

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE

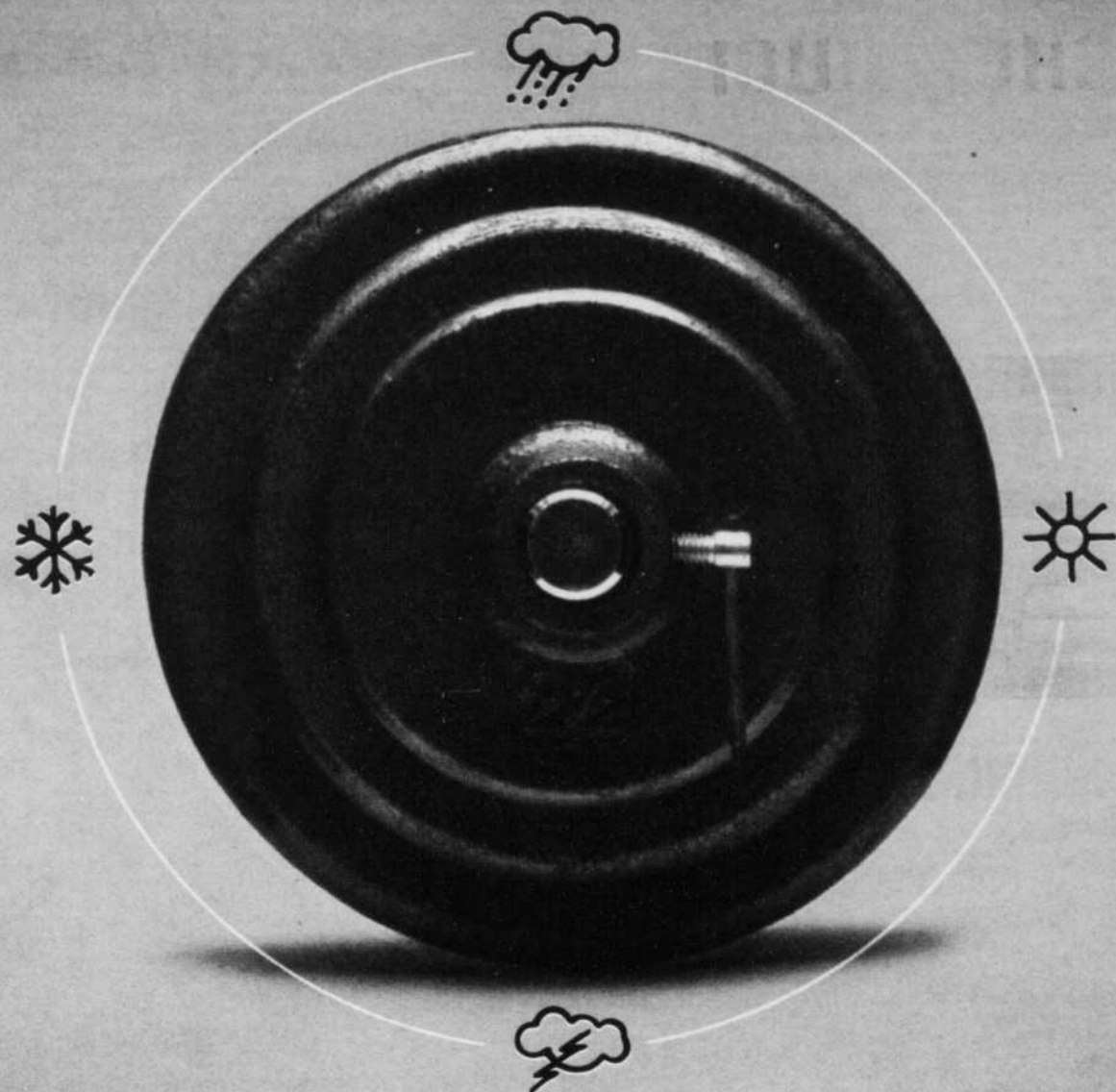
BÂTIR
LE

21^e

SIÈCLE

progrès **dimanche**

Gaz Métro vous enlève un poids



EN AFFAIRES, LE GAZ NATUREL, C'EST L'ÉNERGIE CONSEILLÉE.

En affaires, la facture énergétique peut peser lourd sur les opérations. Pour vous enlever un poids, faites appel aux conseillers de Gaz Métropolitain. Spécialement entraînés pour vous épauler, ils peuvent facilement relever votre efficacité et votre rendement énergétiques tout en allégeant le poids de la facture.

EN MATIÈRE D'ÉNERGIE, NOS CONSEILLERS FONT LE POIDS.

1 800 567-1313 www.gazmetro.com

 **Gaz
Métropolitain**

SOURCE D'AVENIR

LES NOUVEAUTÉS AU RENDEZ-VOUS EN 2001 CHEZ DUCHESNE CHEVROLET



Moteur diesel

CAMIONS CHEVROLET



Camion Silverado



Camion Avalanche
2002



La Chevy
Traverse

Duchesne

• CHEVROLET • OLDSMOBILE



Les PRIX
les PLUS BAS
sont toujours
À ALMA



Michel Duchesne
Directeur général



Daniel Duchesne
Directeur des ventes



Nicole Larouche
Directrice commerciale



Martin Bergeron
Représentant



Lawrence Fortin
Représentant



Gaston Brisson
Représentant



Claude Fortin
Représentant



Jacques Gaudreault
Représentant

520 DEQUEN, ALMA / **669-9000** Sans frais: 1-800-893-9990

• CHEVROLET • OLDSMOBILE • CADILLAC • PONTIAC • BUICK • CAMION GMC
site: www.duchesneauto.gmcanada.com
courriel: duchesneauto@gmcanada.com

Gisèle Verreault bâtisseuse de la Maison Soli-Can d'Alma

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



ALMA (PÉT)— «L'engagement social, il faut d'abord le faire pour soi! Il faut se dire qu'on aide quelques personnes, par de telles actions. Il ne faut pas en attendre de reconnaissance.» C'est ce que lance l'Almatoise Gisèle Verreault, quand on lui demande le sens de tout le temps qu'elle a donné bénévolement.

Du même souffle, elle constate qu'une fois engagée au plan social, il lui est devenu difficile de ne pas poursuivre: «On y met du temps, du coeur et de l'argent, aussi! À un moment donné, on voit que beaucoup de gens comptent sur nous, après nous avoir appuyés, encouragés; il faut donc continuer, par respect pour cette confiance et ces efforts!»

La liste de ses réalisations témoigne de ses convictions sociales. Présidente actuelle de la Maison Soli-Can, Céline Duchesne rappelle que Mme Verreault est en grande partie responsable des résultats positifs atteints par cette organisation: «C'est une pionnière émérite. Elle a eu l'idée, plusieurs années avant l'ouverture de la maison, en février 1998, et a tout fait pour la réaliser. Nous lui devons un gros bravo et un aussi grand merci.»

Elle rappelle que Mme Verreault a d'abord dû convaincre d'autres personnes de la pertinence d'une telle initiative et a dû voir à s'entourer de personnes prêtes à y travailler. «Je me rappelle que le noyau initial se réunissait les samedis et dimanches, leurs seuls moments de disponibilité, pour étudier les possibilités de localisation et coûts d'un tel projet...»

Une fois obtenue la location d'une partie du Pavillon Alfred-Villeneuve, il a fallu les transformer et leur donner la chaleur d'une maison...»

Mme Duchesne souligne l'importance, pour les personnes atteintes et leur famille de terminer une vie dans un contexte chaleureux: «C'est plus personnel et humain que de décéder dans un milieu régi par l'état, sans que cela soit péjoratif...»

Il en coûte entre 175 000 \$ et 200 000 \$ pour faire fonctionner la Maison. Le bénévolat est important, mais il faut rémunérer le personnel infirmier et s'assurer de superviser de façon irréprochable l'aspect médical. La Maison possède quatre chambres où on a accueilli 40 personnes, l'an dernier; 33 y sont décédées. En fait, quand des chambres sont libres, on accueille des personnes en rémission et qui ont besoin d'un répit-dépannage, pour quelques jours.

La Maison accompagne aussi des personnes recevant des soins à Chicoutimi. D'autres



DON— Mme Gisèle Verreault est reconnue pour avoir beaucoup donné à son milieu. Elle a entre autres fondé la Maison Soli-Can, dans Lac-Saint-Jean-Est. Depuis peu, une plaque l'honorant prend place sur un mur de la pièce de séjour de la Maison Soli-Can, de sorte qu'elle est à la vue de tous.

(Photo: Steve Tremblay)

vont dans les salons funéraires, afin d'y recueillir ce que les gens consentent à donner. D'autres personnes bénévoles soutiennent les personnes ayant eu un cancer du sein. Tout ceci se fait grâce à du personnel et des travailleuses bénévoles et efficaces, dont ceux du conseil d'administration, mais il ne faut pas oublier la concertation existant entre le CLSC, le centre Le Jeannois et le corps médical, conclut la présidente.

Engagement de longue date

Mme Gisèle Pilote-Verreault a d'abord oeuvré dans les comités d'école et de parents. Elles'est ensuite engagée dans la fondation de la Coopérative funéraire Lac-Saint-Jean, en compagnie de M. Bertrand Pilote et de Raymond Rousseau et d'autres. Elle a aussi donné du temps aux organisations de championnats de gymnastique, au plan provincial et canadien; elle y a été, entre autres, secrétaire générale et exécutive.

Au plan professionnel, Mme Verreault a terminé sa carrière

d'enseignante dans un poste administratif, soit celui de directrice adjointe de centre, à l'éducation aux adultes, à la Commission scolaire du lac-Saint-Jean. Cela n'a pas signifié l'inactivité. Deux à trois ans plus tard, on l'a approchée pour devenir candidate aux élections municipales. Il faut dire que Mme Verreault avait été de celles qui ont travaillé durant un an au sein de comités devant amener les femmes à s'engager concrètement en politique, au moins en exerçant une action politique active. Elle a été l'une des deux femmes élues à la table du conseil d'Alma. Elle a été défaite en 1987. Encore aujourd'hui, elle croit qu'il est plus facile pour un homme de se faire élire.

Peu après, vers 1988 ou 1989, elle a été présidente de la Maison Centre-Vie, dont la mission était d'aider les jeunes filles enceintes désireuses de mener leur grossesse à terme. La Nichée a pris le relais, avec une vocation assez semblable, rappelle Mme Verreault. Elle avait aussi été l'une des fondatrices des Halles matoises, lieu d'achat et vente de produits

recyclés et récupérés. Elle en a été présidente pendant environ 10 ans, à partir de la moitié de son mandat municipal. Même si l'organisation n'existe plus, la sensibilisation et les changements de comportements dont témoignent les nombreuses ventes de débarras, restent, dit-elle: «Bien des gens ont réalisé qu'on peut donner une deuxième vie aux objets.» Aussi, poursuit-elle, elle rencontre plusieurs jeunes que l'organisation avait référés à un endroit ou l'autre, souvent un premier réel travail, dans la vie.

Quant à son projet de Maison Soli-Can, elle rappelle y avoir songé et travaillé pendant sept ans... avant que la Maison puisse voir le jour, il y aura trois ans dans trois mois.

Il a fallu, entre autres, trouver des sources de financement, rencontrer des gens influents pouvant aider à l'aboutissement du projet.

À 71 ans, Mme Verreault constate que la relève du bénévolat est difficile à trouver, trop accaparés que sont les jeunes par le simple fait de gagner leur vie, ce qu'elle comprend fort bien.

PARCE QUE 17 ANS D'EXPÉRIENCE

LES ENTREPRISES DE CONSTRUCTION

Gigari INC.

le bon choix!

CONSTRUCTION ET RÉNOVATION COMMERCIALE, INDUSTRIELLE ET RÉSIDENTIELLE

- Réparation après sinistre
- Réparations de solages
- Fissures • Injection d'époxy



Le système du chez-soi bien pensé



Réno-prêt ?



PALME PLATINE

Novoclimat! Le sceau de qualité énergétique



LICENCE RBQ: 2235-8238-81

LES ENTREPRISES DE CONSTRUCTION **Gigari** INC.

61, du Parc, Chicoutimi
Télécopieur: 696-2026

418 - 696-1817



SERVICES ENVIRONNEMENTAUX PROTEC INC. UNE ÉVOLUTION STRATÉGIQUE DANS LA RÉALITÉ DE L'AN 2000

MATREC ENVIRONNEMENT INC. LA RÉSULTANTE DU SAVOIR FAIRE ET DU LEADERSHIP

Fondée en 1982, l'entreprise PROTEC compte à l'époque une équipe d'une quinzaine de travailleurs et une flotte de camion de 5 unités. Graduellement, au cours des années les effectifs se sont accrus et des équipements de plus en plus performants ont été ajoutés. En 1992, on procède à l'inauguration de la succursale de Sept-Îles, succursale qui dessert tout le territoire de la Côte-Nord.

1994 voit naître la division SERVICES ENVIRONNEMENTAUX INSITU, spécialisée dans les mesures d'émissions atmosphériques, tant au niveau des poussières que des gaz... Cette division oeuvre également dans l'implantation de sécheur de boues générées par les industries, notamment par les papetières.

En 1995, un énorme pas en avant est effectué puisqu'un partenaire majeur se joint à l'entreprise.

En effet, E.D.S. EUROPÉENNES DE SERVICES devient partenaire avec PROTEC afin de maximiser les expertises et le savoir faire de chacun.

En 1998, la succursale d'Alma, desservant le vaste territoire du Lac St-Jean ouvre ses portes et malgré sa jeunesse compte déjà des effectifs de plus de 25 employés.

Au fil des années, ces ajouts de succursales permettaient à PROTEC de se positionner avantageusement dans le marché des services environnementaux.

1999 UNE ANNÉE IMPORTANTE LEROS SE JOINT AU GROUPE

Les projets d'expansion demeuraient toujours d'actualité au sein du groupe PROTEC/EDS. Un de ces projets était le désir et même la nécessité d'offrir à la clientèle de plus en plus grandissante une assurance de garantie de services efficaces dans tout le vaste territoire du Québec. Ainsi en 1999, l'entreprise LEROS VAC qui couvre la presque totalité du reste du Québec se joint au groupe qui désormais sera appelé MATREC ENVIRONNEMENT INC.

UN JOUEUR MAJEUR

MATREC ENVIRONNEMENT INC. est donc devenu un joueur majeur reconnu provincielement dans l'industrie du nettoyage industriel et des services environnementaux.

Le groupe peut désormais compter sur des effectifs humains de plus de 300 personnes et sur plus de 200 équipements à la fine pointe de la technologie.

NOUVELLE TECHNOLOGIE

PROTEC a fait l'acquisition au cours des derniers mois d'un nouvel équipement de nettoyage au jet d'eau (hydrolazer) d'une puissance pouvant aller jusqu'à 40 000 lbs. Encore une fois, l'entreprise démontre son souci de se démarquer de la compétition et d'offrir à sa clientèle des services à la hauteur de leurs attentes.

ISO 9002

Également l'entreprise obtenait en 1999 son accréditation à la norme ISO 9002, un gage supplémentaire de services professionnels et consciencieux.



Technologie avancée

Une gamme complète d'équipements «vacuum» à la fine pointe de la technologie est disponible pour répondre adéquatement et rapidement à tous vos besoins.



Nettoyage par jet d'eau sous pression

Des équipements performants et polyvalents joints à une équipe expérimentée, nous permettent

d'offrir un service de jet d'eau sous pression ajustable, selon les besoins, de 0 à 40 000 P.S.I.



NOUVEAU MILLÉNAIRE, NOUVEAUX DÉFIS !

Je profite de la parution du Cahier Économique Régional pour remercier tous les gens d'affaires et amis, tant dans les entreprises, commerces et industries que dans les divers clubs de services ou autres, que j'ai eu à côtoyer au cours de mes 30 années de carrière au Saguenay-Lac St-Jean. Je quitterai prochainement ma belle région natale, non sans regrets et sans apporter avec moi de merveilleux souvenirs; afin de relever de nouveaux défis en tant que Vice-président au développement au sein du groupe Matrec Environnement inc. dans la région de Montréal. Mes nouvelles fonctions m'appellent au siège social à partir duquel je devrai voir au rayonnement provincial de notre groupe. Encore une fois, un grand merci à vous tous et au plaisir de vous revoir lors d'une visite ici, car il est bien sûr qu'il ne s'agit pas d'un adieu...

J. Audet

Jean-Marie Audet
Vice-président Développement et environnement
Matrec Environnement inc.

(Publi-reportage)

LA COOPÉRATIVE DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL CONSTITUE UN LEVIER ÉCONOMIQUE IMPORTANT

GAGNANTS(ES) GALA DU MÉRITE COOPÉRATIVE RÉGIONAL



Mérite Coopératif Régional 2000
Fédération des Caisses populaires Desjardins
S.L.S.J., récipiendaire
Olivier Lavoie, Président Fédération C.P.S.L.S.J.



Mérite Coopératif 2000 - Secteur Consommateurs
Brigitte Deschênes, représentante du
Saguenay, récipiendaire



Mérite Coopératif 2000 - Secteur travailleurs
Coopérative de travailleuses en serres Belle-de-Jour
Mme Gisèle Seward, représentante



Mérite Coopératif 2000 - Secteur producteurs
Georges Fortin, récipiendaire



Hommage à un effort exceptionnel
Coopérative de travailleuses «Abergistes du Fjord»
Mme Claudette Laurier, représentante



Mérite Coopératif Québécois 2000
M. Jean-Marie Frigon, récipiendaire

Mise en place il y a une quinzaine d'années, la Coopérative de développement régional (CDR) s'est donné comme mission de créer, maintenir et sauvegarder des emplois par le biais de la formule coopérative au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Le premier rôle de la CDR du Saguenay-Lac-Saint-Jean est d'appuyer les groupes promoteurs ayant des projets coopératifs dans tous les secteurs d'activités économiques et faisant appel à ses services.

Ainsi, précisons que les quelque 122 membres de la CDR évoluent dans des coopératives de travailleurs, d'habitation, d'épargne et de crédit, du milieu scolaire, de la consommation, de la production et de l'économie sociale. Ajoutons, cependant, que, depuis 1994, trois secteurs coopératifs reçoivent davantage l'attention de la CDR, soit les coopératives de travailleurs (démarrage ou transformation d'entreprises à capital ou organismes sans but lucratif en coopérative), les coopératives de travailleurs actionnaires et les coopératives de solidarité.

Elle est à ce titre fière de certaines réalisations : la Coopérative des bâtisseurs du Saguenay (Domicilex), avec 70 emplois ; la Coopérative de solidarité de maintien à domicile du Saguenay, avec 41 emplois ; la Coopérative de travail du Mont Victor Tremblay à Falardeau (Valinouët), avec 37 emplois ; la Coopérative des travailleurs en loisirs du Bas-Saguenay (Mont Édouard), avec 35 emplois ; etc.

Une équipe de professionnels au service de ses membres

Le conseil d'administration de la CDR est composé de 11 représentants d'organismes membres. Comme l'explique le directeur général de l'organisation régionale, M. François Lepage, leur dynamisme et la qualité de leur implication contribuent grandement à la réussite des actions entreprises et à la réalisation des objectifs.

C'est aussi beaucoup au savoir-faire et à la disponibilité des professionnels de son équipe, formée de Jean-Michel Tremblay, Caroline Bouchard et Annie Maltais, que la CDR doit ses nombreux succès en termes de démarrage de coopératives mais, également, du côté des demandes d'aide, que ce soit au niveau de la formation ou du redressement des coopératives.

En fait, notons que la CDR utilise toutes les ressources extérieures disponibles afin de réaliser des mandats spécifiques qui lui sont confiés. À ce titre, mentionnons que la CDR offre une gamme complète de produits variés et services dont les principaux sont : conseil aux promoteurs de projets sur le plan d'affaires ; conseil en financement ; conseil en démarrage ; diagnostic organisationnel ; conseil en développement organisationnel et des ressources humaines ; conseil en gestion participative ; suivi d'entreprises ; formation des promoteurs ; formation de membres, administrateurs, cadres et travailleurs de coopératives ; redressement.

Spécifions, en conclusion, que la CDR Saguenay-Lac-Saint-Jean, en vertu d'un protocole avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, est financée proportionnellement à sa performance relative à la création et à la sauvegarde d'emplois.

Un portrait révélateur

Tous secteurs d'activité confondus, la Coopérative de développement régional regroupe quelque 262 coopératives au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Son action génère donc près de 3800 travailleurs, soit une masse salariale d'environ 80

millions \$ et un actif de 2,1 milliards \$.

Ces statistiques confirment l'importance de la CDR en tant que levier économique régional. Son incidence prend tout son sens quand on examine, par ailleurs, le taux de survie des coopératives. Ainsi, la Direction des coopératives du Ministère de l'Industrie et du Commerce vient de produire une étude relativement aux taux de survie des coopératives. Les données, recueillies depuis 1960, permettent une analyse en fonction du type de coopératives et de leur secteur d'activité - elles ne tiennent cependant pas compte des coopératives financières.

De façon sommaire, les résultats de cette étude révèlent que, de 1960 à 1995, il s'est créé 3795 coopératives, soit une moyenne de 108 par année. En 1998, 1697 d'entre elles étaient toujours en activité. Ainsi, 45 % des coopératives constituées depuis 1960 étaient toujours existantes en 1997. Après cinq ans d'existence, le taux de survie de l'ensemble des coopératives se situe à 80 %, et à 70 % après 10 ans ; si on exclut le secteur de l'habitation, le taux de survie des coopératives atteint 64 % après 5 ans et passe à 46 % après 10 ans, comparativement à 36 % et 20 % pour les entreprises qui ne sont pas des coopératives. Les résultats de la CDR régionale sont supérieurs à la moyenne provinciale qui est de 41 % pour 5 ans et de 25,3 % pour 10 ans.

Si l'on considère les coopératives par type et par secteur d'activité, les chiffres sont tout aussi révélateurs. Ainsi, après 5 ans, le taux de survie s'établit à 84 % pour les coopératives de consommateurs ; 76 % pour les coopératives de producteurs ; 45 % pour les coopératives de travail ; 51 % pour les coopératives de travailleurs actionnaires.



M. François Lepage
Directeur général

peu élevé.

Les CDR devront, toutefois, chercher à contrer leur isolement et à améliorer leur fonctionnement en réseau ; atténuer les différences de philosophie entre CDR et les variations de leur approche régionale de développement ; accroître le partage de leur expertise et de leurs outils de travail.

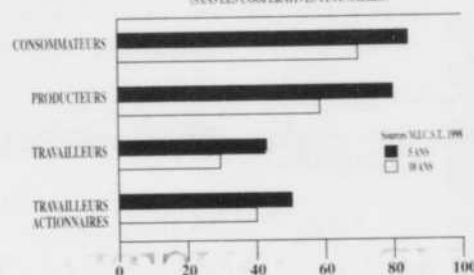
Des statistiques...

En 15 ans, l'enveloppe budgétaire consentie au Programme, par le MIC, est notamment passée de 2,5 millions \$ à 3,5 millions \$. Au Québec, le nombre de membres a augmenté de 629 à 962 depuis 1994 ; les entreprises démarrées par les CDR, depuis 1985, sont au nombre de 489 et une nette tendance à la hausse est enregistrée, à ce niveau, depuis 1994 (secteurs : primaire 11 %, secondaire 25,2 %, tertiaire moteur 16 %, tertiaire social 16,8 % et tertiaire autres 31,1 %).

Ce n'est pas moins de 7599 emplois qui ont été créés (39 %) ou maintenus (61 %) par le Programme d'aide aux CDR et l'augmentation des emplois créés se veut en progression depuis 1993. Les statistiques montrent qu'au démarrage, chacun des emplois créés coûte 2329 \$, comparativement à 2498 \$ en 1985 et que l'autofinancement des CDR se situe à 32 %.

Pour son bilan, le MIC a eu recours à une méthode d'analyse précise : période couvrant les années 1985 à 1999, évaluation de toutes les entreprises depuis le début du Programme (coopératives déclarées par les CDR et attestées par un vérificateur), survie, indicateurs (membership, autofinancement, entreprises démarrées, secteurs d'activités, emplois créés ou maintenus, survie des entreprises et des emplois, coût par emploi, etc.), deux groupes, soit les CDR initiales et les nouvelles CDR.

TAUX DE SURVIE DES COOPÉRATIVES (SANS LES COOPÉRATIVES FINANCIÈRES)



Un bilan positif pour le programme d'aide aux coopératives

La Direction des coopératives du Ministère de l'Industrie et du Commerce, (MIC) vient de publier un bilan positif du Programme d'aide aux coopératives. Programme dont les principaux axes d'intervention sont la promotion de la formule coopérative, la concertation des coopératives d'une région ou d'un territoire et l'aide technique (démarrage et suivi) aux coopératives.

