorbe?
Peut-être cherchez-vous du financement en vue d'une expansion prochaine ou pour acheter du nouveau matériel?
Vous devez vous doter d'un nouveau système informatique ou vous désirez réorienter la gestion de votre entreprise?

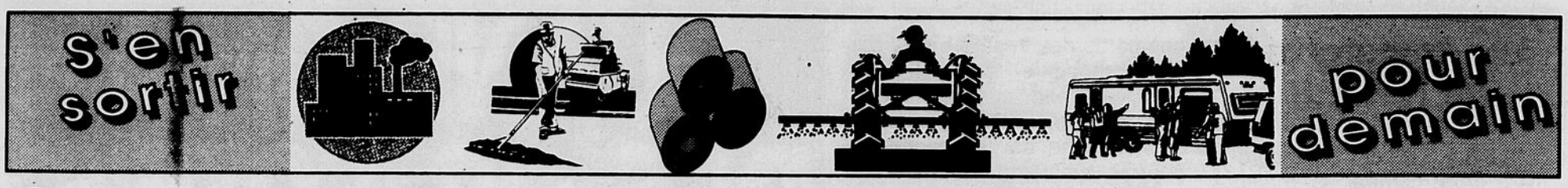
Au Saguenay-Lac-St-Jean, notre cabinet compte 23 associés et plus de 100 professionnels en vérification, fiscalité et conseils en management prêts à vous assister dans vos décisions.

- Vérification et comptabilité
- Fiscalité, taxe de vente et TPS
- Systèmes de gestion
- Gestion financière
- Gestion des ressources humaines et recrutement de cadres
- Marketing
- Informatique et bureautique
- Redressement d'entreprises

Samson Bélair Deloitte & Touche

ALMA, CHIBOUGAMAU, CHICOUTIMI, DOLBEAU, LA BAIE, JONQUIERE, NORMANDIN, ROBERVAL, ST-FELICIEN, LA MALBAIE

IL FAUT AUSSI AVOIR DES APPUIS SOLIDES



Que montant pouvez-vous cotiser?

Les règles de base du calcul du montant que vous pouvez cotiser à un REER ont changé cette année. Voici comment elles s'appliquent.

1. Calcul du revenu gagné en 1990. Les nouvelles règles précisent que votre cotisation pour une année sera fondée sur le revenu que vous avez gagné au cours de l'année précédente. Ainsi, le plafond de votre cotisation pour 1991 sera fondé sur votre revenu tel qu'il figure dans votre déclaration d'impôt dans le revenu de 1990.

2. Calcul du plafond de la cotisation. Multipliez le revenu que vous avez gagné en 1990 par 18%. Par exemple, si votre revenu était de 50 000 $ l'an dernier, votre cotisation maximale est de 9 000 $ (50 000 $ X 18% = 9 000 $). Votre cotisation pour la présente année ne peut dépasser 11 500 $. Ainsi, si votre revenu était de 100 000 $, vous ne pouvez réclamer que 11 500 $ en déduction (100 000 $ X 18% = 18 000 $, ce qui dépasse le maximum permis).

3. Si vous participez au régime de retraite de votre employeur ou à un régime de participation différée aux bénéfices, vous devez soustraire du montant calculé au paragraphe 2 les montants que vous avez versés à votre régime de retraite (c.-à-d., vos cotisations et celles que verse votre employeur en votre nom) ou à votre régime de participation différée aux bénéfices en 1990. Ce montant figure à la case 52 de la formule T4 de 1990 ou à la case 34 de la formule T4A de 1990.

4. Cotisations au cours des années à venir. Les règles indiquent que le montant maximum de 11 500 $ augmentera de 1 000 $ par année jusqu'en 1995. Vous pouvez reporter pour une période allant jusqu'à sept ans tout droit de cotisation non utilisé. Le droit de cotisation correspond au montant total que vous pouvez verser à votre REER.

Par exemple, si votre limite de cotisation est de 9 000 $ pour l'année présente et que vous ne versez que 5 000 $, il vous reste un montant de 4 000 $ en vertu de votre droit de cotisation.

L'an prochain, vous pourrez verser 4 000 $ en plus du montant limite auquel vous aurez droit pour l'année. Vous pourriez aussi verser une cotisation et ne pas demander de déduction fiscale. Cette déduction pourra ainsi être demandée au cours d'une année future sous réserve du plafond de votre cotisation pour cette année-là. Le report de vos déductions ou de vos droits à cotisation à des années ultérieures pourrait être avantageux si vous prévoyez que votre revenu augmentera dans les années à venir.

Comment un REER permet-il d'économiser de l'impôt?

Les REER sont l'un des derniers abris fiscaux dont peuvent se prévaloir les Canadiens. La somme d'argent que vous versez dans votre REER au cours d'une année est déduite du revenu que vous avez gagné durant l'année, de sorte que vous payez moins d'impôt sur le revneu. Les règles limitent cependant le montant que vous pouvez verser à un REER.

Comment cela fonctionne-t-il? Par exemple, si votre revenu cette année est de 50 000 $ et que vous versez 2 000 $ à votre REER, le montant d'impôt sur le revenu que vous aurez à payer sera fondé sur 48 000 $ plutôt que 50 000 $ (en supposant que vous n'êtes admissible à aucune autre déduction).

Le REER offre-t-il d'autres avantages fiscaux? Oui, tous les gains réalisés sur votre placement dans un REER, tels que les intérêts, dividendes et gains en capital, ne sont pas imposables en autant qu'ils sont réinvestis dans le régime. Ils ne seront imposés qu'au moment où vous les retirerez de votre REER.

L'impôt économisé sera-t-il éventuellement versé? Oui, le montant que vous versez à votre REER sera éventuellement assujetti à l'impôt lorsque ces sommes vous seront remboursées. Cela se produit habituellement à la retraite, alors que votre revenu est moins élevé. Si vous versez des cotisations à un REER au nom de votre conjoint, vous pourrez épargner encore plus d'impôt dans l'avenir parce que vous aurez réparti votre revenu de retraite entre deux personnes. Le total des cotisations versées à votre régime et à celui de votre conjoint ne peut toutefois dépasser votre plafond prescrit.

IMPÔT

Cette année, assurez-vous de profiter de toutes les déductions auxquelles vous avez droit et d'obtenir tous les remboursements d'impôt possibles.

- T.P.S.
- T.V.Q.
- Remboursement d'impôts fonciers
- Crédit d'impôt pour enfant

À CONSERVER POUR VOTRE IMPÔT

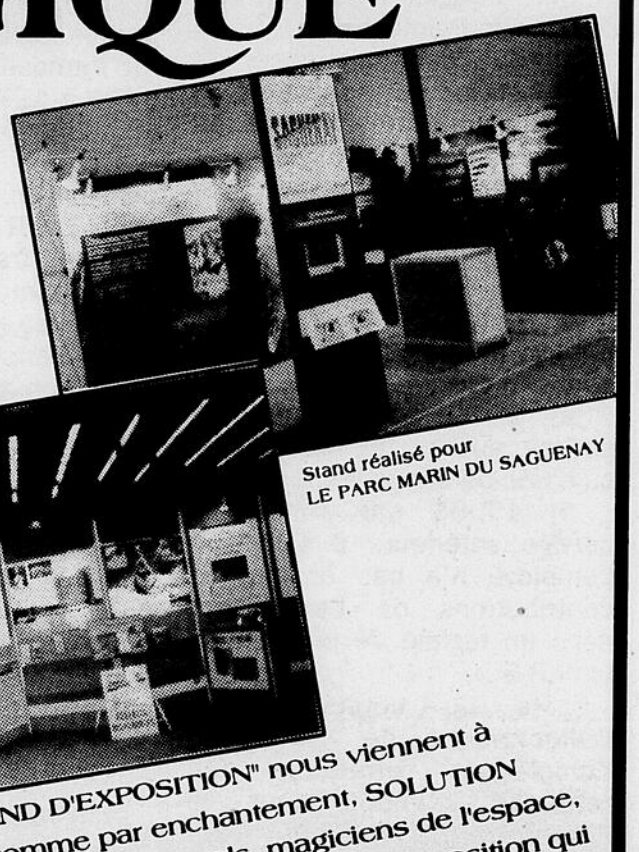
Confiez-nous la préparation de vos rapports d'impôts c'est rentable pour vous!

SERVICES COMPTABLES POTVIN ET TREMBLAY
CHICOUTIMI JONQUIÈRE
690-0567 ou 690-2559 548-8733 ou 548-2820

du lundi au vendredi de 9h à 21h
le samedi et dimanche de 9h à 17h

Services offerts aux entreprises:
comptabilité, pale, T.P.S., tenue de livres, états financiers, impôts...

SOLUTION MAGIQUE



Quand les mots "STAND D'EXPOSITION" nous viennent à l'esprit, un nom apparaît comme par enchantement, SOLUTION PUBLICITÉ. Une équipe de professionnels, magiciens de l'espace, conçoit, aménage, installe, vend et loue des stands d'exposition qui envoûteront vos clients. Ajoutez un peu de solution magique à vos projets d'exposition...vous verrez la métamorphose!



DE GAUCHE À DROITE: PAUL POTVIN, MYRIAM BOUCHARD, OLIVIER BARRETTE, BRUNO SIMARD, MARTIN LAVOIE ET NATHALIE SIMARD

- STAND PERSONNALISÉ
- AMÉNAGEMENT DE SALLE
- GRAPHISME ET SÉRIGRAPHIE
- VENTE ET LOCATION
- DÉPOSITAIRE EXCLUSIF DES STANDS CLICK SYSTEM, RADIUS, LACET, SPECTRALITE, ALU MAXIM, OCTANORME, PIROUET, SWEDEDISPAY.

Solution publicité inc.
Consultants en communication et marketing

MEMBRE EVEREST RÉSEAU
LE RÉSEAU QUÉBÉCOIS DE COMMUNICATION ET DE MARKETING

110, RUE PRICE OUEST, CHICOUTIMI (418)543-5252 FAX:(418)543-6909
3702, RUE ANGERS, JONQUIÈRE (418)547-4064 FAX:(418)547-1599

Groupe Commercial Saint-Paul Inc.

543-9033

300 PLACES D'AFFAIRES

FAITES partie d'un groupe d'élite

FAITES partie d'un groupe dynamique

FAITES parti d'un groupe de plus en plus fort

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter
un membre du conseil d'administration.

Jean-Luc Larouche 696-1017 - Micheline Tremblay 696-1416
Alain Leroux 543-0733 - Yvan Brassard 543-0733
Sylvie Gagné 696-1416 - Serge Brassard 543-6606
Roger Bouvier 545-1955

Le secteur St-Paul compte maintenant une gamme complète d'activités commerciales répondant aux attentes de la population tant au niveau industriel qu'au niveau commerce de détail

BATTERIE "PRIX DU GROS"

Batterie Spécialité Enr.

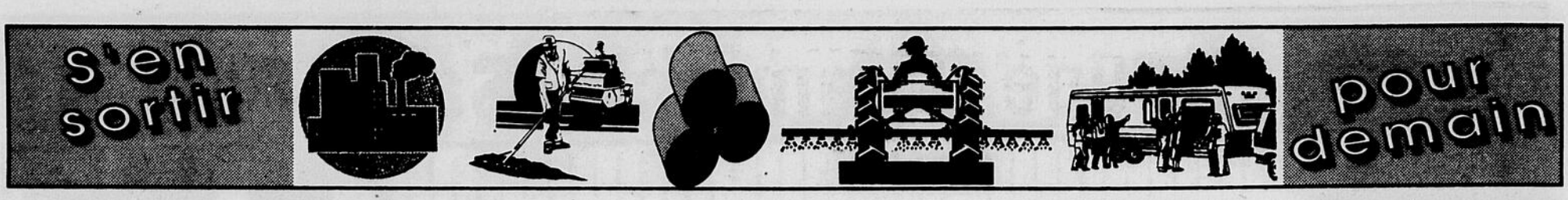
1671, boulevard St-Paul
Chicoutimi
Tél.: 545-7300 - Fax.: 545-6200

OUVERT LE SAMEDI
de 8hre à 12hre

GRATUIT
Vérification
alternateur
et démarreur

POUR TOUT GENRE DE BESOINS

• Automobiles • Camions • Motos
• Auto-neige • Equipement agricole
• Marine • Cycle prolongé • Industriel



Derrière Alcan et les papetières

L'industrie touristique génère 7000 emplois directs et indirects

CHICOUTIMI (JSTP) — Mine de rien, l'industrie touristique est l'un des fers de lance de l'économie de la région.

Forte de ses 170 millions $ de chiffre d'affaires en 1991, cette industrie occupe le troisième rang en importance dans la région, précédée par la multinationale Alcan et par les papetières. Elle génère à elle seule pas moins de 2000 emplois directs et quelque 5000 emplois indirects.

Et la présidente de l'Association touristique régionale (ATR), Louise Roy se montre fort optimiste face à l'avenir. «Il s'est perdu environ 2000 emplois dans la région durant l'année. Mais d'après nous (ATR), nous pourrions être en mesure de recréer 2000 emplois d'ici dix ans si nous travaillons bien.»

«Nous pourrions être en mesure de recréer 2000 emplois d'ici dix ans si nous travaillons bien»

Mme Roy base ces prévisions sur les extrapolations faites à partir de l'étude provinciale réalisée par la firme d'experts-conseil, SECOR, pour le compte de la Coalition de l'industrie touristique.

Pour elle, bien travailler consiste à améliorer l'expertise des créneaux et la planification, à bien identifier les marchés et à être plus agressif en terme de promotion de la région, tant au Québec qu'en dehors des limites de la Belle province grâce, notamment, à l'injection de plus d'argent à cet effet. Cela est aussi synonyme de coopération avec d'autres régions pour la mise en valeur des produits et l'offre de services et de produits de qualité.

A longueur d'année

Actuellement, la région accueille pas moins de 370 000 touristes par année, ce qui place la région au troisième rang, derrière Montréal et Québec. La majorité d'entre eux (320 000) sillonnent nos routes durant la saison estivale tandis que les quelque 50 000 autres choisissent de venir apprivoiser notre hiver.

Toutefois, note la présidente de l'ATR, il faudrait accueillir de 200 000 à 300 000 touristes de plus pour rendre les équipements touristiques actuels viables.

Pour parvenir à augmenter la masse touristique, l'ATR mise sur l'étalement du tourisme à longueur d'année. Elle mise aussi sur les nouveaux produits d'hiver comme la pêche blanche et la motoneige, mais aussi sur le tourisme d'aventure (qui fait partie des nouvelles tendances), les particularités culturelles comme la «Fabuleuse histoire d'un royaume», des institutions comme le Zoo de Saint-Félicien, le dynamisme à l'intérieur des nombreux festivals, etc.

Idéalement, l'ATR souhaiterait doubler le nombre de touristes d'hiver en augmentant la qualité des produits offerts. Depuis cinq ans, l'engouement pour la pêche blanche s'est beaucoup développé. La région peut aussi capitaliser sur la motoneige, avec ses 14 000 adeptes dans la région et ses quelque 2000 kilomètres de sentiers balisés. D'ailleurs, avance Louise Roy, faire le tour du lac Saint-Jean est considéré par les motoneigistes comme un «must» par les adeptes de ce sport au Québec.

