

CAHIER
DETACHABLELES
AFFAIRESLe No 1
de la finance
et de
l'économie
au Québec

MONTRÉAL, SAMEDI LE 7 MARS 1992

CAHIER B 8 PAGES

Saine
diversité

De nombreux projets mijotent à Lévis, où la récession n'a pas laissé de cicatrices. Grâce à la diversité économique, le niveau d'emplois s'est maintenu.

Contribution majeure à l'élan positif, le chantier maritime MIL-Davie tourne à plein régime avec 3 400 emplois grâce aux contrats des frégates et destroyers de la Marine canadienne (voir p. B-2). Mais son avenir est incertain.

L'agro-alimentaire, par contre, prend bien racine. Second employeur industriel, le groupe Brochu-Lafleur, fabricant de charcuteries et d'aliments prêts-à-manger, est en croissance (voir p. B-7). Le groupe américain Pepsico a choisi Lévis pour la principale usine québécoise de sa filiale de production de croustilles Hostess-Frito-Lay. On y compte 175 emplois.

Cette nouvelle concentration ouvre la voie à des occasions d'affaires pour l'économie locale. Par exemple, le centre de distribution d'aliments périssables de Steinberg-Aligro cherche des fournisseurs locaux (voir p. B-7).

Dans le secteur des services, Lévis peut aussi compter sur deux piliers de taille. D'une part, les institutions financières du Campus Desjardins, siège social du géant coopératif québécois, emploient maintenant 2 900 personnes.

D'autre part, Lévis a acquis une base importante de services publics à vocation régionale, qui génèrent aussi des centaines d'emplois stables.

L'hôpital régional Hôtel-Dieu mène les activités du secteur médical. En éducation, la région peut s'appuyer sur le Cégep Lévis-Lauzon. Elle s'est aussi enrichie récemment d'une succursale de l'Université du Québec à Rimouski, la principale institution de niveau supérieur en aval de Québec.

Avec une base économique aussi diversifiée, la Corporation de développement économique Pointe-Lévy est dans une position enviable. Les co-directeurs, Jean-François Carrier et Réal Bourassa, veulent poursuivre dans cette voie.

D'ailleurs, le récent schéma d'aménagement de la Municipalité régionale de comté (MRC) Desjardins prévoit des centaines de milliers de pi² additionnels en terrains à vocations commerciale et industrielle, le long de la route 173.

On mise entre autres sur le Programme fédéral de subventions au transport des marchandises dans la région Atlantique pour attirer davantage d'entreprises ayant des besoins importants en transport le long de l'axe de la route 173.

Cette route est la limite ouest du territoire d'application du programme fédéral, qui subventionne jusqu'à 15 % des coûts du transport vers les principaux centres urbains du centre du Canada.

MARTIN
VALLIÈRESLA RÉGION DE
LÉVIS

En face de la Vieille Capitale, qui domine la région, la communauté d'affaires de Lévis et ses voisines de la MRC Desjardins (Pintendre, Saint-Henri de Lévis, Saint-Joseph de la rive) parvient à maintenir une infrastructure économique distincte.

Jean-François
Carrier et Réal
Bourassa,
directeurs de
la Corporation
de développe-
ment
économique
Pointe-Lévy,
proposent aux
investisseurs
une économie
régionale
diversifiée et
relativement
stable.

Projet de fin de siècle :
production d'hydrogène

La région de Lévis lorgne du côté de la production d'hydrogène à grande échelle, perçue comme le premier combustible vraiment propre de l'ère industrielle.

Ce projet milliardaire de fin de siècle, qui pourrait impliquer des intérêts japonais, a déjà un site sur le flanc est de la MRC Desjardins, entre le fleuve Saint-Laurent et l'autoroute Jean-Lesage (20).

C'est là qu'est prévu le prochain parc industriel lourd de la région de Québec, avec des accès autoroutier, ferroviaire et fluvial en eaux profondes à proximité immédiate.

Le projet est développé avec la Société de promotion économique du Québec métropolitain, un organisme multi-partite à vocation régionale.

PROJETS
COMMERCIAUX :
50 M\$ À L'ÉTUDE

L'activité commerciale se maintient plutôt bien. Si bien que des projets totalisant 50 M\$ sont à l'étude



Aménagements de la Place
Tanguay : 1 M\$

pp. B-4, 5

RÉCUPÉRATION

La Société Via, Les composts du Québec et Pintendre Auto sont trois exemples d'entreprises locales qui font leur choux gras des rebuts des autres



Pintendre Auto recyclera 5 000
voitures cette année, indique son
président, Francis Carrier.

p. B-6

OCCASION
D'AFFAIRES

L'agro-alimentaire est en plein développement dans la région



Marcel Vachon lorgne l'Europe
pour ses produits naturels
transformés à Lévis.

p. B-7

MIL-Davie : après les contrats militaires, un carnet de commandes dégarni

Aussi paradoxal que cela puisse paraître en ce Nouvel ordre mondial, le chantier maritime MIL-Davie est actif comme jamais auparavant depuis la Dernière grande guerre, grâce aux contrats militaires d'Ottawa.

Avec 3 200 personnes à l'emploi du chantier, contre à peine 150 il y a cinq ans, la

construction des trois frégates et la réfection de quatre destroyers de la Marine canadienne constituent une véritable manne salariale pour la rive sud de Québec.

Mais, au-delà de ce cycle positif, à compter de 1994, le carnet de commandes de MIL-Davie demeure encore plutôt mince. La direction du

chantier souhaite néanmoins maintenir un niveau d'activité de l'ordre de 250 M\$ par an et quelque 2 000 employés au lendemain de la pointe actuelle.

Le marché canadien ne suffira jamais à atteindre pareil objectif. MIL-Davie devra aussi assurer sa compétitivité sur le marché mondial, sur-

tout face aux meilleurs chantiers européens.

Et le projet Hibernia ? « Nous sommes préqualifiés comme fournisseur potentiel pour environ 200 M\$ de contrats quant aux petits modules de la plate-forme, mais nous visons encore plus, a indiqué Guy Véronneau, président et chef de la direction de MIL-Davie, en entrevue avec LES AFFAIRES.

« Nous voulons aussi être préqualifiés pour d'autres contrats de l'ordre de 100 M\$ prévus pour les navires de soutien en mer d'Hibernia. Pour le moment, les Britanniques et les Norvégiens paraissent favorisés par les normes mises en place. »

M. Véronneau ne s'inquiète pas outre mesure de l'arrêt récent des travaux et des principaux appels d'offres pour Hibernia à la suite du retrait de Gulf Canada, l'une des quatre sociétés pétrolières engagées avec Ottawa dans le projet de 5,2 milliards de dollars.

« Nous sommes déçus du report d'Hibernia, bien sûr, mais ce retard pourrait bien nous donner une meilleure chance pour revendiquer notre préqualification auprès des dirigeants du projet et d'Ottawa, s'il le faut, a ajouté M. Véronneau.