Ce bilan montre l'enracinement des CDR dans leur communauté et dans le tissu coopératif régional et l'explosion du nombre d'entreprises démarrées depuis 5 ans reflétant une diversification des clientèles des CDR en plus de noter des percées significatives dans le secteur manufacturier, l'économie sociale et dans la nouvelle économie. Ce bilan évoque aussi le fait que les CDR ont développé plusieurs entreprises gagnantes ou à succès, que les emplois au départ qui ont été perdus ont été comblés en grande partie par la création d'autres emplois porteurs et que le coût par emploi au démarrage est



3885, boul. Harvey, Place St-Michel, bur. 407
Jonquière (Québec) G7X 9B2
Tél.: (418) 542-7222 • Téléc.: (418) 542-7366
Courriel: coopdr@videotron.ca

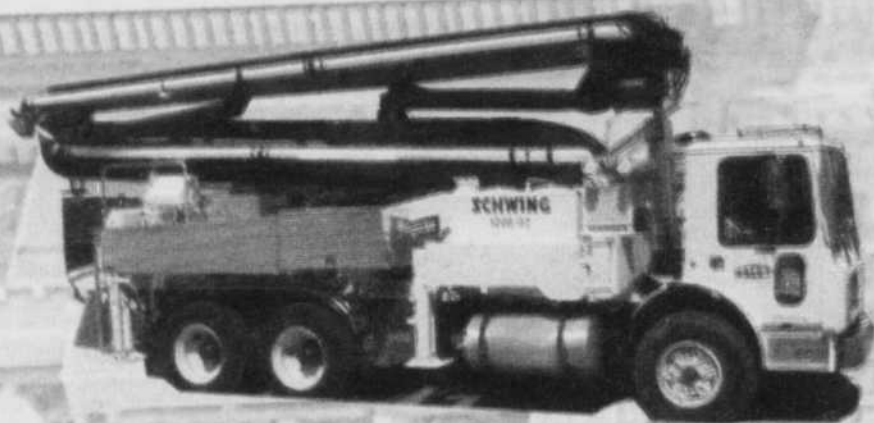
CERTIFIÉ
ISO 9002

NORDDEX

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

Spécialisé en béton et excavation
• Industriel • Commercial •

LOCATION
DE GRUES



SERVICE DE
POMPAGE DE BÉTON

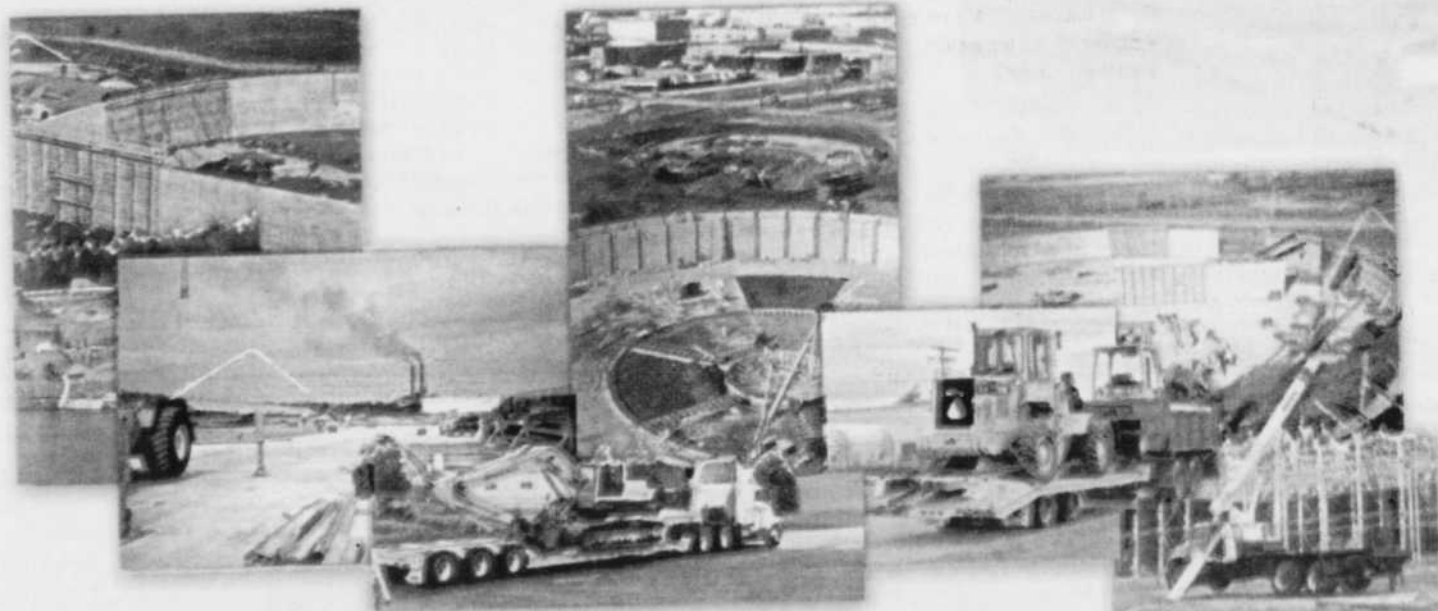


Usine Alcan



Cogénération St-Félicien

«S'UNIR POUR CONSTRUIRE SUR DES BASES SOLIDES»



200, DES PINS OUEST, ALMA • Tél.: 668-0420 • Téléc.: 668-0452

Ténacité et diplomatie s'imposent dans la perception des créances dues

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE

BÂTIR
LE
21^e
SIÈCLE

SAINT-FULGENCE (DC) - Quand on lui demande en quoi consiste la mission de Gestion Saine et Hunick,

l'entreprise qu'elle a fondée il y a quatre ans et qui a pignon sur rue à Saint-Fulgence, Louise Paré répond

qu'elle se spécialise dans le traitement des comptes recevables, un créneau peu exploité sur le territoire régional.

Elle ajoute que son rôle est souvent mal perçu, certains l'assimilant à l'image, folklorique à ses yeux, des fiers-à-bras menaçant de casser les jambes de leurs créanciers pour obtenir le paiement de taux d'intérêts usuraires. Or, loin de partager cette vision, la femme d'affaires se voit comme un genre de médiatrice.

«Quand un client me confie les créances qui lui sont dues, mon premier réflexe est d'appeler ceux qui lui doivent de l'argent pour obtenir leur version. Je veux savoir s'ils ont été victimes de problèmes internes, entre autres, et je

tente de conclure une entente à l'amiable», rapporte Louise Paré.

Il n'est pas question de faire des menaces, ni de se montrer désagréable, au contraire.

«Je dois me montrer tenace, mais en même temps, j'ai pour mission de préserver la relation d'affaires avec mon client. Je dois éviter de blesser mes interlocuteurs», laisse entendre l'administratrice.

Trois mois pour régler

La plupart du temps, les deux parties sont des PME qui doivent tout faire pour préserver leur marge de crédit. Certaines le font de la mauvaise façon, en réglant leurs comptes le plus tard possible, ce qui conduit Gestion Saine et Hunick à les rappeler à leurs obligations.

«Je commence toujours par m'occuper des plus vieilles créances, puisqu'après 60 jours, les institutions financières jugent ces montants perdus et les déduisent de la marge de crédit.

Si le premier appel ne donne rien, je reviens à la charge en proposant diffé-



RECEVABLES- Louise Paré se spécialise dans la gestion des recevables, une tâche qui demande beaucoup de persistance, en même temps qu'une forte dose de diplomatie. (Photo Jeannot Lévesque)

rentes formes d'entente», décrit Louise Paré.

Elle s'accorde un délai de trois mois pour obtenir des résultats, ce qui se produit dans 95% des cas, souvent au grand étonnement des premiers intéressés. «Je viens de récupérer 200 000 \$ en un mois, à même des créances totalisant 500 000 \$. Sceptique au départ, mon client a ensuite signé pour un an», note ainsi l'administratrice.

De fait, c'est seulement

si rien n'a bougé à l'intérieur d'un délai raisonnable, même après l'envoi d'une lettre officielle de la part d'un agent de recouvrement, que le dossier lui

échappe. «Le client peut alors emprunter la voie légale, mais en ce qui me concerne, c'est fini. Mon travail est terminé», résume Louise Paré.

Projets d'expansion

par Daniel Côté

SAINT-FULGENCE (DC) - Créée peu de temps après son arrivée dans la région, en 1996, Gestion Saine et Hunick (-Hunick, c'est pour Hugo et Yannick, ses deux fils) a permis à Louise Paré de prolonger sa carrière de gestionnaire, tout en travaillant à son compte.

Elle l'a fait en s'appuyant sur ses 20 ans d'expérience accumulées dans la métropole à titre de pigiste. Ayant oeuvré pour des compagnies telles La Baie, Loblaw et Visa Desjardins, la Saguenéenne d'adoption était prête à voler de ses propres ailes.

«Je fais le même genre de travail ici, mais les clients sont différents, puisqu'il s'agit principalement de PME. Jusqu'à maintenant, mes activités sont concentrées au Saguenay, mais je souhaite élargir mes horizons», fait observer la femme d'affaires.

Elle souhaite décrocher des contrats au Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord, une expansion qui, avant de se concrétiser, nécessitera une présence plus soutenue dans ces territoires. Seule employée de son entreprise, elle aura besoin de renfort pour y arriver.

«C'est pour cette raison que je veux doubler ou même tripler mon chiffre d'affaire d'ici les deux prochaines années. Je

pourrai ainsi embaucher du personnel, ce qui me donnera le temps de faire du développement», décrit Louise Paré.

Des hésitations

Parmi les obstacles qui ont freiné l'expansion de Gestion Saine et Hunick, au départ, l'un des plus significatifs se rapporte à l'attitude des propriétaires de PME de la région. Ils hésitent à confier leurs papiers à des étrangers et à relancer leurs clients.

«Ce qui complique les choses, c'est le fait que plusieurs croient qu'ils perdront des clients s'ils cherchent à se faire payer. Par expérience, cependant, je sais que c'est le contraire. Ce sont ceux qui ont des dettes qui ne reviennent pas», insiste Louise Paré.

Elle remarque aussi que plusieurs personnes sont peu portées sur les tâches administratives, d'où l'importance de solliciter de l'aide. «C'est une question de caractère et de temps. Certains ne sont pas faits pour ce genre de travail», note la femme d'affaires.

Entre autres choses, la gestion des recevables requiert une bonne capacité d'écoute, une solide maîtrise des lois et du calme, beaucoup de calme. «Il ne faut rien prendre -personnel- et ça prend pas mal de psychologie, mais j'aime ça», confie Louise Paré.

Certains se spécialisent dans... le non-paiement de leurs comptes

SAINT-FULGENCE (DC) - Depuis quatre ans qu'elle travaille au Saguenay, Louise Paré a eu le temps de constater que certains entrepreneurs se font une spécialité de ne pas payer leurs comptes. Loin d'être victimes de circonstances défavorables, ils le font systématiquement, grâce à un système aussi raffiné que parasitaire.

«J'en connais plusieurs qui font de l'argent comme ça, à même les autres. Ce ne sont pas des fous. Il s'agit de beaux parleurs qui abusent de la naïveté ou de l'entêtement des gens», rapporte la fondatrice de Gestion Saine et Hunick, une PME de Saint-Fulgence spécialisée dans la gestion des comptes recevables.

Plusieurs de ces requins ont recours à une pratique consistant à diviser le travail au maximum, entre différents entre-

preneurs. Au moment de payer leurs factures, ils se défilent en sachant que peu de victimes intenteront des poursuites, les frais judiciaires étant plus élevés que la perte qu'ils devront assumer.

«Je connais une entreprise de Chicoutimi qui se spécialise là-dedans, qui s'arrange pour que ses dettes ne soient jamais assez importantes pour justifier une démarche légale. Elle ne paye pas ses fournisseurs, elle change de nom régulièrement et poursuit ce manège depuis des années», fait remarquer l'administratrice.

Clients paniqués

Le pire, aux yeux de Louise Paré, c'est que plusieurs récidivistes sont très connus, mais qu'il y a toujours des insouciantes pour traiter avec eux. «Certains s'imaginent qu'il n'y

aura pas de problèmes, alors que d'autres se croient plus malins, mais c'est une erreur qui se révèle parfois coûteuse», mentionne-t-elle.

«J'ai vu des clients m'appeler trop tard, en état de panique, et qui ont été obligés de déclarer faillite. Il y en a un qui vient de perdre 10 000 \$ aux mains d'un de ces fraudeurs», poursuit l'administratrice, qui conseille aux entrepreneurs d'afficher plus de méfiance à l'égard des gens d'affaires à la réputation douteuse.

«Certains, en plus, se font très agressifs quand on leur demande des comptes. Moi-même, il m'est arrivé de recevoir des menaces», révèle Louise Paré, qui estime qu'au plan éthique, la pratique acceptable dans le milieu des affaires consiste à régler ses factures à l'intérieur d'une fenêtre de 30 à 40 jours.

Une entreprise qui se

DÉMARQUE

NOUS PAYONS VOS VERSEMENTS

JUSQU'EN

MARS 2001

SUR TOUT ACHAT DE MOTORISÉ USAGÉ OU NEUF 1999 ET 2000



PASCAL GAUDET
VENTE ET
ADMINISTRATION

Franchisés FOUR WINDS, nous vous proposons les classes «C» CHÂTEAU, les classes «A» HURRICANE, WINDSPORT et INFINITY, imbattables dans l'industrie pour leur rapport QUALITÉ/PRIX. Nos motorisés sont tous fabriqués par THOR INDUSTRIES. (65 ans d'existence).



MICHEL GAUDET
VENTE ET
SERVICE

VENTE DE MOTORISÉS D'OCCASION
Nous dévoilons le nom des anciens propriétaires. Nous n'importons aucun véhicule des Américains et n'achetons rien d'encans, faillites ou liquidations. Nos véhicules sont soigneusement inspectés et restaurés au besoin. Ils sont tous garantis au moins 3 mois, super propres et vendus à des prix raisonnables.



ANDRÉ SCHNEIDER
VENTE

MÉCANIQUE ET ÉLECTRICITÉ
Nous effectuons toutes les réparations de mécanique, électricité et appareils au propane relatives aux motorisés. Notre technicien en chef, Claude Lapointe, 32 ans d'expérience en mécanique (dont 10 ans dans les motorisés) est un expert.



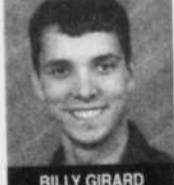
VIOLETTE TREMBLAY
COMPTABILITÉ



CLAUDE LAPOINTE
MÉCANIQUE



BENOIT MATTE
ÉBÉNISTERIE



BILLY GIRARD
SERVICE

PERSONNE, NON PERSONNE N'EN FAIT PLUS POUR VOUS!

ACCESSOIRES ET ÉQUIPEMENTS
Demandez n'importe quoi, nous l'avons ou l'avons rapidement et pouvons aussi le poser à prix abordable. «Jacks» mécaniques ou hydrauliques, auvents, air climatisé, accouplement pour tirer une auto, caméra de recul, réservoir, chauffe-eau, réfrigérateur, laveuse/sécheuse, génératrice, poêle portatif d'extérieur, etc.

RÉAMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS,
ÉBÉNISTERIE, AUVENTS, ETC.
Vous voulez changer les divisions, les armoires, poser une laveuse/sécheuse, un plancher de bois ou céramique, de la tapisserie, réparer un coulage d'eau, des sièges endommagés ou changer un auvent, bref, on fait n'importe quoi quand il s'agit d'une roulotte ou d'un motorisé. Nous acceptons les contrats référés par les assureurs.

CARROSSERIE ET PEINTURE
Réparations d'accidentés, peintures complètes et restaurations extérieures. Le saviez-vous? Nous possédons la plus vaste et moderne salle de peinture de la région. Nous mettons à votre disposition une salle de peinture de 50 pieds de longueur, dotée d'un préchauffage d'air fournissant 1 600 000 B.T.U. et 15 000 C.F.M. Cet équipement procure à la peinture une meilleure adhérence et un fini incomparable.



ROGER SIMARD
CARROSSERIE



ROCK BLACKBURN
CARROSSERIE

RÉPARATION D'ACCIDENT • RESTAURATION
• PEINTURE • PIÈCES ET ACCESSOIRES

HEURES D'OUVERTURE:

Lundi au vendredi: 8 h à 17 h
SAMEDI de 9 h à 16 h • DIMANCHE de 13 h à 16 h

AUTOS CARAVANES Saguenay

MOTORISÉS NEUFS et D'OCCASION

2728, BOUL. TALBOT
CHICOUTIMI
(FACE AU CLUB DE GOLF)
TÉL.: (418) 696-5000
SANS FRAIS: 1-888-909-5555
FAX: (418) 698-2338

Yvon Desjardins chez Hydrep, du rêve qui devient réalité

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



par
Johanne de la Sablonnière

JONQUIÈRE (JDLS) - Quand il n'est pas à rêver à un train à grande vitesse (TGV) faisant la navette dans le parc des Laurentides, Yvon Desjardins imagine des concepts sophistiqués et des solutions pour améliorer les équipements de ses clients. Ne vous méprenez pas, l'homme qui est docteur en hydraulique est avant tout un fonceur et plusieurs de ses idées ont déjà fait leurs preuves sur la planète.

Sans le savoir, en vous promenant aux États-Unis, peut-être vous êtes-vous déjà assis dans un des 600 véhicules de la compagnie Nova Bus, tous dotés d'un système de refroidissement hydraulique imaginé et fabriqué chez Hydrep. Ou mieux, vous avez fait l'expérience exquise du confort d'un TGV dont le système d'inclinaison, jumelé à un système de haute sécurité, a été conçu, fabriqué et passé aux bancs d'essais, ici même à Jonquière. Et ça vous est probablement arrivé sur le circuit qui roule entre Boston, New-York et Washington. Ou peut-être en Norvège, celui de Virgin en Angleterre n'étant pas encore livré!

Quoiqu'il en soit, ce qui se passe chez Hydrep à Jonquière a de quoi surprendre et la clientèle de Hydrep impressionne, elle aussi: Nova Bus, Bombardier et Hymac entre autres, brassent de grosses affaires avec l'entreprise jonquéroise qui regroupe une quarantaine d'experts.

Il a fait chaud aux Jeux olympiques d'Atlanta en 1996, et les autobus bondés qui sillonnaient les rues ont bénéficié de l'efficacité des systèmes hydrauliques de refroidissement arborant le logo d'Hydrep.

Les TGV au design magnifi-

que qui ceinturent la planète permettent de découvrir une partie du monde en quelques heures, mais plusieurs d'entre eux cachent sous leur jupes des systèmes d'inclinaisons hydrauliques made in Jonquière! «Sans eux, il aurait fallu refaire de longues sections de rails et dans de nombreux pays, en Angleterre notamment, on ne veut pas briser l'environnement et la configuration actuelle des circuits. L'apport technologique d'Hydrep devient donc indispensable», explique M. Desjardins.

«Je ne sais pas pourquoi devant tant de merveilles technologiques, on s'évertue encore à penser à une autoroute asphaltée dans le parc des Laurentides. Vous savez, ça monte les côtes ces engins-là», rêve cet infatigable funambule de la technologie.

Plusieurs idées d'Yvon Desjardins, docteur en hydraulique, ont fait leurs preuves sur la planète et concouru à faire d'Hydrep une compagnie réputée.



DISCUSSION - Le Dr Yvon Desjardins discute avec le Dr Yan Lu de la compagnie Bombardier et l'ingénieur Benoit Gilbert.

Des contrats partout au monde La plaque tournante à Jonquière!

JONQUIÈRE (JDLS) - L'entreprise jonquéroise de haute technologie Hydrep a certes quelques ramifications à Montréal ou à Toronto d'où elle effectue une partie de ses opérations, mais le génie d'Hydrep est installé à Jonquière, dans le parc industriel.

Les dessinateurs, ingénieurs, machinistes sont à l'œuvre et l'usine dans laquelle sont nichés plusieurs bureaux et jeunes travailleurs a de quoi surprendre. «Je préfère embaucher des jeunes. Ils sont talentueux et dynamiques. D'ailleurs, je suis toujours à la recherche de nouvelles idées et ne demande pas mieux que de les intégrer avec leurs initiateurs», lance M. Desjardins.

Il y a quelques temps, la compagnie Dofasco, qui opère une aciérie à Moncton, a confié à Hydrep le mandat de développer un système de chargement à laminoir.

Un des défis était d'augmenter la durée de vie de certaines pièces du système qui n'était que d'une année. «Nous l'avons quintuplé», énonce fièrement M. Desjardins. «Cela réduit évidemment de beau-

coup les coûts d'opération, au point que les Japonais ont même proposé d'acheter le système».

C'est la compagnie Alcan qui a amené le néo-brunswickois d'origine dans la région. Après quelques années, ce docteur en hydraulique a décidé de mener sa propre entreprise et de former une équipe capable de mener à bien de projets d'envergure. «Je sais qu'ici on retrouve des gens capables de travailler et j'aime la mentalité des gens d'ici.

Ils sont à la fois chaleureux et très fiers. On m'a bien accueilli dans cette région et c'est pour ça que je tiens à ce que la plaque tournante d'Hydrep demeure ici», affirme le président d'Hydrep.

«Nous offrons une des technologies les plus avancées au monde», poursuit Yvon Desjardins, faisant référence notamment au système de haute sécurité dont il a armé plusieurs trains à grande vitesse (TGV). Dans une petite boîte d'acier, savamment programmée, des valves sensibles sont capables d'inverser tout un système mécanique en cas de panne. Et

cette science appliquée provient de Jonquière.

«Avant, nous achetions de l'Allemagne 10 000 valves par année. Maintenant, elles sont conçues ici. Et elles sont supérieures», ajoute Yvon Desjardins, avec une fierté... propre aux gens d'ici!

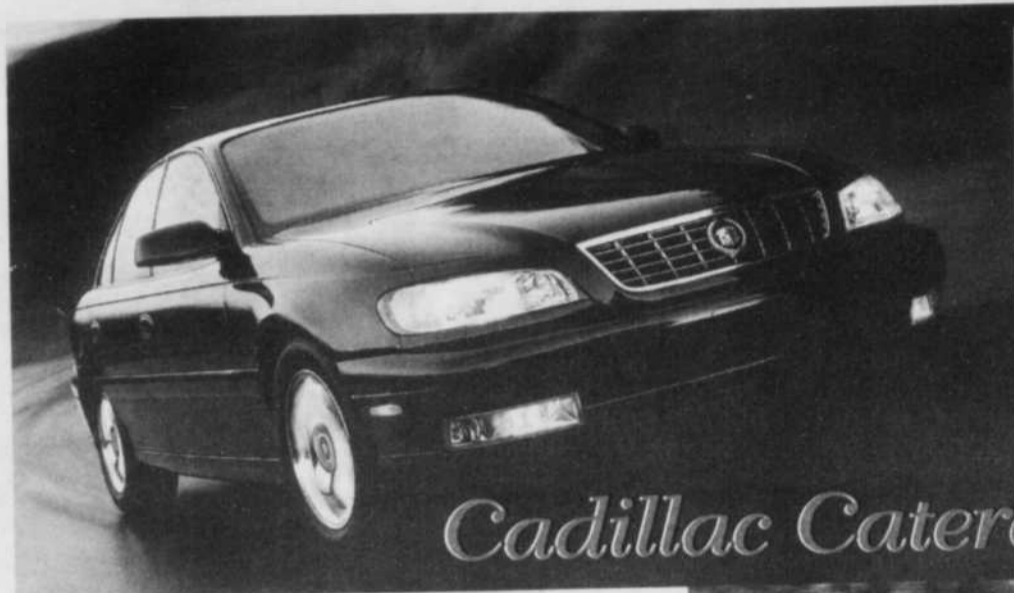
Je sais qu'ici on retrouve des gens capables de travailler et j'aime la mentalité de ces gens: ils sont à la fois chaleureux et fiers.



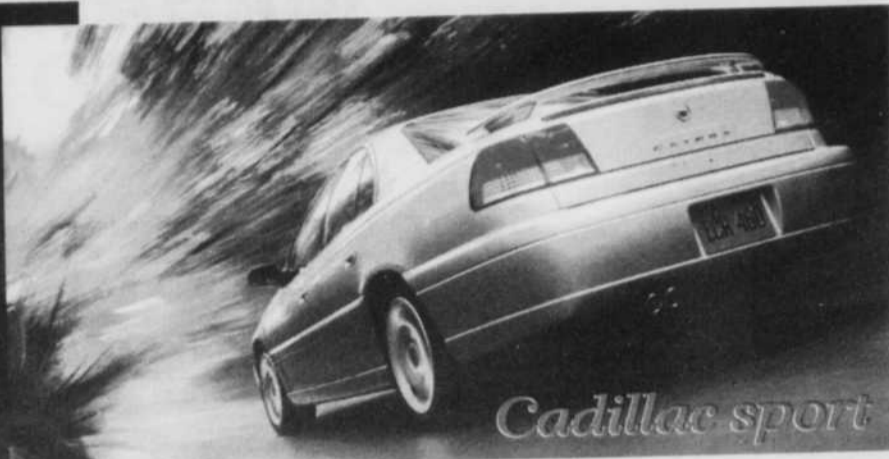
GÉNIE - Docteur en hydraulique, Yvon Desjardins a fait d'Hydrep une compagnie reconnue à l'échelle mondiale.

DUCHESNE AUTO

Le seul concessionnaire Cadillac et Cadillac Catera pour le Lac-St-Jean et Chibougamau-Chapais



Cadillac Catera



Cadillac sport

Voyez notre
NOUVEAU
AZTEK
2001
DE PONTIAC



Aztek

SURVEILLEZ
L'ARRIVÉE
DU
RENDEZ
VOUS
DE BUICK
CHEZ



Rendezvous



Duchesne
Auto Itée



Site: www.duchesneauto.gmcanada.com
Courriel: duchesneauto@gmcanada.com

Les PRIX
les PLUS BAS
sont toujours
A ALMA

Appelez-nous au:
662-3431

Sans frais: 1-800-463-8333
450, Dequen, ALMA



Réal Tardif (Directeur des ventes (neufs)), Lucien Jean (Directeur des ventes (usagés)), Claude Barbeau (Directeur commercial), Eugène Lapointe (Grand maître vendeur), René Lapointe (Représentant)



Lucien Bourchard (Représentant), Jean-Michel Duchesne (Représentant), Paul Saint-Laurent (Représentant), Serge Boudreault (Représentant)

NOUVEAU À ALMA

(SECTEUR NAUDVILLE)

MAGASIN DE PIÈCES
D'AUTO ET CAMION

Auto[®] Value

PIÈCES ET ACCESSOIRES

**Prix
compétitifs**

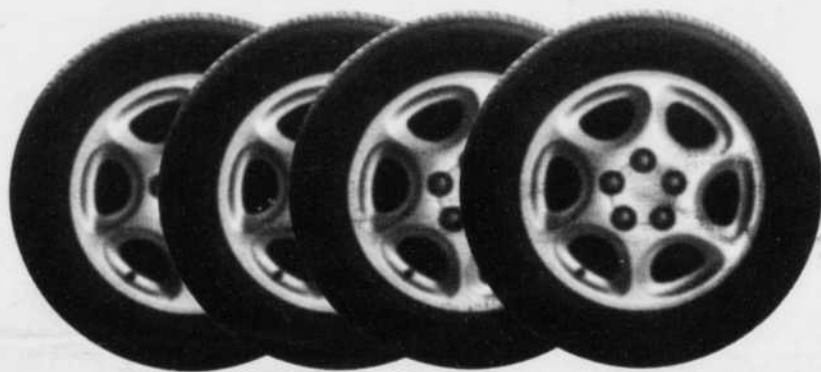
• Walker
• Bosal

LURIFIL
10W-30

• Fram
• Bosch

OIL FILTER
51515
1-8A

- Inventaire de pièces américaines & importées
- Produits d'entretien d'auto



Spécial d'introduction

Pneu 175X70R13

PNEUS usagés

Demandez votre carte de crédit pour client privilégié Auto Value



Opéré par:
Pièces d'auto
et camion

JMR

Pièces pour véhicules nord-américains

480, avenue
Desmeules Nord
ALMA

**RIEN À
PAYER AVANT
90 JOURS**


PIÈCES
d'auto
IMPORTÉES

Tél.: (418) 662-2243 • Fax: (418) 662-9152
Sans frais: 1-800-959-2243

HEURES D'OUVERTURE: Du lundi au mercredi de 8 h à 17 h • Jeudi et vendredi de 8 h à 21 h • Samedi de 8 h à 12 h

Saint-Félicien

Ville de l'automobile!