Vendre la région

D'autre part, les dirigeants de l'ATR s'affairent présentement à la confection d'un plan de commercialisation qui leur permettra de vendre la région au Québec et hors du Québec. Comme une présence accrue sur les marchés extérieurs nécessiste plus d'argent et que, parallèlement, les budgets diminuent, les associations touristiques en sont venues à s'associer dans des promotions.

«C'est la première fois que nous travaillons avec une autre région, en l'occurrence Charlevoix, pour aller sur les marchés extérieurs. Ce qu'on apprend à faire, c'est de mieux travailler avec l'extérieur. Il y a beaucoup plus de publicité achetée en coopération», note-t-elle.

Quatre-vingt-trois pour cent des touristes qui viennent dans la région sont québécois. De ce chiffre, 30 pour cent proviennent de Montréal et 18 pour cent de Québec. Fait à signaler, les touristes européens représentent 15 pour cent de la clientèle touristique.

Enfin, Louise Roy voit d'un bon oeil la production de films sur des sites comme Saint-Félix-d'Otis. Outre l'apport économique, la production cinématographique constitue un excellent élément de promotion. Par contre, Mme Roy admet que l'ATR ne dispose malheureusement pas de budgets ni de «commissariat aux films», comme c'est le cas pour Montréal, pour faire la promotion des sites enchanteurs de la région auprès des producteurs de films.



LOUISE ROY, présidente de l'Association touristique régionale (ATR).
(Photothèque Le Quotidien)



TOUTE L'ANNÉE, — Pour parvenir à augmenter la masse touristique l'ATR pilotée par Louise Roy mise sur l'étalement du tourisme à longueur d'année.
(Photothèque Le Quotidien)

UPA

FÉDÉRATION DE L'UPA DU SAGUENAY - LAC-SAINT-JEAN
422 EST, RACINE - CHICOUTIMI - TÉL.: 549-7353

a contribué à établir des

SERVICES AUX PRODUCTEURS AGRICOLES

- Les Syndicats de base
- Les Coopératives agricoles
- Les Syndicats spécialisés de producteurs: lait, oeufs de consommation, volailles, pommes de terre, bois, bovins, porcs, maraîchers, cultures commerciales, bleuets, etc.
- Nutrinor, coopérative agro-alimentaire du Saguenay - Lac-Saint-Jean
- Le centre régional des jeunes agriculteurs
- Les Syndicats de gestion agricole
- La Fondation UPA du Saguenay - Lac-Saint-Jean.

SERVICES INTERNES À L'UPA

- Éducation et information
- Spécialités agricoles
- Expertise agricole
- Orientation coopérative
- Comptabilité et impôt
- Main-d'oeuvre agricole
- Secrétariat et trésorerie

L'UPA a contribué à la réalisation de:

- Le Syndicat des Travailleurs Forestiers du saguenay - Lac-Saint-Jean (F.T.F.)
- Le Syndicat des producteurs de bois.

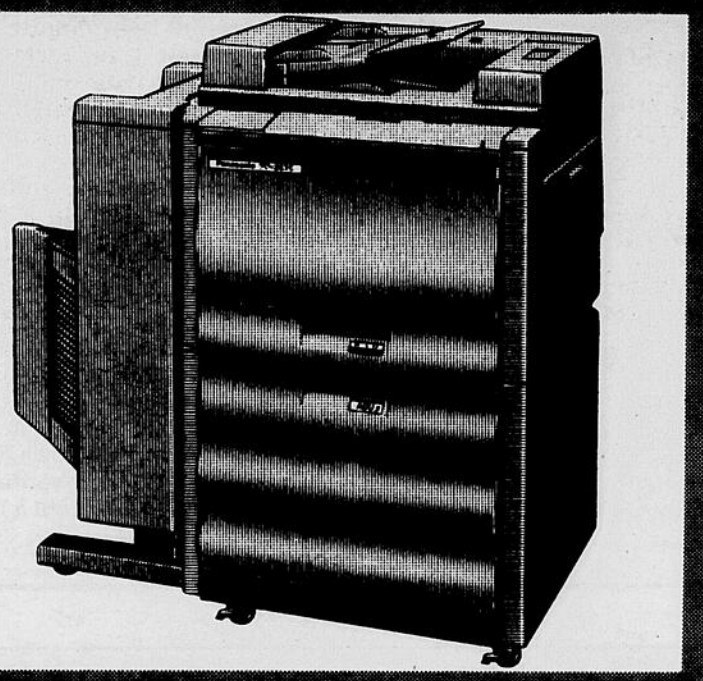
CONCU POUR UN MEILLEUR ENVIRONNEMENT

Dans la revue nord-américaine du "Guide de l'acheteur" pour machine de bureau.

Panasonic s'est mérité

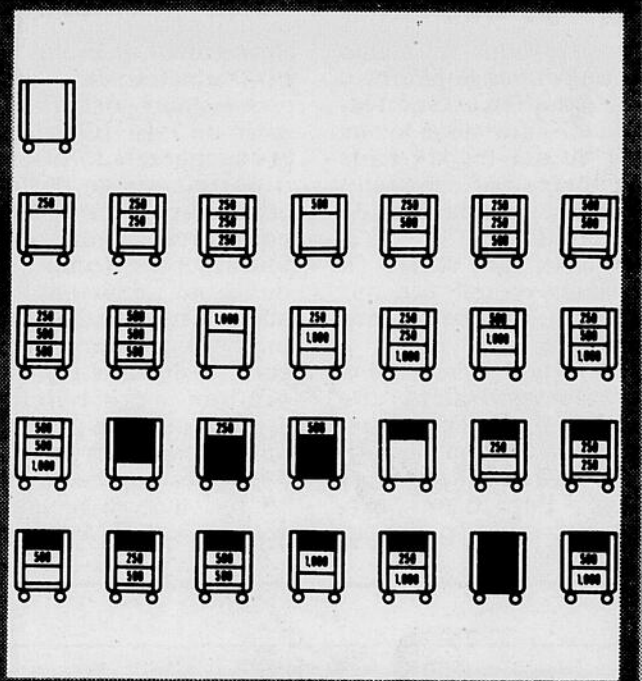
Le titre de MEILLEUR ACHAT

FP-3270 Panasonic



Grand choix de dispositions d'alimentation de papier

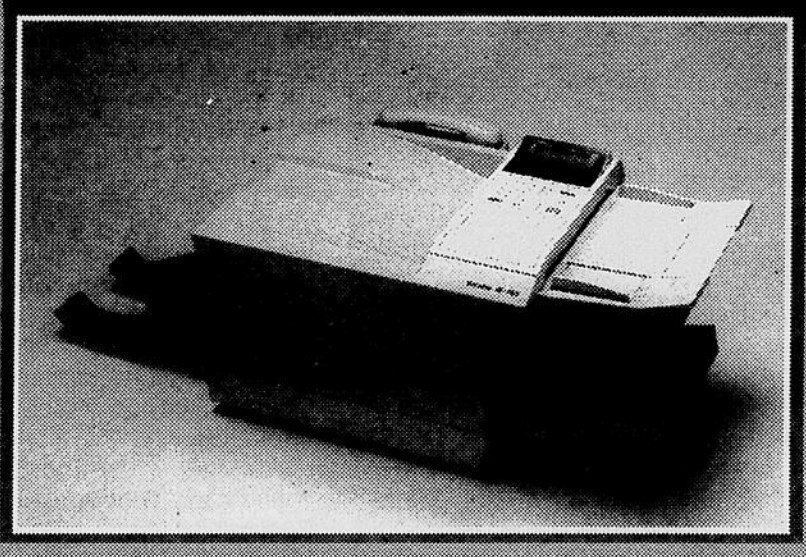
Alimentation de papier



Grand choix de dispositions d'alimentation de papier

TÉLÉCOPIEUR PANAFAX AVEC IMPRIMANTE À LASER À PAPIER ORDINAIRE

PANAFAX VF-733 et VF-766



- **Envoi rapide en 6 secondes**
- **Deux cassettes de 250 feuilles**
- **Mémoire de 50 pages (standard)**
- **Confidentiel (code 4 chiffres)**
- **Chargement de documents de 11 pouces de largeur**

R B L

RAOUL BLACKBURN 1971 LIMITEE

Equipement de bureau

752, rue Alma, Chicoutimi, Qc G7H 4E6 — **Tél. : (418) 549-1044**

Dans l'industrie de l'auto

La reprise se fait toujours attendre

TORONTO — Le début de l'année 1992 n'a, en rien, été différent de la dernière année pour l'industrie automobile canadienne. Elle espère toujours une reprise économique qui ne semble pas vouloir venir.

Les fabricants d'automobiles ont révélé avoir vendu 78132 autos et camions légers au Canada, en janvier, soit une baisse de 5,3 pour cent sur les 82500 unités vendues durant le même mois de l'année dernière.

«La situation est semblable à celle que nous avons vécue durant les six mois précédents», a affirmé John Jelinek, porte-parole de Ford Canada.

«Il nous faut sortir du trou, mais ce ne sera pas facile et la reprise ne sera pas rapide.»

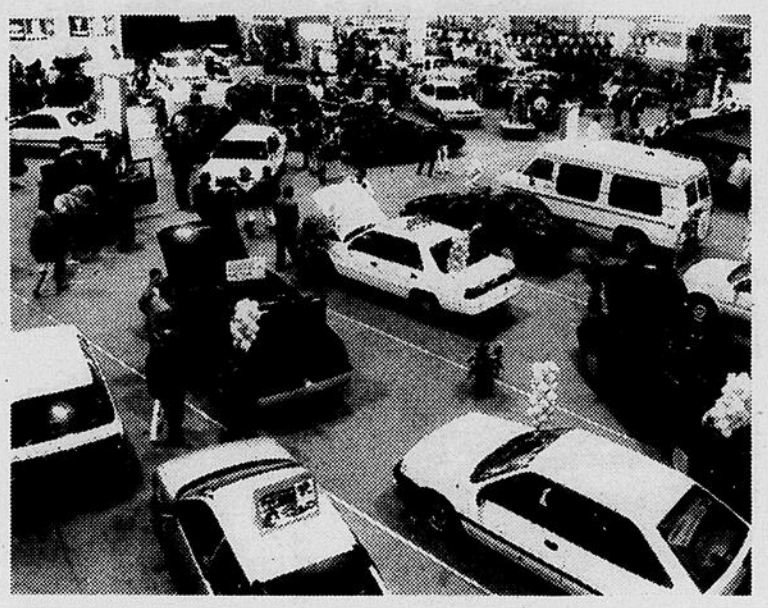
Alors que les fabricants étrangers réalisaient une hausse de leurs ventes comparativement à l'an dernier, les Trois Grands nord-américains — Ford, GM et Chrysler — ont vendu 9 pour cent moins de voitures et de camions légers au Canada.

Les 57389 véhicules vendus par les fabricants nord-américains, le mois dernier, se comparaient défavorablement aux 63167 ventes de janvier 1991.

Les compagnies ont par ailleurs fait une mise en garde face à ces comparaisons, soulignant que les ventes d'automobiles avaient été très fortes, en janvier 1991, en prévision de l'introduction de la TPS.

Au cours des derniers mois de 1990, par ailleurs, les agences de location, les propriétaires de flottes de véhicules et les acheteurs commerciaux ont retardé leurs achats, compte tenu qu'ils ne pouvaient réclamer un crédit sur la TPS qu'à partir de janvier de la présente année, en plus de profiter de prix réduits.

Les marques étrangères ont par ailleurs inscrit de nouvelles hausses de leurs ventes, malgré le malaise économique. L'Association



REPRISE — Les constructeurs automobiles américains attendent toujours une reprise économique qui ne semble pas vouloir venir.

(Photothèque Le Quotidien)

canadienne des manufacturiers internationaux d'automobiles a révélé que ses membres avaient vendu 20743 véhicules, en janvier, soit une hausse de 7,3 pour cent sur le mois correspondant de 1991, alors qu'ils en avaient écoulés 19333.

Chez les fabricants nord-américains, Chrysler a affiché le pire déclin, soit une baisse de 21,3 pour cent, tandis que les ventes de GM ont baissé de 3 pour cent et celles de Ford de 8,2 pour cent.

Tous les fabricants, par ailleurs, ont signalé une hausse de leurs ventes de camions, types de véhicules comprenant les mini-fourgonnettes et les camions légers.

La hausse des ventes pour les camionnettes s'explique par une augmentation de l'activité dans la construction, les exploitations agricoles et le secteur commercial.

Dans les voitures importées, Mazda a signalé une hausse de 57 pour cent de ses ventes, soit 3267 véhicuoles, contre 2079 en janvier 1991. Nissan suivait de près avec une hausse de 56,8 pour cent à 2821 autos et camionnettes.

Le constructeur allemand Volkswagen a pour sa part vu ses ventes fléchir de 32,5 pour cent à 1573 véhicules.

Chez RG Distribution Informatique

(Publi-reportage)

Du nouveau pour les commerces de détails

La compagnie PINPOINT propose aux propriétaires de commerces de détail, un intéressant concept de gestion informatisé et totalement intégré qui a fait ses preuves sur les marchés européens et qui fait une excellente percée sur les marchés américain et canadien depuis quelque temps. Il s'agit du concept informatique «Le Magasin».

Ce que propose PINPOINT dépasse en effet la vision que l'on a généralement de «l'informatique» traditionnelle, celle de la comptabilité d'entreprise, du traitement de texte, de chiffriers et autres logiciels populaires. C'est un concept qui s'attaque directement aux problèmes auxquels sont confrontés nos gestionnaires d'entreprise de détail des temps modernes.

Tout commerçant qui veut progresser ou tout simplement demeurer en affaires, se doit de changer sa vision des choses et désormais, conduire résolument la gestion de son entreprise vers des solutions mieux adaptées aux problèmes de nos temps modernes.

Concept différent

«Le Magasin» est une approche informatique qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises. C'est un système «clé en main». «Le Magasin» est une approche en faveur de nouvelles méthodes modernes de gestion qui gagnent aujourd'hui en popularité. C'est un concept qui se distingue de ce qui s'est fait jusqu'à maintenant, par le fait d'être un système complètement intégré, partant de l'encodage des marchandises à la réception, la saisie des données lors de la vente à la caisse, le transfert des informations à un petit ordinateur central et en résultat final, une abondance d'informations vitales, disponibles sous forme de rapports personnalisés grâce à un puissant générateur de rapports.

C'est un système «clé en main», dont le lien entre le logiciel-maître et la comptabilité interne de l'entreprise peut être facilement créé. Le module principal situé dans le magasin, la caisse (ou terminal point de vente), est d'une grande simplicité pouvant effectuer de nombreuses opérations ainsi que l'autorisation des cartes de crédit.

A la mesure des petits commerces

Ce qui rend le concept «Le Magasin» encore plus attrayant est sans doute son prix (en dessous de 10 000 $, complet) qui le rend fort accessible aux entreprise plus modestes et de tous genres tels que quincailleries, dépanneurs, lingerie, pharmacie, boutiques de cadeaux ou jouets, librairie, pépinière, magasins de sports, studios de photographie et autres.