« Par ailleurs, MIL-Davie fonctionne déjà à pleine capacité et nous aurions été un peu serrés pour livrer les contrats d'Hibernia en 1994. En ce sens, le report d'un an n'est pas totalement négatif : il peut même nous aider. »

Productivité

Par ailleurs, la direction de MIL-Davie garde le cap sur des objectifs de productivité afin de rehausser la compétitivité du chantier maritime sur le marché mondial. Le marché international du remplacement de navires mar-



Guy Véronneau, de MIL-Davie, est déçu du report d'Hibernia, mais soutient que cela lui permettra de mieux préparer sa candidature pour tenter d'obtenir un des contrats.

chands jaugeant moins de 50 000 tonnes - où MIL-Davie concentre son expertise - s'annonce particulièrement attrayant d'ici la fin du siècle.

« Dans le parc maritime mondial, il y a 33 000 navires de cette taille qui ont plus de 20 ans, a expliqué M. Véronneau. Les armateurs ont déjà retardé le renouvellement de leur flotte en raison du contexte économique mondial, mais ça ne pourra plus durer bien longtemps.

« Les grands assureurs maritimes rapportent de plus en plus de défaillances graves chez ces navires. Les pronostics du marché international s'annoncent positifs pour les chantiers maritimes, mais est-ce que MIL-Davie y aura une place ? »

La réponse à cette question est à la fois interne et externe à l'entreprise, estime M. Véronneau. À l'externe, il s'agit essentiellement de décisions politiques d'Ottawa et de Québec. « Tous les chantiers maritimes du monde profitent de diverses mesures budgétaires, fiscales ou tarifaires de la part de leur gouvernement, a précisé M. Véronneau. Ces avantages de compétitivité de nos concurrents nous échappent. Nous devons compter sur nos gouvernements pour tenter de les annuler. »

À l'interne, MIL-Davie mise sur des gains de productivité pour assurer sa compétitivité, principalement face aux concurrents européens.

M. Véronneau situe le seuil de rentabilité actuel du chantier maritime de Lévis aux environs de 125 M\$ de revenus par an, avec 1 800 employés. On souhaite cependant maintenir un chiffre d'affaires deux fois plus élevé avec 2 000 employés au lendemain de la période de pointe actuelle.

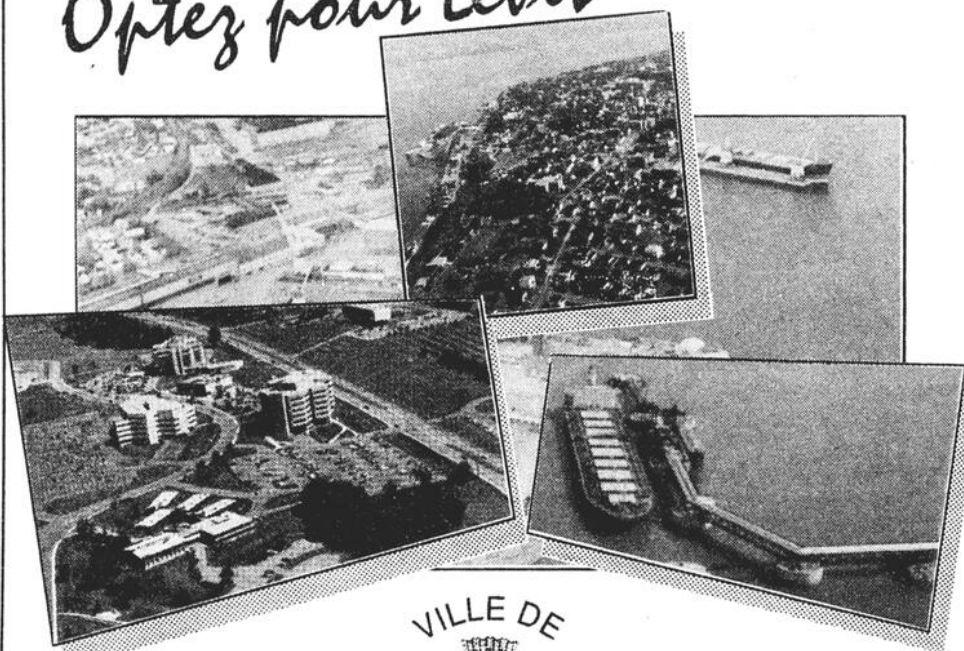
« Nous avons établi un objectif de gain de productivité de 50 % en trois ans à compter de 1990, a conclu M. Véronneau. C'est énorme, mais c'est aussi inévitable et urgent pour rattraper et même dépasser le retard d'environ 35 % de MIL-Davie face aux meilleurs chantiers maritimes européens.

« Un tel objectif impose des changements d'attitude et la mise en place d'un processus d'amélioration continue à tous les échelons de l'entreprise. Nous voulons aussi profiter du niveau record d'activité à l'heure actuelle pour effectuer ces changements, plutôt que d'attendre une période plus difficile. »

MARTIN
VALLIÈRES

CHOISISSEZ UNE PLACE FORTE...

Optez pour Lévis



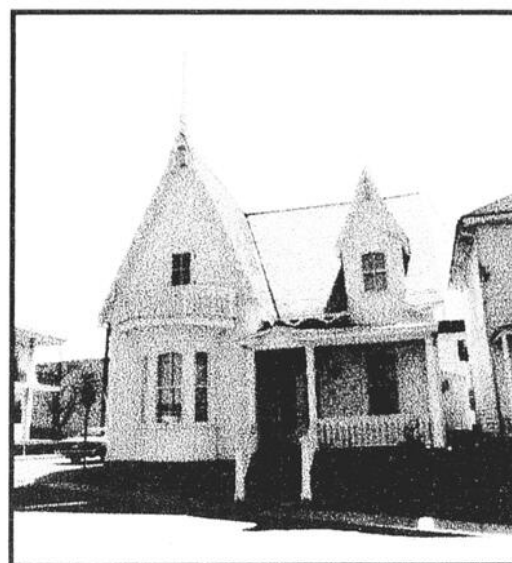
- ✓ Une porte d'accès privilégiée aux régions de Québec et de Chaudière-Appalaches
- ✓ Des sites commerciaux et industriels à la mesure de vos ambitions
- ✓ Une main d'oeuvre qualifiée et dynamique en abondance