GARAGE PAUL DUMAS LTÉE
929, boulevard Sacré-Cœur, Saint-Félicien
(418) 679-1605



ST-FÉLICIEN Nissan
791, Sacré-Cœur, Saint-Félicien
1-800-265-8770
www.nissancanada.com
679-3770



Image HONDA
855, boul. Sacré-Cœur, Saint-Félicien
(418) 679-9999




SAINT-FÉLICIEN TOYOTA
766, boul. Sacré-Cœur, Saint-Félicien
(418) 679-1984



RICARD AUTO HYUNDAI
706, boul. Sacré-Cœur, Saint-Félicien
(418) 679-4775



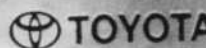
LD AUTO
854, boul. Sacré-Cœur, Saint-Félicien
(418) 679-1546
Saint-Félicien (1986) inc.



MAISON DE l'Auto
1035, route 169, Saint-Félicien
(418) 679-1865
1-800-833-1865
Saint-Félicien (1983) ltée



La Maison mazda
1039, route 169, Saint-Félicien
(418) 679-1222
Saint-Félicien



*Le vrai centre
d'achats
d'automobiles au
Lac-Saint-Jean*

00464653

Produits sanitaires Lépine, une belle aventure qui dure depuis 50 ans

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



par **Johanne de la Sablonnière**
CHICOUTIMI (JDLS) - Marcel Lépine avait huit ans quand son père, Rodrigue Lépine, était représentant et distributeur de produits pour la compagnie Fuller. "À cette époque, mon père ratissait toutes les rues de la région et tout le monde le connaissait", évoque Marcel Lépine.

Au début des années 50, le premier entrepôt était dans le sous-sol de la maison familiale et ce n'est que dix ans plus tard que la rue Racine voyait s'installer le commerce de M. Lépine. "Par la suite, avec l'arrivée sur le marché des premiers équipements de nettoya-

ge, comme les polisseuses, aspirateurs et autres outils, est apparu dans la région un marché plus industrialisé", raconte le fils Marcel Lépine.

Petit à petit, l'entreprise se bâtit une réputation et en 1978, elle est une des premières à emménager dans le parc industriel de Chicoutimi à l'intérieur d'une bâtisse de 20 000 pieds carrés. Elle s'associe à un commerce de Dolbeau pour desservir sa clientèle du Lac-Saint-Jean (Lépine-Audet) et des marchés se développent sur la Côte-Nord et du côté de l'Abitibi. "Nous avons instauré un réseau de distribution un peu partout. Dernièrement, nous avons ouvert des bureaux à

Québec et Montréal, ce qui porte à dix le nombre de nos succursales associées", affirme M. Lépine.

Pour assurer une meilleure gestion de l'entreprise et de ses succursales, Marcel Lépine n'a pas hésité à informatiser son réseau. "C'est important d'offrir un service pointu et personnalisé. Qu'il s'agisse de produits ou d'équipements adaptés à l'industrie que nous desservons, il faut toujours être à la fine pointe. C'est pourquoi nous sommes toujours en phase de développement et recherche, et grâce à l'informatique nous pouvons mieux mesurer les besoins de notre clientèle dans chaque succursale."

La recherche et le développement au coeur de l'entreprise familiale

CHICOUTIMI (JDLS) - En 1985, avec la collaboration d'un jeune chimiste et la participation de l'Université de Chicoutimi, l'entreprise Lépine met en branle un ambitieux projet: fabriquer sa propre gamme de produits. Attentive aux besoins

de sa clientèle et souhaitant élargir son champ d'action, l'entreprise Lépine a donc investi dans la recherche pour finalement produire jusqu'à 5000 items différents!

Cette remarquable panoplie s'adresse surtout aux secteurs

industriel et institutionnel. "Notre clientèle est établie et nous avons des contrats d'exclusivité avec plusieurs grandes entreprises et institutions. Mais nous sommes toujours en recherche et en développement," affirme Marcel Lépine.

Laboratoires Lépine

Les laboratoires sont vastes, les contenants de nettoyeurs, de finis à plancher, de dégraisseurs, de désinfectants ou d'autres produits, impressionnants. Des employés procèdent aux tests de qualité et emballent sur place les produits avant la phase de distribution. "Toutes les opérations sont faites ici. C'est relativement simple. Nos produits sont testés, approuvés puis acheminés vers nos succursales", explique M. Lépine.

Après 50 ans, l'entreprise située dans le Parc industriel de Chicoutimi génère une soixantaine d'emplois dans un édifice de 30 000 pieds carrés. Le fils de Rodrigue Lépine entend bien poursuivre le développement de l'entreprise familiale et croit que l'avenir passe par l'excellence des produits et la qualité du service. L'entreprise s'est d'ailleurs ennoblie de la reconnaissance ISO 9002 et l'informatique y tient depuis quelque temps une place de plus en plus importante, souligne Marcel Lépine. "Nous n'en sommes pas encore à l'étape du magasinage de produits sanitaires par Internet, car nos services sont très personnalisés.

Cependant, nous restons à l'affût de toutes les opportunités modernes et mon souhait le plus cher est de poursuivre la croissance de l'entreprise familiale."



EMPLOIS - L'entreprise de produits sanitaires Lépine inc. et ses succursales associées emploient au total une soixantaine d'employés.

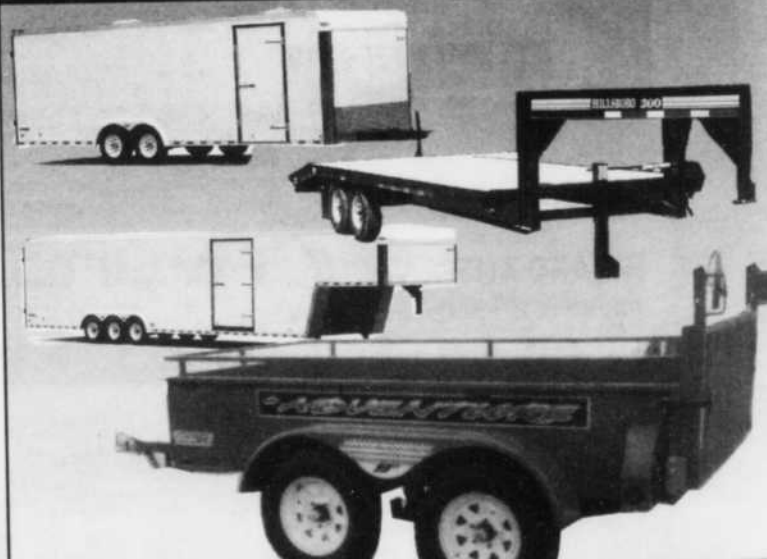
(Photo Rocket Lavoie)



50 ANS - Marcel Lépine est particulièrement fier de souligner que l'entreprise familiale Produits sanitaires Lépine inc. fête ses 50 années d'existence.

(Photo Rocket Lavoie)

FABRICANT DE REMORQUES SUR MESURE



RÉPARATION ET VENTE DE PIÈCES

- Roulottes de voyage
- Installation et vente de freins électriques et hydrauliques
- Vente et pose d'essieux
- Vente et pose d'attache et Fifthwheel

2000 REMORQUES INC.

643, Dequen
 Dolbeau-Mistassini
 G8L 5M6
 Bur.: (418) 276-9383
 Fax: (418) 276-0425
 Daniel Deschênes, prop.

Automobiles
Du Fjord INC.
545-3135 CHICOUTIMI

VOLVO
MERCEDES - BENZ
SUBARU

833, RUE ALMA, CHICOUTIMI - G7H 4E7
TÉL.: (418) 545-3135 - TÉLÉC.: (418) 545-7679

Propriétaire d'Automobiles du Fjord à Chicoutimi, l'homme d'affaires, M. Camil Tremblay, est favorablement connu dans le milieu automobile, puisqu'il évolue dans ce secteur depuis maintenant trente-quatre ans, dont treize années à la barre de son commerce de la rue Alma. Le dirigeant d'Automobiles du Fjord est le seul concessionnaire régional à disposer de trois franchises en un unique endroit, soit Volvo, Mercedes-Benz et Subaru.

UN PRODUIT DE QUALITÉ SUPÉRIEURE

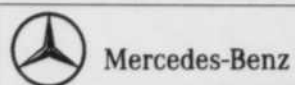
L'entreprise familiale — Camil Tremblay est en l'occurrence heureux de compter sur l'appui de ses deux enfants: Marc et Lina —, est en effet associée à des produits d'un niveau de qualité très élevé. Respectivement japonais, allemand et suédois, les manufacturiers Subaru, Mercedes-Benz et Volvo n'offrent que des produits impeccables qui ont tous comme principales caractéristiques leur grande sécurité sur la route, leur extrême qualité de conduite et leur endurance à toute épreuve.

Ce qui est intéressant voire révélateur chez ces manufacturiers, c'est la constance de la qualité du produit suggéré, peu importe le modèle. Les ventes de chacun des fabricants que représentent Automobiles du Fjord sont continuellement à la hausse. Ce constat positif est certes relié à l'arrivée de nouveaux modèles, adaptés aux goûts et aux besoins des marchés nord-américains, mais aussi à la réputation de Subaru, Volvo ou encore Mercedes-Benz qui n'est plus à faire.

UN SERVICE À LA CLIENTÈLE AXÉ SUR LA QUALITÉ

Le succès d'Automobiles du Fjord est certes attribuable à la qualité du produit, mais il est aussi lié à tout l'apport des membres de son équipe formée de Rémi, Steve, Bruno, Sylvain, Marcel, Roberto, Éric, Damien, Pierre, Maurice et Martin, qui ont à cœur la bonne marche des opérations et travaillent fort pour y parvenir. La philosophie même d'Automobiles du Fjord est la qualité du service à la clientèle. Les représentants sont là avant tout pour agir comme conseillers auprès des clients afin qu'ils soient en mesure de réaliser le meilleur achat qui soit. Cette importance accordée à la qualité du service s'applique tant à la vente des véhicules neufs qu'usagés et se transpose, de plus, du côté du service, de l'entretien et de la réparation. Tous les techniciens ont reçu et reçoivent très régulièrement une formation pointue de manière à détecter rapidement un problème et à le solutionner tout aussi vite. Ils sont à ce niveau aidés par la présence d'équipement à la fine pointe de la technologie actuelle.

Ainsi, Automobiles du Fjord a treize ans et M. Camil Tremblay estime important, à ce stade-ci des choses, de remercier sa distinguée clientèle de son encouragement et de sa fidélité au fil des années. En retour, il lui promet de continuer à lui donner entière satisfaction, comme l'exige, d'ailleurs, les manufacturiers qu'il représente avec tout le professionnalisme qui se doit.



QUE VOUS SOYEZ PRÊT OU PAS, LA VOICI! VOTRE MERCEDES.

Nous avons créé la nouvelle Classe C 2001 pour mettre tout ce que nous savons sur les voitures à la disposition d'un plus grand nombre de personnes. Et pour permettre au maximum de personnes possible de profiter des innovations et des caractéristiques qui, jusqu'alors, n'étaient offertes que par les voitures les plus sophistiquées au monde.

Vous pensiez peut-être qu'une telle automobile n'était qu'un rêve. Ou qu'elle n'était pas prête à voir le jour. Eh bien, elle tient à la fois du rêve et de la réalité. **LA NOUVELLE C.**

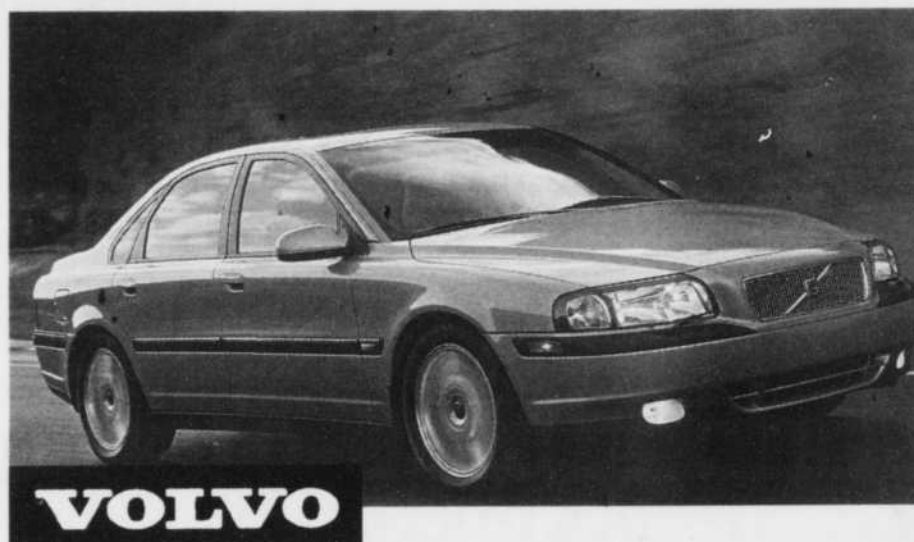
C'est la Volvo qui a surpris tout le monde.

Une conception visionnaire rendue puissante par l'engagement Volvo à la sécurité des occupants. Un concept si avancé qu'il franchit le millénaire et ouvre la voie à une nouvelle ère de technologie de performance et de conception de sécurité.

C'est la meilleure de sa catégorie. Elle atteint un degré supérieur de perfection. Mais fidèle à l'héritage Volvo, la S80 offre cette conduite sophistiquée sans pour autant céder à un appareil de mauvais goût. Un mélange élégant de luxe, de performance et de confort personnel, dans cette Volvo comme dans toutes les autres de ce siècle, la sécurité est la première priorité.

La S80 offre de nombreuses caractéristiques de protection des occupants. Par exemple, le **rideau gonflable** unique offre aux passagers avant et arrière une protection contre les impacts latéraux. Le **système Volvo de protection contre le syndrome cervical** (WHIPS) est conçu de manière à réduire les syndromes cervicaux traumatiques débilissants causés par les collisions par l'arrière. **Une Volvo sous tous les angles, la S80 ouvre vraiment la voie.**

VOLVO S80



LE NOUVEAU LOOK FOUGUEUX DE LA TRACTION INTÉGRALE

« L'habit ne fait pas le moine » dit le proverbe. Permettez-nous de le démentir. En effet, nous sommes d'avis que la performance de la nouvelle Subaru Legacy est à la mesure de son look extraordinaire. Grâce à un habitacle réaménagé et à une ligne de carrosserie typiquement européenne, la Legacy est aussi passionnante à regarder qu'à conduire. Mais ce qui fait que la Legacy est si exceptionnelle, c'est qu'elle est dotée de la meilleure traction intégrale qui soit, contrôlée de manière intelligente par un ordinateur de bord. Votre Legacy peut donc réagir immédiatement aux conditions changeantes de la route, souvent bien avant vous. Visitez www.subaru.ca ou téléphonez au 1 800 876-4AWD pour plus de détails.



PS PORT SAGUENAY

Terminal maritime de Grande-Anse, Installations portuaires du Quai Powell

L'administration portuaire du Saguenay (APS) est fière d'offrir aux entreprises régionales une structure portuaire unifiée pour la manutention des marchandises générales. La compagnie Alcan a conclu une entente avec l'APS pour la gestion des installations portuaires du quai Powell. Les activités commerciales à ces installations portuaires en plus de celles du Terminal maritime de Grande-Anse permettent de dépasser le seuil du demi-million de tonnes de marchandises et d'affermir la viabilité financière du port. Sur le plan de la main-d'œuvre, elle permet de consolider les quarante postes de débardeurs actuels et de créer de nouveaux emplois. Cette entente permet à l'APS de continuer à offrir aux entreprises régionales un service de manutention de haute qualité à un

taux concurrençant les autres administrations portuaires établies le long du fleuve Saint-Laurent.

Description des infrastructures du quai Powell

Les installations portuaires du quai Powell comprennent 2 postes d'accostage, un hangar de manutention de 304 mètres sur 15 mètres. Sur les terrains adjacents, nous trouvons un entrepôt de 50 mètres par 130 mètres et des espaces d'entreposage à ciel ouvert en plus d'une desserte ferroviaire.

Mission de l'Administration portuaire du Saguenay

La mission de l'APS est de favoriser le commerce intérieur et international en offrant des infrastructures portuaires et

les services nécessaires pour faciliter et accroître le mouvement des marchandises de la région Saguenay - Lac-Saint-Jean. Dans cet esprit, la gestion du quai Powell avec sa desserte ferroviaire offre la possibilité d'explorer de nouveaux marchés. Rappelons que les entreprises régionales tributaires de la forêt commerce par le biais de Port Saguenay avec plus de 18 pays dans le monde couvrant l'Europe, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Asie. Les prévisions de tonnage des produits forestiers exportés dans ces pays pour l'an 2000 est de 350 000 tonnes métriques.

Une gestion portuaire unique au service des entreprises régionales

PS PORT SAGUENAY



Terminal maritime
de Grande-Anse



Installations
portuaires
du quai Powell



Canada

Administration portuaire du Saguenay
Saguenay Port Authority

6600, chemin du Terminal
Ville de La Baie (Québec)
G7B 3N9
Tél: (418) 697-0250
Bélino: (418) 697-0243
apc@portsaguenay.ca

chez **Saturn Isuzu du Saguenay**
Auto L.P. Tremblay Ltée

Votre concessionnaire «SATURN» au Saguenay - Lac-St-Jean

On ne vend pas seulement des véhicules...

SÉRIE S 3 PORTES



BERLINE SÉRIE SL



FAMILIALE SÉRIE L



BERLINE SÉRIE L



RODEO

ISUZU TROOPER



--- On s'occupe de vous! ---



Construction d'un terrain de jeux au Centre du Lac Pouce de Laterrière 1998

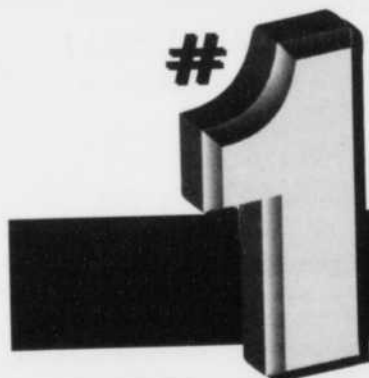


Construction d'un village amérindien du Centre du Lac Pouce de Laterrière en 1999



Nouvelle conception de la signalisation du Centre du Lac Pouce en 2000

#



Couronné premier au Canada pour la satisfaction du service à la clientèle



Chez nous on fait **TOUT autrement**
 1330, boul. du Royaume, Chicoutimi 549-3320



La Coop forestière Girardville étend ses tentacules jusqu'en Amérique du Sud

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE

BÂTIR
LE
21^e
SIÈCLE

GIRARDVILLE (RT) - La région regorge de personnes qui veulent faire bouger les choses et qui, par leur inlassable confiance, y réussissent. Jacques Verrier, l'actuel directeur général de la Coopérative forestière de Girardville, est un de ceux-là. Et c'est avec beaucoup de fierté qu'il oeuvre au sein de cette coopérative qui possède des tentacules même en Amérique du Sud.

Le coopératisme, Jacques Verrier est tombé dedans quand il était petit, raconte-t-il avec beaucoup de plaisir. « Mon père fut un gars de coopérative et il en avait même fondé quatre, dont une en services santé. Je suis originaire de la région des Bois-Francs mais le goût de la nature m'a fait venir ici dans la région. Une fois arrivé, comme j'étais un agriculteur qui démontrait beaucoup d'intérêt pour le milieu



Jacques Verrier

agro-forestier, j'ai trouvé ici tout ce dont j'avais besoin. Puis, tout cela a bifurqué vers la Coopérative forestière

de Girardville et j'y oeuvre depuis tout ce temps. En fait, tout en poursuivant la tradition paternelle, je prenais ma place dans ce milieu», souligne Verrier.

Pour Jacques Verrier, faire bouger les choses devient un élément naturel. « Avant de monter une entreprise, il faut se donner du temps.

En fait, ça prend environ 15 ans pour bâtir sur du solide et même avec des projets majeurs, quand vient le temps d'obtenir du financement, tout est à refaire. Il faut donc que tu y ailles projet par projet, sans brûler les étapes. Par contre, une fois que cette entreprise est bien capitalisée, les programmes de développement des coopératives sont quand même nombreux. Tout est une question de planification stratégique. A Girardville, par exemple, tu peux

fonctionner avec un chiffre d'affaires d'un million \$ et le maintenir tant et aussi longtemps qu'un compétiteur ne viendra pas le chercher. Si tu t'intègres à différents niveaux et dans des systèmes à valeur ajoutée en foresterie, une entreprise peut grandir et devient plus difficile à déloger», ajoute Jacques Verrier.

Ce dernier ne veut pas prendre tout le crédit pour le succès obtenu par la Coopérative forestière. « Je suis ici depuis 17 ans mais c'est un travail d'équipe. En fait, je ne suis qu'un coordonnateur. Si on veut conserver nos emplois comme développeur dans le cadre d'une institution coopérative, il faut donc inclure les membres propriétaires qui lui donnent les grandes orientations.

Quand ces projets vont de l'avant, mais il faut faire

attention d'être trop local, trop conservateur et dans ce temps-là, aucune expansion ne se fait. Nous avons développé une structure qui permet un bon potentiel d'expansion», estime Verrier qui soutient que Girardville reste un milieu avantgardiste.

Cette Coopérative forestière appartient à un réseau provincial regroupant 6000 travailleurs et 40 entreprises coopératives. Elle appartient aussi à un réseau international via ses propres installations au Guatemala et possède en plus des infrastructures à Jonquière pour y pratiquer des activités à valeur ajoutée compatibles en matière d'approvisionnement et de développement.

Enfin, depuis quelques mois, CFG est aussi présente à Roberval pour y effectuer une transformation primaire du bois.



Air Alma

MON TRANSPORTEUR RÉGIONAL

Moi j'encourage les entreprises régionales, donc je voyage avec Air Alma:

- Retombées économiques chez moi
- Création d'emplois chez moi

STABILITÉ, PONCTUALITÉ ET SÉCURITÉ, VOILÀ CE QUE M'OFFRE AIR ALMA!

VOLS QUOTIDIENS:

- Bagotville/Montréal
- Alma/Montréal
- Chibougamau/Montréal

VOLS NOLISÉS d'avions et d'hélicoptère. Pour vos réservations, appelez le:

(418) 668-3046

ou le

1-800-463-9660

ou contactez votre agence de voyages

CBL

Contracteur Boulianne Limitée



MOTEURS ÉLECTRIQUES
ÉCANIQUE
ÉTALLISATION

Un virage technologique qui se traduit par de nouveaux services

La compagnie C.B.L. est une entreprise accréditée selon la norme ISO 9002. La portée de l'enregistrement et les procédures qui en découlent, permettent de hautes performances dans la réparation des moteurs électriques et des transformateurs électriques, la fabrication et l'usinage de pièces de métal, le balancement dynamique, l'alignement au laser et autres activités de prévention.

Cette firme a entrepris, voilà trois ans, un virage technologique important en se portant acquéreur d'équipements technologiques hautement sophistiqués. Ces équipements permettent de faire de la prévention et de l'analyse

prédictive afin de réduire les bris d'équipements et ainsi augmenter la productivité de leurs clients.

Suite au décès récent de leur père, Henri Boulianne, Benoît et Alain assurent la continuité des entreprises suivantes: C.B.L., M Électrique de Trois-Rivières et LADEL de Cap-de-la-Madeleine.

L'entreprise fondée voilà 55 ans compte aujourd'hui une trentaine d'employés expérimentés et qualifiés pouvant apporter, avec le support du service d'ingénierie, des améliorations importantes aux unités de production de leurs clients.

Elle possède des équipements et de l'outillage qui en font l'une des mieux organisées au niveau régional et provincial.

L'entreprise C.B.L. est distributrice des moteurs Siemens, un moteur mondialement reconnu pour sa qualité et sa fiabilité. Avec d'autres marques reconnues comme le moteur WEG, l'entrepôt climatisé de son usine de Jonquière supporte le plus gros inventaire de moteurs électriques de tout l'Est du Québec.

L'organisation demeure à l'affût de nouvelles technologies, assurant ainsi à ses clients de toujours

pouvoir bénéficier de ce qu'il y a de mieux sur le marché.

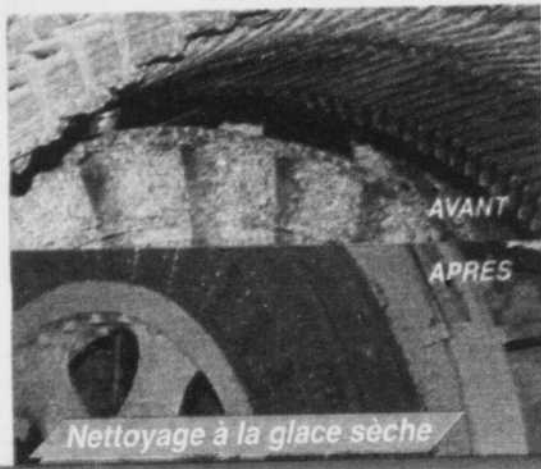
C'est avec fierté qu'elle présente aujourd'hui quelques-uns des principaux équipements qui font l'objet d'étalonnage sur une base régulière assurant une fiabilité et une précision des résultats. L'entreprise possède également des équipements qui en font une organisation complète et autonome comme la presse de 600 tonnes, le tour à fer de 108 pouces de diamètre, le laser pour l'alignement des courroies et l'ajustement des tensions, le dynamomètre pour les essais à pleine charge et autres...