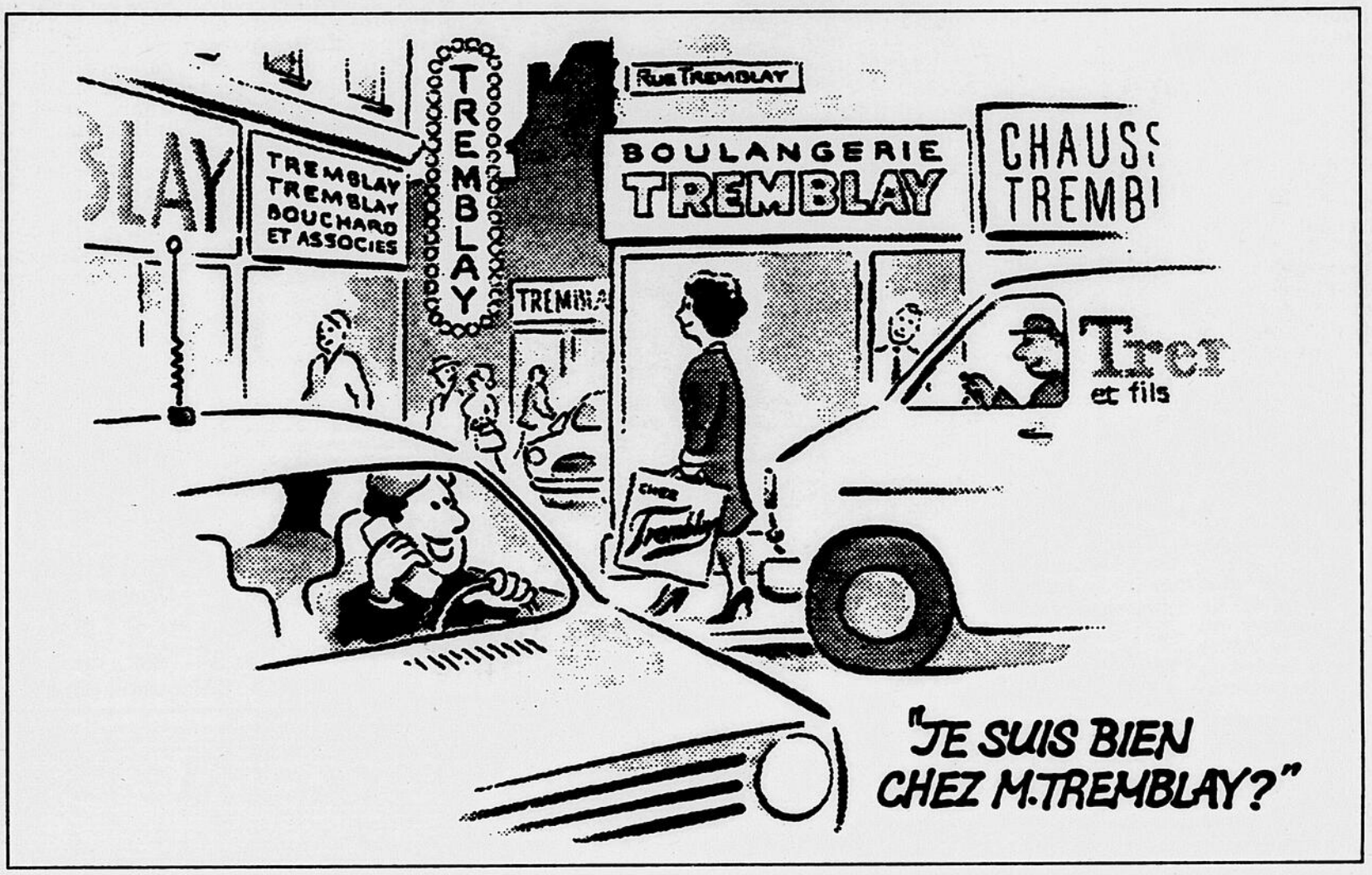
C'est parce que la notion de gestion d'un commerce de détail a considérablement évolué au cours de la dernière décennie que le concept «Le Magasin», mis de l'avant par PINPOINT prend toute sa signification. Alors que l'on se contentait jusqu'ici, de résultats sommaires d'une caisse enregistreuse, de nouvelles notions de gestion, déjà mise en pratique avec succès depuis longtemps par les entreprises majeures, sont apparues peu à peu comme des solutions accessibles et fort rentables pour les petits commerces:

Contrôle des inventaires perpétuels, réapprovisionnement des stocks automatisés, rapport de profitabilité, retour sur l'investissement, rotation des stocks, décision de transferts inter-magasins, promotions, ventes, spéciaux, écoulements, planification des achats etc... sont devenus autant de sujets favoris que maîtrisent aujourd'hui, de plus en plus de dirigeants d'entreprises de commerces de détail.

PINPOINT qui compte de nombreuses installations de ces systèmes que l'on nomme «POS» ou «Système Point de Vente» à l'échelle de plusieurs pays, possède six bureaux au travers du Canada et entreprend agressivement la distribution de son concept au Québec via un réseau de «Revendeurs».

Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, c'est l'entreprise «RG Distribution Informatique» qui distribue ce concept. Une équipe de conseillers expirimentés sont au service de la clientèle pour la vente et l'installation de ce système. On peut les rejoindre facilement aux numéros de téléphone suivants: pour le Saguenay, (418) 690-3559 et pour le Lac-Saint-Jean, 349-3559.

À Chicoutimi
La communication Cantel...
c'est clair.



Vous verrez. En passant par le boul. Talbot, la rue Racine et le long du Saguenay en plein centre ville … c'est clair. La mise en service d'un nouveau site à Chicoutimi, en ajout au réseau cellulaire Cantel, offre une qualité et une puissance de communication hors-pair.

Encore une fois, Cantel confirme son engagement à vous offrir le meilleur service qui soit sur un réseau plus étendu et toujours plus efficace.
Bien entendre, c'est bien s'entendre.

NOS DÉTAILLANTS DE LA RÉGION DU SAGUENAY:

ROGERS CENTRE DE SERVICE CANTEL
Chicoutimi 690-0535

TECHNOLOGIE S.R. INC.
Chicoutimi 548-8207

LEBEAU VITRES D,AUTOS
Chicoutimi 549-6656 / 545-9779
Jonquière 542-2929

PARE BRISE PLUS ENR.
Chicoutimi 543-6383

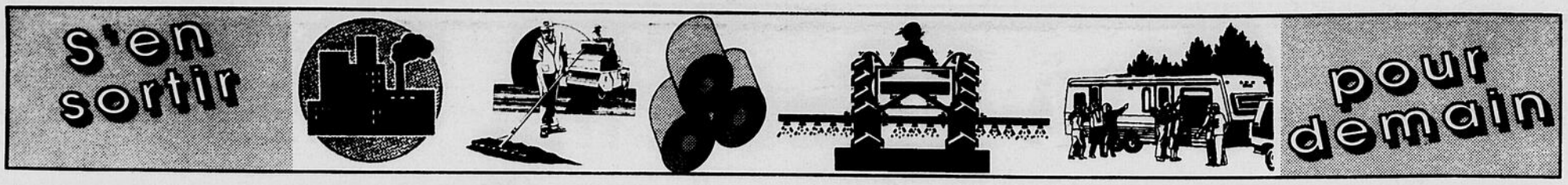
RADIO-SHACK
Chicoutimi 549-4474
Jonquière 542-6339
Ville de la Baie 544-3686

La téléphonie cellulaire en action MC

CANTEL®

En action pour les gens qui bougent MC

La sécurité entre bonnes mains



Progression constante du trafic

Port Saguenay a le vent dans les voiles

par Yvon Bernier

CHICOUTIMI (YB) - Port Saguenay est en voie de connaître sa pleine vitesse de croisière au plan des activités de manutention de marchandises à ses installations, et ce malgré la conjoncture économique difficile qui sévit.

En entrevue, la directrice générale Ghyslaine Collard rappelle qu'au cours des cinq dernières années, les trafics annuels au terminal maritime de Grande-Anse ont constamment été en progression, soit quelque 225 000 tonnes métriques en 1987 jusqu'à 375 000 tonnes métriques en 1991.

Elle rappelle également que le gouvernement fédéral devrait bientôt débloquer des crédits pour démarrer les travaux prévus d'agrandissement du quai et des installations du terminal.

«Présentement, nous sommes un peu à l'étroit. Il y a utilisation maximale des espaces.»

Elle mentionne de plus qu'au terminal pétrolier Albert-Maltais les tonnages ont chuté (21 pour cent) au cours de 1991, dû en partie à un changement de logistique de transport de certaines compagnies pétrolières ainsi qu'à la récession qui a cours.



PLEINE VITESSE DE CROISIERE — La directrice générale de Port Saguenay, Ghyslaine Collard estime que les activités qui ont cours au terminal maritime de Grande-Anse devraient bientôt s'intensifier.

(Photothèque Le Quotidien)

La directrice générale ajoute que Grande-Anse est prêt plus que jamais à desservir les entreprises régionales, qui ont à acheminer leurs produits outre-mer. Elle dit considérer par ailleurs que les travaux d'agrandissement prévus, le rayonnement accru des installations de ce site dans le milieu du transport maritime, la sensibilisation des principaux intervenants socio-économiques de la région concernant les services offerts, et l'initiative prise par la municipalité de La Baie de commander à la firme Fenco-Lavalin (SNC-Lavalin) une étude de planification du site industrialo-portuaire, constituent autant d'atouts devant contribuer à un développement marquant.

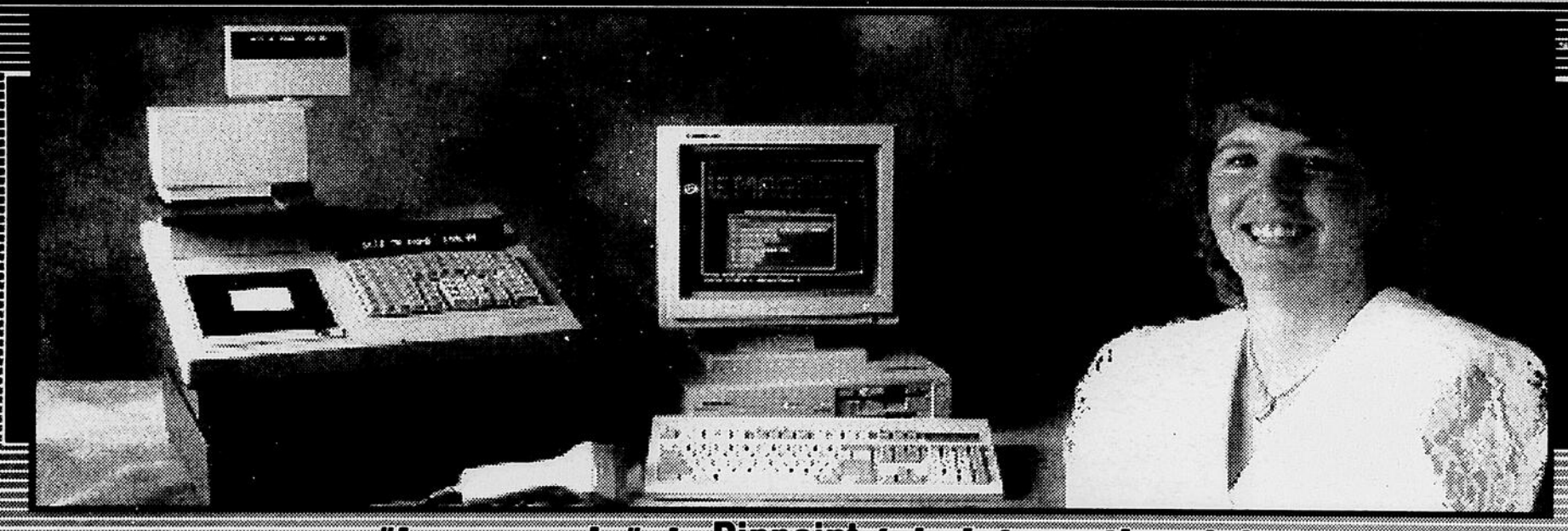
Epingle du jeu

Ayant eu récemment à «arbitrer» la divergence de vues survenue entre la direction des Installations portuaires d'Alcan à Port-Alfred et celle de Port Saguenay, le député fédéral de Chicoutimi André Harvey dit estimer que les installations du quai Powell d'Alcan et celles du terminal maritime de Grande-Anse ont une vocation distincte.

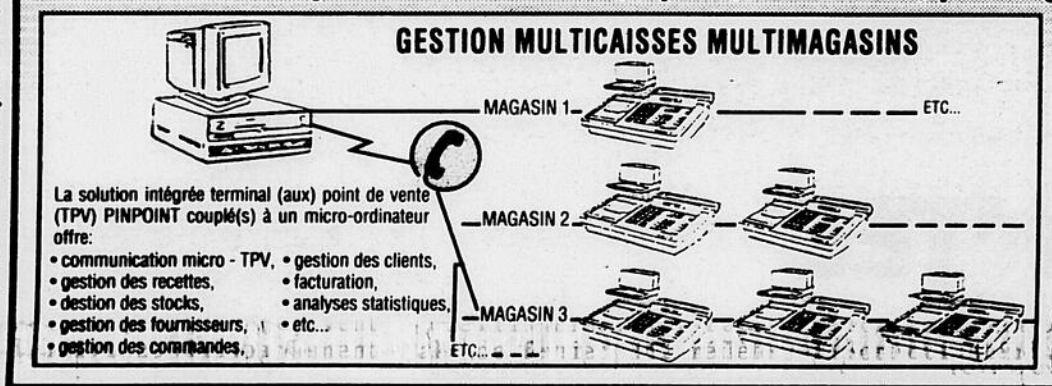
Il souligne que dans le premier cas les services et activités portuaires sont de plus en plus orientées vers les PME de la région, tandis que dans le second cas les services et activités sont liés principalement aux produits issus des grandes entreprises établies (aluminerie et papetières).