Pour informations, contactez le (418) 838-4992

Galeries Chagnon

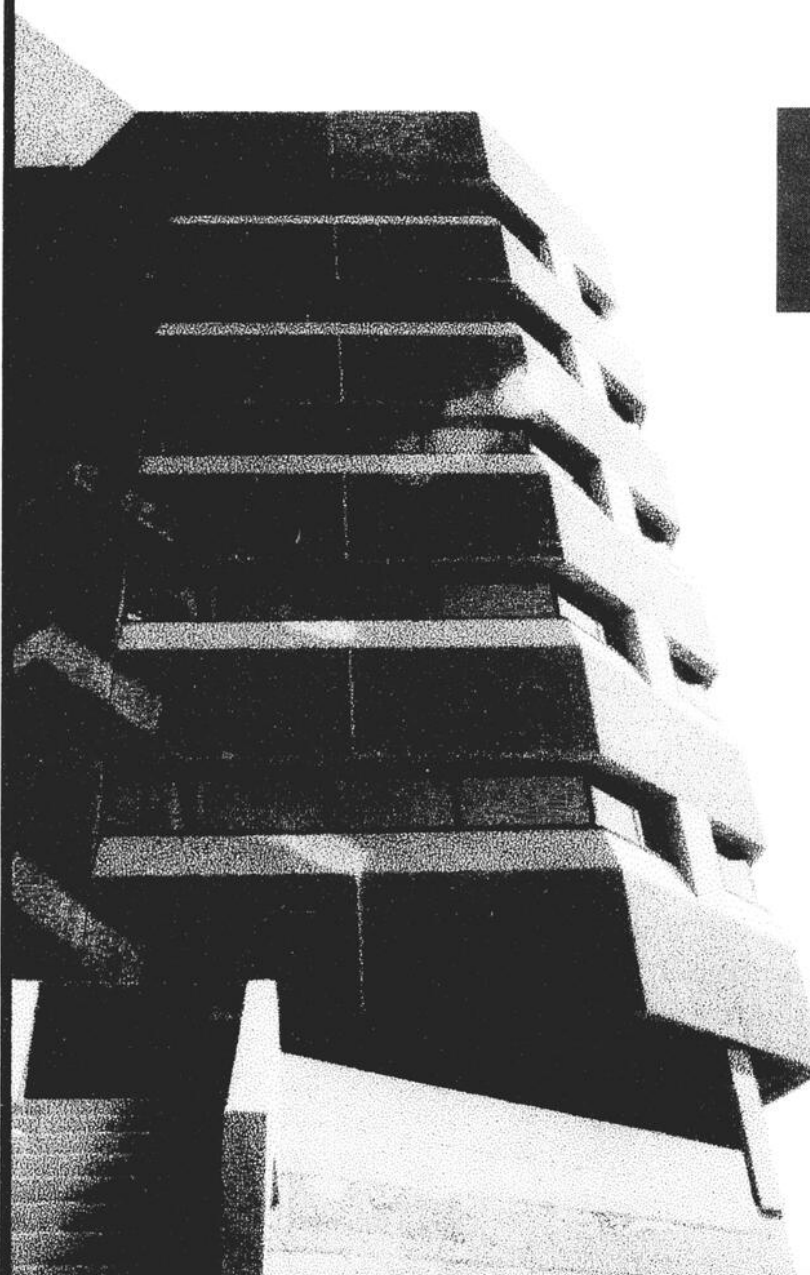
125 magasins dont Sears, Woolco et
DécoMeuble Léon

Foyer de la première caisse populaire fondée en 1900, la région de Lévis est devenue le centre stratégique et le carrefour administratif du Mouvement des caisses Desjardins qui y assure une présence forte et dynamique.



Maison historique Alphonse Desjardins de Lévis

Avec plus de 3500 personnes à son emploi et des investissements immobiliers de plusieurs centaines de millions de dollars, le Mouvement des caisses Desjardins est, de façon constante, un agent de développement socio-économique de première importance pour cette région du Québec.



Assurances générales
des caisses Desjardins inc



Assurance-vie
Desjardins



Les caisses
de la Cité Desjardins



Fédération
des caisses populaires Desjardins
de Québec



La Confédération
des caisses populaires
et d'économie Desjardins
du Québec



Desjardins

L'incroyable force de la coopération.

Immobilier commercial : 50 M\$ d'investissements en gestation

L'activité commerciale à Lévis et dans sa région immédiate, sur la rive sud de Québec, se maintient plutôt bien malgré la récession.

Dans le seul secteur de l'immobilier commercial, LES AFFAIRES a recensé une demi-douzaine de projets de plus de 1 M\$ de la part de promoteurs locaux et

de l'extérieur. Ensemble, ces projets pourraient compter pour un peu plus d'une cinquantaine de millions de dollars en investissements d'ici deux à trois ans.

« Ça bouge! » a lancé Don Foley, vice-président, développement, des restaurants-bars La Cage aux sports, qui y ouvrira un éta-

blissement au cours des prochains mois (lire en page suivante).

« Ce secteur est en effet redevenu très actif depuis quelques mois, alors que la situation demeure plutôt stable dans le marché résidentiel », a précisé Denise Lessard, directrice de la succursale lévisienne du courtier en immeuble Le Permanent.

Par exemple, aux Galeries

Chagnon, important centre commercial de la région, propriété de Cadillac Fairview, on fait preuve d'optimisme pour 1992. Les 125 magasins répartis sur 500 000 pi² ont d'ailleurs mieux résisté à la récession, en 1991, que la moyenne des principaux centres commerciaux régionaux de la province.

« Les ventes globales de

nos locataires sont demeurées stables à environ 90 M\$ en 1991, alors que la moyenne des centres commerciaux semblables ailleurs au Québec et en Ontario subissaient des reculs de ventes, a déclaré Nika Bernard, directrice générale du centre.

« Notre espace vacant se limite maintenant à une dizaine de milliers de pi² (seulement 1,7 % du total !), même si près des deux tiers de nos magasins ont été rénovés ou renouvelés depuis deux ans. »

Cadillac Fairview garde d'ailleurs dans ses tiroirs un projet d'agrandissement d'environ 80 000 pi² pour les Galeries Chagnon, « sans doute d'ici deux ans, si le marché le permet », a confié M^{me} Bernard. Entre-temps, on dispense de la formation professionnelle à l'intention des détaillants et de leurs employés.

développement du Québec, le secteur commercial de la Municipalité régionale de comté (MRC) Desjardins, qui englobe Lévis, Pintendre et Saint-Henri de Lévis, peut compter sur un marché immédiat de près de 50 000 personnes, pour une valeur d'environ 850 M\$ par année.

Le rayonnement régional de Lévis élargit toutefois considérablement ce potentiel commercial. De Bernières, à l'ouest, à Montmagny, vers l'est, en passant par la Beauce, au sud, la population totale grimpe à 375 000 personnes, avec un marché potentiel qui avoisine 2 milliards de dollars par année.

Toute cette région bénéficie d'un réseau de quatre routes régionales et deux autoroutes : Jean-Lesage (20), dans l'axe est-ouest, et Robert-Cliche (73), dans l'axe nord-sud.

Concurrence de Sainte-Foy et de Québec

La moitié ouest de ce marché subit toutefois la concurrence plus directe des activités commerciales de Sainte-Foy et de Québec, d'accès facile par le pont Pierre-La-porte.