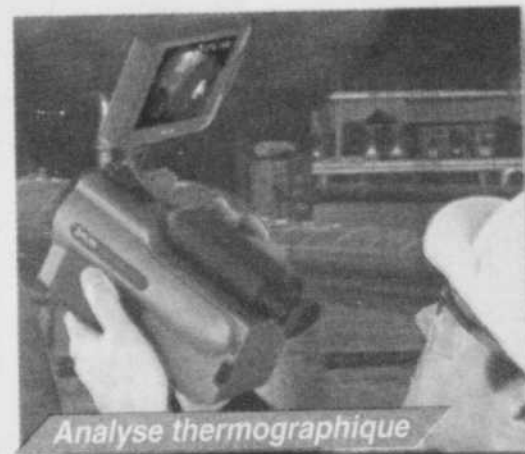
Entreprise CBL



Balançage dynamique



Nettoyage à la glace sèche



Analyse thermographique

NOUVEAU SERVICE DE PRÉVENTION ET ANALYSE PRÉDICTIVE CONCERNANT LES MOTEURS ÉLECTRIQUES ET ÉQUIPEMENTS ROTATIFS

- Balançage (équilibrage) dynamique
- Analyse de vibration
- Alignement géométrique au laser
- Analyse de l'état du bobinage des moteurs électriques
- Nettoyage à la glace sèche
- Analyse de fissures (inspection magnétique)
- Analyse thermographique (inspection et surveillance par la thermographie infrarouge)
- Alignement des courroies



Alignement géométrique au laser

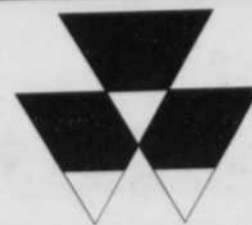
CBL

Contracteur Boulianne Limitée

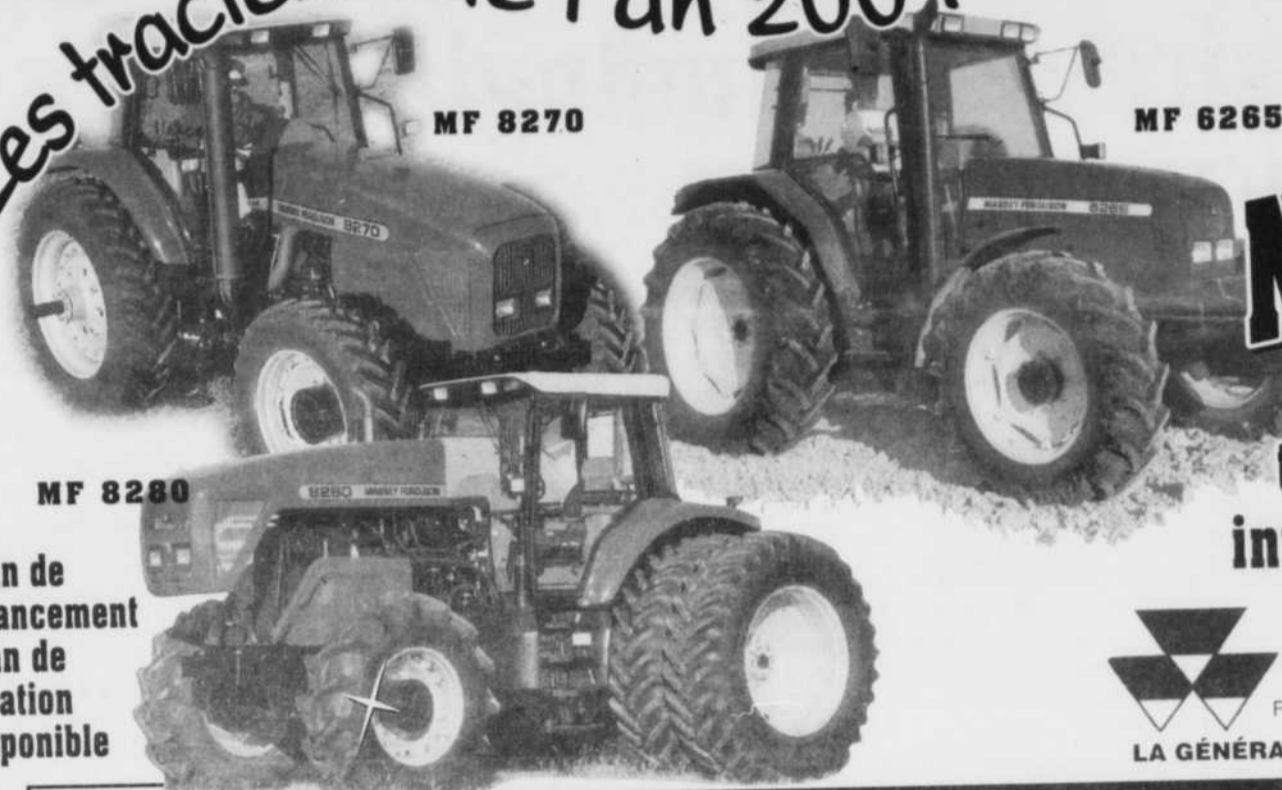
2050, rue Deschênes, case postale 1004, Jonquière. Tél.: (418) 548-3134, Télécopieur (418) 548-5206

VENEZ VOIR LES NOUVEAUX

Les tracteurs de l'an 2001



MASSEY FERGUSON®



NOUVEAU

La toute nouvelle transmission avec inverseur hydraulique

- Plan de financement
- Plan de location disponible



MASSEY FERGUSON®

Filiale en propriété exclusive de AGCO Corp Duluth, GA

LA GÉNÉRATION DE L'AVENIR, SANS COMPROMIS!



ÉQUIPEMENT GMD enr.

802, MÉLANÇON, SAINT-BRUNO TÉL.: (418) 343-2033

Le plus grand choix... d'équipement d'ensilage!

GEHL GEHL GEHL

#1 en Amérique!
plus de 100 000
en service



- Déchargement plus rapide et uniforme que tout autre!
- 3 modèles disponibles. 14, 16 ou 18 pieds.
- 10 ans de garantie anti-rouille sur métal galvanisé.
- Courroie à vitesse variable garantie 5 ans.



Souffleuse à fourrage
2 modèles incluant, le FB 1580,
20 % plus performant que
le meilleur compétiteur.

(Jusqu'à 216 tonnes à l'heure dans le maïs à ensilage).

Sans paiement ni intérêts avant le 1^{er} octobre 2001 ou 0 % d'intérêts pour 36 mois ou rabais comptant (sur certains modèles)

* Sur tous les produits GEHL, sauf faucheuses à disques, au Canada seulement. Voir votre concessionnaire.

3 MODÈLES

CB 865

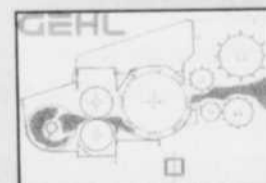
- Pour tracteur jusqu'à 150 CV (1000 RPM)
- 120 CV (540 RPM)

CB 1075

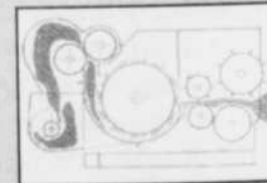
- Pour tracteur jusqu'à 225 CV (1000 RPM)
- Option: Rouleaux processeurs

CB 1275

- La plus puissante sur le marché!
- Pour tracteur jusqu'à 300 CV (1000 RPM)
- Option: Rouleaux processeurs



Alimentation en ligne directe jusqu'au rouleaux, processeurs pour une efficacité maximale



Compétition Moins directe, moins efficace



ÉQUIPEMENT GMD enr

802, MÉLANÇON, SAINT-BRUNO TÉL.: (418) 343-2033

GRANDE NOUVELLE

Profitez du meilleur pourcentage d'acceptation
de crédit grâce à notre vaste réseau.



CORPORATION
FINANCIÈRE

PROFICOM^{INC} Division transport

SPÉCIALISTE EN FINANCEMENT POUR
CAMIONNEURS ARTISANS ET TRANSPORTEURS

- Camions neufs et usagés
- Remorques neuves ou usagées
- Tracteurs

(Exigence de 2 ans et plus en affaires)
Possibilité de financement à 100 %
Taux compétitif et confidentialité
Préapprobation de crédit durant 3 mois

NOUVEAU! CONGÉ DE PAIEMENT EN MARS...
AFIN DE FACILITER LE PAIEMENT
DE VOTRE IMMATRICULATION*

*Sujet à certaines conditions



CORPORATION
FINANCIÈRE

PROFICOM^{INC}

SPÉCIALISTE EN FINANCEMENT
COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

- Financement par voie de Crédit-Bail,
contrat de vente conditionnelle et
hypothèque mobilière
- Tous genres d'équipements
- Financement immobilier



CRÉDIT-BAIL MONT-BLANC

AFFILIÉ AU GROUPE PROFICOM

SPÉCIALISTE EN FINANCEMENT DE TOUS GENRES
D'ÉQUIPEMENTS NEUFS ET USAGÉS POUR
COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

- Ordinateur
- Logiciel
- Équipement de bureau
- Équipement médical
- Équipement de garage
- Équipement en alimentation
- Équipement lourd
- Et autres

Possibilité de financement à 100 %

Approbation de crédit en

une heure seulement*

* - Sur financement de 15 000 \$ et moins uniquement
- 24 heures sur financement de 15 000 \$ et plus.

TAUX COMPÉTITIF ET CONFIDENTIALITÉ



Jean Pedneault



CORPORATION
FINANCIÈRE

PROFICOM^{INC}



CRÉDIT-BAIL MONT-BLANC

AFFILIÉ AU GROUPE PROFICOM

(418) 549-8664

1 800 720-0670

Fax: (418) 549-4491

1212, boul. Talbot, Chicoutimi



Diane Boily

Évasion Sport, d'abord une histoire de passion pour la motoneige

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



par
Johanne de la Sablonnière

LATERRIÈRE (JDLS) - En 1993, les frères Roger Gagnon et Denis Gagnon avaient l'ambition de devenir entrepreneurs et ils ont décidé de faire partager ce qu'ils aimaient le plus: la motoneige. Ces deux passionnés ont donc investi 75 000 \$ dans l'achat de motoneiges et d'équipements afin de démarrer un commerce de location.

Des débuts modestes qui allaient rapidement se révéler des plus prometteurs: "Au départ, nous avons installé un abri tempo de 16 pieds sur 20 pieds pour l'entreposage d'une dizaine de motoneiges, et restauré une remise en guise d'atelier. Les vêtements étaient dans le sous-sol de ma maison et les gens descendaient pour en faire l'essayage", explique Roger Gagnon. "Le succès de l'entreprise a

été pratiquement immédiat. Nous avons calculé 330 jours de location pour cette première année. Un résultat assez encourageant pour que l'on poursuive l'expérience", affirme Roger Gagnon.

L'année suivante, les frères doublent la flotte de véhicules et ajoutent deux autres abris tempo. Ce second hiver est semblable au premier mais il se dessine un potentiel touristique qui laisse présager de meilleurs scénarios. "Il y avait déjà un engouement certain des Français pour ce sport dans la région et nous avons décidé de poursuivre nos activités. À partir de cet hiver là, notre réseau de contacts se solidifie. Pour nous, cela résulte de notre désir de bien desservir la clientèle.

Il faut dire que nous sommes de vraies mères poules avec nos clients", raconte Roger Gagnon.



LOCATION- Roger et Denis Gagnon offrent à leur clientèle un vaste choix de motoneiges, d'habits et d'accessoires.

(Photo Jeannot Lévesque)

Un virage décisif

LATERRIÈRE (JDLS) - L'année 1996 marque un tournant important pour Roger et Denis Gagnon d'Évasion Sport D. R. et si le célèbre déluge n'affecte aucunement les opérations de l'entreprise de location, ironiquement, c'est un incendie qui se déclare le 26 novembre qui risque de compromettre la saison hivernale qui débute. "Nous avons

de même un tournant décisif. Le potentiel est là. Nous avons 3300 kilomètres de sentiers enneigés à vendre et nous ne comptons pas nos heures", évoque Roger Gagnon.

En 1997, tout est en place pour poursuivre l'aventure. Après avoir évalué la situation, les entrepreneurs décident de construire un local permanent qui correspond enfin à leurs aspirations et aux attentes de la clientèle. Le nouveau commerce de 5600 pieds carrés dispose d'une cinquantaine de motoneiges, d'un vaste choix d'habits et d'accessoires et la saison se termine avec un cumulatif d'environ 2250 heures de location.

"Nous sommes également devenus concessionnaires pour la compagnie Artic Cat et développons actuellement le marché du VTT (quatre roues). L'été, nous avons sept personnes qui travaillent à temps complet, et l'hiver une bonne quinzaine, en plus d'un dizaine de guides qui accompagnent nos groupes", déclare M. Gagnon. "Il n'y a pas de secret dans les affaires. Nous ne comptons pas nos heures et lorsque survient un pépin, il faut réagir promptement et appliquer les solutions qui s'imposent", conclut ce dernier.

Annuellement, le commerce enregistre un chiffre d'affaires de quelque deux millions \$.

Nous ne comptons pas nos heures et lorsque survient un pépin, il faut réagir promptement et appliquer les solutions qui s'imposent.

dû prendre des décisions très rapidement et mettre en branle un plan efficace pour se dépanner", explique Roger Gagnon.

Cette fois, ce sont des roulettes de chantier qui tiendront lieu de locaux et la saison qui s'amorce marque tout

«Il faut un service impeccable pour attirer le touriste jusqu'ici»

LATERRIÈRE (JDLS) - Pour séduire le touriste, le Saguenay-Lac-Saint-Jean peut compter sur des atouts bien réels: un accueil chaleureux, un environnement extraordinaire et une grande qualité d'enneigement. Malheureusement, ces avantages se butent à d'autres réalités.

"L'aéroport de Montréal est encore bien loin des sentiers régionaux! Il faut donc redoubler d'effort et offrir un service impeccable pour attirer le touriste jusqu'ici", déclare Roger Gagnon.

L'encadrement et la sécurité sont indissociables de la motoneige, pour le directeur général d'Évasion Sport D.R.,

Roger Gagnon. Celui-ci estime en effet que les services proposés aux clients locaux ou de l'extérieur doivent être jumelés à une excellente organisation. "Nous pouvons adapter les forfaits aux goûts du client. Il y en a qui préfèrent les longues randonnées, d'autres qui aiment mieux s'arrêter plus souvent et découvrir les beaux coins de la région.

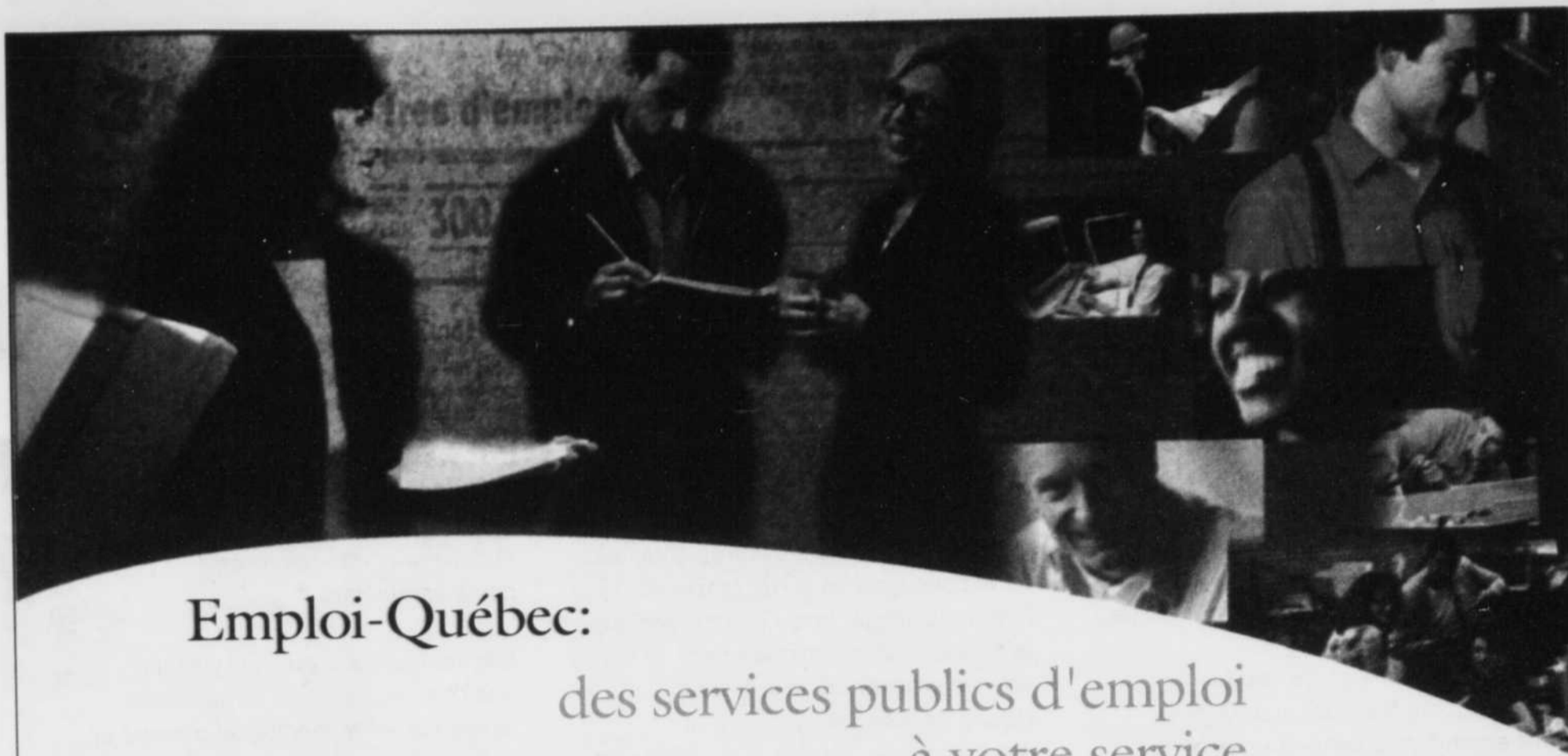
Mais dans un cas comme dans l'autre, la présence de guides compétents est indispensable", énonce M. Gagnon. "On a même déjà refusé de louer des équipements à des groupes qui rejetaient tout encadrement", ajoute celui-ci. Outre la sécurité, l'inventai-

re mécanique des équipements doit faire l'objet d'une étroite surveillance. Chaque soir, les guides scrutent attentivement les véhicules pour prévoir toute anomalie susceptible de retarder ou de compromettre l'itinéraire des aventuriers. "Quand ils reprennent les sentiers le lendemain, tout est prêt. S'il y a un brio, nous allons porter les pièces de rechange. Chaque guide a la responsabilité d'un groupe n'excédant pas cinq ou six personnes. C'est bien suffisant à notre avis, même si en d'autres endroits, on compte souvent le double de clients, pour un seul guide", déplore M. Gagnon.



CONCESSIONNAIRES- Roger Gagnon et Denis Gagnon ont développé un marché intéressant avec la location de motoneiges. Ils veulent maintenant faire découvrir celui du VTT.

(Photo Jeannot Lévesque)



Emploi-Québec:

des services publics d'emploi
à votre service

Vous êtes à la recherche d'un emploi?

*Vous avez besoin d'aide dans la gestion
de vos ressources humaines?*

Des outils efficaces

- Information sur le marché du travail et sur ses exigences.
- Service de placement électronique pour aider les employeurs à recruter leur personnel.
- Guichets Info-emploi: une banque d'emplois... au bout des doigts.
- Équipements informatiques pour préparer votre curriculum vitae et vos demandes d'emploi.

Des services personnalisés

- Identification des besoins des personnes et des entreprises.
- Aide individuelle.
- Orientation et formation.
- Aide conseil aux entreprises.

Des mesures et services

Ensemble de mesures et services disponibles destinés:

- aux personnes sans emploi afin de leur permettre d'intégrer le plus rapidement possible le marché du travail dans un emploi durable.
- aux entreprises afin de les aider dans la gestion de leurs ressources humaines pour le maintien et la création d'emplois.

Des services complémentaires en partenariat pour vous aider à intégrer le marché du travail.

Un Conseil régional des partenaires du marché du travail (CRPMT)

Issus du monde du travail, ses membres mettent en commun leur expertise en matière de développement de la main-d'œuvre et de l'emploi et voient à adapter les interventions d'Emploi-Québec aux besoins de la région.

Le centre local d'emploi: votre clé d'accès au réseau

Individus et employeurs

Le personnel des *CLE* est à l'écoute de vos besoins et peut vous aider à atteindre vos objectifs. Communiquez avec le *CLE* le plus près de chez vous.

CLE Chicoutimi, 237, rue Riverin, Chicoutimi, 698-3592

CLE Jonquière, 3885, boulevard Harvey, 3^e étage, Jonquière, 695-7898

CLE La Baie, 782, rue Victoria, La Baie, 544-3378

CLE Lac-Saint-Jean Est, 725, rue Harvey Ouest, 2^e étage, Alma, 668-5281

CLE Maria-Chapdelaine, 1500, rue des Érables, Dolbeau-Mistassini, 276-3560

CLE Roberval, 755, boulevard Saint-Joseph, 1^{er} étage, Roberval, 275-5442

Québec 
Emploi-Québec

En vertu de l'Entente Canada-Québec relative au marché du travail, le Québec est responsable des mesures actives d'emploi dont bénéficient les participantes et participants à l'assurance-emploi ainsi que de certaines fonctions du Service national de placement auxquelles peuvent avoir recours les usagers de l'assurance-emploi. Ces mesures et fonctions sont financées par le Compte d'assurance-emploi, dont le Canada est responsable.

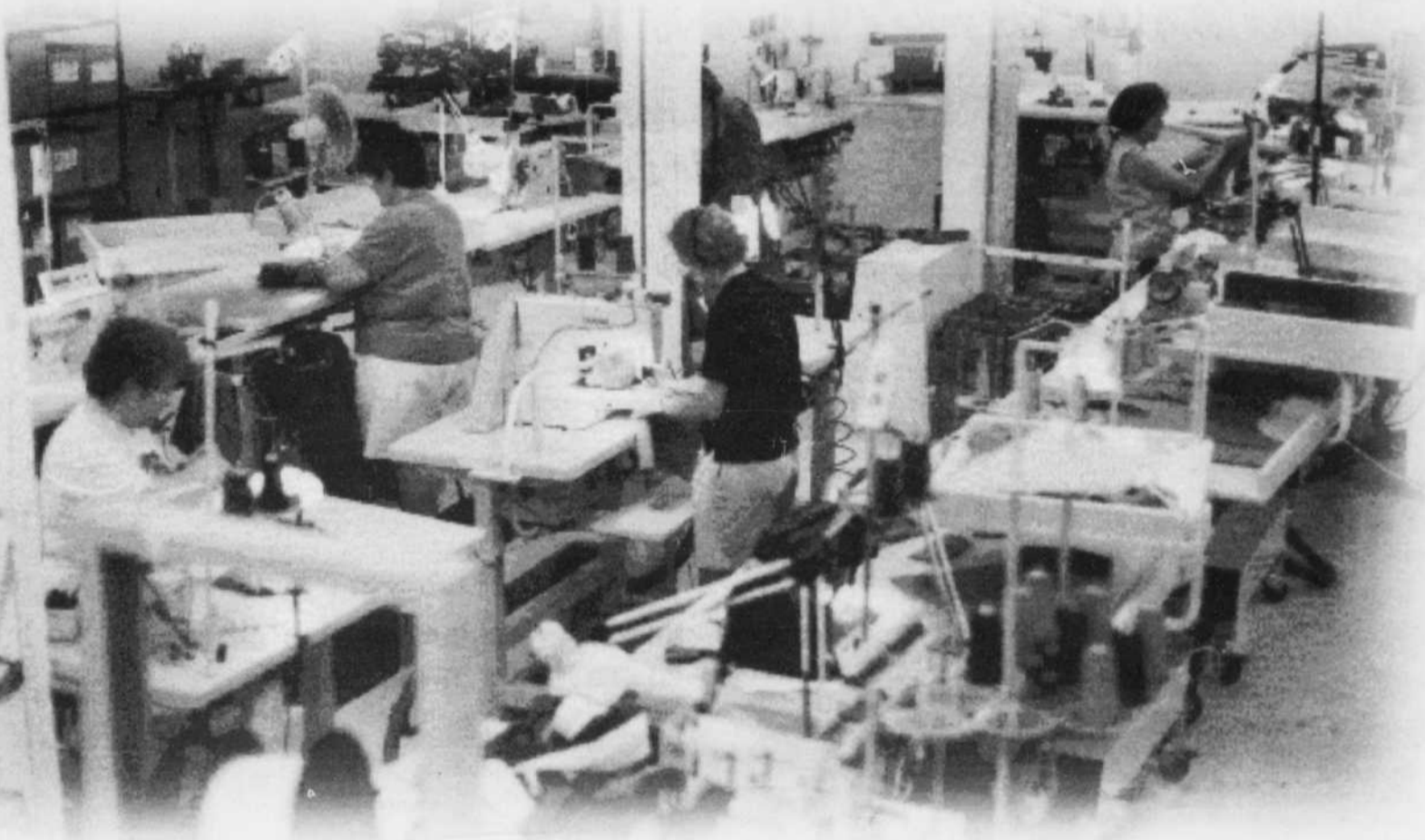
La SPEC et le CLD au service des

Géré par le milieu et placé sous l'autorité d'un conseil d'administration représentatif des différents partenaires locaux de l'économie et de l'emploi, le Centre local de développement du Fjord, point de service de Chicoutimi, offre des services de première ligne d'accompagnement, de soutien technique ou financier auprès des entrepreneurs potentiels ou déjà en

Depuis son ouverture en avril 1999, l'équipe du CLD de Chicoutimi a été en mesure d'aider les promoteurs à démarrer des projets d'entreprises, faire de la consolidation ou de l'expansion par l'intermédiaire de trois Fonds spécifiques : le Fonds local d'investissement, le Fonds Jeunes promoteurs et le Fonds d'économie sociale. De plus, le programme de Soutien aux travailleurs

de l'année 2000, 317 clients ont reçu l'aide nécessaire pour l'élaboration de leur projet entrepreneurial, un soutien technique et des références complémentaires.

Les interventions du CLD visent à favoriser l'émergence d'entreprises axées sur les technologies d'avenir et sur des services qui sont créateurs



activité. Il est à noter que la Société de promotion économique de Chicoutimi est le mandataire du CLD depuis son entrée en fonction sur le territoire du grand Chicoutimi.

Les services comprennent notamment : des activités de consultation et de référence, l'aide à la réalisation de plans d'affaires, la recherche de financement, l'aide financière aux entreprises, la formation en entrepreneuriat, etc. Le CLD dispose d'un budget intégré financé par le gouvernement et les municipalités pour réaliser les mandats qui leur sont confiés.

autonomes permet à tout individu d'obtenir de l'aide technique et financière pour le démarrage de son entreprise. Finalement, la Mesure de suivi, permet d'accompagner les entrepreneurs pour les aider dans leur cheminement afin d'améliorer leur productivité, développer de nouveaux marchés ou redresser l'entreprise.

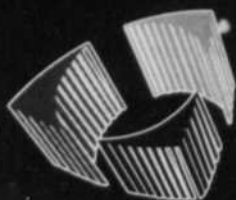
Le territoire desservi par le point de service de Chicoutimi comprend les municipalités de Canton Tremblay, Laterrière, St-David-de-Falardeau, Ste-Rose-du-Nord, St-Fulgence, St-Honoré et la ville de Chicoutimi. Depuis le début

d'emplois et ayant un potentiel pour construire et diversifier l'économie locale et régionale de demain.