Thibodeau Saguelac Marcan TRANSPORT INC.
Tél.: (418) 545-7000
Téléc.: (418) 545-8136
Jean-Eudes Duchesne
Directeur régional des ventes
880,, boul. du Royaume,
Chicoutimi (Québec) G7H 5B1

DU NOUVEAU pour les commerces de détail
système de gestion intégrée

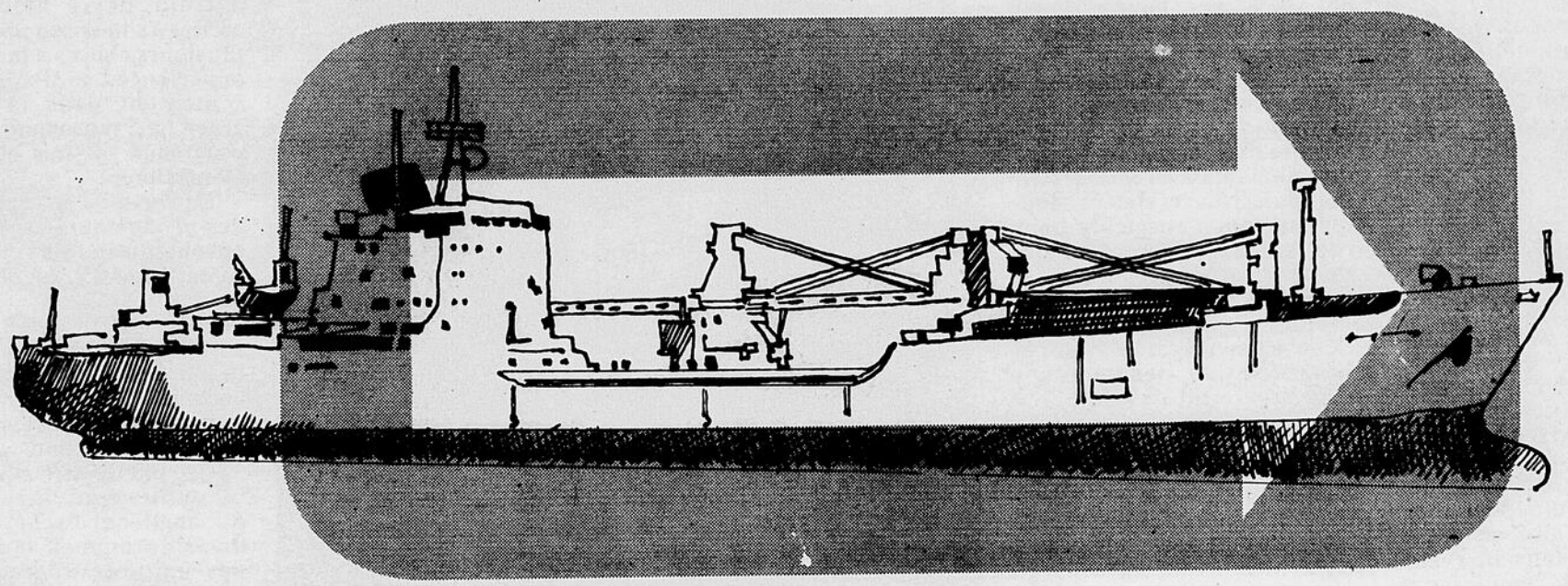


"Le magasin" de Pinpoint (cie internationale)
Pour les petits commerces et chaînes:
Quincailleries, pharmacies, dépanneurs, boutiques cadeau, jouet, lingerie, parfumerie, produits naturels, sport, vêtement, photographie, pépinières, terrains de golf etc.



Distributeur agrée pour la région Saguenay Lac St-Jean
RG DISTRIBUTION INFORMATIQUE
Saguenay 1366 Boul. St-Paul Chicoutimi Tél.: (418) 690-3559 Fax: (418) 690-3582
Lac-St-Jean 73 Rte 169 Métabetchouan Tél.: (418) 349-3559 Fax: (418) 349-3582

Une nouvelle route vers de nouveaux marchés



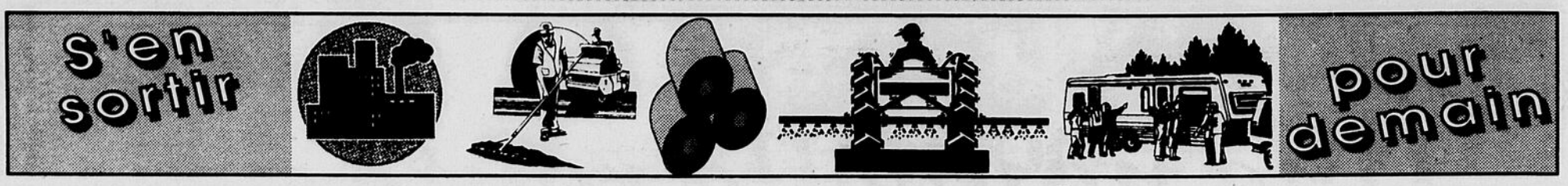
PORT SAGUENAY

la réponse à vos besoins en transport

Outre-Mer

Contactez nous PORT SAGUENAY, 49 rue Lafontaine, Chicoutimi, G7H 5E1
Téléphone: (418) 543-0263•(418) 543-4633 Télécopieur

Membre de Ports Canada



Agriculteurs à la croisée des chemins

Diversifier pour affronter le marché

CHICOUTIMI (RGT) — Que la proposition Dunkel soit acceptée ou non, à l'issue de la présente ronde de négociations des accords du GATT, l'avenir des agriculteurs de la région passe par la diversification de la production.

Président, depuis maintenant un peu plus d'un an, de l'Union des producteurs agri-



Rémi-Gilles Tremblay

coles du Saguenay-Lac-Saint-Jean, Benoît Harvey ne croit pas que les agriculteurs laisseront tomber. Lui-même propriétaire de la ferme familiale à Delisle, sa seule certitude est qu'«il va se faire encore de l'agriculture dans la région. Mais de quelle façon, ça c'est une autre affaire», se questionne-t-il.

«Après avoir passé trente ans en agriculture, je suis à même de constater qu'il y a à la fois des hauts et des bas. Mon père me disait toujours «ça ira mieux demain» et je dis la même chose à mon fils.»

Malgré ces propos, Benoît Harvey ne paraît pas vraiment pessimiste quant au sort qui est réservé aux agriculteurs, même si il avoue être un peu craintif à l'idée de laisser jouer la seule loi du marché en ce domaine, surtout dans une région périphérique dont la production est encore peu diversifiée.

«Ici, l'agriculture est essentiellement basée sur la production laitière, explique le président de l'UPA régionale. On peut pas savoir maintenant ce qui va arriver, mais on peut craindre de laisser l'unique loi du marché.»

«Le premier impact auquel on peut songer, advenant une diminution de la production laitière dans la région, touche directement l'avenir de Nutrinor, mais il faut vraiment adopter une vue d'ensemble pour réellement apprécier l'ampleur des changements à venir.»

Il n'y a pas cinquante solutions à envisager, devant la libéralisation des marchés qu'entraînerait l'abolition ou même un assouplissement trop important de l'article 11 du GATT. Celui-ci assurait, jusqu'à maintenant, la protection des principaux outils de régulation de l'offre, de la demande et des revenus des agriculteurs québécois face à la concurrence internationale, notamment celle des Américains, la plus menaçante.

Devant l'ouverture possible des marchés, Harvey estime que les agriculteurs, tant ceux de la région que du reste du Québec, n'ont d'autres choix que d'accroître encore davantage leur efficacité tout en diversifiant leur production.

Le président de l'UPA ne cache pas qu'un énorme travail s'est effectué, au cours des dernières années, relativement à la productivité des fermes de la région. Une meilleure gestion et l'entrée de l'informatique dans les étables ont fait en sorte de réduire



DIVERSIFICATION — Le président de l'Union des producteurs agricoles de la région, Benoît Harvey, estime que la diversification pourrait permettre aux agriculteurs d'ici d'affronter plus efficacement la libéralisation des marchés à laquelle nous préparent les négociations du GATT.

(Photos Jeannot Levesque)

passablement la marge de manoeuvre des agriculteurs, relativement à l'abaissement de leurs coûts de production.

Harvey estime que le producteur devra ajouter des cordes à son arc en produisant plusieurs choses à la fois. Des expériences se tiennent présentement dans la région, grâce au Programme fédéral-provincial «Essais et expérimentations».

En vertu de ce programme, des producteurs de la région ont obtenu une aide globale de 3,9 millions $ et en ont ajouté autant.

C'est donc près de 8 millions $ qui servent à expérimenter le potentiel commercial de certains types de production qui étaient encore inexploitées dans la région.

On parle notamment du bison, du wapiti, du cerf rouge, du sanglier et du chevreuil, au domaine animal, tandis que des cultures de canola, de bourache et d'onagre sont également tentées.

La réussite de ces «expériences», malgré les difficultés entourant leur mise en production, ouvrirait diverses voies, pour les agriculteurs de la région.

Par ailleurs, suivant une résolution adoptée lors de son dernier congrès, l'UPA régionale réservera une place plus grande pour «l'agriculture à temps partiel», ce qui permettrait au moins d'éviter que des terres pourtant prometteuses, tant au plan de la production agricole que de l'élevage, ne restent inutilisées, une façon parmi d'autres de revitaliser le milieu rural.

Légère progression en janvier 92

Moins de mises en chantier qu'en 1991

MONTREAL - Par rapport à la situation qui prévalait en janvier 1991, le marché immobilier au Québec est en progrès au cours du premier mois de l'année 1992. Malgré tout, on prévoit toujours que le nombre total des mises en chantier dans la province cette année sera moindre qu'en 1991.

Selon la Société canadienne d'hypothèque et de logement qui rendait publiques ses données pour le mois de janvier, le nombre des mises en chantier au Saguenay est de 14 comparativement à neuf pour le mois correspondant de 1991. Au Québec, le nombre des mises en chantier a été de 73 pour cent supérieur à la situation qui prévalait un an plus tôt, avec 2227 unités contre 1290 en janvier 1991. A l'époque, la construction touchait «le fond du baril».

Cependant, si l'on compare la situation avec le mois précédent, soit décembre 1991, les mises en chantier sont en déclin. En effet, le taux désaisonnalisé de mises en chantier, c'est-à-dire le nombre d'unités qui seraient construites sur 12 mois si la tendance de janvier se maintenait, est de 36000 unités. En décembre 1991, ce taux avait atteint les 45000 unités.

Mais ce que le jargon appelle le taux désaisonnalisé n'est indicatif que des tendances générales. Car en fait, pour l'année 1992, la SCHL prévoit qu'il y aura au Québec 38900 unités de logement qui seront mises en chantier, précise l'analyste Kim Anh Lam.

C'est beaucoup moins que les 44654 enregistrées l'année dernière. L'analyste explique que cette projection à la baisse est surtout attribuable aux problèmes du marché locatif. Le nombre de logements inoccupés est historiquement très élevé, surtout dans la région montréalaise, et il n'y a pratiquement plus de projets de logements pour fins de location.

Autre facteur qui conduit à des projections de construction plus faibles: la fin en novembre du programme «Mon taux, mon toit». Il sera cependant partiellement compensé, croit-on, par la réduction de 10 à cinq pour cent de la mise de fond minimale exigée pour acquérir une résidence.

Pour tout le Canada, le taux désaisonnalisé a aussi chuté par rapport à décembre: 146000 unités contre 167000 estimé en décembre. Cette faiblesse du mois de janvier était prévisible et la SCHL prévoit toujours, pour toute l'année 1992, qu'il y aura 180000 unités de logement construites.

Montréal

Bonne croissance

Comme dans le reste du Québec, Montréal a connu une bonne croissance des mises en chantier en janvier par rapport au même mois un an plus tôt.

Dans la région métropolitaine, elles se sont accrues de 64 pour cent, soit 1246 unités par rapport à 758 unités en janvier 1991, qui était le niveau le plus faible depuis 1982.

On constatera cependant que la croissance se fait en banlieue et non sur l'île de Montréal. En effet, selon la SCHL, le nombre d'unités mises en chantier sur l'île a diminué de 21 pour cent alors qu'à Laval et sur la Rive-Sud, la progression est de 113 et 166 pour cent respectivement.

Cette régression sur l'île est surtout attribuable au marché locatif, signale un analyste de la SCHL, Jacques Pelletier. Le taux d'innocupation des logements locatifs atteint un niveau historiquement très élevé, soit 7,2 pour cent. Résultat: en janvier 1992, seulement 16 unités locatives ont été mises en chantier sur l'île de Montréal contre 178 un an plus tôt et 212 en janvier 1990.

Revente

Du côté du marché de la revente, les choses vont un peu mieux qu'il y a un an, même si on estime que la reprise est bien faible. Selon la Chambre d'immeuble du grand Montréal, 1389 unités ont été vendues en janvier 1992 par le biais du système d'inscriptions multiples (SIM), soit une hausse de 18,2 pour cent sur le même mois de l'année dernière, alors que 1175 résidences avaient fait l'objet de transactions.

Ces résultats sont toutefois bien en-deçà de ce qui avait été enregistré en janvier 1990, alors que l'on avait procédé à 1621 ventes de maisons par le biais du système d'inscriptions multiples.

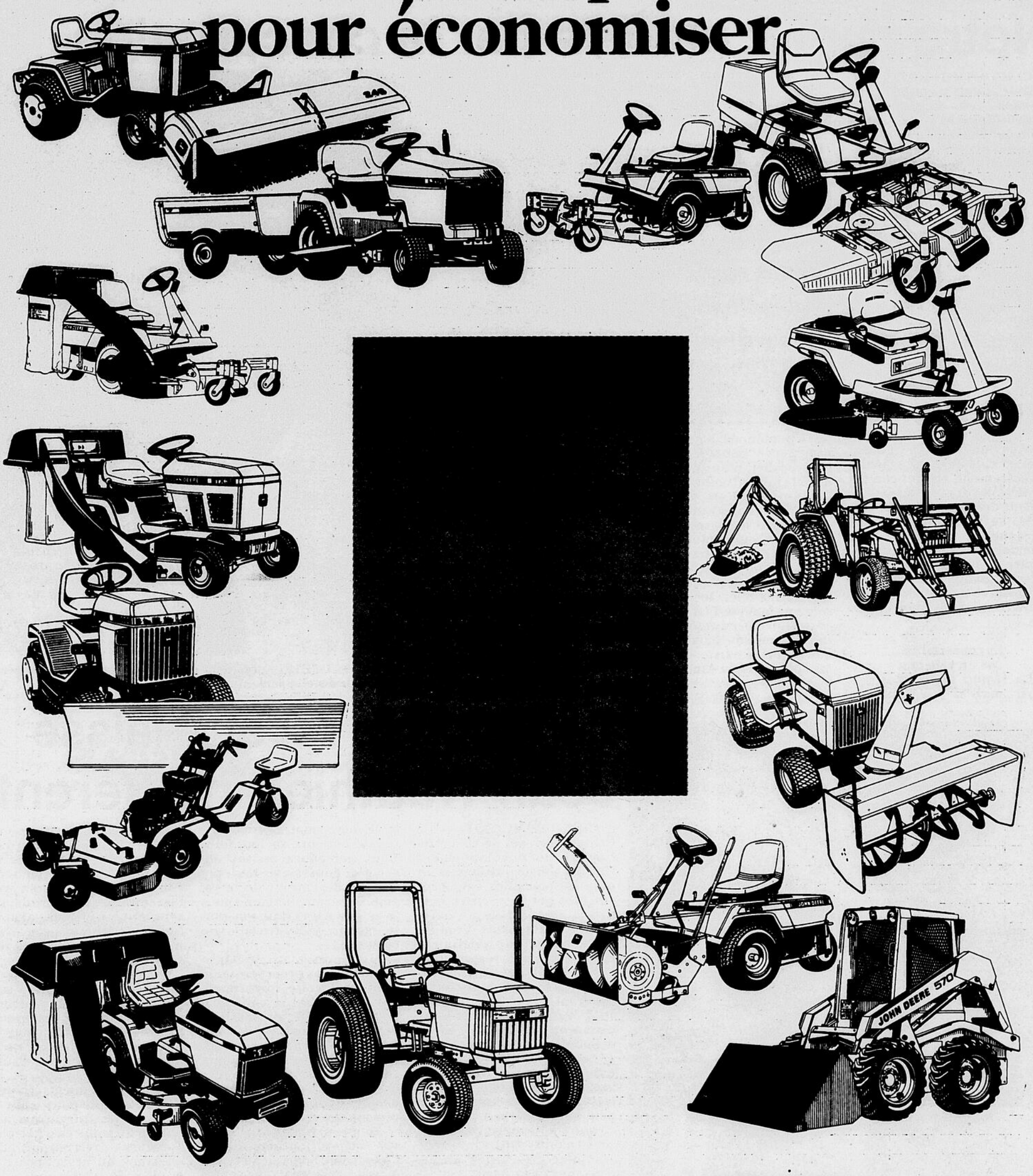
Autres villes

Voici le nombre des mises en chantier pour les principales villes du Québec avec entre parenthèses les chiffres de janvier 1991.