Situé à 15 minutes d'autoroute à l'est du pont, le cœur du secteur commercial de Lévis peut néanmoins s'appuyer sur une base locale stable grâce à d'importants employeurs publics. Il s'agit notamment d'Hydro-Québec et de plusieurs services de santé et d'éducation à vocation régionale.

Dans le secteur privé, le campus administratif du Mouvement Desjardins fournit 2 900 emplois, aux côtés des deux poids lourds industriels de la région, le chantier maritime MIL-Davie (3 200 employés) et le groupe charcutier Brochu-Lafleur (600 employés).

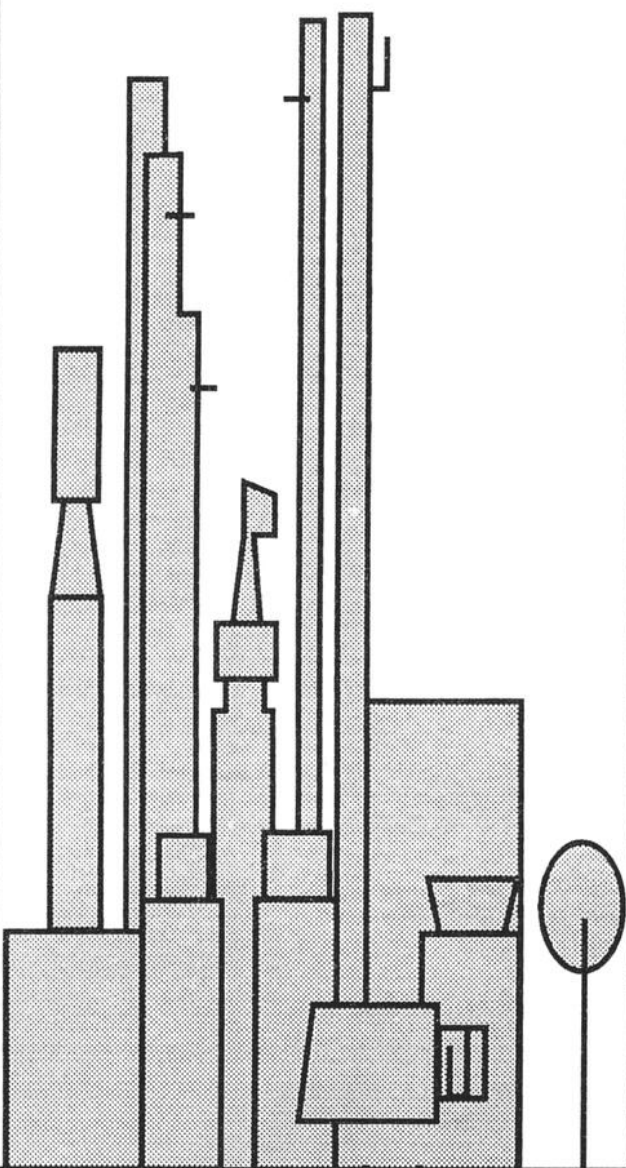
Une clientèle qui effectue des achats importants

Par ailleurs, le secteur commercial de Lévis compense en partie la concurrence de Sainte-Foy et de Québec sur son flanc ouest par l'achalandage provenant de plusieurs municipalités rurales de la région.

« C'est une clientèle moins régulière et secondaire mais, lorsqu'elle vient à Lévis, c'est habituellement avec de l'argent en poche pour des achats importants », a conclu M^{me} Bernard.

MARTIN VALLIÈRES

Depuis plus de 20 ans
au cœur de l'activité
économique de la
Rive-Sud de Québec



CHEZ ULTRAMAR,
ON N'A PAS FINI DE
VOUS EN DONNER!

GROUPE CONSEIL



- STRUCTURE
- MÉCANIQUE
- ÉLECTRICITÉ
- ASSAINISSEMENT
- MUNICIPAL
- ENVIRONNEMENT
- VOIRIE
- MARITIME

Plus que du Génie,
du service!

825, Commerciale, St-Jean-Chrysostome (Québec) G6Z 2E1
• Téléphone: (418) 839-1733 • Télécopieur: (418) 839-8407
1439, boul. Pie XI Sud, Val-Bélair (Québec) G3K 1H2
• Téléphone: (418) 845-0838 • Télécopieur: (418) 845-2876
Montréal (Québec)
• Téléphone: (514) 843-9143



PLUS GRAND ET PLUS ANCIEN
CHANTIER NAVAL EN
EXPLOITATION AU CANADA.

MIL Davie Inc., constructeur naval depuis 1829, a réalisé plus de 700 projets de construction jusqu'à maintenant que ce soit des traversiers, des barges, des brise-glace, des navires d'approvisionnement, des destroyers, des plates-formes de forage, des vraquiers, des pétroliers...



UNE FORCE ÉCONOMIQUE ET
UNE HISTOIRE MARITIME
INESTIMABLE.

MIL Davie Inc.,
case postale 130,
Lévis (Québec) G6V 6N7
(418) 837-5841

Projet de centre commercial de plus de 20 M\$

La société immobilière **Markborough Properties**, de Toronto, projette la construction d'un centre commercial de plus de 20 M\$ à la principale porte d'entrée de Lévis, à l'intersection de la route Kennedy (173) et de l'autoroute Jean Lesage (20).

Principal consultant travaillant au projet, **Serge Duguay**, souhaite la mise en chantier du centre commercial en août prochain, en prévision de son ouverture à l'automne 1993.

« Le projet demeure toutefois vulnérable, en raison notamment de négociations plus difficiles que prévu sur des options d'achat de terrains, avertit M. Duguay. Nous tentons aussi d'attirer des capitaux institutionnels dans le projet, aux côtés de Markborough Properties qui pourrait ne conserver qu'une participation d'environ 50 % ».

Pour le moment, la superficie prévue du futur centre commercial est de l'ordre de 200 000 pi² afin d'accueillir une soixantaine de boutiques et deux magasins à grande surface. Il s'agira d'un supermarché de type entrepôt ainsi que d'un magasin à rayons **Zellers**, le premier de cette chaîne sur la rive sud de Québec.

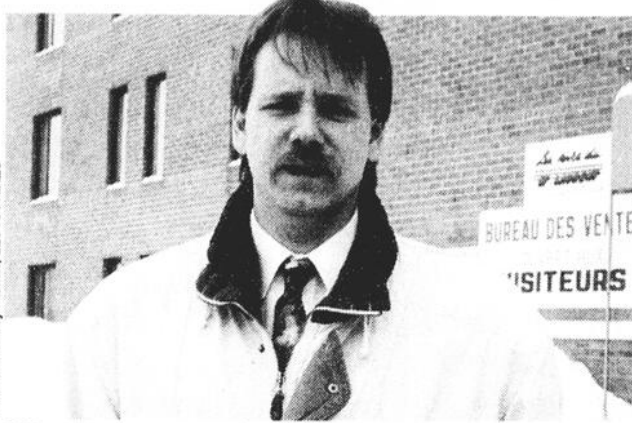
La recherche d'un site à Lévis par **Zellers** a d'ailleurs moussé l'intérêt de Markborough Properties pour son projet de centre commercial, a indiqué aux **AFFAIRES** **Don Logie**, vice-président au développement des centres commerciaux de l'entreprise. « La région nous intéresse depuis deux ans, a-t-il confié. Nos relations d'affaires avec **Zellers** nous ont amené à y regarder de plus près ».