Concrètement, le support auprès d'entrepreneurs s'est matérialisé par les exemples suivants :

La Maison Renaissance

S'inscrivant dans le cadre d'un projet d'économie sociale, la coopérative en services adaptés la Maison Renaissance, vise à offrir de l'aide aux personnes atteintes d'une dépendance

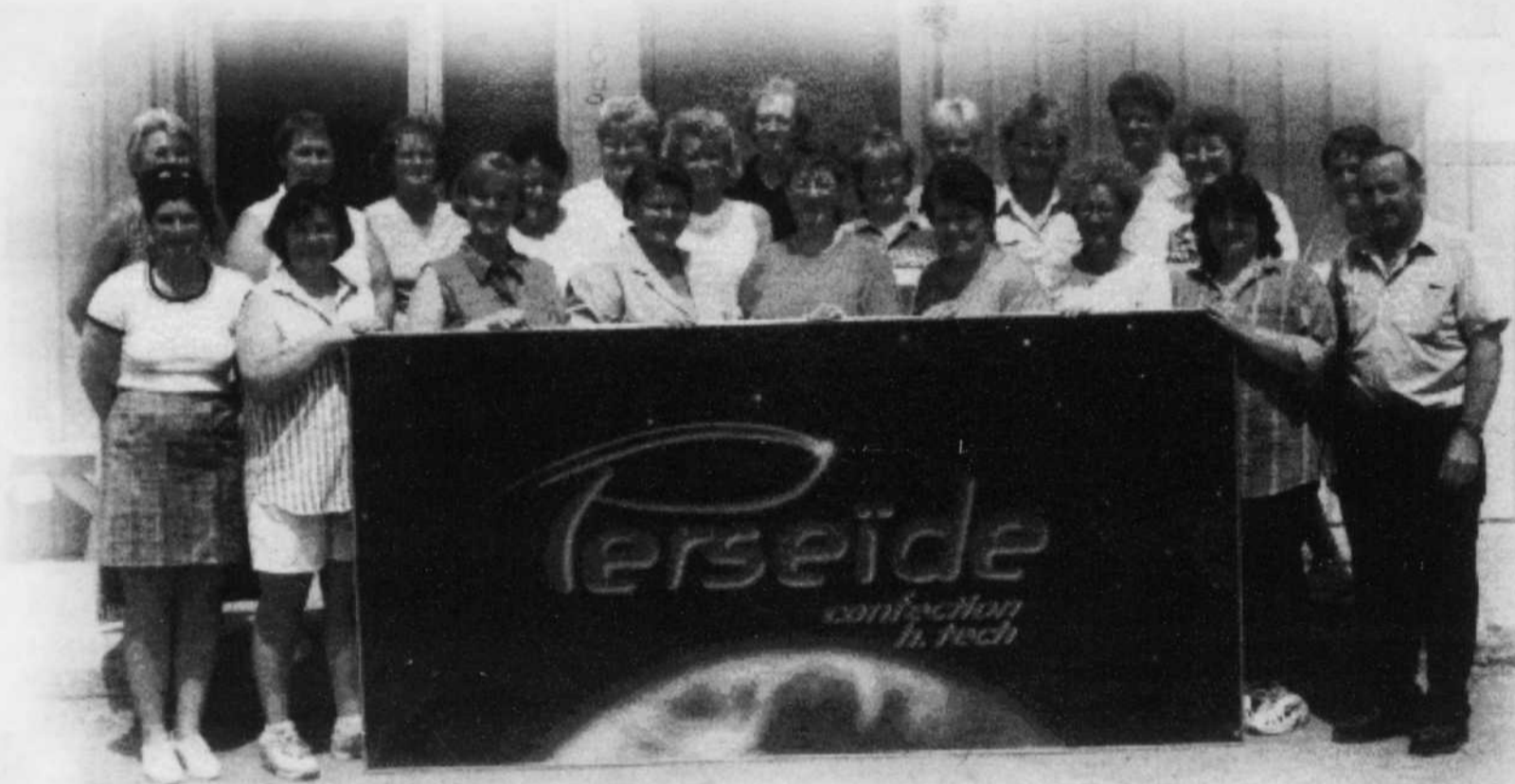


entreprises qui vont bâtir l'avenir

face à l'alcool, les drogues, les médicaments et le jeu. Ayant pour optique d'être complémentaire avec les services de santé publics et de s'inscrire dans la mouvance du virage ambulatoire, cette nouvelle entreprise amène la création de 12 emplois permanents dans le domaine de la santé. Basé sur le partenariat, ce projet a vu le jour grâce à la collaboration

internationaux. Grâce à la collaboration de partenaires intéressés (CDR 02, RISQ, CLE, Investissement Québec, CLD; Soutien au travailleur autonome, Fonds local d'investissement), l'entreprise a débuté ses opérations en 1998. Avec ses 38 employées, Perséide possède un système de production novateur qui permettant de répondre efficacement aux besoins du marché et

dans le cadre du Fonds jeunes promoteurs, l'entreprise s'est positionnée sur le marché des sites internet, des panoramas photographiques 360 degrés interactif et par la mise en service d'une nouvelle technologie sur le Web. Le promoteur offre des services aux internautes et ses clients corporatifs. Cette petite entreprise s'inscrit dans la volonté du CLD de favoriser l'émergence



L'équipe du CLD du Fjord point de service de Chicoutimi.

d'organismes et d'entreprises du milieu : Alcan, FSSA, SNEAA, Banque Nationale, CDR 02, DRHC, CSST et le Fonds d'économie sociale du CLD.

Perséide Confection H. Tech

La coopérative des travailleuses de couture Perséide Confection H. Tech est un autre exemple de modèle entrepreneurial moderne qui s'adapte à la nouvelle technologie et aux marchés

de devenir un des leaders dans le domaine de la confection de vêtements high tech. Grâce à l'introduction d'une nouvelle technologie, la productivité de l'entreprise est passée de 54 % à 84 % tout en favorisant la diversification des produits.

Bcom Communication

Grâce à l'octroi d'une subvention du CLD

de nouvelles technologies et de services axés sur l'innovation en ce début du XXI^e siècle.

Tout promoteur intéressé à démarrer son projet d'entreprise n'a qu'à s'adresser au CLD, point de service de Chicoutimi situé au 295, rue Racine Est à Chicoutimi. L'équipe en place fera en sorte de répondre aux besoins et aux attentes des personnes intéressées par l'entreprenariat et au développement de l'économie locale et régionale.



Pour tous les plaisirs et besoins

Performance - Piste - Montagne - Tourisme - Utilitaire - Sportif



ARCTIC CAT

ÇA, C'EST DE LA MOTONEIGE!

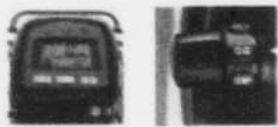
DALLAIRE

ST-BRUNO

560, Melançon, Saint-Bruno - 343-3758

Surveillez l'arrivée du nouveau **RUBICON TRX 500**

Transmission
hydromatique



HONDA
FOURTRAX

Réservez maintenant le nouveau **GOLDWING 1800**

Avec nouveau
tableau de bord



HONDA
HONDA

Nous comprenons

HONDA des produits robustes à des prix irrésistibles

Heures d'ouvertures
Lundi au vendredi de
9 à 18 heures
Ouvert tous les soirs de
19 à 21 heures



HONDA
**Produits
Mécaniques**



Robin Dallaire
Prés.-dir. général



Nicole Dallaire
Dir. adm.



Sylvain Dallaire
Représentant



Jacques Turgeon
Dir. commercial



Roberto Duchesne
Représentant

560, Melançon, Saint-Bruno - 343-3758



Une équipe dynamique pour des destinations de rêve

Cet hiver, nous vous offrons l'été!
Bienvenue aux membres et non-membres CAA



Guy Dufour
St-Félicien
256-8242



Francine Boulianne
St-Félicien
679-8242



Ginette Thériault
St-Félicien
679-8242



Christiane Larouche
St-Félicien
679-8242
Dolbeau-Mistassini
347-1781



Denise Bérard
Alma
669-0888



Suzanne Joncas
Alma
669-0888
spécialiste scolaire
547-0368



Linda Lessard
St-Félicien
679-8242



Josée Vadnais
St-Félicien
679-8242



Pierre Gill
Mashteuiatsh et
Roberval
275-3570



Yvon De Grand Maison
Jonquière
542-2844



Jean-Claude Leduc
Jonquière
547-0161

Gaétann Dupont
Baie Comeau
295-3367

Dany Bouchard
Spécialiste Suisse
et Allemagne
542-0849

Line Perron
St-Félicien
679-4422

Nos forfaits GROUPES ACCOMPAGNÉS de la région et quelques SPÉCIAUX SUD



VARADERO (Hôtel Brisas Del Caribe, 4 étoiles (formule tout inclus), 1^{er} avril au 15 avril. Accompagné par Francine Boulianne, 679-8242, Pierre Gill, 275-3570.



Circuit exceptionnel du 27 janvier au 13 février. Possibilité de transport à partir de la région, si 20 clients. Accompagné par notre spécialiste Jean-Claude Leduc (Jonquière, 547-0161).



À bord du fameux WESTERDAM. (Floride, Key West, Bahamas, etc.).



Plage et golf à l'honneur. 23 mars au 7 avril. Accompagné par Jean-Claude Leduc.



BANGKOK, Cha-Am, Bali, Hong-Kong. Du 25 février au 15 mars. Accompagné par Denise Bérard, 669-0888 et Guy Dufour, 256-8242. Départ de Québec et 5 nuits gratuites à Hong Kong.

Nos coups de cœur...

Séjournes 3 semaines sur

La Côte d'Azur

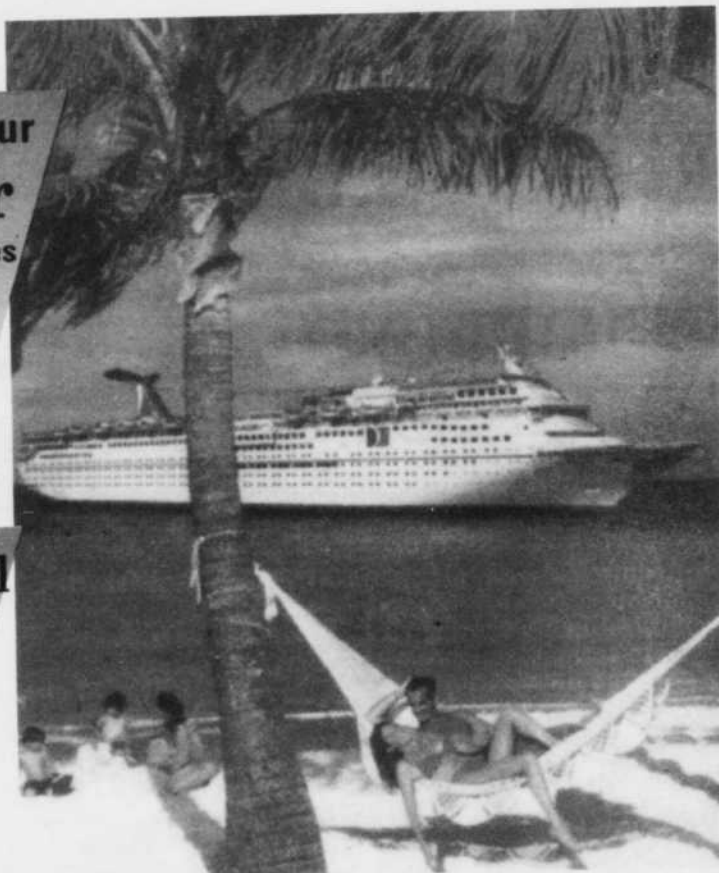
et ne payez que pour 2 semaines

Du 13 mars au 3 avril 2001
22 jours / 20 nuits

Espagne Costa Del Sol

20 février au 14 mars 2001
23 jours / 21 nuits

Hôtel Castillo Santa Clara
à Torremolinos



AGENCE DE VOYAGES



AGENCE AFFILIÉE
Ouverte aux membres et non-membres

540, Sacré-Coeur Ouest, Alma 1186, boul. Sacré-Coeur
Plaza II (au sous-sol) • 669-0888 St-Félicien • 679-8242

A.R.C. Informatique, une savante ressource pour toutes les entreprises

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



CHICOUTIMI (JDLS) - Mona Savard vient d'être nommée présidente de l'Association provinciale des informaticiens.

Pas étonnant, quand on regarde tout le chemin parcouru depuis sa sortie de l'Université du Québec à Chicoutimi. «En 1985, nous étions

de la première cuve régionale en informatique», évoque la jeune femme qui a complété un bac en informatique et une maîtrise en gestion.

Avec tout ce bagage en tête et une détermination peu commune, elle et des amis fondent la compagnie A.R.C. Informatique.

«A pour analyse, R pour réalise et C pour conception», souligne la présidente directrice générale de la compagnie. Via Internet, l'entreprise dynamique rayonne littéralement sur le monde à partir de ses coquets bureaux installés dans le Parc Industriel de Chicoutimi. «À l'intérieur d'A.R.C. Informatique, nous sommes 17 dont une équipe en développement multimédia.

Cinq jeunes experts en

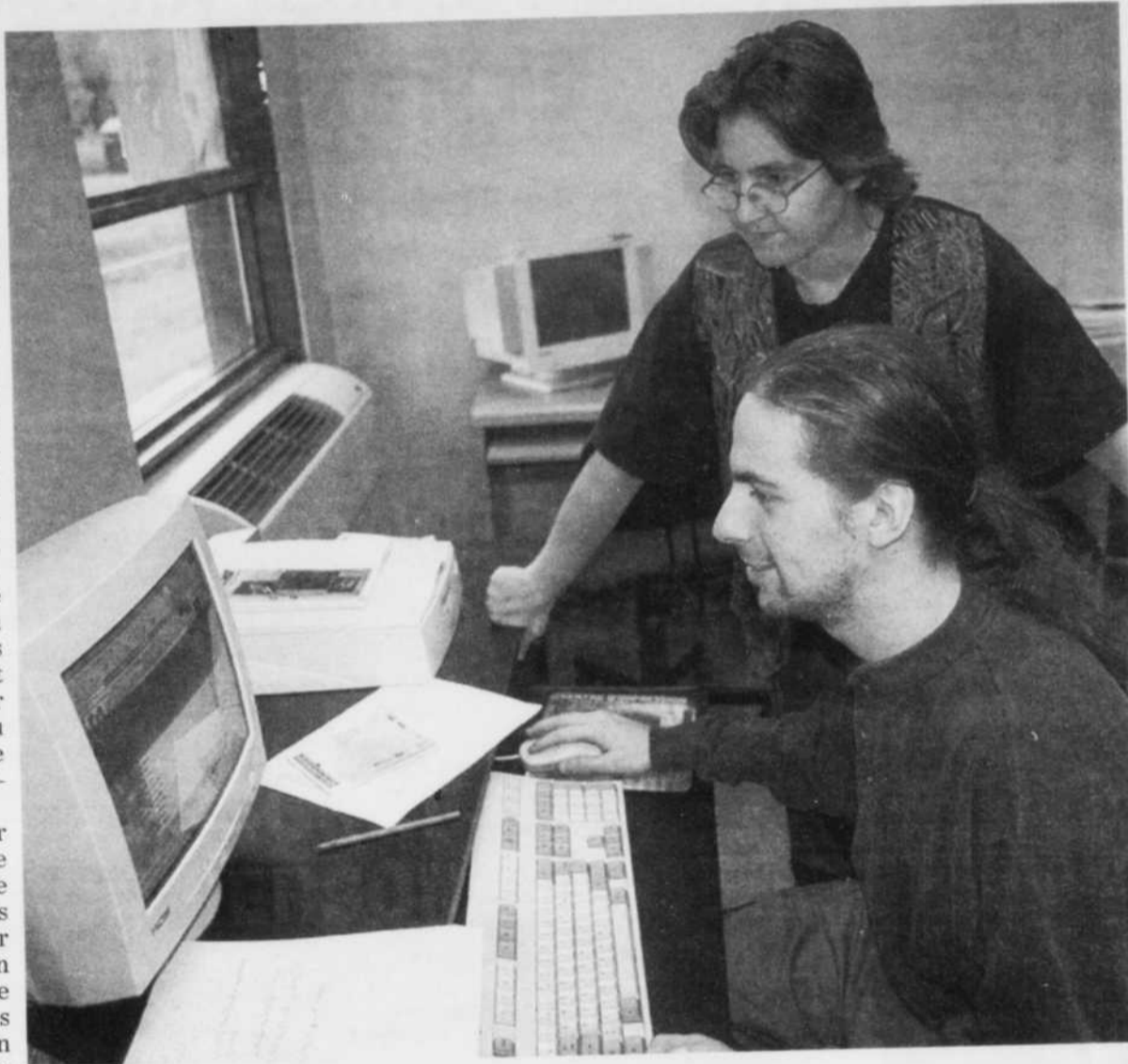
graphisme et infographie complètent le travail informatique que l'on effectue ici. Ils font un travail formidable», affirme Mona Savard.

La mission de l'entreprise consiste à offrir de la formation, à créer et développer des sites Internet ou des réseaux informatisés adaptés et personnalisés.

«Nous travaillons en étroite collaboration avec nos clients. Il peut s'agir simplement de formation à offrir à des employés qui travaillent sur de nouveaux logiciels par exemple, ou carrément de la mise en place de tout un système informatisé, clé en main», explique Mme Savard.

Le succès de l'entreprise reste lié à sa capacité de bien analyser les problématiques pour pouvoir conseiller et orienter les entreprises sur leurs réels besoins face au marché technologique. «Ce n'est pas vraiment compliqué.

Quand on s'inscrit sur Internet, on est sur la place publique. Internet comporte d'énormes avantages mais encore faut-il savoir l'utiliser et s'en protéger aussi. En deux mots, notre rôle est de faire évoluer les entreprises à l'aide des technologies afin qu'elles rentabilisent leurs opérations», résume la jeune femme.



WEB- Mona Savard observe ici un site Web réalisé pour un client.

(Photo Rocket Lavoie)



BRANCHÉS-Au centre de la photo, Mona Savard, la présidente directrice générale d'A.R.C. Informatique, entourée d'une jeune équipe d'experts branchés sur le monde et les besoins de leurs clients. (Photo Rocket Lavoie)

Un outil à apprivoiser

CHICOUTIMI (JDLS)- Internet, c'est un outil formidable, mais c'est aussi un monstre à apprivoiser et l'expertise d'A.R.C. Informatique en ce domaine est enviable. Elle compte plus de 4500 projets auprès d'entreprises régionales et à travers le monde (le Mali, le Canada, les États-Unis, l'Italie) et elle a mérité plusieurs distinctions: PME de la semaine en 1994, championne de la renaissance économique en 1996 de l'Activité Économique 02, en plus d'être la seule entreprise provinciale du calendrier Desjardins en 1997. Quant à son instigatrice, Mona Savard, elle fut la première à recevoir le titre de Femme d'Affaires en 1997 et à trois reprises, elle a été nommée présidente d'honneur: au Gala méritas de la Chambre de commerce en 1998, aux Bourses de mérite du Collège de Chicoutimi et lors du Gala de l'Adauquac-UQAC en 1998.

L'entreprise est reconnue par la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre. Son expertise lui permet d'aspirer à maximiser les

ressources humaines et matérielles en fonction des besoins établis. «Il faut tout prendre en compte. Même le côté énergétique: s'il n'y a pas de possibilité d'accéder à la haute vitesse, par exemple. Et bien entendu, le budget du client est un facteur déterminant. Il est primordial que ses investissements s'avèrent utiles et rentables», insiste Mme Savard.

Internet, Intranet, Extranet ne demandent qu'à être apprivoisés. Ce sont, selon Mona Savard, des outils incommensurables. «C'est un langage illimité mais il faut toujours revenir aux réalités de la PME: mieux structurer les ventes et rentabiliser les investissements. Mais, Internet offre surtout aux plus modestes entreprises l'opportunité de pouvoir se positionner sur de gros marchés et la possibilité de développer des réseaux. Un avantage autrefois très coûteux, dont seule la grande entreprise pouvait disposer. Pour la région, c'est évidemment un instrument de développement indispensable», conclut Mme Savard.

CRÉATIONS PAULINE PLUS ^{I N C.}

Place du Saguenay

(Voisin de Sears)

Une entreprise qui a à cœur le confort de ses clients

CRÉATIONS PAULINE PLUS DE PLACE DU SAGUENAY OFFRE AUSSI LES DRAPS DE GRANDS-MAMANS

Le nom de **Créations Pauline** vous dit quelque chose ? Pas étonnant. On doit en effet à la fondatrice de cette entreprise, Mme Pauline Aubé (aujourd'hui décédée), les légendaires draps santé. Ceux-là mêmes qui allient confort, douceur et chaleur. Propriétaire de Créations Pauline Plus, M. Gaétan Aubé a conservé, lorsqu'il a

doux, confortable, antimousses et anti-allergène. Pas étonnant qu'ils soient si populaires auprès des gens et que nos clients considèrent ces draps comme étant un investissement durable.»

Ajoutons à ces produits disponibles chez **Créations Pauline Plus**, une variété de nappes faites également sur place et offertes en quelque 25 styles et formats différents - des nappes tout aussi jolies et colorées que résistantes aux taches. Par ailleurs, le commerce propose, à sa fidèle clientèle, des douillettes, couvre-lits, couettes, enveloppes de couettes, plumards, jetés, courtes-pointes et couvertures animales de 12 modèles différents.

Une véritable ruche au travail

Créations Pauline Plus emploie plus d'une dizaine de personnes dont un préposé à la coupe des tissus à l'atelier de Place du Saguenay, quatre au magasin et six couturières œuvrant à domicile. Une couturière est

spécialement mandatée pour la confection des draps de grands-mamans.

« Une dame de Shipshaw, âgée de 62 ans et couturière de métier depuis 50 ans, porte un soin méticuleux à la fabrication de nos draps de grands-mamans, insiste M. Aubé. Sa minutie et son savoir-faire - une attention toute particulière est accordée au drap contour, afin qu'il puisse s'adapter à toutes les épaisseurs de matelas, ce qui contribuent grandement à faire de ces draps, un produit dont les ventes sont en nette progression.



Une foule de trésors peut être déniché chez Créations Pauline Plus à Place du Saguenay.

ouvert son entreprise à Place du Saguenay, il y a un an, l'esprit qui animait le commerce de sa sœur mais, toutefois, l'a grandement amélioré.

Une entreprise spécialisée dans la literie

Ainsi, Créations Pauline Plus constitue désormais le lieu rêvé pour qui désire acquérir de la literie. Parmi les trésors qu'on peut y dénicher, mentionnons les fameux draps santé et robes de chambre de tissu similaire, fabriqués par la PME, mais, surtout, ses merveilleux draps de grands-mamans et pantoufles du même genre, fabriqués eux aussi par le commerce saguenéen. « Il s'agit-là, explique M. Aubé, d'un produit tout à fait unique. Le tissu utilisé pour la fabrication de nos draps de grands-mamans s'avère tout à la fois



M. Gaétan Aubé propriétaire de Créations Pauline Plus inc., montre ici les robes de chambre santé pour elle et lui fabriquées ici à Place du Saguenay

Les draps de grands-mamans, à l'instar des draps santé, peuvent aussi être fabriqués dans des dimensions particulières.»

Bref, Créations Pauline Plus est ni plus ni moins qu'un endroit à découvrir ; les mots résumant difficilement toute l'étendue des produits qu'on peut y retrouver. M. Aubé et toute son équipe invitent donc la population régionale à venir le rencontrer au centre commercial de Place du Saguenay à Chicoutimi.

C'est à l'atelier de Place du Saguenay que la coupe des tissus est effectuée.



Créations Pauline Plus inc.
Place du Saguenay (voisin de Sears)
698-4667

La Boulangerie du Royaume, là où innovation et expertise vont de pair

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



JONQUIÈRE (JDLS) - Située rue Alexis le Trotteur dans le parc industriel de Jonquière, la Boulangerie du Royaume fait un peu office de princesse dans cet



environnement un peu froid. En y entrant, l'irrésistible odeur de pâtisseries encore chaudes nous réconcilie avec la faim et déclenche un sentiment qui a franchement quelque chose de réconfortant.

Les membres de la coopérative, qui ne sont pas de nouveaux venus dans le métier de la boulangerie, travaillent fort et n'hésitent pas à se retrousser les manches pour mettre la main à la pâte.

En fait, le défi d'opérer une boulangerie à Jonquière est directement lié à la fermeture de la compagnie Gailuron, en 1996. L'option de prendre des retraites anticipées ou celle d'aller grossir les rangs des chômeurs n'enchantaient pas

du tout l'équipe des six travailleurs qui avait cumulé beaucoup d'expérience. « Tout bien calculé, notre groupe équivalait à plus de 200 années d'expérience! », lance un des boulangers, Yvan Tremblay. « L'essentiel était de bien la répartir, chacun oeuvrant aujourd'hui dans un secteur d'activité qui lui est propre », précise celui-ci.

La vaste expertise des six membres qui forment la coopérative de la Boulangerie du Royaume a permis d'insuffler à la jeune entreprise un caractère à la fois dynamique et novateur. « Ce n'est pas facile de se démarquer dans un secteur où la concurrence est aussi vive », fait remarquer celui qui porte le chapeau de directeur général, André Bonnel. « Il faut trouver de nouvelles idées et savoir les mettre en marché, pour arriver à prendre notre place sur les tablettes des supermarchés », explique celui-ci. Selon M. Bonnel, en présentant des produits novateurs, les marchands sont plus enclins à allouer de l'espace à l'intérieur de leurs commerces, déjà tant convoités.

De bons petits pains

L'importance d'être attentif aux besoins et aux goûts du consommateur est capitale et c'est ce qui explique sans doute le succès rapide du pain sans sucre et sans gras ajoutés, préparé par la coopérative.

« Ce pain santé s'est rapidement hissé en deuxième place », énonce le directeur général.

Dans le même esprit, la graine de lin dont les vertus thérapeutiques sont nombreuses, a inspiré à un des membres de l'équipe, une recette de pain... aux graines de lin! Il est déjà disponible et André Bonnel espère qu'il recevra le même accueil que le pain diète décrit plus haut.

Mais le consommateur reste parfois fidèle aux traditions et le pain de sole fabriqué par la Boulangerie du Royaume demeure le favori et il est très franchement, selon ses auteurs, inspiré d'une recette populaire mise au point par une ancienne boulangerie. Cela démontre qu'il y a toujours de la place pour un zeste de nostalgie!



IDÉES - Il faut trouver de nouvelles idées et savoir les mettre en marché, estime le directeur général, André Bonnel. (Photo Sylvain Dufour)

Du pain, des pâtisseries, et de l'énergie!

JONQUIÈRE (JDLS) - Les membres de la coopérative de la Boulangerie du Royaume s'activent aujourd'hui avec brio au milieu des fours géants, des montagnes de moules à pain et des masses de pâte en fermentation, mais au début, ces instigateurs ont dû prendre les bouchées doubles.

Ils ont d'abord érigé un solide plan d'affaires tout en s'activant à transformer le local de 4000 pieds carrés, en boulangerie. « Il a fallu investir près d'un demi-million \$ et travailler d'arrache-pied au début. Nous savions que ce ne serait pas facile. Nous y étions préparés, mais nous avons trouvé ça très exigeant », avoue Yvan Tremblay.