Québec: 426 (279)
Hull: 91 (45)
Trois-Riv: 19 (6)
Sherbrooke: 76 (17)
Rimouski: 7 (2)
Val d'Or: 3 (0)

JOHN DEERE

C'est le bon temps pour économiser

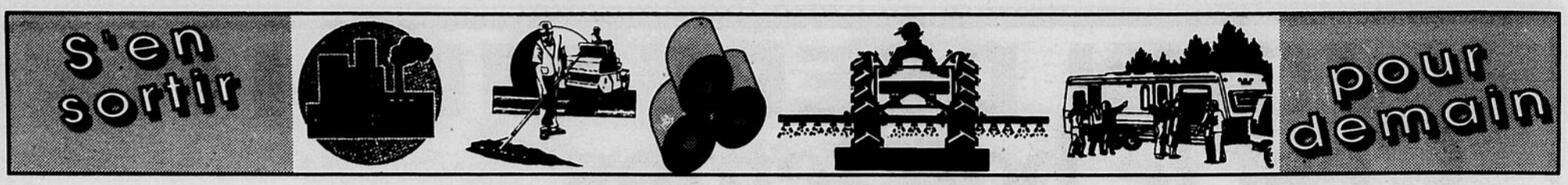


Équipement agricole du Saguenay Inc.

OUVERT du
Lundi au vend.: 8h00 à 17h00
Samedi: 9h00 à midi

JOHN DEERE

2314, boul. St-Paul, Chicoutimi. Tél.: (418) 545-1955. Fax: (418) 545-1328



Dis-moi d'où tu viens...

Notre avenir modelé par la concertation

CHICOUTIMI (RGT) — Se définir et tous travailler dans le même sens constituent la base du Saguenay—Lac-Saint-Jean de demain, selon le président du Conseil régional de concertation et de développement (CRCD), Jean Wauthier.

«Il faut apprendre à se connaître et, à partir de là, essayer de savoir ce qu'on veut être demain», affirme Jean Wauthier qui estime que c'est le temps ou jamais, pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean, de se donner une planification stratégique. «Ca ne s'est jamais fait et c'est le temps de le faire. Il faut apprendre à se connaître avant de pouvoir se donner une vision à moyen et à long terme.»

Pour le président du CRCD, les intervenants socio-économiques de la région doivent définitivement prendre la voie de l'offensive. «On est toujours en réaction par rapport à des événements qui, plus souvent qu'autrement, étaient connus ou du moins dont on savait qu'il y avait de fortes probabilités qu'ils se reproduisent. Dans plusieurs secteurs, on a déjà commencé à s'organiser, notamment au niveau des conseils régionaux. C'est le cas de la culture, des loisirs et de l'environnement par exemple.»

La concertation: pas un vain mot

La région a des choses à offrir, mais il y a aussi des domaines où il faut éviter de gaspiller des énergies. «Il faut que l'on apprenne à évaluer nos points forts et nos points faibles afin de pouvoir se poser la question. Dans cinq ans, dans dix ans, dans quinze ans... on va être quoi ?»

Par ailleurs, le mot «concertation» ne devrait pas perdre de sa popularité, au cours des prochaines années. «Il faut essayer d'éliminer nos chicanes à la fois entre sous-régions et entre secteurs d'activité. C'est pas en essayant de diriger les investisseurs dans un coin de la région plutôt qu'un autre qu'on va attirer des investissements, donne-t-il en exemple. A des milliers de kilomètres d'ici, les investisseurs ne font pas la différence entre Chicoutimi et Jonquière. Ils ne savent souvent même pas que la région existe. Chicoutimi, Jonquière ou Alma encore moins.»

«Il faut que l'on apprenne à évaluer nos points forts et nos points faibles afin de pouvoir se poser la question: Dans cinq ans, dans dix ans, dans quinze ans... on va être quoi ?»

«On va réussir à sortir la région de ses difficultés économiques, ajoute Jean Wauthier, dans la mesure où tout le monde décide de travailler dans le même sens, si tout le monde décide de s'asseoir à la même table et de pousser dans la même direction. C'est la seule façon de pouvoir le faire.»

Entre-temps, il est évident que la région doit faire face aux problèmes immédiats qu'entraîne la période de récession économique actuelle. «La tâche la plus délicate étant de définir notre action à moyen et à long terme, ça ne nous empêche pas de chercher des solutions aux problèmes auxquels nous sommes confrontés dans l'immédiat, de voir de quelle façon on pourrait minimiser l'impact des fermetures et des mises à pied qu'elles entraînent. L'un ne va pas nécessairement à l'encontre de l'autre», ajoute le président.



JEAN WAUTHIER, président du Conseil régional de concertation et de développement

La Réforme Picotte laisse Jean Wauthier indifférent

CHICOUTIMI (RGT) — Le Conseil régional de concertation et de développement (CRCD) jongle présentement avec les nouvelles exigences édictées par le ministre québécois responsable du développement régional, Yvon Picotte, qui tente de redéfinir le rôle des conseils régionaux.

«Au CRCD, les gens se donneront bien la stucture qu'ils voudront bien avoir, répond Jean Wauthier. Je pense que c'est à eux de décider. En ce moment, il y a trente-neuf personnes autour de la table, qui représentent différents secteurs. Certains disent que c'est lourd et effectivement, ça peut paraître lourd. Mais est-ce que trente ou vingt-huit, ça serait moins lourd, s'interroge Wauthier. Est-ce que dix ou douze serait suffisant?»

Une chose est assurée, pour Jean Wauthier, c'est qu'il paraît difficile de diminuer le nombre de représentants siégeant au CRCD sans amoindrir la représentativité de l'ensemble. «Il faut éviter le développement de structures parallèles, poursuit Jean Wauthier, afin d'éviter de tomber dans le piège de la structurite.»

«Evidemment, la concertation a toujours sa lourdeur. Deux personnes assises ensemble pourraient toujours décider de l'avenir de la région. Ca serait plus facile mais je ne suis pas certain que tout le monde y trouverait son compte.

«La représentativité exigée par la réforme proposée par le ministre Picotte correspond, pour l'essentiel, à celle que nous avons déjà, affirme Jean Wauthier. Picotte ne mentionne pas de nombre précis. Il parle de vingt à cinquante représentants. Il donne des balises, mais c'est à nous de décider quel genre de conseil régional on veut se donner.»

Pour le président du CRCD, «la composition actuelle de l'organisme pourrait très bien être la même, en y ajoutant les cinq députés provinciaux, mais c'est aux gens qui sont autour de la table de le décider, et pas à moi».

Réflexion

Pour le moment, les membres du CRCD réfléchissent. Les interrogations se font nombreuses, mais certains points de la réforme proposée paraissent intéressants. La possibilité, notament, que les CRCD obtiennent le droit d'interpeller directement les ministères sectoriels plaît beaucoup à Jean Wauthier qui y voit une certaine ouverture dans le sens d'une meilleure adaptation des politiques gouvernementales aux différentes réalités régionales.

«Mais comment ça va se faire? On espère que ce ne sera pas que des mots à l'intérieur d'une politique», espère le président du CRCD, pour lequel l'Etat doit cesser de se donner des politiques «mur à mur».

«Pour le moment, ajoute-t-il, il ne semble pas y avoir de moyens coercitifs prévus pour obliger les ministères à le faire. Y en aura-t-il? Ca fait partie des questions qu'on doit poser au ministre Picotte.»

Pour Jean Wauthier, la crise économique a accentué certains problèmes régionaux et le temps presse. «Faudra pas passer des mois à se déterminer une structure. Le temps presse, lance-t-il, car il faut à la fois tenter de conserver nos acquis et s'assurer de prendre une part active à notre développement.»



AU CRCD les gens se donneront bien la structure qu'ils voudront bien avoir, réplique Jean Wauthier au ministre Yvon Picotte. (Photothèque Le Quotidien)

MAUVALIN INC.

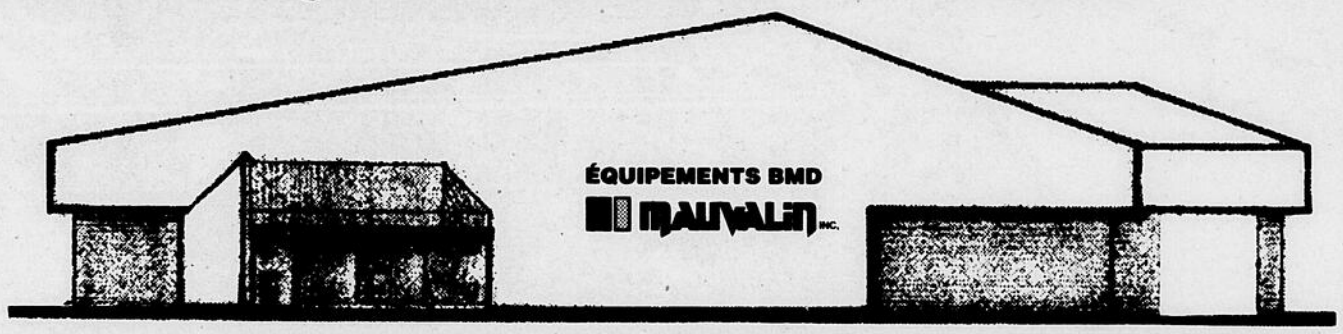
Tél.: 543-7244
Fax: 543-8947

Mauvalin opère depuis maintenant 16 ans dans le domaine de la VENTE, de l'INSTALLATION et de l'ENTRETIEN des équipements de climatisation, bar laitier, restaurant et réfrigération, et ce, partout au Saguenay, Lac-St-Jean, Côte-Nord, Chibougamau, Québec et ses environs.

Mauvalin est chef de file dans son domaine et attribue son succès à la qualité totale de son service qu'elle s'efforce d'atteindre continuellement. L'entreprise est consciente qu'il ne faut pas ménager les efforts pour maintenir sa position et continuer à aller de l'avant pour satisfaire ses clients. Les 30 employés permanents, tous qualifiés, jouent un rôle stratégique au sein de l'entreprise.

Prenez note qu'au mois d'avril 1992, MAUVALIN INC. déménagera ses installations dans le parc industriel de Chicoutimi.

Nos nouveaux locaux seront situés au 1130, rue Manic.



Carrier®

CLIMATISEUR, THERMOPOMPE
RÉFRIGÉRATION ET
ÉQUIPEMENTS DE VENTILATION

ELECTRO FREEZE

ÉQUIPEMENTS
DE QUALITÉ
POUR BAR LAITIER

MKE

LES INDUSTRIES M.K.E. (1984) INC.

MANAFACTURIERS D'APPAREILS COMMERCIAUX DE CUISSON AU GAZ ET À L'ÉLECTRICITÉ ET D'ÉQUIPEMENT DE SERVICE ALIMENTAIRE

SEATCO
Div.. Afeyan Industries Inc

LE PLUS GROS
FABRICANT DE
TABLES ET DE
CHAISES AU
QUÉBEC

N'hésitez pas à contacter nos spécialistes pour tous vos projets ou besoins en équipements neufs ou usagés dans les domaines suivants:

- ***Bar laitier***
- ***Restaurant***
- ***Institution***
- ***Climatisation***
- ***Ventilation***
- ***Réfrigération***
- ***Alimentation***

Voici quelques dernières réalisations:

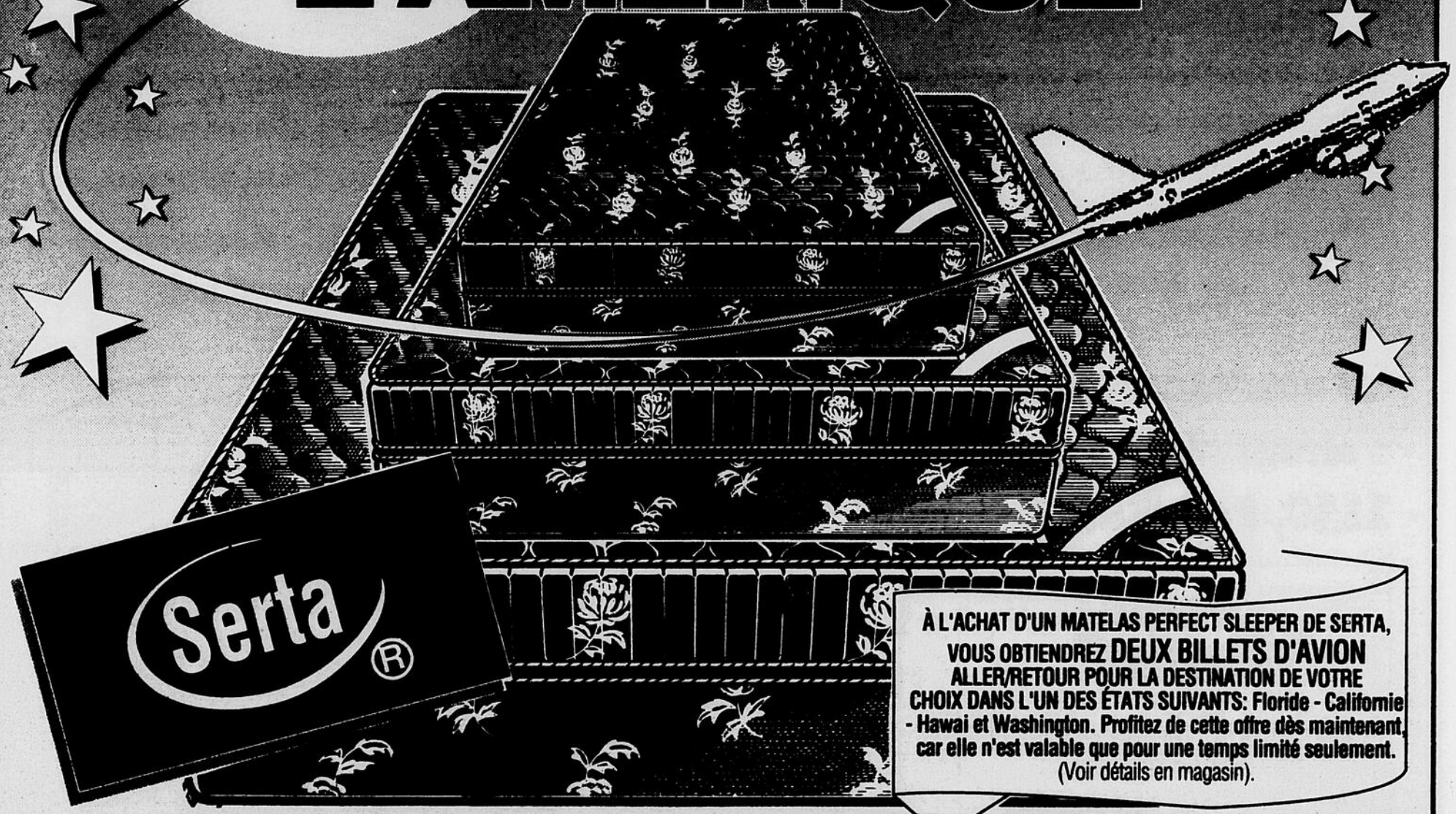
- ***Crémerie aux trois points***
- ***Pub le stade***
- ***Résidence Ste-Marie***
- ***Bureau de chômage à la Baie***
- ***Station de vol de Roberval***
- ***Base Bagotville, bâtiment 71***
- ***Sagamie le Belvédère***
- ***Dépanneur Kéno***

MAUVALIN INC.