Markborough Properties exploite déjà un portefeuille immobilier évalué à 2,2 milliards de dollars au Canada et aux États-Unis. Jusqu'en août 1990, l'entreprise était une filiale à 100 % du groupe **Hudson's Bay Co.** (Tor, 31,75 \$), qui possède aussi **Zellers** de Montréal.

Depuis août 1990, Markborough n'est plus une filiale à 100 % d'**Hudson's Bay**, la maison mère ayant partagé la compagnie entre ses actionnaires.

Projet d'hôtel sur les berges

Gilbert Roy, promoteur immobilier de Lévis, projette la construction, au coût d'environ 15 M\$, d'un hôtel de luxe sur les berges du Saint-Laurent, à Lévis, après y avoir construit une centaine de condominiums en cinq ans. L'établissement



Gilbert Roy tente d'intéresser des investisseurs et des gestionnaires en hôtellerie de l'étranger au projet d'hôtel de 15 M\$ qu'il souhaite réaliser d'ici deux ans.

comptera de 120 à 150 chambres avec des restaurants, des bars et des salles de réunion.

Avec la **Corporation de développement économique Pointe-Lévy**, M. Roy tente d'intéresser des investisseurs et des gestionnaires en hôtellerie de l'étranger au projet qu'il souhaite réaliser d'ici deux ans. Une entreprise suisse en tourisme semble la meilleure candidate à ce moment-ci. « Cette entreprise a des intérêts dans les croisières, a précisé ux **AFFAIRES** M. Roy. Elle aimerait faire accoster des bateaux près de son propre hôtel, en face de Québec ».

Le futur complexe comprendrait aussi un stationnement étagé d'au moins 700 places afin de regrouper sur un seul site les divers terrains de stationnement aménagés autour du terminal des traversiers Québec-Lévis.

« C'est un site exceptionnel, au fil de l'eau, avec une vue imprenable sur Québec, a commenté M. Roy. On me prédisait un échec avec mes premiers condominiums, il y a cinq ans, dans ce secteur de Lévis qui a longtemps été négligé. Pourtant, j'en aurai construit et vendu une centaine à plus de 100 000 \$ chacun, pour une valeur globale approchant 15 M\$, une fois le projet complété ».

« J'ai aussi attiré une belle clientèle de professionnels de la région, mais aussi de l'étranger, de la Suisse, d'Angleterre et de Californie notamment, qui a été séduite par le fleuve et la vue sur Québec ».

Le développement immobilier constitue d'ailleurs une réorientation d'affaires encore récente pour Gilbert Roy, encore en début de trentaine. Il y a quelques années à peine, il dirigeait l'entreprise familiale de distribution de fruits et légumes frais dans la région.

C'est après avoir revendu l'affaire à **Steinberg (Ali-gro)**, qui a désormais à Lévis un important centre de distribution, que Gilbert Roy s'est associé avec un homme d'affaires de Mont-Joli, **Bernard Roussel**, pour lancer le projet résidentiel des *Rives du*

Saint-Laurent. Cinq ans plus tard, le parc d'immeubles de condominiums de six étages s'avère un succès commercial. Il attise toutefois la critique de groupes de pression municipaux à Lévis.

« Nous avons identifié un potentiel de 250 logements locatifs et de condominiums de luxe dans le secteur de la traversée de Lévis, a conclu M. Roy. Des projets comme celui-là contribuent à réduire l'étalement urbain et ce, sans que la ville ait à dépenser pour de nouvelles infrastructures ».

Aselford Martin réaménage la Place Tanguay

Le principal immeuble de commerces et de bureaux de Lévis, la *Place Tanguay*, fait l'objet de travaux de rénovation et de réaménagement qui devraient totaliser près de 10 M\$ d'ici un an.

Son propriétaire, la société immobilière **Aselford Martin** d'Ottawa, estime à environ 60 000 pi² la superficie qu'il prévoit ajouter à l'immeuble qui offre actuellement 200 000 pi² d'espaces de bureaux et commerciaux.

« Il y a de la demande dans la région pour des espaces de bureaux et commerciaux de qualité, à des prix compétitifs, d'autant plus que le secteur commercial de la région s'est mieux comporté que la moyenne dans l'est du Canada, au cours de la récession », a indiqué aux **AFFAIRES** **Lyall Thompson**, président de la société.

Cette firme d'Ottawa a pris pied à Lévis il y a trois ans, avec l'acquisition de **Place-ments Tanguay**, la société propriétaire de la *Place Tanguay*, au rond-point de Lévis. L'entreprise exploite un parc immobilier de mini-malls commerciaux en Ontario et au Québec.

Les travaux à la *Place Tanguay* consistent, dans un premier temps, en un réaménagement de l'ex-magasin d'**Ameublement Tanguay**,

relocalisé à proximité. Par la suite, M. Thompson envisage la construction d'un immeuble de bureaux d'une dizaine d'étages. « Le zonage municipal est prêt, a précisé M. Thompson. Il s'agit d'attendre l'évolution du marché ».

Par ailleurs, **Aselford Martin** a aussi acquis des milliers de pi² de terrain commercial au nord de l'intersection de la route 173 et de l'autoroute 20 à Lévis. Elle y prévoit notamment l'installation d'un concessionnaire automobiles multi-bannières, possiblement dès l'été prochain. L'automobile constitue déjà l'une des principales activités commerciales à Lévis, représentant quelque 200 M\$ de chiffre d'affaires annuel en vente et en services, selon le relevé *Canadian Markets 1990*.

Dans cette aventure, **Aselford Martin** compte aussi sur le voisinage immédiat du projet de centre commercial de **Markborough Properties** qui devrait susciter un achalandage significatif de consommateurs.

« Le projet est encore en négociation avec des concessionnaires potentiels », a conclu M. Thompson, qui préfère encore en taire les détails pour le moment.

Groupe AMT : projet d'édifice de bureaux

Maurice Tanguay, homme d'affaires lévisien, et ses proches, lorgnent encore l'immobilier commercial, après avoir mené à terme la relocalisation et l'expansion au coût de 4 M\$ d'**Ameublement Tanguay** à Lévis.

Par l'entremise d'une société privée, **Groupe commercial AMT**, les **Tanguay** envisagent la construction d'un édifice de bureaux et de commerces d'un peu plus de 1 M\$ à proximité du nouveau magasin.