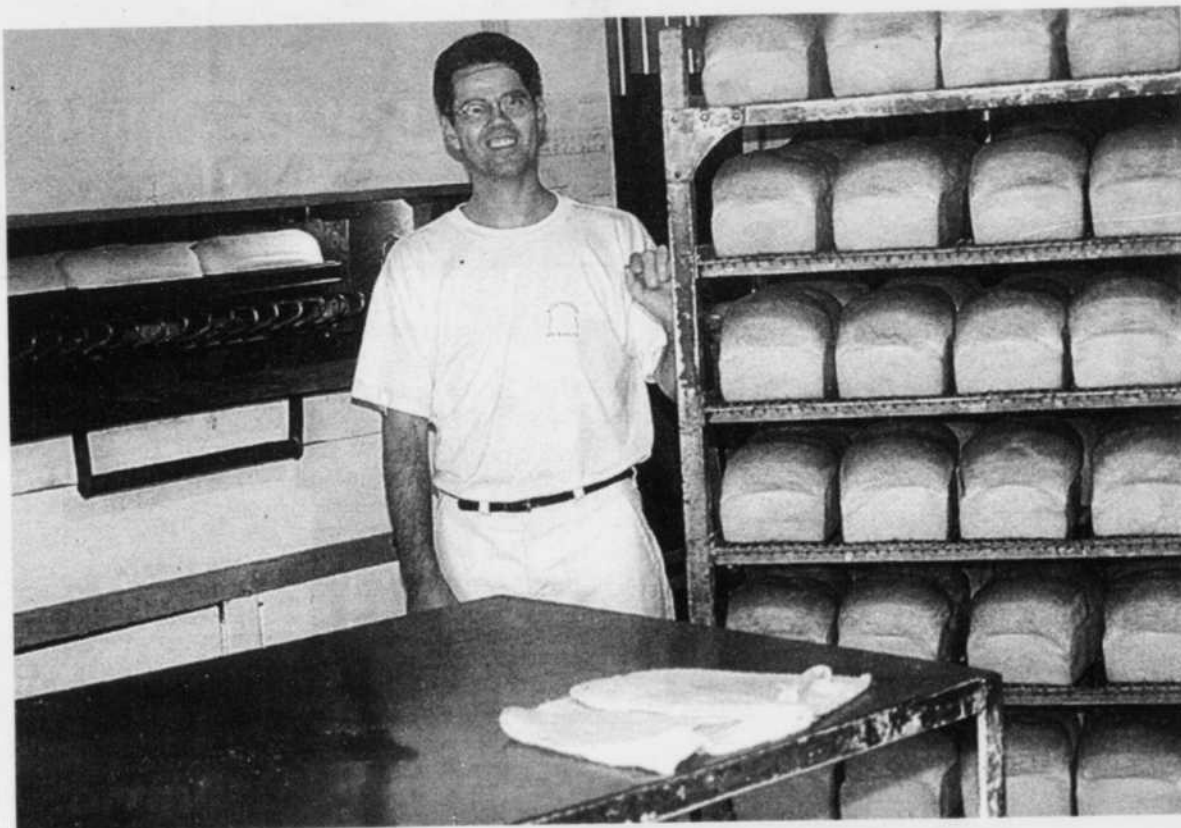
Ce n'est qu'au bout d'un an que le projet s'est enfin concrétisé, et du haut de ses trois années d'existence, la boulangerie requiert encore beaucoup d'attention, explique André Bonnel. « Ça va bien et nous sommes contents. Nos objectifs sont atteints, mais nous restons prudents car une jeune entreprise, c'est toujours fragile », déclare le directeur

général de la boulangerie dont le chiffre d'affaires annuel frôle le million \$.

Moderniser l'entreprise

Le projet de démarrer une entreprise s'imposait de lui-même, mais le plus difficile furent sans doute les longues heures de travail que cela laissait présager. « Nous travaillons encore comme des jeunes de 20 ans. Les semaines de 50 et 60 heures sont chose courante », admettent les deux hommes. Heureusement, le déploiement de toute cette énergie a permis d'embaucher et de doubler l'équipe. « La boulangerie n'est pas entièrement automatisée et cela demande plus d'efforts manuels.

Notre objectif futur est d'ailleurs de moderniser nos équipements. Pour le moment, nos projets se limitent à cela. Moderniser l'entreprise et embaucher un peu plus de monde. Cela nous procurerait un peu plus de liberté », concluent les deux porte-parole de la coopérative.



BOULANGERIE - Alain Savard est boulanger à la coopérative de la Boulangerie du Royaume, dans le parc industriel de Jonquière. (Photo Sylvain Dufour)

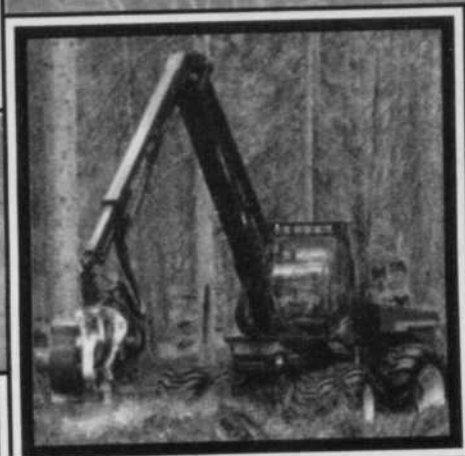
KOMATSU

AMÉNAGEMENT ET VOIRIE FORESTIÈRE



Timberjack

RÉCOLTE, FAÇONNAGE ET TRANSPORT



Consultez nos spécialistes

ÉQUIPEMENT FÉDÉRAL inc.

Site web: www.federal-equip.com

COMPREND VOS PRIORITÉS

- ÉQUIPEMENT DE QUALITÉ
- PIÈCES ET COMPOSANTES DISPONIBLES EN RÉSEAU
- SUPPORT DE PRODUIT FIABLE PAR DES TECHNICIENS QUALIFIÉS

● QUÉBEC ● ONTARIO ● TERRE-NEUVE & LABRADOR ● NOUVEAU-BRUNSWICK ● ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

SIÈGE SOCIAL
MONTRÉAL
514. 636.4950
1.800.881.9828

QUÉBEC
418. 654.0245
1.800.463.6209

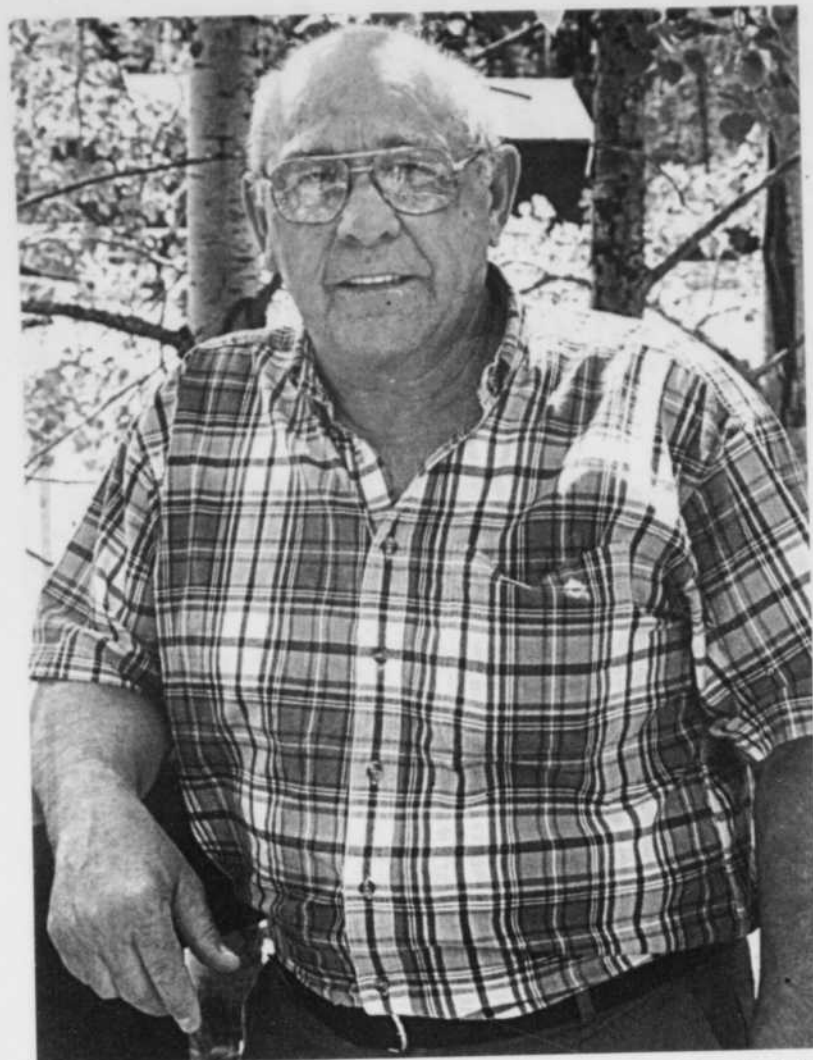
CHICOUTIMI
418. 549.0022
1.800.463.6550

TROIS-RIVIÈRES
819. 375.9383

VAL D'OR
819. 874.3733
1.800.567.6559

BAIE-COMEAU
418. 296.5277
1.800.463.0171

CHIBOUGAMAU
418. 748.7615



GHISLAIN GAGNON... avait un projet qui paraissait bien farfelu au début des années '60. Heureusement pour la région, il s'est entêté à réaliser ce qui allait devenir le Jardin zoologique.

Le père du zoo apprécie l'évolution de son «bébé»

par Roger Tremblay

SAINT-FÉLICIEN(RT) - L'industrie touristique dans la région connaît aujourd'hui un beau succès et parmi ceux à qui la région est redevable, il y a bien sûr le père du Jardin zoologique de Saint-Félicien, Ghislain Gagnon. Le zoo est devenu, au fil des ans, un produit d'appel majeur, un produit de grande qualité.

Mais si, aujourd'hui, plus de 200 000 personnes par année visitent les installations de ce zoo nordique, il fut un temps où Ghislain Gagnon se devait de vaincre le scepticisme de certains membres du conseil de ville de Saint-Félicien et certaines personnalités politiques. « Mon projet a commencé avec deux corneilles.

En 1960, j'étais policier à la ville et je voulais, à prime abord, construire un petit zoo pour les enfants. Mais, de fil en aiguille, je me suis rendu compte que cela prenait des proportions inattendues. Au début, les gens me traitaient de fou, que ce projet était irréalisable. Même que certains ont exercé de la pression pour que je mette fin à ce projet sinon je pourrais perdre mon emploi. Mais, j'étais têtu et j'ai résisté à cette pression », raconte Ghislain Gagnon.

Après avoir rencontré Aldège Laflamme qui lui a prêté le terrain pour y ériger son zoo, Ghislain Gagnon s'est ensuite associé à sept personnes qui croyaient aussi en son projet. Puis, Alfred Hamel, Pascal Savard sont venus nous trouver et plus ça allait, plus nous gagnions en crédibilité. Ce furent là les premiers pas de ce nouveau zoo. Cependant, en 1967, Desmond Morris, direc-

teur du Zoo de Londres, écrivait dans les journaux que les zoos du monde entier allaient disparaître parce qu'ils étaient tous des taudis. A ce moment-là germait en moi l'idée de faire disparaître les barreaux qui, plus tard, a mené aux sentiers de la nature où c'est le visiteur qui est derrière ces barreaux », ajoute Gagnon.

Amant de la nature et des animaux, Ghislain Gagnon voulait partager avec le public cette soif de connaissance. « Au début, je voulais protéger les animaux, les faire connaître et aimer tout en attirant les enfants. Car, en fin de compte, le zoo c'était pour eux mais on s'est vite rendu compte que les adultes aussi aimeraient la place. Le Zoo a donc grandi dans cette optique et avec les années, il a pris beaucoup d'ampleur pour devenir le zoo que vous connaissez aussi. Quand la direction lui a donné une vocation nordique, j'étais d'accord car il était impensable de garder les animaux exotiques dans un pays comme le nôtre, mais de les laisser aux grands zoos du monde. Je ne croyais pas que ce changement allait se faire si vite mais il aurait fallu de toute façon en arriver là », de mentionner Gagnon.

Ce dernier se dit content de voir comment son bébé a bien grandi. « Il faut sans cesse se renouveler et offrir des choses toujours plus intéressantes les unes que les autres pour garder ton zoo. A Saint-Félicien, la direction mijote toujours de beaux projets et pense en fonction de l'avenir. Ça, j'aime ça », de conclure Ghislain Gagnon qui, à sa façon, aura marqué l'histoire touristique de la région.



Les PROS du nettoyage complet

Une entreprise bien établie

Depuis plus de 45 ans au Québec et en Amérique du Nord, Steamatic a fait sa renommée en tant que spécialiste dans l'assainissement et la restauration des environnements commerciaux industriels et résidentiels.

La bannière Steamatic existe dans la région du Saguenay - Lac-Saint-Jean depuis 1991. À l'automne 1999, M. Alain Roy s'est porté acquéreur de la franchise et s'est adjoint une nouvelle équipe de direction. Actuellement, l'entreprise emploie une trentaine d'employés et compte 2 places d'affaires.



M. Alain Roy, président

Des professionnels à l'écoute des besoins

Le personnel expert de Steamatic dispose de techniques et d'équipements exclusifs qui lui permet d'assurer un service sans pareil et un règlement rapide des réclamations en cas de sinistre. Les professionnels de Steamatic sont en mesure de répondre aux besoins d'urgence sept jours sur sept, 24 heures sur 24.

Des services complets et diversifiés

Que ce soit pour le secteur industriel, commercial ou résidentiel, Steamatic offre une gamme complète et variée de services pour le nettoyage après sinistre ou pour tout autre genre de nettoyage, tel:

- Urgence après sinistre
- Nettoyage de hottes de cuisine
- Nettoyage d'incendies
- Nettoyage par ultra-sons
- Nettoyage de tapis, meubles rembourrés et traitement Scotchgard
- Traitement par ozone
- Nettoyage de conduits de ventilation
- Nettoyage de dégâts d'eau
- Décontamination de bâtiment
- Traitement et contrôle d'odeurs
- Etc.

Le leader au Saguenay - Lac-Saint-Jean

Redonner à l'entreprise ses lettres de noblesse et reconquérir sa position de leader dans la région avec une qualité de services incomparable, constituent le leitmotiv de la nouvelle équipe de Steamatic au Saguenay - Lac-Saint-Jean.

DEUX PLACES D'AFFAIRES

Au service de la population du Saguenay **690-1155**

du Lac-Saint-Jean: **668-5054**

Sans frais: **1-800-661-1155**

URGENCE APRÈS SINISTRE 24 H

ON VOIT GRAND,

on a fait de grands changements pour vous offrir un plus grand choix de pneus! Vous trouverez maintenant des pneus pour tous les types de véhicules, du plus grand au plus petit!

Nous vendons toutes les gammes de pneus: industriel, automobile, camionnette, camion, forestier, génie civil, véhicule récréatif, etc.

Entreposage
de pneus

- **Réchapage de pneus**
(délai de 3 jours ouvrables)
- **Réparation de pneus**
- **Remplissage de pneus**
(anticrevaion)

**Pas de comptant,
pas d'intérêt et jusqu'à
4 mois pour payer.***



Accumulez des milles de récompense AIR MILES™ à l'achat de pneus Goodyear, Dunlop, Star et de services automobiles.

nouveau

CENTRE GOODYEAR

1175, rue Bersimis, Chicoutimi (418) 543-5555



Accumulez des milles de récompense AIR MILES™ à l'achat de pneus Goodyear, Dunlop, Star et de services automobiles.

**GOODYEAR
SELECT**

*À l'achat de 4 de ces pneus, avec achat minimal de 250 \$, et sur approbation du crédit. **À l'achat de 4 de ces pneus. †Des frais minimes sont exigés.

Trioniq a ciblé le défi de la haute technologie

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



CHICOUTIMI (JDLS)- Au début des années 80, la conjoncture économique n'était guère encourageante mais ce ne fut pas suffisant pour freiner l'ardeur de trois jeunes férus de technologie,



Johanne de la ablonnière

Mireille Jean, Daniel Bindley et André Babin, qui décident de fonder Trioniq. Experts en instrumentation et en télécommunication, l'équipe décroche rapidement quelques contrats pour des entreprises d'ici. "Nous nous demandions pourquoi il n'y avait pas d'entreprises de haute technologie dans la région. Cela représentait un beau défi d'en fonder une et nous l'avons relevé", explique Mireille Jean.

Au départ, les jeunes entrepreneurs ont monté l'affaire sans investissements importants. "Au fur et à mesure que les opportunités d'affaires se

présentaient, nous les exécutions. Ce n'est que vers la fin des années 80 que nous avons pris une nouvelle tangente", déclare Mireille Jean.

"Cela s'inscrivait dans la suite des choses. Au départ, nous agissions plutôt comme des consultants en élaborant des concepts sur commande. Par la suite, nous sommes passés à l'étape de commercialiser nos propres concepts", précise Mme Jean.

Le premier concept réalisé par Trioniq en prévision d'être commercialisé, s'appelait Réflex. Le système de sécurité permettait de détecter les faiblesses des systèmes de réfrigération destinés à l'industrie. "Nous en avons vendus en région, à Montréal, au Nouveau-Brunswick et en Ontario. Ce fut le début de nos classes en marketing car bien qu'il se soit avéré être le meilleur système, nous nous sommes rendus compte qu'il était moins populaire parce que la mise en marché était déficiente. Par la suite, nous avons amélioré cet aspect", admet Mme Jean.



TRIONIQ- Au début des années 80, il fallait de la détermination pour démarrer une entreprise de haute technologie dans la région. Mireille Jean, Daniel Bindley et André Babin ont relevé ce défi avec brio.

(Photo Rocket Lavoie)

Une véritable course autour du monde

CHICOUTIMI (JDLS)- Concrètement, Trioniq fabrique de petits ordinateurs très précis destinés à augmenter la fiabilité des réseaux de maintenance et l'entreprise de haute technologie est constamment en haute vitesse.

Son client le plus important, Hydro-Québec, est devenu un partenaire de développement en lui offrant une plate-forme technologique extraordinaire.

"Ils ont besoin d'un réseau de télécommunication extrêmement fiable. Grâce à eux, nous avons développé d'excellents systèmes que nous pouvons adapter facilement par la suite", affirme la directrice de Trioniq, Mireille Jean.

Depuis 16 ans, Trioniq participe à une course infernale qui ne s'est jamais interrompue. Loin de se sentir dépassée par les événements, Mme Jean

ajoute que l'entreprise chicoutimienne possède tout ce qu'il faut pour tenir le rythme, surtout avec les États-Unis. "Le marché américain a été facile à conquérir.

Nous sommes présents pratiquement dans tous les États." Curieusement, Mme Jean énonce qu'il est plus facile de faire des affaires aux États-Unis qu'au Canada. "D'une part, mes déplacements sont moins oné-

reux et plus rentables car évidemment, le bassin de population est plus important là-bas. C'est tout à fait normal de faire des affaires avec les Américains. La seule barrière était la langue."

Un nouveau défi

Après les États-Unis, Trioniq souhaite maintenant faire des affaires avec l'Europe. Un

autre défi de taille, car le marché européen est plus difficile à percer. "Ils ont un style très différent en affaires et le développement s'effectue plus lentement. Mais nous sommes prêts. En 1980, nous avons fondé une belle entreprise dans la région et notre prochain pari est d'en faire une entreprise d'envergure mondiale", conclut Mme Jean, avec une belle assurance.

OPTIMISEZ VOTRE SYSTÈME D'INFORMATION DE GESTION



Samson Bélair
Deloitte &
Touche

110, rue Racine Est
C.P. 730
Chicoutimi (Québec)
G7H 5E1
Tél.: (418) 549-6650
Télex: (418) 690-0406

Vos conseillers
en systèmes
d'information
de gestion

COMPÉTENCE, EXCELLENCE et PERFORMANCE, voilà ce que vous offre notre équipe de conseillers expérimentés et des plus qualifiés de Samson Bélair Deloitte & Touche.

Quelque soit l'ampleur de votre organisation, nous avons la solution pour optimiser votre système d'information de gestion :

- Recherche et analyse de la solution la plus avantageuse pour vous;
- Implantation d'un système selon la taille de votre organisation : Fortune 1000 - Avantage - ACCPAC - Great Plains Dynamics;
- Formation et suivi de l'implantation;
- Développement d'outils de gestion personnalisés.

POUR DES SOLUTIONS PROFESSIONNELLES,
CONTACTEZ-NOUS

TÉL.: (418) 549-6650 • 1-800-463-9849
courriel: jforgues@deloitte.ca

LA SATISFACTION DU CLIENT avant toute chose CONSTRUCTION DEL-NOR INC.

UN SOLIDE BÂTISSEUR

C'est en 1984, à Valleyfield, que Norman Wilkins fondait CONSTRUCTION DEL-NOR INC. M. Wilkins, qui agit toujours comme président de cette entreprise qui œuvre dans le domaine de la construction industrielle, espérait déjà, à ce moment-là, de grandes choses pour le nouveau-né. C'est donc avec une fierté toute légitime qu'il constate, aujourd'hui, tout le chemin parcouru par CONSTRUCTION DEL-NOR INC. En effet, si à sa première année d'opération, la PME québécoise embauchait quelque 200 personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 7 millions \$, en 1999, cette entreprise privée, qui est une société par actions légalement constituée, a considérablement haussé son chiffre d'affaires pour le hisser à 80 millions \$ et a porté à 1000 le nombre de travailleurs. Par ailleurs, c'est à travers tout l'Est du Canada que rayonne désormais CONSTRUCTION DEL-NOR INC., grâce, entre autres, à la synergie développée entre le bureau principal de Valleyfield, les bureaux régionaux et les usines de fabrication de Chicoutimi et Tracy.

Un vaste champ d'action

CONSTRUCTION DEL-NOR INC. évolue dans différents domaines tels la construction industrielle, l'entretien industriel, la fabrication de tuyauterie, le projet clé en main et l'arrêt de production planifié. L'entreprise se spécialise dans la mécanique de chantier, la soudure, la chaudronnerie, la haute ventilation, la plomberie, l'équipement pétrolier, la tuyauterie (acier au carbone, acier au chrome, acier inoxydable, acier et plastique PVC, etc, fibre de verre, etc. téflon et acier, etc.), les bâtiments industriels, la charpente et architecture. Elle recrute, de plus, ses clients dans les secteurs industriels de pointe : métallurgie, chimie, pâtes et papier, pétrochimie, raffinerie, distillerie, automobile, textile, énergie, scierie et installation portuaire. A ce jour, CONSTRUCTION DEL-NOR INC. a été associée à la réalisation de nombreux travaux de construction sur des projets industriels d'envergure comme ceux de Sucre Lantic Ltée à Montréal (18 M \$), de Q.I.T. Fer et Titane à Tracy (15 M \$) et de

l'Aluminerie Luralco à Deschambault (9 M \$). Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, le nom de l'entreprise est lié à des contrats substantiels : installation de la salle d'électrolyse à l'Usine Alcan Laterrière (55 M \$), mécanique majeure et brasquage des cuves de l'Usine Alcan Alma (80 M \$) et plusieurs autres dans l'ensemble des usines Alcan de la région, chez Panneau M.D.F. à Ville de La Baie et Elkem Métal à Chicoutimi.

Des priorités respectées

La satisfaction de la clientèle constitue la pierre angulaire de la mission que s'est donnée la direction de CONSTRUCTION DEL-NOR INC. À ce niveau, il n'est pas exagéré de dire que la qualité des travaux exécutés est impeccable et que les échéanciers sont respectés.

En ce qui a trait à la qualité des travaux, soulignons que CONSTRUCTION DEL-NOR INC., en plus d'être accréditée à la norme ISO 9002, est membre de nombreuses associations professionnelles qui font foi de son professionnalisme : Régie des entreprises en construction du Québec, Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec, Corporation des maîtres électriciens du Québec, Bureau canadien de la soudure, etc.

La santé et la sécurité de ses travailleurs s'avèrent, aussi, des éléments prépondérants de la mission de CONSTRUCTION DEL-NOR INC. Ses dirigeants sont donc très heureux des résultats obtenus en matière de fréquence d'accident, soit zéro et également zéro en termes de jours perdus. Des statistiques probantes quand on sait que ce ne sont pas moins de 406 183 heures qui ont été travaillées en 1999 et qu'en date du 30 septembre 2000 plus de 1 236 349 heures ont été travaillées.

En fait, CONSTRUCTION DEL-NOR INC. constitue un partenaire de choix pour tous ses clients. Ensemble, ils participent à la construction d'un avenir économique de grande qualité.

PLACES D'AFFAIRES



Construction Del-Nor à Valleyfield.



Construction Del-Nor à Tracy.

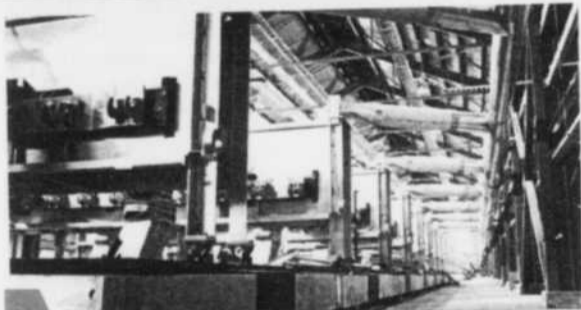


Construction Del-Nor à Chicoutimi, boulevard du Royaume.



Construction Del-Nor à Chicoutimi, rue Manic.

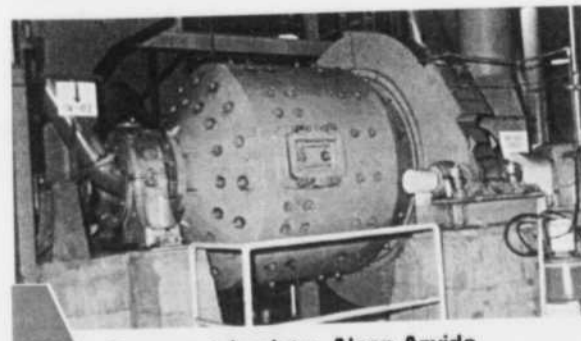
RÉALISATIONS:



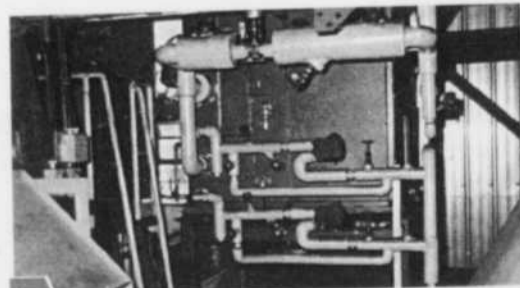
Halle d'électrolyse Alcan Laterrière.