Que ce soit pour le secteur commercial, industriel ou institutionnel. Pour de l'équipement neuf ou usagé, nous possédons une équipe de représentants consciencieux pour répondre adéquatement à vos besoins, et avec un inventaire de près d'un million. Nous avons de quoi vous satisfaire.

Achetez un matelas Perfect Sleeper de Serta®

DÉCOUVREZ L'AMÉRIQUE



À L'ACHAT D'UN MATELAS PERFECT SLEEPER DE SERTA, VOUS OBTIENDREZ DEUX BILLETS D'AVION ALLER/RETOUR POUR LA DESTINATION DE VOTRE CHOIX DANS L'UN DES ÉTATS SUIVANTS: Floride - Californie - Hawai et Washington. Profitez de cette offre dès maintenant, car elle n'est valable que pour une temps limité seulement.
(Voir détails en magasin).

RIEN À PAYER AVANT... 6 mois

MULTI MEUBLES

MEUBLES LAPRISE LTÉE
1267, boul. Sacré-Coeur, C.P. 5226, St-Félicien.
Tél.: (418) 679-3516. Fax: (418) 679-3572

Mobilier Gauthier
120 de l'Église Mistassini.
418-276-1123
PROP.: JEAN-PIERRE GAUTHIER

LAVOIE DESBIENS
meubles
431, 1ère Rue, Ville de La Baie, 544-3329

Meubles Gilles Émond Inc.
145, rue Ste-Marie St-Coeur-de-Marie
347-3315
767, Wilbrod, Hébertville-Station
343-2331

Nouveau

Pièces Express

Un représentant mobile de pièces Volkswagen à votre service à travers le Saguenay Lac St-Jean, Chibougamau, Chapais.

• Propriétaire de garage

• Station de service, etc.

• Magasin de pièces

Un service de pièces routier pour un service plus rapide à votre clientèle à meilleur prix

Communiquez avec:

Auto M. Gagne Inc.

662-4013
1-800-465-4735

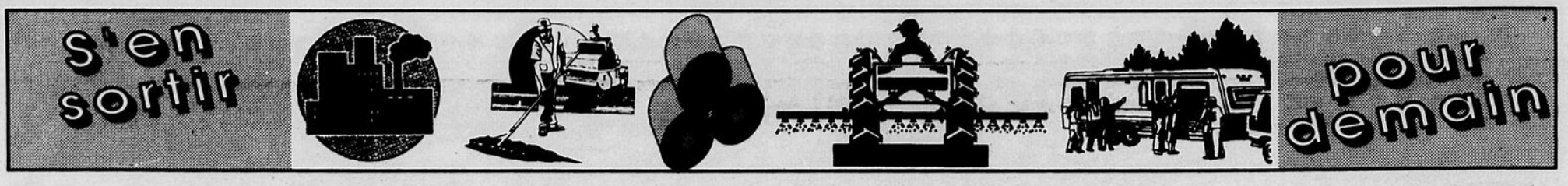


Gaétan Gagnon, directeur des pièces
Mario Gagné, directeur débosselage et représentant des pièces en gros
Michel T remblay, directeur du service

Auto M. Gagne Inc.

Tél.: 662-4013

Ligne sans frais pour extérieur d'Alma: 1-800-465-4735



Pour prendre le virage technologique

Etre les premiers et accepter de changer

par Rémi Gilles Tremblay

CHICOUTIMI (RGT) — Pour Adam Lapointe, le président et directeur de la Société en commandite pour la création d'entreprises, Soccrent, il n'y a pas cinquante solutions pour permettre à la région de prendre le virage de l'avenir. Il faut accentuer le réflexe de vouloir être les premiers et surtout accepter de changer...

Quand il parle de changement, le président de Soccrent fait notamment référence à une attitude que tout le monde a adoptée, par le passé, parce que tout le monde y trouvait son compte. «Il faut accepter de changer ça. Avoir une perspective à moyen et à long terme. Quand on parle de développement, explique Adam Lapointe, on parle de solutions qui auront des effets dans quinze ou vingt ans.»

«Quand ça va bien, poursuit le président de Soccrent, tu ne te poses pas de question, mais les problèmes que nous vivons présentement ne sont pas que ponctuels. On a fait une première révolution tranquille et il faut maintenant en faire une autre. En fait, c'est une période très enrichissante pour quiconque est à l'aise dans le changement. Un peu plus insécurisante pour les autres.»

Quoi qu'il en soit, le Saguenay—Lac-Saint-Jean n'a pas à craindre de relever les manches, souligne Lapointe, «parce que la région est bien placée pour faire face à la concurrence internationale. A condition de développer des créneaux où l'on saura être compétitif», précise-t-il cependant.

Lapointe croit que la restructuration amorcée par Alcan, notamment, est de bon augure pour l'avenir de la région.

A court terme, plusieurs s'imaginaient que la région était perdante parce qu'un certain nombre d'emplois était sacrifié.

Mais l'industrie de l'aluminium est maintenant prête à affronter le marché mondial, dès que l'économie montrera plus de vigueur.

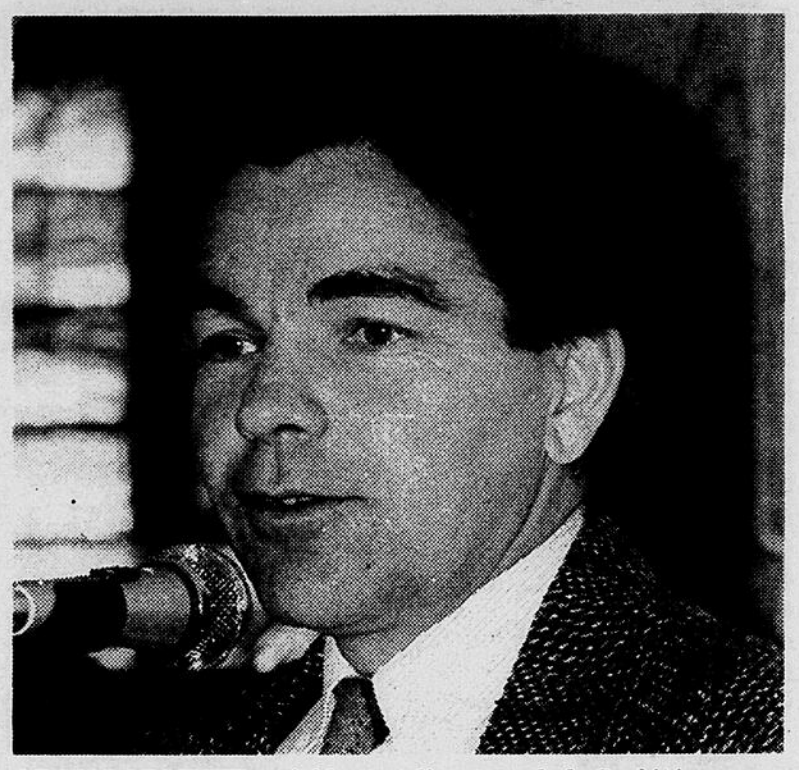
La situation n'est pas du tout la même dans le domaine des pâtes et papiers, selon Adam Lapointe, ce qui pourrait même empêcher la région de goûter au même moment que les autres les fruits de la reprise. «Toutes les entreprises sont liées entre elles, de près ou de loin», avance-t-il. Mais là-aussi cependant, des avenues de développement pleines de promesses peuvent encore être explorées.

Soccrent: ça va bien

Des vingt-huit entreprises auxquelles Soccrent contribuent, «six ou sept ont un peu plus de difficultés, sept ou huit réussissent à passer à travers, tandis que les autres vont relativement bien... compte tenu de la situation. Certaines se permettent même de réaliser des profits records», raconte Adam Lapointe.

Un bilan somme toute intéressant malgré tout

L'attitude des régionaux doit se modeler sous l'effet de cette période de récession. «Avec le temps, souligne Lapointe, le côté entrepreneur des gens de la région a été évacué. Il faut redonner aux gens la capacité de voir les opportunités, plus particulièrement dans le secteur manufacturier.»



ADAM LAPOINTE, président et directeur de la Société en commandite pour la création d'entreprises (SOCCRENT).
(Photothèque Le Quotidien)

Enfin, pour Adam Lapointe, la qualité de la main-d'oeuvre régionale est une donnée sur laquelle on peut compter, mais il faut aussi penser en terme d'innovation, de globalisation des marchés. «On devra procéder au nécessaire arrimage entre les ressources humaines et les nouveaux types de développement. Ouvrir nos horizons et adopter une attitude de maquillon résolument tourné vers l'extérieur.»

Reprise du dialogue entre les élus

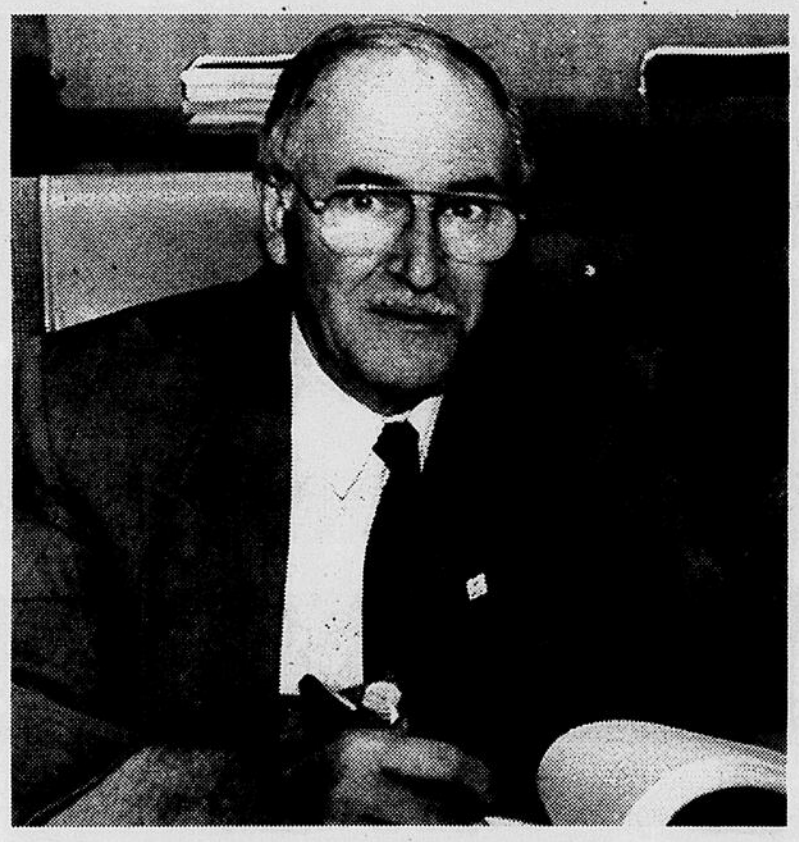
La récession rend nécessaire la concertation

par Catherine Delisle

CHICOUTIMI (CD) — Au Saguenay—Lac-Saint-Jean, la récession aura eu au moins un bon côté, soit celui de favoriser la formation d'un groupe de concertation économique composé d'une douzaine de maires et de préfets de comté.

Le maire de Chicoutimi, Ulric Blackburn, également vice-président de l'Union des municipalités du Québec (UMQ), croit que la récession aura heureusement permis que le dialogue reprenne. Pourtant, l'idée de mettre en place un groupe intermunicipal de concertation avait été lancée il y a deux ans.

C'est le maire Ulric Blackburn qui a eu l'idée de réunir les maires et les préfets de comté de la région en raison de la situation économique précaire. «Ensuite est arrivée la proposition du ministre Yvon Picotte qui va dans le même sens», rappelle le maire. C'est pourquoi, il croit que son groupe, en y intégrant notamment des intervenants économiques du milieu, peut définitivement prendre le leadership du développement régional.



ULRIC BLACKBURN, maire de Chicoutimi et vice-président de l'Union des municipalités du Québec (UMQ).
(Photothèque Le Quotidien)

Le maire Blackburn ne se fait cependant pas d'illusions. «On sait bien qu'on ne pourra pas changer le cours des choses dans la grande industrie», dit-il. Cependant, il croit que les PME peuvent faire beaucoup dans une région comme la nôtre. «Il y a encore des gens qui ont de l'argent à investir. Ce qu'il nous faut, lance-t-il, ce sont des projets intéressants et il y en a.» Ulric Blackburn fait référence au dernier sommet économique, alors que plusieurs bons projets, selon lui, ont été présentés. «Il suffit de les pousser», souligne-t-il.

Le vice-président de l'Union des municipalités sait bien que les nombreuses pertes d'emploi enregistrées ces derniers temps dans la grande industrie, les papetières notamment, risquent de ne jamais être remplacées. «C'est pourquoi, il faut miser sur les PME», dit-il.

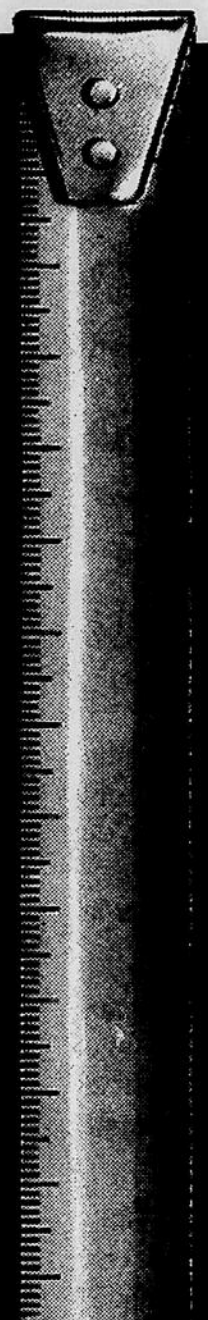
Cependant, Ulric Blackburn pense que la route du Nord représente un espoir. L'aménagement de l'Ashuapmushuan aussi. «Toutefois, explique-t-il, pour que ce projet soit acceptable, il faudra qu'il y ait des retombées importantes.» Il y a également SOCCRENT, un outil que la région a su se donner pour favoriser et aider les entreprises.

Bien sûr, les jours fastes sont terminés. «Mais, on a encore l'université, les hôpitaux, les cégeps... tout le domaine de l'éducation, de la santé, du social et des affaires qui continuent à donner de l'emploi dans la région», énumère le vice-président de l'UMQ.

Ulric Blackburn croit définitivement que la région possède tous les éléments nécessaires pour se sortir de la récession. «Il faut apprendre à s'ouvrir à la région.

Et on peut dire, qu'aujourd'hui, il y a une ferme volonté de s'unir pour trouver des solutions. Il se tient maintenant de franches discussions», souligne-t-il. Cependant, le maire précise que cet esprit régional n'empêchera pas les municipalités de développer, en même temps, leur propre créneau.