Selon **Jacques Tanguay**, le projet d'environ 40 000 pi² sur deux étages devrait être mis en chantier avant l'été. Il sera érigé sur un terrain adjacent au nouveau magasin d'**Ameublement Tanguay**, sur la rue Étienne-Dallaire, « un site idéal », assure M. Tanguay.

Par ailleurs, il s'estime fort satisfait des premiers mois d'exploitation au nouveau magasin d'**Ameublement Tanguay**, qui occupe désormais une superficie de 40 000 pi². Cet investissement était le dernier mais le plus important réalisé par l'entreprise pour moderniser des magasins à Lévis, à Trois-Rivières, à Rimouski ainsi qu'à Beauport et Les

Saules, en banlieue de Québec. En deux ans, ce programme de modernisation et d'expansion aura requis près de 10 M\$ d'investissement.

Filiale à 100 % du **Groupe BMTC** - dont **Maurice Tanguay** est l'un des principaux dirigeants -, **Ameublement Tanguay** est affilié à **Brault & Martineau** et à **Colonial Furniture** dans l'un des principaux groupes de vente au détail de meubles dans l'est du Canada.

Groupe BMTC a terminé l'exercice 1991 avec un chiffre d'affaires de 217 M\$, en hausse de 8 % sur l'année précédente. Sa marge bénéficiaire nette après impôt a toutefois glissé à 2,8 %, comparativement à 3,8 % un an plus tôt.

Une Cage aux sports à Lévis à l'automne

La chaîne de restaurants-bars **La Cage aux sports** compte avoir pignon sur rue à Lévis avant l'automne prochain.

L'établissement de 225 places réparties sur 5 500 pi² sera érigé en bordure de la route Kennedy (173), entre le rond-point de Lévis et l'autoroute 20. Ce secteur commercial a attiré plusieurs des principales chaînes de restauration au cours des dernières années.

Selon son vice-président, développement, **Don Foley**, la *Cage aux sports* prévoit terminer ces jours-ci les négociations avec deux fran-

chisés potentiels à Lévis. Le projet requerra un investissement global de l'ordre de 1 M\$. L'entente définitive avec un franchisé décidera notamment de l'emplacement exact du restaurant-bar, dans un bâtiment indépendant ou à même l'un des édifices commerciaux du secteur.

« Nos études de marché ont identifié un bassin de clientèle s'étendant de Charney à Montmagny, incluant les régions rurales voisines, qui peut susciter un volume d'affaires d'au moins 30 000 à 35 000 \$ par semaine », a indiqué aux **AFFAIRES** M. Foley.

La *Cage aux sports* de Lévis sera le 28^e établissement de la chaîne qui a été lancée dans le Vieux-Montréal. Il s'agit toutefois d'une deuxième tentative d'implantation à Lévis. En 1990, la *Cage aux sports* avait consenti une première franchise à un promoteur immobilier, qui n'avait toutefois pu respecter la clause de réalisation du projet en moins de neuf mois.

Cette fois-ci, la *Cage aux sports* de Lévis sera le troisième établissement de la chaîne du réseau dans la région de Québec. Le premier s'est implanté en décembre 1989, à Charlesbourg, et le second ouvrira ce mois-ci à l'Ancienne-Lorette.

Une quatrième *Cage aux sports* dans la région devrait suivre, à Sainte-Foy, au début de 1993, après celle de Lévis.

MARTIN VALLIÈRES

POLYGEC
G R O U P E C O N S E I L

6500, boul. de la Rive-Sud, Lévis, Québec, G6V 7M5

Téléphone: (418) 837-3621 • Télécopie: (418) 837-2039

LA POLYVALENCE

EN GÉNIE-CONSEIL



Via récupérera 50 % plus de matières premières d'ici un an

La Société Via, qui récupère depuis plus de 10 ans le papier et le carton, prévoit une augmentation de 50 % de son volume d'ici un an. « Nous récupérons approximativement 10 000 tonnes par année, mais nous devrions atteindre 15 000 tonnes », a déclaré aux AFFAIRES André Poitras, directeur général de la firme.

La Société Via détient le contrat de collecte sélective de la municipalité d'Ancienne-Lorette. Toutefois, ses sources d'approvisionnement sont avant tout constituées par la récupération du papier dans les bureaux et du carton dans les entreprises et les commerces. Elle gère également des lieux de dépôt - en fait des cabanons comparables aux cloches que l'on retrouve en milieu urbain - sur la rive sud de Québec et dans le comté de Lotbinière.

« Nous allons, dès cet été, débiter la collecte sélective à Lévis ainsi que dans plusieurs municipalités de la Communauté urbaine de Québec (CUQ), a encore précisé M. Poitras. Cela a été rendu possible grâce à une entente que nous venons de signer avec la toute nouvelle

usine de désencrage de Dai-showa, à Québec. »

La Société Via récupère également des plastiques, du verre et des métaux, mais ces derniers ne représentent que 10 % du volume total traité par l'entreprise. L'été dernier, l'entreprise s'est relocalisée dans une usine moderne du Parc industriel Lévis-Lauzon. Elle emploie présentement 90 travailleurs.

Techniques de décontamination industrielle au Cégep Lévis-Lauzon

À Lévis, l'intérêt pour la cause environnementale touche également le milieu institutionnel. Depuis février dernier, le Cégep Lévis-Lauzon dispense un programme de formation en techniques de décontamination industrielle.

« Le cours est exclusivement réservé à des prestataires de l'assurance-chômage, a indiqué Jacques Montreuil, conseiller en formation aux adultes au Cégep. Nous avons reçu 125 demandes et 15 candidats seule-

ment ont été retenus car nous ne voulons pas que les postes disponibles pour nos diplômés soient immédiatement saturés. »

Pour se qualifier, les candidats doivent avoir complété au minimum une cinquième année de secondaire avec une bonne concentration en mathématiques, physique et chimie. Le programme lui-même se compose de 37 semaines intensives de 30 heures chacune. En plus des cours théoriques, les étudiants effectueront beaucoup de travail en laboratoire ainsi qu'un stage de cinq semaines en entreprise.

« Ce qui est remarquable, c'est que la très grande majorité de nos candidats possédaient déjà un diplôme d'études collégiales (DEC), si ce n'est un baccalauréat spécialisé », a poursuivi M. Montreuil.

Dans le cadre d'une entente spéciale avec le ministère fédéral de l'Emploi et de l'Immigration, ces étudiants sont admissibles à des prestations d'assurance-chômage pour une période qui se poursuivra jusqu'à trois semaines après la fin de leurs études.

M. Montreuil croit que les

diplômés trouveront facilement de l'emploi auprès de l'entreprise privée, mais aussi auprès de certaines administrations municipales. Le Cégep compte également publier son programme auprès du ministère de l'Environnement du Québec.