Installation d'un four rotatif (gazogène), 250 pieds de long et pesant 250 tonnes, Alcan Jonquière.



Broyeur à boulets, Alcan Arvida.



Unité de chauffage, Alcan Arvida.



Sylvain Lévesque, directeur régional.

LE SERVICE AUX INDIVIDUS

Son rôle est de dispenser des programmes de formation de longue durée à des personnes qui veulent réintégrer le marché du travail et remettre leurs compétences à jour dans des domaines de pointe.

TAUX DE PLACEMENT ÉLEVÉ : PLUS DE 85%

Programmes de formation offerts :

- AEC* – Technologie de la géomatique (1 665 heures).
- AEC – Télécommunications (1 665 heures).
- AEC – Commerce électronique (1 800 heures).
- AEC – Coordination de travail de bureau (1 230 heures).
- AEC – Actualisation professionnelle en soins infirmiers (525 heures).
- AEC – CAO/DAO (Conception assistée par ordinateur) (570 heures).
- AEC – Transformation des aliments (540 heures).
- AEC – Deuxième et troisième transformations des produits forestiers (1 410 heures).
- AEC – Agent immobilier (240 heures).
- AEC – Prévention en sécurité-incendie (960 heures).
- AEC – Programmeur analyste orienté en objet (1 305 heures).
- AEC – Biotechnologie (770 heures).
- AEC – Gestion des micro-ordinateurs et des réseaux locaux (1 500 heures).
- AEC – Administration et bureautique (900 heures).
- FSM* – Dessinateur de structure d'acier (550 heures).
- FSM – Transformation des aliments (540 heures).
- FSM – Comptabilité – Gestion des stocks, Service à la clientèle, Gestion des recevables (1 400 heures).
- FSM – Gestion du service à la clientèle (1 380 heures)

* Attestation d'études collégiales

* Formation sur mesure

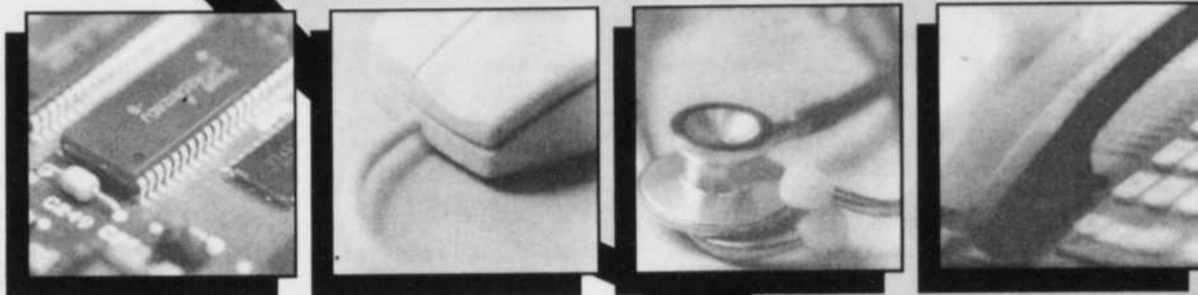
85%

Tous nos programmes sont offerts sous forme d'alterance stages/études. Taux de placement : plus de 85%!



HUMANIS

CENTRE DE FORMATION CONTINUE CÉGEP DE CHICOUTIMI



LE SERVICE AUX ENTREPRISES

4 GRANDS SECTEURS D'ACTIVITÉS :

- Bureautique – Informatique
- Administration, Marketing, Service à la clientèle
- Santé et Services Sociaux
- Gestion des ressources humaines et des technologies

- Location de ressources.
- Location de laboratoires.
- Développement et correction de test d'appréciation du personnel.
- Référentiels de compétences.
- Formation sur mesure en entreprises.
- Élaboration de demande de subventions auprès du Fonds national de développement de la main-d'œuvre Québec
- Diagnostics de besoins de formation.
- Coaching.
- Développement de matériel pédagogique et technique.
- Évaluation et recrutement de personnel.
- Formation de formateurs.
- Intégration à l'emploi.

NOS PARTENAIRES

HUMANIS a développé un réseau de partenaires de qualité reconnus par de nombreuses entreprises et employeurs.



Humanis est le seul centre, hors Québec et Montréal, de formation certifié (Autodesk training center) dans le domaine de la conception et du dessin assisté par ordinateur. Humanis garantit une formation qui suit les normes industrielles. La formation est évaluée par tous les participants. Les formateurs sont certifiés et les contenus de programmes conformes aux exigences de la compagnie Autodesk.



Humanis est un partenaire de la compagnie CISCO et un centre d'excellence de formation (académie régionale) pour le programme NetWorking Academy. En plus de rendre disponible des appareils à la fine pointe technologique en informatique et en réseautique, les étudiants ont accès aux certifications CCNA, CCNP et CCIE.



Le réseau Acier Plus, une filiale de la compagnie Canam Manac, a élaboré un programme de pointe pour développer des techniciens spécialisés en dessin de structure d'acier. Humanis est une des trois institutions québécoises accréditées pour diffuser cette formation de 390 heures, additionnée à un stage de 160 heures. Le programme s'adresse à des techniciens spécialisés dans le domaine du bâtiment, de l'architecture, du génie civil et du dessin industriel.



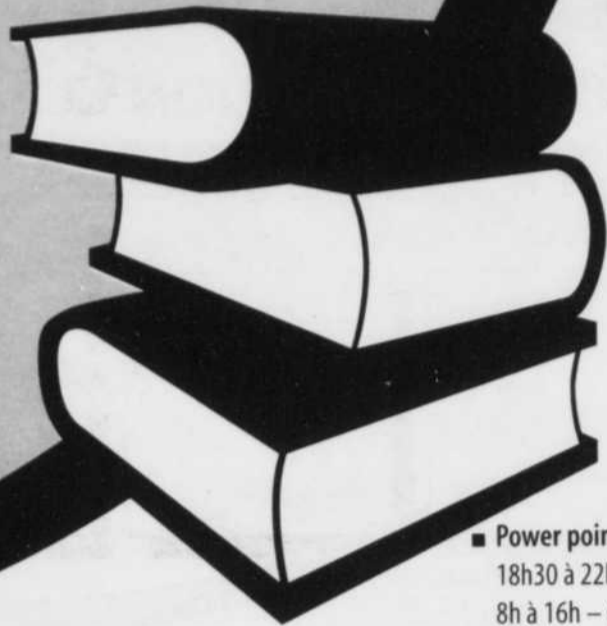
Humanis demeure un partenaire du Groupe C et des Éditions Logiques. Le Groupe est formé de onze collèges membres représentant chacune des grandes régions du Québec. Le Groupe intervient dans le domaine de la formation et de l'aide-conseil en informatique, en bureautique, en réseautique et en géomatique. De plus, il s'est adjoint plusieurs partenaires afin d'offrir une gamme complète de services, de la meilleure qualité qui soit. Une de ces formes de partenariat a trait à la publication de notes de cours. Les Éditions Logiques ont endossé la qualité de nos documents pédagogiques et ont publié à ce jour plus de soixante titres.



Cégep de Chicoutimi

534, RUE JACQUES-CARTIER EST, CHICOUTIMI (QUÉBEC) G7H 1Z6

**Des ressources
humaines qualifiées
et des ateliers à
votre portée!**



DES ATELIERS DE COURTE DURÉE



**BUREAUTIQUE –
INFORMATIQUE**

- **Introduction au micro-ordinateur** (28 heures) 276\$
(Office 97-2000 Word, Excel et Power point)
18h30 à 22h – 20 nov. au 12 déc. (Lu., Ma.)
8h à 16h – 20 au 28 nov. (Lu., Ma.)
- **Windows 98** (7 heures) 69\$
18h30 à 22h – 30 oct. et 6 nov. (Lu.)
8h à 16h – 20 novembre (Lu.)
- **Windows 95** (7 heures) 69\$
18h30 à 22h – 29 nov., 6 déc. (Me.)
8h à 16h – 3 novembre (Ve.)
- **Word 97-2000 débutant** (14 heures) 138\$
18h30 à 22h – 29 nov., 6, 13, 20 déc. (Me.)
8h à 16h – 20 au 21 nov. (Lu., Ma.)
- **Word 97-2000 intermédiaire** (14 heures) 138\$
8h à 16h – 13, 14 novembre (Lu., Ma.)
- **Excel 97-2000 débutant** (14 heures) 138\$
18h30 à 22h – 20, 27 nov., 4, 11 déc. (Lu.)
8h à 16h – 9, 10 novembre (Je., Ve.)
- **Excel 97-2000 intermédiaire** (14 heures) 138\$
18h30 à 22h – 21, 28 nov., 5, 12 déc. (Ma.)
8h à 16h – 30 nov., 1 déc. (Je., Ve.)
- **Access 97-2000 débutant** (14 heures) 138\$
18h30 à 22h – 9, 16, 23, 30 nov. (Je.)
8h à 16h – 7, 8 décembre (Je., Ve.)

- **Power point 97-2000** (7 heures) 69\$
18h30 à 22h – 15, 22 novembre (Me.)
8h à 16h – 6 novembre (Lu.)
- **Internet et courrier pour les curieux**
(Explorer 4.0, Netscape Communicator) (7 heures) 69\$
18h30 à 22h – 1, 8 novembre (Me.)
8h à 16h – 24 novembre (Ve.)

AUTODESK (Produits certifiés)

- **AutoCAD 2000 (base) Niveau 1** (Pr. : Windows de base)
(24 heures) 295\$
Lu., Me. 18h30 à 22h – 30 oct. au 20 nov.

CISCO

- **CCNA semestre 1 : Introduction à la réseautique**
(70 heures) 700\$
Lu., Ma., Me. – 18h30 à 22h – 30 oct. au 13 déc.



**SANTÉ –
SERVICES SOCIAUX**

- Formation et mise à jour des connaissances en soins infirmiers.
- Transformation des aliments (540 heures).
- Massothérapie et relation d'aide (30 heures).
- Techniques d'accueil (Famille d'accueil).
- Santé mentale au travail (3 heures).
- Secourisme (16 heures).
- Pré Hospital Trauma Life Support (PHTLS) (21 heures).
- R.C.R. (4-16 heures).
- Principes de déplacements sécuritaires (15 heures).
- Préparation à la retraite (30 heures).
- Santé et sécurité sur les chantiers de construction (30 heures).
- Inhalothérapie à domicile.
- Préposé aux véhicules de premiers soins (165 heures).
- Soins palliatifs (45 heures).
- Oxygénothérapie (7 heures).
- Électrophysiologie (45 heures).



**ADMINISTRATION –
MARKETING –
SERVICE À LA CLIENTÈLE**

MARKETING

- **Comment identifier son marché et sa clientèle-cible**
(9 heures) 138\$ – Jour ou Soir
- **Cibler sa clientèle à l'aide d'un fichier-client**
(expérimentation d'une base de données)
(7 heures) 118\$ – Jour ou Soir
- **Comment créer une publicité qui a de l'impact**
(7 heures) 118\$ – Jour ou Soir
- **Techniques d'étalage (avec opportunité de coaching en entreprise)** (6 heures) 118\$ – Jour ou Soir
- **Techniques de vente et de représentation** (14 heures)
158\$ – Jour ou Soir

SERVICE À LA CLIENTÈLE

- **Fidélisez vos clients par un service téléphonique***
performant (12 heures) 158\$ – Jour ou Soir
- **Maximisez vos profits par une approche téléphonique professionnelle (télémarketing)***
(12 heures) 158\$
Jour ou Soir
- **Traitement des plaintes, une approche à maîtriser***
(7 heures) 128\$ – Jour ou Soir

**ADMINISTRATION – GESTION
DES RECEVABLES**

- **Recouvrez vos comptes à recevoir tout en conservant vos clients*** (9 heures) 148\$ – Jour ou Soir
- **Rentabilisez vos recevables par une gestion quotidienne efficace** (14 heures) 158\$ – Jour ou Soir

* LABORATOIRE DE TÉLÉPHONIE DISPONIBLE POUR FINS DE SIMULATION.

HUMANIS
Le collège inter@ctif

Plus de 10 laboratoires et 250 ordinateurs à la fine pointe de la technologie avec des logiciels spécialisés en formation, en réseaux et Autodesk.

Pour information : (418) 696-2243

Chez Domicilex, l'exportation constitue la pierre angulaire

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE

BÂTIR LE
21^e
SIÈCLE

JONQUIÈRE (JDLS) - Au Québec, jusqu'au début des années 90, il se construisait annuellement entre 85 000 et 90 000 nouvelles unités. Aujourd'hui, avec le même nombre de joueurs sur le



Johanne de la Blonnière

quelque temps chez Domicilex tombe drôlement bien.

C'est un secret de polichinelle: le vieillissement de la population a des effets dévastateurs sur la construction domiciliaire mais d'un autre côté, la moyenne d'âge qui prévaut dans certains pays provoque d'heureux remous jusqu'ici, explique le directeur général de Domicilex, André Kirouac. "En Turquie, 67 % de la population a moins de 30 ans et là-bas, les jeunes

viennent de découvrir le phénomène du cooconing. Ils veulent de belles maisons avec de grandes chambres et ils aiment tellement le bois qu'ils projettent d'en mettre partout."

Le taux d'inflation en Turquie frôle les 70 %. Le temps de construction a donc un impact majeur sur le coût final d'une maison, poursuit M. Kirouac. "En Turquie, il faut compter un peu plus d'un an pour la construction d'une maison. Notre technologie nous permet de livrer la marchandise en seulement deux mois, ce qui constitue évidemment un net avantage au plan financier."

Le directeur général de Domicilex lorgne aussi du côté des États-Unis, notamment vers l'État de la Georgie où il se produit actuellement un phénomène de transfert de population en provenance de la Californie. "Il est certain que la faiblesse du dollar canadien provoque aussi un engouement pour les constructions canadiennes et

d'autre part, les normes du code d'habitation canadien sont supérieures. Ces phénomènes risquent de déclencher une demande importante en habitations domiciliaires", anticipe M. Kirouac.

Il est certain que la faiblesse du dollar canadien provoque un engouement pour les constructions canadiennes, sans oublier les normes du code d'habitation canadien qui sont supérieures.



ADAPTATION- Domicilex s'adapte aux différents marchés. Actuellement, selon le directeur André Kirouac, les maisons manufacturées sont très populaires sur plusieurs marchés étrangers.

(Photo Sylvain Dufour)

Nouveaux marchés en pleine éclosion

JONQUIÈRE (JDLS) - Le directeur général de Domicilex, André Kirouac, estime que plusieurs phénomènes favorisent l'éclosion de nouveaux marchés pour Domicilex. Si le marché domiciliaire est en perte de vitesse dans la région, certaines parties du monde évoluent à un autre rythme et l'accord signé avec les partenaires turcs, il y a quelques mois, en fait foi.

"L'association Canev, qui signifie maisons canadiennes, coordonne actuellement les opérations d'une coopérative de terrains pouvant accueillir plus de 3000 maisons. Il s'agit d'un potentiel extraordinaire", affirme M. Kirouac.

D'autre part, les Alpes verront sous peu s'agripper à leurs flancs 18 ravissants chalets canadiens, ce qui constitue une belle porte d'entrée en France, déclare M. Kirouac. "Les Français ne s'adonnaient plus à la construction mais on sent une ouverture chez eux aussi".

Domicilex prévoit également une importante mise en marché du côté du Chili. Son nouveau partenaire, la Coopérative forestière de Girardville, avait déjà un pied au Gua-

temala, ce qui provoque des démarches de prospection qui s'avèrent des plus prometteuses. "L'an dernier au Chili, il y a eu 195 000 mises en marché. C'est dix fois le Québec", signale avec intérêt M. Kirouac.

La maison manufacturée, longtemps considérée comme l'enfant pauvre du marché domiciliaire, est aujourd'hui réputée pour sa solidité. "Ces maisons sont capables de supporter les désagréments du transport, un défi que plusieurs maisons construites traditionnellement ne pourraient pas relever et, autre détail intéressant, elles résistent à un tremblement de terre de 7,3 sur l'échelle de Richter", souligne M. Kirouac.

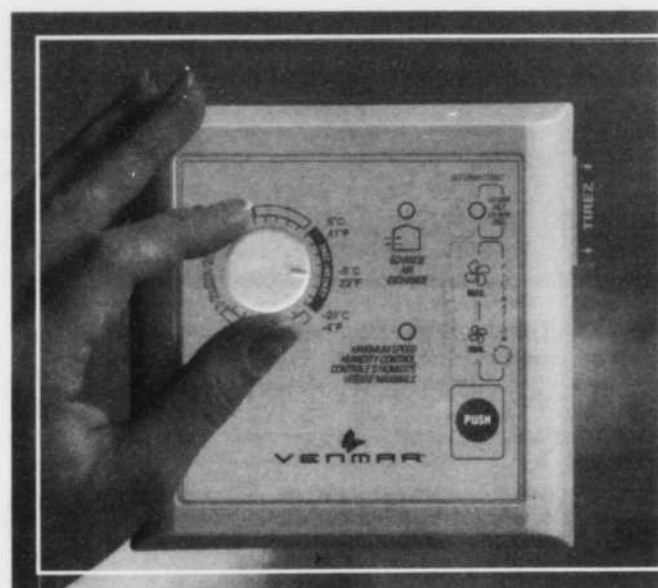
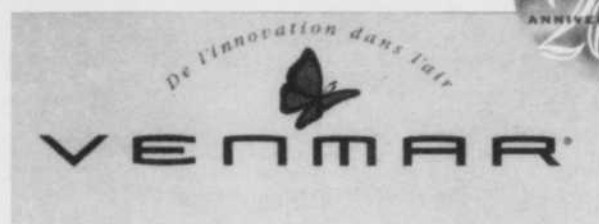
"Ajouter à cela des prix compétitifs, des délais de livraisons plus précis, plus brefs, et on peut dire que la maison usinée deviendra de plus en plus populaire partout sur la planète", termine M. Kirouac.

L'année financière de Domicilex se terminera un peu sous la barre des huit millions \$ et l'entreprise aura embauché, au plus fort de sa production, quelque 90 travailleurs.



FRANCE- Gilles Germain, de la Société française MPI, discute avec le directeur de Domicilex, André Kirouac. Maurice Anfran, d'Ordi Bâti en France, est en compagnie de Sébastien Girard, estimateur chez Domicilex.

(Photo Sylvain Dufour)



1126, boul. Saguenay Ouest, Chicoutimi (Québec) G7S 1A6
Tél.: (418) 549-0587 • Fax: (418) 549-8413
Sans frais: 1-800-931-0587

www.frigotemp.com



- Contrôlez-vous bien la qualité de l'air intérieur de votre maison ?
- Souffrez-vous de problèmes d'asthme ou d'allergies ?
- Votre maison a-t-elle un problème d'excès d'humidité ?

Saviez-vous que l'air de votre résidence peut être jusqu'à 5 fois plus pollué que l'air extérieur? Ce phénomène est dû à l'hermétisme des nouvelles constructions. Par conséquent, les bactéries et les polluants tels que la cigarette, les solvants de nettoyage, les émanations provenant des contenants de pesticides et d'herbicides et bien d'autres demeurent emprisonnés dans votre maison et peuvent ainsi causer des effets néfastes à votre santé. On parle principalement de troubles respiratoires, dont l'asthme et les allergies, de maux de tête, de difficultés de concentration et même de rhumes à répétition.

Une solution peut enrayer ce problème : l'installation d'un échangeur d'air. Aujourd'hui, en plus de purifier votre air intérieur, l'installation de ce type d'appareil est une exigence prévue par la norme F-326.1 contenue dans le Code du bâtiment 1990 qui spécifie que le volume d'air total de la résidence doit être renouvelé à toutes les trois heures. Comparativement à ce dit Code, le tout nouveau Code du bâtiment 1995, qui sera en vigueur prochainement, oblige quant à lui, un apport d'air frais minimal à toutes les pièces de l'habitation. Par exemple, la chambre à coucher principale de la maison, prévue pour deux personnes, devra recevoir un minimum de 20 pcm (pieds cubes par minute) ou environ 10 l/s (litres par seconde).

C'est pourquoi, il est fortement recommandé de consulter un expert en ventilation afin de vous conseiller sur l'équipement qui répond le mieux à vos besoins. Notamment, en ce qui concerne les ventilateurs à récupération de chaleur qui ont été conçus afin d'assurer une adduction constante d'air neuf en même temps qu'ils chassent une quantité égale d'air vicié, et ce, tout en récupérant jusqu'à 90 % de la chaleur.

FRIGO TEMP (1992) INC. se spécialise dans le domaine de la ventilation depuis près de 34 ans. Son équipe d'experts a su se distinguer et se démarquer de la concurrence grâce à son service d'installation hors pair ainsi que son service après-vente. Toujours avant-gardiste, **FRIGO TEMP (1992) INC.** travaille conformément à cette norme depuis plusieurs années déjà. Ainsi donc, nos clients actuels et futurs pourront bénéficier de notre expérience pour obtenir une qualité d'air intérieur conforme aux standards établis.

Innovateur dans le domaine, toujours soucieux d'un travail bien fait et possédant un service après-vente qui a fait ses preuves, **FRIGO TEMP (1992) INC.** est recommandé par le CAA Habitation à titre d'entrepreneur certifié. De plus, la compagnie s'est vu décerné le trophée CLIMATEX pendant trois années consécutives pour la meilleure invention technologique.

Détendez-vous,
nous prenons soin de vous!

Une entreprise familiale branchée sur les besoins de sa clientèle

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



JONQUIÈRE (JDLS) - En 1972, Bernard Gravel fondait l'entreprise Shipshaw Électrique et 20 ans plus tard, Montages Électriques Spécialisés, où ses quatre fils venaient se greffer à cette industrie pour combler les besoins plus spécialisés de sa clientèle.

"M.E.S., c'est vraiment le volet très spécialisé de Shipshaw Électrique. Il s'agit de deux entités mais le rôle de M.E.S est parfaitement complémentaire. Il consiste à développer des concepts sophistiqués entièrement adaptés aux besoins de la clientèle", explique le directeur général de la division M.E.S, Éric Gravel, un des quatre fils de Bernard Gravel. Sur cinq garçons de la famille Gravel, quatre se sont joints à l'entreprise familiale.

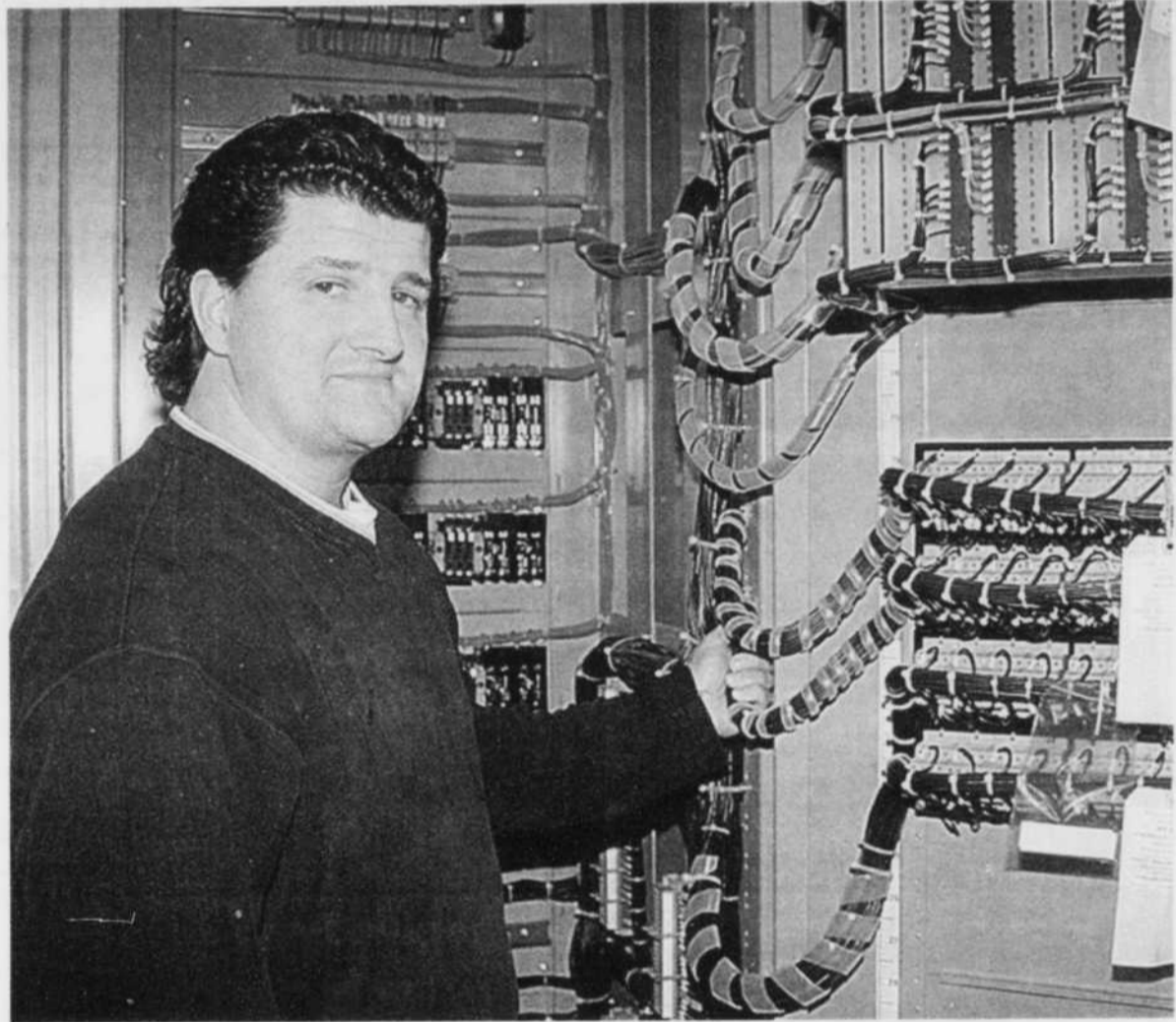
"Le cinquième travaille chez Alcan... comme électricien", précise Éric Gravel.

Aujourd'hui reconnues ISO 9002, les entreprises Shipshaw Électrique et Montages Électriques Spécialisés ont dû faire leurs

preuves avant de gagner la confiance de la grande entreprise qui compose sa principale clientèle. "Dans la région, Alcan, Hydro-Québec et Abitibi Consol sont nos principaux clients. Pour Hydro-Québec, nous concevons entre 200 et 300 panneaux de contrôle électrique par année.