POUR LES PORTES ET FENÊTRES...



LA PERFORMANCE, ÇA SE MESURE !

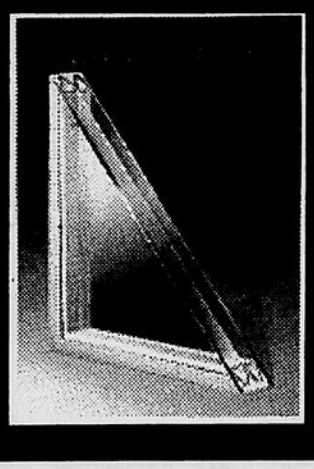
En matière de portes d'entrée, lorsque vous faites appel à Arcon, vous frappez à la bonne porte ! En effet, chez Arcon, nous vous offrons des portes [illegible] de polyuréthane [illegible] de verre [illegible] dans plusieurs modèles avec un vaste choix [illegible] fibre de verre, lorsque jointe [illegible] cette dernière. Plus important encore, nos portes [illegible] supérieure. Et notre performance ne s'arrête pas aux portes : elle entre aussi dans la fabrication de nos fenêtres avec la pellicule CaloriVerre* et le système Superglass* !

Fabriquées sur mesure, [illegible] d'aluminium, PVC ou bois, [illegible] fenêtres [illegible] possible d'obtenir [illegible] parfaite et procurent les avantages suivants :

- Réduction des frais de chauffage et de climatisation
- Élimination des mouvements d'air frais
- Réduction de la condensation
- Réduction du bruit
- Durabilité exceptionnelle
- Diminution de la décoloration du mobilier





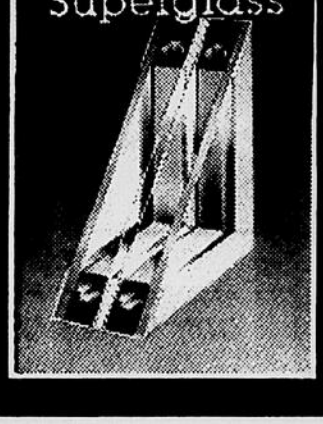


PROPRIÉTÉS THERMIQUES DES VITRAGES
(verre de 3 mm)

Vitrage double scellé	Vitrage double scellé avec dispositif CaloriVerre (épaisseur de l'unité : ¾ po)	Vitrage double scellé avec dispositif CaloriVerre (épaisseur de l'unité : 1¼ po)	Vitrage double scellé avec système Superglass (épaisseur de l'unité : 1 po)
R-2.1	R-3.2	R-4.5	R-8.1

CaloriVerre* et Superglass* sont des marques de commerce enregistrées de Southwall Technologies Inc

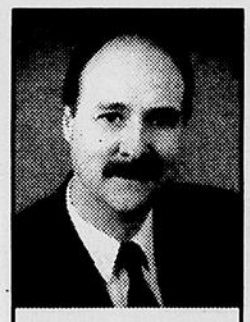
Superglass



ARCON CANADA

Des portes et fenêtres à votre mesure

Chicoutimi
Tél.: (418) 545-7240
Sans frais: 1 800 463- 6592



Denis Fortier
Directeur



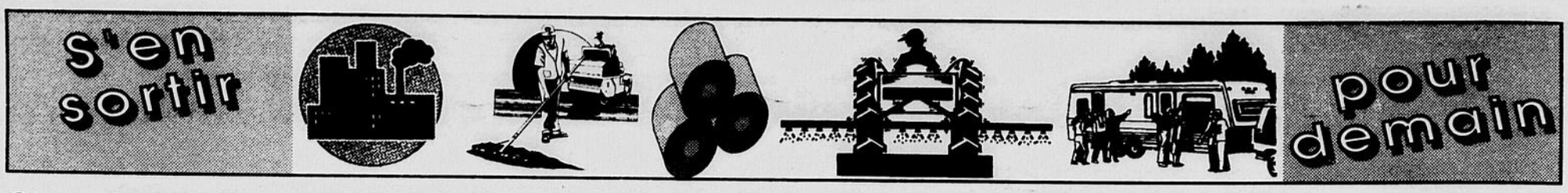
Maurice Boudreault
Conseiller



Robin Gauthier
Conseiller



Luc Ruelland
Conseiller



Chez Abitibi-Price

La survie est liée à la modernisation

JONQUIERE (YB) — La survie des papetières dont Abitibi-Price passe par la modernisation des équipements, la formation de la main-d'oeuvre et un changement de culture (climat de relations de travail) au sein de l'entreprise.

En entrevue avec Le Quotidien, le responsable des communications Lucien Emond rappelle que dans ce milieu industriel qui s'englue dans la crise au fil des mois, Abitibi-Price est l'une des rares papetières qui a vu venir, et ce dès 1989, ce qui frappe aujourd'hui de plein fouet l'ensemble des papetières.

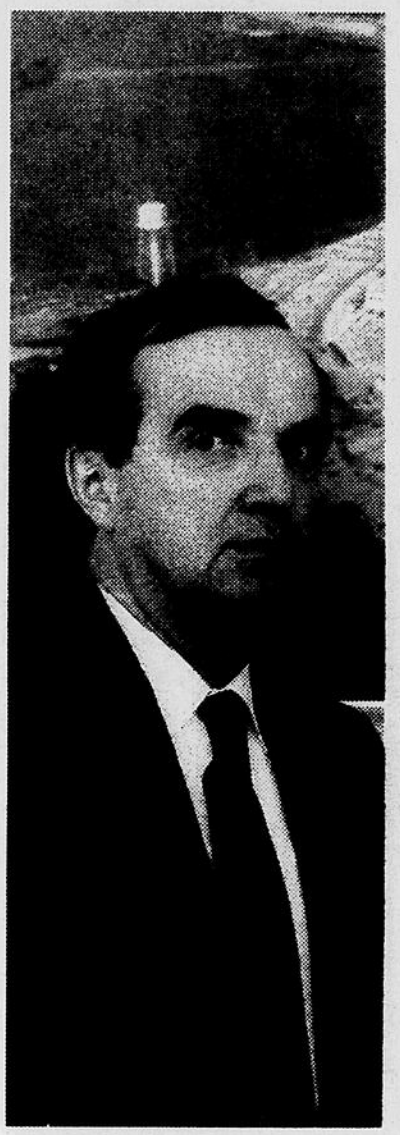
Il reconnaît par ailleurs que les relations de travail se sont grandement améliorées ces dernières années et que l'application de la philosophie du président et chef de l'exploitation, Abitibi-Price inc., Ron Oberlander, y est pour beaucoup dans les efforts de restructuration de même que dans les changements d'attitude des employés.

D'ailleurs, fait-il valoir, le personnel qui a participé au sommet regroupant les représentants des syndicats et cadres de tous les secteurs de l'entreprise, à Ste-Foy en novembre 1991, ont été en mesure de juger de la gravité de la situation et de réaliser que pour s'en sortir, tous et chacun doivent mettre l'épaule à la roue et innover dans leur sphère d'activités respectives. «La compagnie entend dorénavant réitérer ce type de sommet qui permet au personnel d'échanger sur les problèmes vécus et d'avoir une vision commune des correctifs à apporter.»

Il ajoute que la majorité des employés ont compris qu'Abitibi-Price doit moderniser ses installations vétustes, orienter ses forces vers la production de produits à haute valeur ajoutée (papiers spéciaux, papiers fins, etc.).

«L'ensemble des gens d'Abitibi-Price tout comme ceux des autres papetières de la région et du Québec reconnaissent qu'à court terme, l'on ne peut guère espérer une expansion majeure dans les secteurs du bois d'oeuvre, de la pâte, et du papier.

«Au niveau de la fabrication d'une tonne de papier journal, l'écart moyen des coûts de production entre les papetières canadiennes et américaines est actuellement de 125 $ en faveur de l'oncle Sam. C'est tout dire», commente Emond.



Lucien Emond

Machine fantôme ?

La machine no 8, qui implique un investissement de 564 millions $ à l'usine de Jonquière, est-elle véritablement au coeur des préoccupations des actionnaires de la compagnie ? «Oui, chez nous il s'agit d'ailleurs du projet le plus avancé. Il y a bel et bien des plans et devis de cette machine sur les planches à dessin.

«Le hic, ajoute-t-il, est que toute l'industrie des pâtes et papiers est dans le creux de la vague et qu'il faut coûte que coûte que la situation financière de la compagnie soit assainie. L'entreprise va se départir dès qu'il sera possible de le faire de certaines installations qui vont bien, comme par exemple le réseau d'Hydro-Price afin de se procurer impérieusement du capital de développement.»

Lucien Emond signale en outre que des estimations portant sur le budget de 1993 indiquent qu'Abitibi-Price risque de perdre environ 125 millions $ pour cette seule année, et cela même en supposant que tout aillé au mieux dans toute l'entreprise.

La compagnie cherche activement un ou des investisseurs concernant l'implantation de la machine no 8 et elle est prête à discuter avec ceux-ci de formules adéquates de partenariat ou de coparticipation (joint venture) en regard du projet.

Quand estimez-vous la sortie de crise dans l'industrie des pâtes et papiers ? «A mon avis et si je m'en réfère au flair de nos gens, il n'y aura pas de reprise à proprement parler avant la fin de 1993.»



TROP DE DEMANDES — Les dirigeants syndicaux CSN d'Abitibi-Price de Jonquière, Jean-Guy Gagnon et Réal Blanchette estiment que dans le présent contexte de survie économique, les papetières se montrent beaucoup trop gourmandes. Elles n'en finissent plus de demander et de redemander.
(Photo Rocket Lavoie)

Organisation du travail

La gourmandise des papetières mine la patience des travailleurs

JONQUIERE (YB) - «Les papetières ne semblent pas réaliser que les syndicats ont consenti à des aménagements majeurs au niveau de l'organisation du travail. Au fur et à mesure que la récession se prolonge, elles en redemandent. Elles ne semblent pas voir que la patience des syndicats est en voie de s'estomper», indiquent le président du Syndicat national des travailleurs des pâtes et papiers de Kénogami (FTPFCSN), Jean-Guy Gagnon et le secrétaire Réal Blanchette.

«On comprend, indiquent-ils, que les compagnies ont à jouer des coudes sur les marchés internationaux, qu'il leur faut fabriquer des produits de qualité et moderniser leur équipement, mais elles doivent aussi s'aider à y parvenir.»

Ils font remarquer que ce n'est certes pas en se livrant à une guerre des prix pour attirer la clientèle à coups d'escomptes qu'elles vont contribuer à freiner la détérioration de leur situation financière. «Présentement des compagnies consentent à leurs clients des rabais qui vont jusqu'à 40 pour cent ou qui équivalent à 125 $ de moins la tonne, et leurs dirigeants pleurent sur l'évaporation de leurs profits.»

Pour se sortir de la présente crise, font valoir les représentants syndicaux, il ne faut pas compter non plus sur le gouvernement du Québec qui est lourdement endetté, qui a des actions dans quelques usines de papiers et cartons et qui s'attend à ce que des papetières aux reins financiers peu solides restent sur le carreau.

Dans la conjoncture actuelle les compagnies ont de sérieux défis d'ordre financier et autres à relever, mais le mouvement syndical, qui entend contribuer à apporter des correctifs à ces mêmes défis, doit tenir compte en plus du sort des syndiqués, qui vivent dans tout ce chambardement un niveau de stress élevé au travail, et qui bien souvent vivent un drame lorsqu'ils sont licenciés.

Le 8: chiffre chanceux ?

La relance de cette industrie passe pour l'essentiel par la modernisation. Dans le cas de la compagnie Abitibi-Price, est-ce que cela passe nécessairement par l'implantation de la machine à papier no 8, qui produira du papier surcalandré ? «Oui, opinent Gagnon et Blanchette sans hésiter.

«Tout a été dit ou presque sur cette fameuse machine, soulignent-ils, des rumeurs les plus folles aux déclarations d'intention en passant par un chantage plus ou moins voilé de la part de certains cadres. Si l'on continue d'attendre, d'autres papetières vont passer à l'action et se positionner avant nous sur le marché des papiers spéciaux.»

Le bulletin syndical «Panajak» de février 1992 réflète d'ailleurs très bien la pensée des quelque 900 travailleurs syndiqués de l'usine Kénogami concernant ce projet d'investissement. La manchette de la page couverture est intitulée: «Un rêve ou une réalité».

«Lorsqu'on joue une partie de billard (boston), la boule no 8 est importante. Il est à souhaiter que ce chiffre soit tout aussi important dans le domaine de l'industrie», commente le président Gagnon.

En numérologie le chiffre huit est, dit-on, le nombre de l'équilibre cosmique. Ce nombre a-t-il quelque chose à voir avec l'équilibre de marché qu'Abitibi-Price veut atteindre à la suite d'une série d'ajustements structurels et autres ? «Pour répondre à cette question et à quelques autres, indiquent Gagnon et Blanchette, il faudrait disposer d'un «scanner» permettant de voir dans la tête des frères Reichman d'Olympia York. Seules ces personnes ont une bonne idée du sort qui attend Jonquière et la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean.



Le pionnier du plein air au Saguenay-Lac-St-Jean demeure l'équipe à voir



Voyez les experts de DALLAIRE pour des bonnes affaires



Robin Dallaire
Président
directeur général



Claude Fortin
Directeur des ventes



Sylvain Dallaire
Directeur du service



Mario Girard
Directeur des pièces



Nicole Dallaire
Directeur service financier



Berthin Plamper
Technicien



Pierre Bergeron
Technicien



Robin Fortin
Technicien



Dany Gendreau
Commis aux pièces



Pierre Bouchard
Technicien

Des marques renommées.
Un service courtois et rapide.
Des prix imbattables.

Concessionnaire de:

- Motos et produits mécaniques Honda
- Motoneiges Arctic Cat
- Roulottes et tentes-roulottes Bonair
- Roulottes "Terry Resort"
- Motorisés Grand Ville
- Moteurs Evinrude
- Scies à chaîne Jonsered
- Voitures d'eau Abitibi
- Tracteurs et souffleurs Yardman
- Motos BMW

FAUT VOIR DALLAIRE EQUIPEMENT 343-3758

ST-BRUNO
560, Melançon
343-3758
FAX: 343-2506

Opéré par les Entreprises Germain Dallaire

En plus de la valeur ajoutée

La région est intimement liée aux retombées économiques du Nord



TETE D'ABATTAGE — Un produit original fabriqué par Les Equipements industriels de Roberval, cette tête d'abattage, présentée par Jacques Guay, dessinateur-concepteur, trouve preneur dans tous les chantiers de la région.

(Photo Steeve Tremblay)

ROBERVAL (JG) — La relance de l'emploi au Saguenay-Lac-Saint-Jean passe, à moyen terme, par les retombées des développements futurs du Moyen-Nord et, à long terme, par la valeur ajoutée sur les ressources exploitées régionalement.

C'est ce que soutient l'Association des commissaires industriels de la région. Leur porte-parole Claude Godin estime qu'on pourrait ainsi compenser pour les pertes d'emplois qui ont résulté et résulteront à la fois de la modernisation des équipements des grandes industries et de la récession.