Pintendre Auto recycle 5 000 véhicules usagés chaque année

Pintendre Auto n'est certainement pas un récupérateur-recycleur comme les autres. Cette firme de Saint-Louis-de-Pintendre, localité située immédiatement au sud de Lévis, achète chaque année quelque 5 000 véhicules usagés pour en récupérer les pièces.

« Nous avons une flotte de 20 camions qui nous permet de servir des détaillants automobiles à travers la province, a expliqué aux AFFAIRES Francis Carrier, président de la firme. Pour un consommateur, choisir une pièce usagée signifie une économie qui peut aller de 50 à 80 % du prix d'une pièce neuve. »

Selon M. Carrier, la quasi-totalité des pièces des véhicules sont récupérables. « Les pièces métalliques sont envoyées chez les ferrailleurs. En fait, 98 % des

composantes d'une automobile ou d'un camion sont recyclables. Les 2 % restants sont constitués de pneus trop usés et non réutilisables. »

À l'automne de 1990, Pintendre Auto a remporté un prix du principal regroupement international de récupérateurs automobiles, le Automotive Dismantlers and Recyclers Association, des États-Unis. Parmi les 1 500 entreprises membres, Pintendre Auto s'est classée bonne première pour l'efficacité de ses opérations.

Un avenir prometteur pour Les composts du Québec

Le Québec n'en est encore qu'à ses débuts dans les technologies de compostage. Depuis 1979 cependant, Les composts du Québec ont débuté des recherches puis trouvé des avenues commerciales pour différents types de déchets fermentables.

L'entreprise de Saint-Henri-de-Lévis composte actuellement environ 150 000 m³ de ces déchets, essentiellement des fumiers, des feuilles et des résidus de pelouses, des rebuts d'écorces de papeteries et des détritiques d'épicerie (fruits et légumes).

Elle composte notamment

les fumiers de bovins du centre d'insémination artificielle de Saint-Hyacinthe. Ses principaux acheteurs se retrouvent parmi les pépiniéristes, les entrepreneurs privés et les municipalités pour leurs aménagements paysagers.

« Au cours des trois prochaines années, nous allons investir entre 200 000 et 250 000 \$ au chapitre de la recherche et du développement, a indiqué Martine Talbot, bioagronome à l'entreprise. Comme par le passé, nous comptons sur la collaboration du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et de l'Université Laval pour nous prêter main forte dans ce domaine. »

En outre, l'entreprise espère sous peu pouvoir commercialiser des résidus d'usine de désencrage. « Depuis 1986, nous avons réalisé avec succès des essais de compostage de résidus de ce type, a affirmé M^{me} Talbot. C'est un compost particulièrement prometteur. »

L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5 M\$ en 1991. L'actionnaire majoritaire en est Roch Buteau, un ex-producteur de porc de la région. La Société québécoise des industries agricoles y détient une participation minoritaire.

MICHEL
DE SMET

Capitale québécoise de la sécurité en mer

Lévis pourrait, à juste titre, se prévaloir du titre de capitale québécoise de la sécurité en mer. En effet, depuis l'hiver 1989, la municipalité abrite les locaux de la Coopération de la prévention-intervention maritime (Copim).

Cette distinction, elle la doit d'abord à la présence de compagnies pétrolières majeures sur son territoire : Shell Canada, Ultramar, Petro-Canada et Esso. C'est, du reste, à l'initiative de ces dernières que fut créée la Copim. Chacune d'entre elles collabore financièrement à l'existence de l'organisme en fonction du volume de pétrole transbordé au Québec.

« La Copim a une vocation double, a expliqué aux AFFAIRES Denis Montambeault, directeur général de l'organisme. Elle possède son propre équipement d'intervention en cas d'alerte de déversement d'hydrocarbures dans le fleuve et elle dispense également de la formation auprès des entreprises privées qui se spécialisent dans les interventions environnementales d'urgence. »

L'organisme dispose d'un équipement d'une valeur de 3,5 M\$ pour faire face aux situations d'urgence sur le fleuve. Ce montant devrait croître au rythme annuel de 1 M\$ supplémentaires au cours des trois années à venir. Pour s'acquitter de sa fonction, la Copim a choisi six sites privilégiés d'intervention en fonction des risques de déversement qu'ils peuvent potentiellement présenter. Sur place, les services d'un contracteur privé ont été retenus par la Copim. Il s'agit de Berthiaume Marine pour Montréal-Est, Les Chaloupiers de Montréal pour Pointe-aux-Trembles, Sanivan pour la marina de Verchères, Sani Mobile pour Contrecoeur, SMC pour Lévis et Sani Jet pour Montmagny.

« Nous leur fournissons nos équipements en cas de besoin, a poursuivi M. Montambeault. De plus, chacun d'entre eux délègue 10 employés qui suivront notre formation sur les urgences en mer, formation dont nous défrayons les coûts. »

Comme les buts de la Copim sont similaires à ceux

poursuivis par le Centre d'urgence en mer de la Garde côtière canadienne, dont le quartier général est situé à Québec, les deux intervenants ont constitué un comité qui inclut également les ministères de l'Environnement fédéral et provincial. L'objectif est de coordonner davantage les interventions d'urgence en mer par la mise en commun des ressources humaines et du matériel.

Mentionnons encore que la localité voisine de Lévis, Saint-Romuald, est le siège du Centre de formation pour les urgences en mer, une composante de l'Institut maritime du Québec, lui-même une institution d'enseignement dépendante du Cégep de Rimouski et donc totalement distincte du Centre d'urgence en mer.

Avant de détenir un brevet de navigation pour la marine marchande, tous les futurs matelots et officiers doivent venir suivre, au Centre de formation pour les urgences en mer, une formation de base sur les règles de prévention et les mesures de sécurité à respecter sur un bateau.

CITE
107,5 FM
QUÉBEC

Brochu-Lafleur s'affilie aux Aliments Martel

Le groupe Brochu-Lafleur, de Saint-Henri de Lévis, transformateur de viande de porc (600 employés et 225 M\$ de revenus), a acquis une participation importante au sein des Aliments Martel, de Saint-Romuald, fabricants d'aliments prêts-à-manger (250 employés et 30 M\$ de revenus).

La transaction, survenue au terme de deux mois de négociation, renforce la position de Brochu-Lafleur comme deuxième employeur industriel de la région de Lévis, après MIL-Davie.

Brochu-Lafleur et Martel

regroupent ainsi la distribution de leur gamme de sandwiches, sous-marins, pizzas et pâtisseries commercialisée principalement sous les marques de commerce Lafleur et Martel.

Ce réseau conjoint couvre maintenant tout le Québec, une partie de l'Ontario ainsi que les Maritimes.

Cette transaction vise à contenir l'augmentation des coûts de distribution dans ce secteur à forte concurrence.