Ces deux facteurs seraient responsables de la perte de 5000 emplois manufacturiers. Ce chiffre passant de 10 000 à 15 000 si l'on tient compte de leur incidence sur le secteur tertiaire ou de services. Cela explique un taux de chômage avoisinant les 15 pour cent. Ce qui est plus dramatique, c'est le taux de sans emploi qui comprend les bénéficiaires de l'assistance sociale et les personnes qui ont abondonné la recherche d'un emploi. Ce taux, on l'évalue à entre 30 et 40 pour cent.

Pour renverser la vapeur, il faut profiter des retombées des travaux nordiques de la Baie James, «ne pas laisser passer le bateau», insiste Claude Godin. Le coût de ces travaux est évalué à 20 milliards $ sur 20 ans. «Face à ça, l'Association des commissaires industriels de la région a amorcé un dossier qui s'appelle la route du Nord, mais qui a pour objectif final de donner un nouveau créneau de développement ou d'intervention régional dans le Moyen-Nord», précise celui-ci en entrevue.

Quelque 170 entreprises régionales seraient en mesure d'offrir des biens et services sur les grands chantiers nordiques. Présentement, à peine une dizaine y font des affaires tels Lar Machinerie, Les Industries Couture, Laval Fortin, Electro Saquenay, Sectonel, etc. Avec l'implantation de la route du Nord, on souhaite que les 160 autres fassent de même.

Pour les soutenir dans leurs démarches, l'Association propose la création d'un Bureau des retombées économiques du Moyen-Nord. Celui-ci regrouperait des gens d'affaires, des intervenants provenant des commissariats industriels, et Hydro-Québec serait invitée à en faire partie. «Cet organisme est un impératif», soutient Godin, en pensant notamment à la possibilité pour des entreprises de la région de



Claude Godin

s'unir à l'occasion de certains contrats.

1700 emplois/année

Si toutes les entreprises ci-haut mentionnées se prévalaient de cette possibilité, on entrevoit la création de 1700 emplois nouveaux par année. Avec les emplois indirects, le nombre de nouveaux travailleurs grimpe à 4000. Au temps de pointe, ce chiffre pourrait atteindre 7000. En argent, ce sont des retombées de 70 à 100 millions $ par année. Tout ça, à la condition naturellement que se concrétisent les travaux hydroélectriques de la phase 2 à la Baie James.

Valeur ajoutée

Comme seconde alternative, l'Association s'emploie à susciter l'émergence de petites et moyennes entreprises, qui fabriquent des produits très compétitifs sur le marché. «Nous n'avons plus de ressources. Elles sont exploitées au maximum. Les gens de l'extérieur se sont intéressés à notre région aussi longtemps que nous avons eu des ressources. Notre développement doit nous appartenir», insiste Godin.

Selon lui, ce sont les Charles Paul, André Bouchard, Sylvain Gilbert, Benoît Allard et autres qui vont faire le développement de la région. L'exemple de Gilbert est probant. Il y a cinq ans, il employait quatre personnes. Maintenant, une cinquantaine travaillent dans ses trois entreprises. Ses surfaceuses et têtes d'abattage sont en demande. A titre de comparaison, Donohue a créé 100 emplois, rappelle Godin.

En période d'expansion, le directeur général croit cependant en la nécessité que les leviers des entreprises demeurent entre les mains des décideurs régionaux.



SURFACEUSE — Les surfaceuses produites par Les Equipements industriels de Roberval, propriété de l'homme d'affaires Sylvain Gilbert, sont en demande partout au pays.

(Photo Steeve Tremblay)

RECHERCHEZ LE TITRE A.V.A.

ASSUREUR VIE AGRÉÉ

Association des assureurs-vie agréé du Saguenay-Lac-Saint-Jean

Le titre d'assureur- vie agrée, tout comme le sigle AVA/CLU, est la marque distinctive de l'assureur-vie professionnel.
C'est un fait avaré dans le monde de l'assurances.
Il reste que le public n'a qu'une idée très vague, tout au plus, de la valeur ou de la nature réelle de ce titre.
Bien des gens ont entendu parler de "AVA" ou de "CUL" et savent que cela "a rapport à l'assurance", mais bien peu réalise vraiment les études poussées que cela suppose ni la somme des connaissances qu'il a fallu assimiler.



Ghislain Ouimet, A.V.A
Directeur de district
901, bou. Talbot, suite 300
Place du Fjord Chicoutimi
Bur.: 543-4471
Fax: 543-6804

LaPrudentielle



Yves Boivin
A.V.A.
La Laurentienne
1051, Talbot
Chicoutimi
543-8098

LA LAURENTIENNE MUTUELLE D'ASSURANCE

PRESIDENT



André R. Gauthier
A.V.A.
Groupe Multie-Vie
543-4622
745, boul. Barrette
CHICOUTIMI — G7J 4C4

GROUPE MULTI-VIE



René Dionne,
A.V.A.
3769, Boul. Harvey, Jonquière, G7X 7V8
Bur.: 695-1242 Rés.: 547-6165 - Fax: 695-5040
1226, 6e Avenue, La Baie, G7B 1R4 - Bur.: 544-9234

Les Assurances
Tremblay, & Dionne Inc.



Gilles Boulay
A.V.A.
Centre de Courtage
Assurances Sagamie Inc.
696-0362
1645, boul. Tadoussac
Chicoutimi, G7G 1K2

Centre de Courtage
Assurances Sagamie Inc.



Roméo Fradet,
A.V.A.
Bur.: 543-5200
Rés.: 549-0736
Fax: 549-2038
443, rue Racine Est, bureau 101, Chicoutimi, G7H 1T5

GRAVEL, LAROUCHE, FRADET, BÉRUBÉ INC.

VICE-PRESIDENT



Léon Gagnon A.V.A
Directeur
Agences
Saguenay-Lac-St-Jean
1051, bou. Talbot Chicoutimi
Bur.: 543-8098
Fax: 543-2753

LA LAURENTIENNE MUTUELLE D'ASSURANCE



Michel Harmégnies,
A.V.A. Dir. de la succ.
Groupe La Mutuelle
Bur.: 549-5161
Rés.: 696-2788
901, boul. Talbot, bureau 403, Chicoutimi, G7H 6N7

Groupe La Mutuelle



Jean-Marie Larouche A.V.A.
443, rue Racine Est,
bureau 101, Chicoutimi
Bur.: 543-5200
Rés.: 542-7575
Fax: 549-2038

GRAVEL LAROUCHE FRADETTE BERUBE INC.



Jacques Petitclerc
A.V.A.
633, rue Donaldson
Roberval (Québec)
G8H 2X9
Bur.: 275-4823

L'INDUSTRIELLE ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE

PRESIDENT EX-OFFICIO



Vincent Turgeon,
A.V.A.
Groupe La Mutuelle
Bur.: 549-5161
Rés.: 690-1791
901, boul. Talbot, bureau 403, Chicoutimi, G7H 6N7

Groupe La Mutuelle



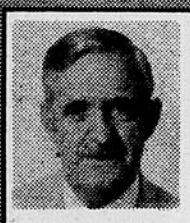
René Morin, A.V.A.
Assureur-vie
L'Industrielle Alliance
Bur.: 549-6914
Rés.: 548-7020
2310, St-Dominique, CP 39, Jonquière, G7X 7V8

L'INDUSTRIELLE ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



Eugène Tremblay
A.V.A.
668-7830
1209, Langelier, Alma, G8B 6L9

L'INDUSTRIELLE ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



Rosaire Michaud
A.V.A.
La Prudentielle
548-9143, rés.: 542-2105
3744, St-Judes, Jonquière, G7X 7V8

La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée

SECRETAIRE-TRESORIER



J.-Pierre Gauvreau,
Directeur
A.V.A. Gérant des ventes
La Prudentielle
Bur.: 668-0157
Rés.: 548-8728
100, St-Joseph Sud
Alma (suite 100)
G8B 7A8

Planification Finance

LaPrudentielle



Jean-Paul Simard
A.V.A.
La Sauvegarde
679-1540
1043, boul. Sacré-Coeur, St-Félicien, G8K 1R3

Assurance-vie Desjardins



Gildor St-Gelais,
A.V.A.
Dir. des ventes de succ.
Conférence des vedettes de la direction admis 7e fois, vétéran depuis 1965.
Bur.: 545-6064
Rés.: 549-4255
Place du Fjord, 901, boul. Talbot, Bureau 400, Chicoutimi, G7H 6N7

La Métropolitaine



Edouard Tremblay
A.V.A.
Les Ass. Tremblay & Bergeron Inc.
695-1242
3769, Harvey, Jonquière, G7X 3A4

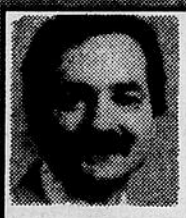
Les Ass. Tremblay Bergeron & Dufour inc.

DIRECTEUR



André Bérubé,
A.V.A.
Bur.: 543-5200
Rés.: 547-2838
Fax: 549-2038
443, rue Racine Est, bureau 101, Chicoutimi, G7H 1T5

GRAVEL, LAROUCHE, FRADET, BÉRUBÉ INC.



Jacques Lavoie
A.V.A.
Canada-Vie
545-3410
345, des Saguenéens, Chicoutimi, G7H 6K9

CANADA-VIE



Yvon Fortin A.V.A.
Aeterna-Vie
549-4316, rés.: 543-3816
326, des Saguenéens, Chicoutimi, G7H 6N6

AETERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE



Denis Lessard
A.V.A.
La Sauvegarde
549-7518
475, des Champs-Elysées, Chicoutimi, G7H 5V7

Assurance-vie Desjardins

DIRECTEUR

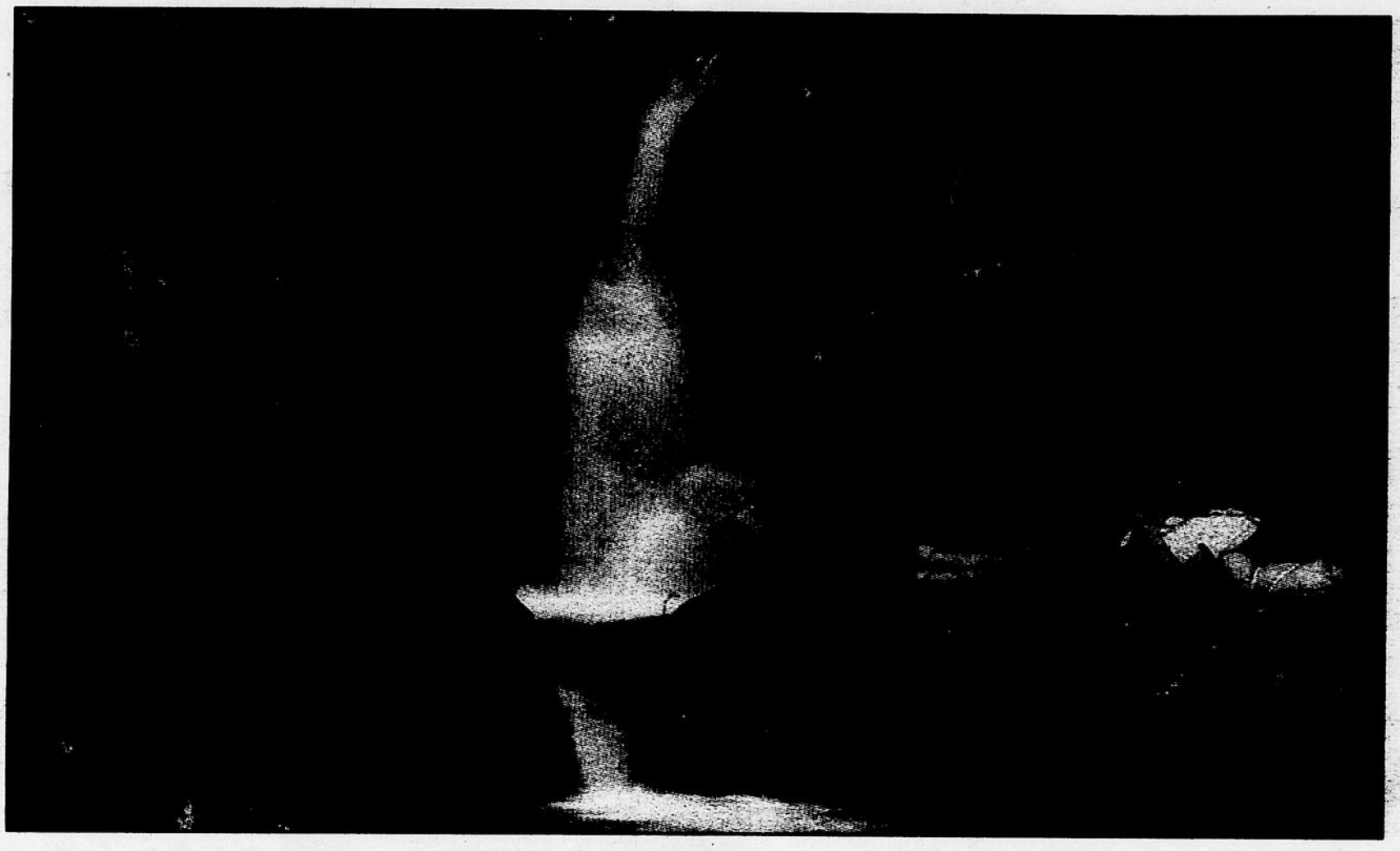


Armand Dallaire,
A.V.A. Dir. de la succ.
Groupe La Mutuelle
1990, rue Gagnon, Dolbeau CP247 G8L 2R1
276-4310

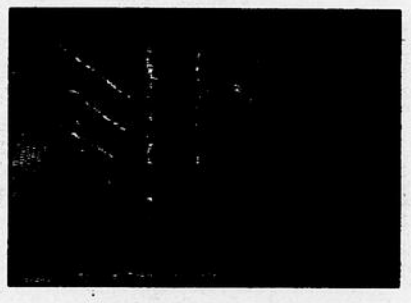
Groupe La Mutuelle

NUTRINOR

"c'est purement et simplement un art de vivre!"



La nature nous inspire par sa pureté. Et tout comme elle, NUTRINOR s'applique et relève le défi de l'excellence dans la création de produits de grande qualité. Souvent remarquée et honorée par les plus hautes distinctions, la qualité chez NUTRINOR...



Mercure de la qualité totale 1989
1er prix attribué par la chambre de commerce du Québec
Lys d'or 1989
1er prix attribué par le Ministère de l'agriculture du Québec pour la qualité du lait de consommation
DIAMANT



c'est purement et simplement, un art de vivre! NUTRINOR c'est les fromages, le beurre , les crèmes, le lait de tous les jours!. Saviez-vous que NUTRINOR c'est aussi l'eau de source Mésy, les produits pétroliers SONIC,, des points de vente de véhicules agricoles, camions et automobiles entretenus avec ce même goût de l'excellence qui anime l'ensemble de son personnel.





Poursuivant sa vocation première, NUTRINOR assure la plus haute qualité dans la fabrication des moulées destinées aux animaux d'élevage et la fourniture de divers matériaux et fertilisants "propres" pour l'agriculture.

NUTRINOR... *c'est purement et simplement un art de vivre!*

NUTRINOR