Les Aliments Martel ont leur usine principale et leur siège à Saint-Romuald, une seconde usine à Gatineau,

dans l'Outaouais, et un centre de distribution à Montréal.

Quant au groupe Brochu-Lafleur, il a son siège ainsi que son usine principale et son abattoir à Saint-Henri de Lévis, en plus d'un centre de distribution à Laval et de diverses entreprises affiliées en surtransformation de viande de porc et en aliments préparés au Québec.

Steinberg/Aligro recherche des fournisseurs

Installé à Lévis depuis trois ans, le principal centre de distribution de Steinberg/Aligro pour l'est du Québec recherche plus de fournisseurs régionaux.

« Surtout des fournisseurs d'aliments périssables comme les fruits et légumes et les viandes afin de réduire nos frais de transport », a précisé aux AFFAIRES Nel-

son Lachance, directeur.

Cette recherche a déjà porté fruit pour quelques entreprises de la région de Lévis, particulièrement dans le secteur des viandes. M. Lachance a notamment cité le groupe Brochu-Lafleur, la Coopérative de Dorchester, de Saint-Anselme de Bellechasse, fournisseur de volaille et Charcuterie Roy, du même endroit, filiale de Schneider.

Le centre de distribution s'étend sur 70 000 pi². Ouvert en 1989, il a requis un investissement d'une dizaine de millions de dollars. Il em-

ploie maintenant une centaine de personnes dans la distribution d'aliments frais et surgelés auprès de 425 clients, détaillants et institutionnels, dans l'Est.

M. Lachance estime à une centaine de millions de dollars par année la valeur des aliments qui y transitent. Il a par ailleurs indiqué que Steinberg Québec pourrait y ajouter la distribution d'aliments non périssables et d'articles non comestibles.

MARTIN VALLIÈRES

Vachon/Frega/Pharmalab : bonnes perspectives

Le vieillissement de la population et la popularité croissante des aliments et des traitements naturels sont des tendances favorables pour les entreprises de Marcel Vachon, de Lévis.

La firme de distribution d'extraits thérapeutiques de plantes qu'il avait démarrée modestement en 1953 constitue maintenant un groupe de fabrication et de distribution, d'un chiffre d'affaires d'une dizaine de millions de dollars. On y emploie 40 personnes dans quatre entreprises principales, Distribution Frega, Frega, Pharmalab et Laboratoires Vachon. Les trois dernières fabriquent des produits thérapeutiques, de substituts alimentaires et de cosmétiques élaborés à partir d'extraits de plantes médicinales et d'autres ingrédients naturels.

Le groupe sert exclusivement une clientèle de thérapeutes, naturopathes et chiropraticiens dans tout le Québec, l'est de l'Ontario et les Maritimes.

« Les prochaines années s'annoncent bonnes, avec la préoccupation de l'alimentation-santé et la popularité des thérapies naturelles », estime M. Vachon.

Le groupe a investi un peu plus de 2 M\$ depuis cinq ans dans son usine du Parc industriel de Lauzon. Il élabore et fabrique ses produits à partir d'ingrédients provenant de trois continents.

Après avoir étendu son marché dans l'est du Canada, M. Vachon lorgne maintenant l'Europe. Il a déjà intéressé des clients français à ses substituts alimentaires pour les traitements diététiques sur prescription.

Le CÉGEP DE LÉVIS-LAUZON c'est

Le Secteur de l'enseignement régulier

Le Secteur de l'éducation des adultes

Le Centre spécialisé de robotique

- 16 programmes professionnels qui forment une main-d'œuvre qualifiée capable de faire face aux exigences de l'entreprise;
- 6 programmes au secteur général qui préparent les étudiants et étudiants à s'engager dans des études universitaires;
- plus de 300 enseignements et enseignants répartis dans une trentaine de disciplines.

Des services de formation et consultation dans des domaines aussi variés que: les technologies de pointe, la gestion des opérations et de la production (GOP), la gestion des ressources humaines, la gestion et l'exploitation d'entreprise agricole offertes en région grâce à la formule unique du «cégep de rang», l'informatique et la bureautique, la formation sur mesure adaptée aux besoins des entreprises et organisations.

- Partenaire des entreprises et des individus dans les domaines de la recherche appliquée, de l'aide technique et de la formation sur mesure;
- une équipe d'ingénieurs, professionnels et techniciens offrant des services en robotique et automatisation, conception et fabrication assistées par ordinateur (CFAO), hydraulique et pneumatique;
- centre autorisé de formation Auto-CAD et SCO/UNIX.

UN PARTENAIRE
DANS LE DÉVELOPPEMENT
SOCIO-ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION



CÉGEP DE LÉVIS-LAUZON
205, Mgr Bourget,
Lévis (Québec) G6V 6Z9
(418) 833-5110

3 grands noms SUR LA RIVE-SUD

PONTIAC
Asuna
BUICK
CAMION GMC

ROD POINT

LÉVIS

5250, boul. de la Rive-Sud (418) 833-3201

SATURN
L'automobile réinventée de toutes pièces

SAAB
Le prestige suédois

ISUZU
Les robustes importées

SEUL ENDROIT

Rive 1 Sud

LÉVIS

4585, boul. de la Rive-Sud (418) 835-1888

Les vrais professionnels du
véhicule d'occasion de
qualité sélectionnée.

HYUNDAI NISSAN
TOYOTA MAZDA
GM HONDA
SUBARU VW Ford

automobiles
Plein-Sud

SALLE DE MONTRE INTÉRIEURE
CENTRE COMMERCIAL LES PROMENADES DU SUD

ST-ROMUALD

940, chemin Du Sault (418) 839-1300

ensemble on ira loin!

Chaque année,
nous soutenons des projets d'affaires
provenant des quatre coins du monde.
Imaginez lorsqu'ils proviennent
de quelques coins de rue...



ÉOLE COMMUNICATION

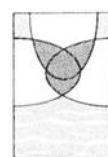
Des projets et des idées d'affaires en tête?

Vous tombez bien,
car tous les jours nous y regardons spécialement de très près
pour tous ceux qui voient loin.

Qu'il s'agisse d'expansion ou de démarrage,
à la Corporation de développement économique Pointe-Lévy
nous mettons tout en oeuvre, mais absolument tout,
pour décupler vos chances de succès.

Car nous n'avons qu'un but.
Stimuler au possible le développement économique régional
en soutenant toute initiative commerciale et industrielle concrète
qu'elle soit d'ici ou d'ailleurs.

Et puisque pour réussir en affaires,
il faut fréquenter un peu plus que des 5 à 7,
aussi bien fréquenter ceux qui croient
que le succès s'attrape en bras de chemise.



Corporation de développement
économique Pointe-Lévy.
Service d'Aide aux Jeunes Entrepreneurs

4950, boulevard de la Rive-Sud, bureau 206, Lévis (Québec) G6V 4Z6
Téléphone: (418) 837-4781 Télécopieur: (418) 837-4783