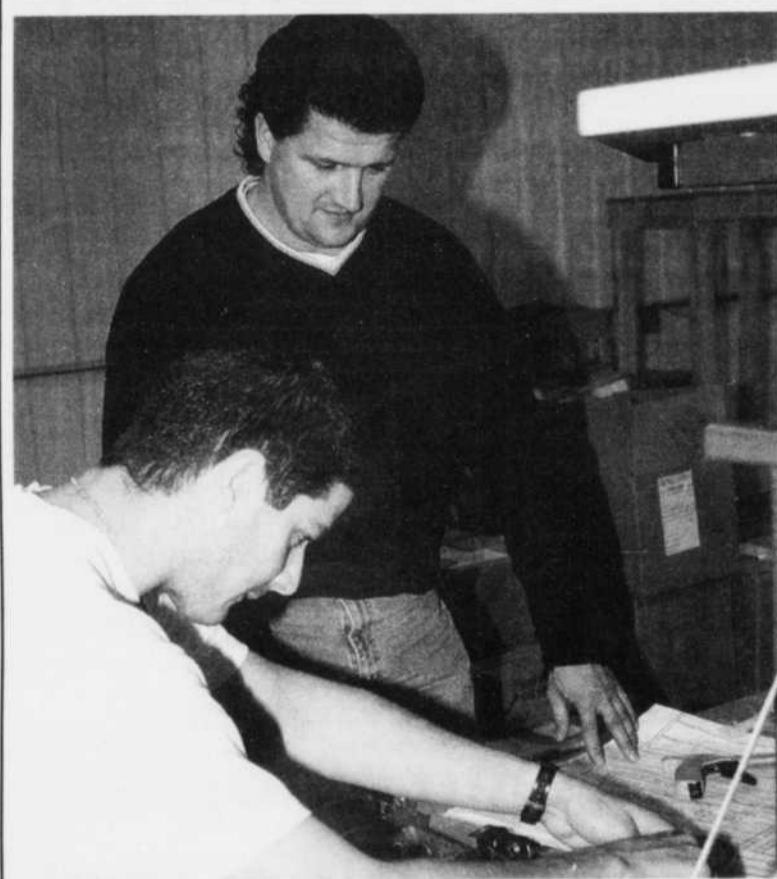
Ils sont destinés à ces postes électriques qu'on aperçoit en bordure des routes. Les employés d'Hydro-Québec en prélèvent les données, à partir de leurs bureaux," affirme M. Gravel.

M.E.S fabrique également des consoles très modernes et divers panneaux pour le contrôle des moteurs des papeteries ou des alumineries. L'entreprise, qui a appris à relever plusieurs défis, propose des services parfaitement adaptés aux besoins de ses clients: elle conçoit, fabrique et installe les panneaux de contrôle et offre des services d'ingénierie en électricité et en gestion de contrôle de qualité.



M.E.S. - Éric Gravel est directeur général de Montages Électriques Spécialisés, une division de Shipshaw Électrique.

(Photo Sylvain Dufour)



CONTRÔLE - Éric Gravel est en compagnie du technicien Marc-André Boulianne qui s'affaire au montage d'un panneau de contrôle électrique.

(Photo Sylvain Dufour)

Montages Électriques Spécialisés mise sur la diversification

JONQUIÈRE (JDLS) - Après seulement huit années d'opérations, l'entreprise Montages Électriques Spécialisés s'est taillée une place de choix et si elle a su imposer aux géants de la région son dynamisme et son savoir-faire, elle n'entend pas s'arrêter là.

Au cours des derniers mois, elle a bénéficié, elle aussi, de la présence du chantier de la nouvelle aluminerie à Alma et produit pour son compte 350 panneaux de contrôle électrique. "Cela représente un apport d'un demi-million \$ et, grâce à ce contrat important, nous avons pu consolider une vingtaine d'emplois", déclare le directeur général de M.E.S, Éric Gravel.

Mais selon M. Gravel, il importe de miser sur la diversification de la clientèle et l'entreprise expédie ces jours-ci d'immenses boîtiers électriques destinés au Bangladesh. "Avec le support d'Hydro-Québec International, il se dessine pour notre entreprise une part de marché intéressante. Il existe, aux plans national et international, des marchés potentiels bien réels. L'essentiel est d'être reconnu pour la qualité de notre expertise et de nos produits", affirme M. Gravel. Et cette reconnaissance se concrétise de plus en plus, selon lui. Ainsi M.E.S vient de livrer, pour le compte de la compagnie Rolls Royce, des pan-

neaux de contrôle pour des moteurs devant passer aux bancs d'essais, à son usine de Montréal. "Nous avons une trentaine de clients au Québec et il est certain que notre réputation nous devance", énonce M. Gravel. Dans un très proche avenir, selon le directeur général, l'entreprise spécialisée sera souvent appelée à soumettre des projets clés en main. "Nous devons pouvoir analyser les problèmes, développer les concepts, les fabriquer et les installer.

De plus en plus, on nous demande de réaliser chacune des étapes et nous sommes parfaitement en mesure de le faire," affirme M. Gravel.

Voici les nouvelles Hyundai 2001



VISIBLEMENT, LA BEAUTÉ COURT DANS LA FAMILLE!



XG300 2001

La nouvelle XG3000 de Hyundai redéfinit véritablement la catégorie des voitures intermédiaires de luxe. Plus que jamais, l'élégance, le confort et la technologie de pointe sont à votre portée.

L'équipement de série de la XG300 comprend: coussins gonflables frontaux et latéraux • moteur V6 de 3 litres à DACT et 24 soupapes • freins antiblocage ABS aux quatre roues avec antipatinage • transmission automatique à 5 rapports avec mode séquentiel Shifttronic • climatiseur automatique • ensemble cuir • glaces, verrouillage, réglage des sièges et rétroviseurs à commandes électriques • sièges chauffants à l'avant • régulateur de vitesse • totalisateur partiel électronique multifonction • télédéverrouillage avec alarme • toit ouvrant électrique • radio AM/FM/CD de haute gamme



SANTA FE GLS 2001

Le tout nouveau Santa Fe GLS a de quoi impressionner avec ses lignes remarquables, son puissant moteur V6, sa tenue de route et sa capacité hors route. Le Santa Fe GLS est doté de série de: moteur V6 de 2,7 litres à DACT • traction intégrale permanente • régulateur de vitesse • transmission automatique à 4 rapports avec mode séquentiel Shifttronic • climatiseur sans CFC • freins antiblocage ABS • sellerie en cuir • télédéverrouillage avec alarme • glaces et verrouillage électriques • radio AM/FM/CD et 6 haut-parleurs • deux coussins gonflables avec désactivation en l'absence d'un passager • freins à disque aux quatre roues • roues de 16 po en alliage d'aluminium, y compris la roue de secours.



TOUTE NOUVELLE ELANTRA VE 2001

La toute nouvelle Elantra VE 2001 n'a absolument rien à envier à ses rivales avec ses lignes d'inspiration européenne, son habitacle spacieux et ses caractéristiques de sécurité, telles que des zones déformantes et des poutrelles latérales de renfort.

En équipement de série: moteur de 2 litres de 140 chevaux • deux coussins gonflables • télécommande d'ouverture du volet de réservoir et du coffre • volant inclinable • dossiers rabattables 60/40 à l'arrière • radio AM/FM/CD à 4 haut-parleurs • transmission automatique • climatiseur sans CFC • régulateur de vitesse • glaces, verrouillage et rétroviseurs dégivrants à commandes électriques • et beaucoup plus!



SONATA GL 2001



TIBURON SE 2001

Moteur de 2 litres de 140 chevaux avec injection multipoint • transmission manuelle surmultipliée à 5 rapports • toit ouvrant électrique • deux coussins gonflables • radio

AM/FM/CD de haute gamme • climatiseur sans CFC • roues de 15 po en alliage d'aluminium • aileron arrière



ACCENT GS 3 PORTES 2001



www.hyundaicanada.com

DES VOITURES GARANTIES POUR LONGTEMPS: Garantie globale limitée de 3 ans/60 000 km • Garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur • Garantie de 5 ans contre les perforations • Assistance routière 24 heures de 3 ans/60 000 km comprenant livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaillon, déverrouillage, remorquage et autres services. Un simple appel sans frais suffit à toutes heures.



UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

RICARD AUTO INC.

706, boulevard Sacré-Coeur
St-Félicien 679-4775

GROUPE TÉLÉNET

Nouvelle adresse: 930 rue Jacques-Cartier
Complexe Sagamie Bureau A-103
Chicoutimi, Qc G7H 7K9
(418) 545-7070 Bur.
(418) 545-2230 Fax Télécopie
vente@telenetinfo.com



TÉLÉNET informatique inc.

www.telenetinfo.com

Vente et Location



- Ordinateurs Seanix, Hp, Compaq, etc.
- Périphérique gammes complète.
- Logiciel de toutes sortes.
- Vente, installation et support
 - Réseau Microsoft NT 2000
 - Réseau Novell
- Atelier de réparation d'ordinateurs de toutes marques.
- Enregistrement nom et domaine.
- Courrier électronique
- Fournisseur de liens internet ISP.

Visitez notre Portail
www.viago.net

SECURDEV Consultants inc.

www.securdev.com

Conception et Réalisation



- Intranet
- Extranet
- Commerce électronique avec paiement sécurisé (Boutique virtuelle).
- Hébergement de site web.
- Base de données
- Logiciel de contrôle d'imprimantes, Net Print.
- Logiciel de contrôle des présences, Présence 2000.

MICROGÉNIE inc.

www.netaxshome.com



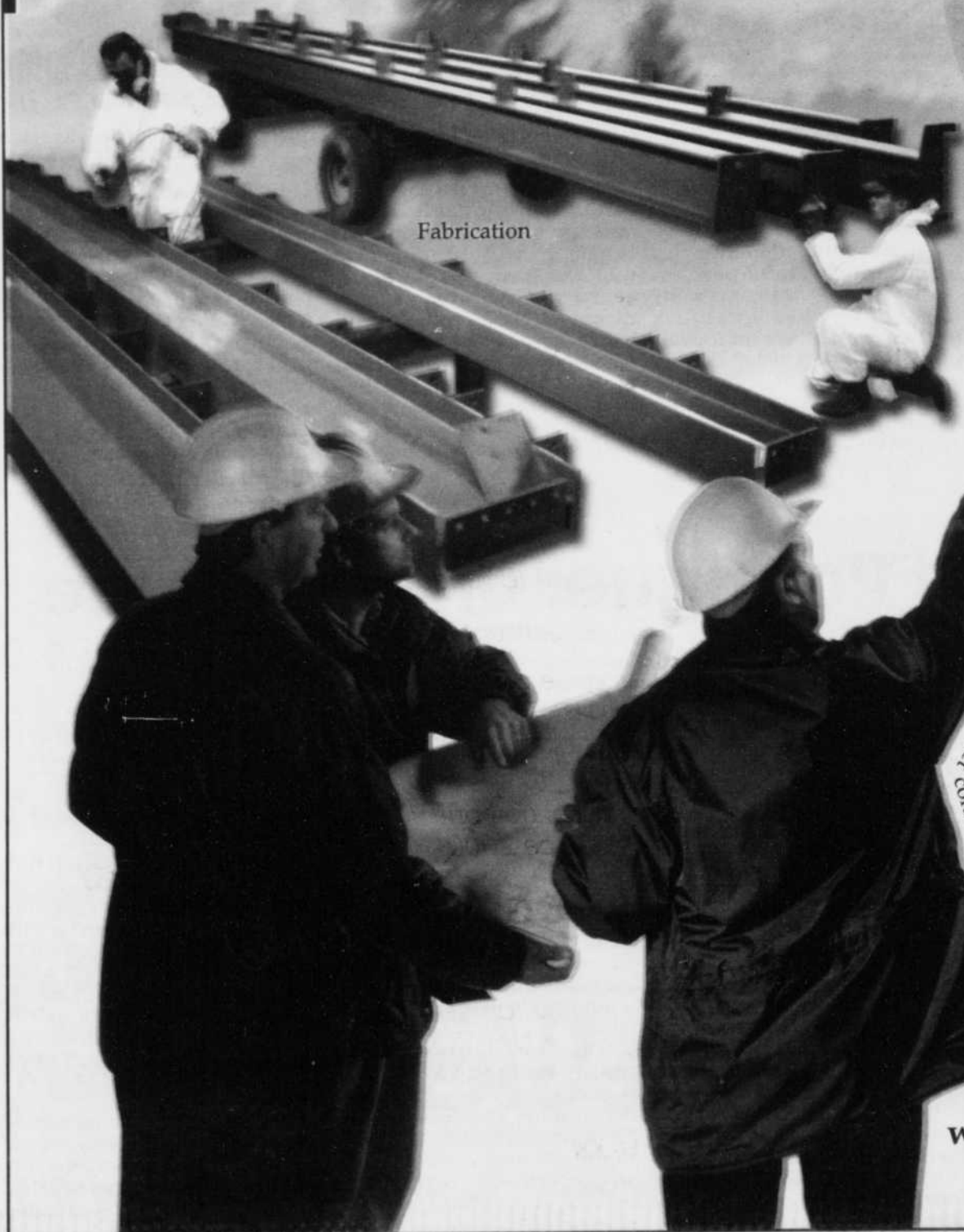
- Logiciel de sécurité et gestion.
 - NetAXS 2.0 Personnel
 - NetAXX 3.3 Réseau



Construire, bâtir. Quatre hommes partagent cette aspiration depuis belle lurette. Déterminés, ces visionnaires, Ronald Martin, Michel Toupin, Jean-Pierre Gagnon et Camil Bouchard, ont caressé un rêve qui est devenu réalité : **Proco**. Aujourd'hui, avec ses 300 employés, l'entreprise contribue certainement au développement économique de sa région. Demain, **Proco** entend bien poursuivre son expansion, au-delà de toutes frontières.

Vers les plus hauts sommets

bâtisseurs



Fabrication

Structures métalliques



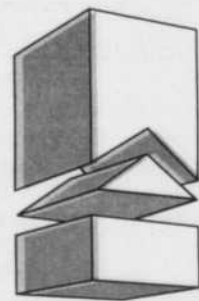
Revêtements métalliques



Travaux pour l'aluminerie Alcan

{ Une équipe de bâtisseurs }

Conception et construction de bâtiments



PROCO

www.proco.ca • Tél.: (418) 668-3371
516, Route 172, Saint-Nazaire, Qc.

Un nom, Tremblay, qui rime fort bien avec coordonnier!

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



CHICOUTIMI (CD) - Lorsqu'on pense à des familles de bâtisseurs, à Chicoutimi, immédiatement il nous vient à l'esprit les Tremblay.



Catherine

Delisle

Jean-Eudes et Rodrigue, des descendants de cordonniers. Encore

aujourd'hui, ils vendent de la chaussure: le premier au Bassin, sous la raison sociale J.X. Tremblay, et le second, en plein milieu de la côte Racine, sous le nom de Rodrigue Le Bottier. Les incendies, la fermeture de la compagnie de pulpe, les grèves des employés des multinationales, l'arrivée des centres commerciaux, le déluge... aucun coup dur de la vie n'a eu raison d'eux. Les Tremblay ont l'intention de rester encore dans le paysage chicoutimien grâce à une relève qu'ils ont soigneusement préparée.

Tout a commencé avec le grand-père Xavier et son frère Napoléon... il y a déjà 102 ans. Ils ont ouvert leur première cordonnerie au Bassin, le 24 novembre 1898. Dans le temps, ils avaient même placé une petite annonce dans le Progrès du Saguenay pour bien signaler leur présence. Ensuite, Napoléon a ouvert son propre magasin, sur la côte Racine.

Xavier, né le 7 février 1863 à Bagotville, n'a pas choisi sans raison de s'installer au Bassin.

C'était le début des activités de la compagnie de Pulpe. «Un vrai klondike pour mon grand-père», raconte Jean-Eudes Tremblay. L'avenir lui souriait. Car, à l'époque, il n'y avait pas de manufactures pour confectionner les bottes de travail. Tout se faisait sur place, à la main. Il travaillait six jours par semaine, 15 heures par jour, sans jamais prendre de vacances. Confectionner une paire de bottes représentait une journée complète de travail. Des 15 \$ qu'il chargeait au client, il ne lui en restait dans les poches que 4 \$ ou 5 \$. Le reste servait à payer le cuir et tout le matériel nécessaire à la fabrication.

Dans le temps, il fallait trimmer dur. Pour assouplir le cuir, Xavier le déposait dans un bassin d'eau une journée entière. «Toutes les bottes qu'il confectionnait étaient imperméables», disent fièrement Jean-Eudes et Rodrigue. C'était de la qualité. Le grand-père était un fin connaisseur. Il fallait un talent certain pour être cordonnier. Il confectionnait aussi des harnais de chevaux, des bottines de patins, des bottes de drapeurs et des bottes militaires pendant la deuxième guerre mondiale. Le cuir, il l'achetait des cultivateurs. Pour les bottines de femmes, il faisait venir ses peaux d'une tannerie de Montréal, pour avoir un cuir plus fin, plus souple.

La fermeture de la compagnie de pulpe et la crise de 1929 ont donné un dur coup au grand-père... et à toute la communauté. «De 1929 à 1943, rappellent



COMMERCE - Les chaussures, les frères Rodrigue et Jean-Eudes Tremblay ont été élevés dans cela. (Photo Jeannot Lévesque)

les frères Tremblay, la caisse populaire installée à l'intersection des rues Taché et Bossé a été incapable d'honorer les dépôts. Notre grand-père est mort en 1935 sans jamais avoir pu profiter des quelques milliers de dollars qu'il avait placés et dont il aurait tant eu besoin.» A l'époque, la caisse avait prêté de l'argent aux ouvriers de la pulpe. Avec tous ces travailleurs sans emploi, la

roue économique a tourné au ralenti. «Il n'y avait aucune mesure gouvernementale comme l'assurance-chômage ou l'assistance-sociale. Les gens n'avaient plus un sou», racontent-ils. Hormis le curé, les religieuses et le docteur, personne ne payait le cordonnier. «A sa mort, se souvient Jean-Eudes, on l'a surnommé le cordonnier des pauvres. Il a perdu pour 15 000 \$ de comptes.

Cela représentait tout le travail qu'il avait fait de ses mains.»

Malgré ces difficultés, Joseph, né en 1894, a continué sur les traces de son père. Dès l'âge de 12 ans, il s'est attelé à la tâche. Son métier, il l'a appris de son père. Et comme lui, il n'a jamais pris de vacances... si ce n'est quelques jours, l'automne, pour la chasse. Il est mort à 95 ans. Et il n'était à la retraite que depuis quatre ans...

Atelier de cordonnerie

Pour Jean-Eudes et Rodrigue, un lieu de vie

CHICOUTIMI (CD) - Pendant les vacances scolaires, c'était à l'atelier de cordonnerie de leur père Joseph qu'on pouvait trouver les frères Jean-Eudes et Rodrigue Tremblay.

En 1945, Jean-Eudes a 20 ans et il entre à plein temps dans le commerce familial du Bassin, mais c'est aussi à cette période qu'on a commencé à trouver des bottes de travail confectionnées dans les manufactures. «On commençait à vivre la transition», se souvient-il. Rodrigue, plus jeune, travaille dix ans comme comptable et agent de crédit pour la John Millen avant d'ouvrir son commerce de chaussures en plein milieu de la côte Racine, en 1963. Des neuf enfants de Joseph, ils seront les seuls à devenir commerçants. Deux autres garçons sont devenus dentistes, un autre a choisi la prérité. La famille comptait

aussi quatre filles.

Jusqu'en 1940, se souvient Jean-Eudes Tremblay, on trouvait des cordonniers quasi à tous les coins de rue. Ensuite, les manufactures se sont multipliées et les cordonniers ont perdu de leur popularité. A la mort de son père Joseph, en 1987, il a fermé sa cordonnerie. Ce n'était plus un métier recherché. Même que l'école de cordonnerie qui a été implantée à Chicoutimi grâce à des subventions, au début des années 1970, n'a pas réussi à attirer un seul candidat.

Les frères Tremblay reconnaissent qu'il est impossible, aujourd'hui, pour un artisan en cordonnerie, de vivre uniquement de son métier. En plus de vendre de la chaussure, Rodrigue se spécialise dans la confection d'orthèses, de prothèses et de chaussures orthopédiques.

Le métier de cordonnier

s'apprenait de père en fils ou en présence d'un véritable artisan, racontent les frères Tremblay. Selon eux, pour devenir habile dans le métier, il faut un apprentissage d'au moins deux ans. «Aujourd'hui, souligne Jean-Eudes Tremblay, ce n'est plus possible de montrer le métier à un jeune en raison des exigences des lois. Je ne connais pas un seul cordonnier qui peut se permettre de payer le salaire minimum à un jeune en période d'apprentissage.»

Dans les années 40, les frères Tremblay se souviennent qu'on dénombrait, au Québec, pas moins d'une quarantaine de compagnies spécialisées dans la chaussure, ce qui explique pourquoi les cordonniers ont cessé d'en fabriquer. «Toutes les chaussures qui étaient alors consommées au Canada étaient fabriquées à 90 pour cent au Québec», se remémorent-ils.

Selon eux, jusqu'en 1970, ces compagnies ont réalisé d'importantes affaires. «C'était une mine d'or pour les compagnies québécoises», disent-ils. Les Tremblay ajoutent que nos compagnies québécoises fabriquaient un produit raffiné, de très haute qualité. «Le produit était comparable à celui fabriqué en Italie ou en Allemagne», enchaînent-ils. L'ennui, c'est que le gouvernement, croient-ils, n'a pas avantagé cette industrie de sorte que nos usines québécoises ont commencé à disparaître vers 1970-75.

«On n'a pas su apprécier la qualité de la main-d'oeuvre québécoise», constate encore Jean-Eudes Tremblay. Selon lui, pour retrouver la même qualité de chaussures qu'autrefois, il faut définitivement acheter un produit italien ou allemand.

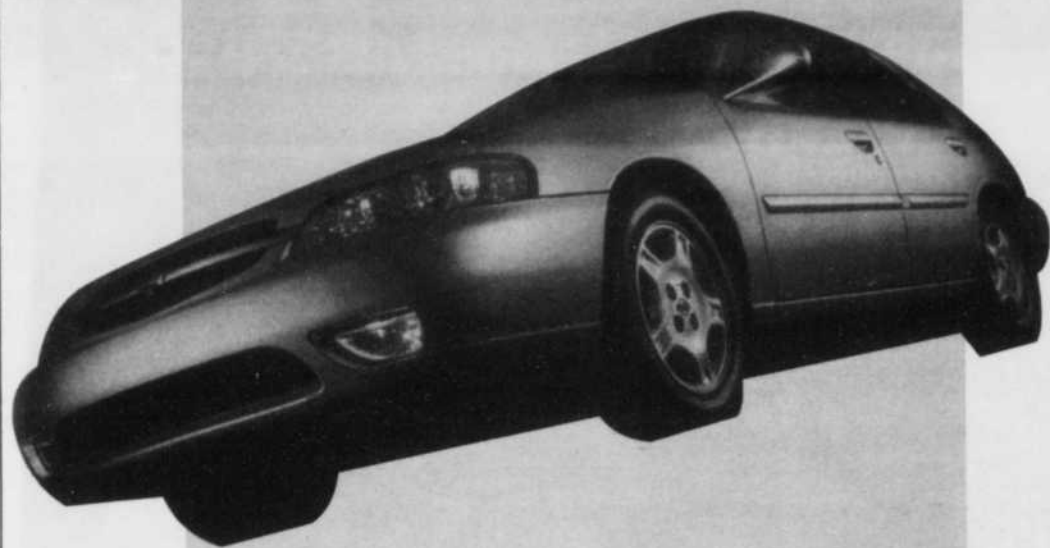
Depuis un an, Jean-Eudes Tremblay est retraité. La relève est cependant assurée grâce à son neveu, Michel Gagnon. Quant à son frère Rodrigue, il est toujours dans le métier, mais déjà deux de ses enfants, Alain et Francesca, sont prêts à prendre la relève.

Malgré la prolifération des commerces de chaussures et l'arrivée des centres commerciaux, les Tremblay n'ont jamais craint la concurrence. «Notre philosophie est bien différente, car on ne cherche pas à vendre à tout prix.» «Des chaussures, c'est comme une paire de gants. Il faut que ça fasse», se plaît à dire Jean-Eudes.

Selon eux, les clients reconnaissent leur compétence. «Quant à nous, disent-ils, on connaît leur goût, leurs besoins et leurs exigences. Une clientèle satisfaite revient.»

L'Altima à la puissance 2001

Le charme du luxe abordable



- Moteur 2,4 L de 155 chevaux
- Ensemble électrique
- Radio AM/FM/DC
- Transmission automatique
- Climatiseur
- Siège du conducteur à 8 réglages
- Assistance routière 24 h
- Transport et préparation inclus

La Sentra à la puissance 2001

- Moteur 1,8 L de 126 chevaux — le plus puissant de sa catégorie
- Dossier arrière rabattable 60/40
- Pneus toutes saisons 14 po
- Téléoverture du coffre et de la trappe de carburant
- Pare-boue avant et arrière
- Pare-chocs couleur carrosserie
- Assistance routière 24 h
- Transport et préparation inclus



Le Frontier à la puissance 2001

Une tradition de robustesse et de fiabilité

ÉQUIPEMENTS DE SÉRIE:

- Moteur V6 de 3,3 L (4X4 opt. dans 4X2); (170 ch/couple 200 pi-lb)
- Moteur 4 cylindres de 2,4 L (4X2) (143 chevaux/couple de 154 pi-lb)
- Freins ABS à l'arrière (version 4 cyl.)
- Freins ABS aux 4 roues (version V6)
- Remorquage jusqu'à 2268 kg (5000 lb), V6 boîte automatique
- Système de chargement polyvalent
- Rétroviseurs extérieurs électriques
- Banquette arrière rabattable 60/40, recouverte de tissu

ÉQUIPEMENTS OFFERTS EN OPTION:

- Climatiseur
- Glaces d'intimité
- Radiocassette
- Télécom. de verr./déverr. des portières avec antivol
- Différentiel arr. autobloquant
- Lève-glaces et portières élec.
- Sièges baquets à l'avant

PROFIL



Puisque le profil-type du conducteur de camion n'existe pas, nous offrons le Frontier en trois versions, dont un 4X2 avec le caractère d'un 4X4. Il faut dire qu'en matière de camions, Nissan a l'habitude d'innover. En 1959, nous avons fait découvrir le camion compact à l'Amérique du Nord. Aujourd'hui, avec leur caisse pleine longueur à double paroi et leur système de chardement polyvalent, nos robustes King Cab sont toujours prêts à foncer, à tirer, à transporter... ou à s'amuser.

Pleine d'entrain,
avec un petit côté sérieux

Le Garage



ROUSSEAU & FILS

177, boul. Dequen, Mistassini - 276-2205



Votre sympathique concessionnaire



791, Sacré-Coeur, St-Félicien, 1-800-265-8770

www.nissancanada.com

Grimard Électrique, un des piliers du Parc industriel de Chicoutimi

TRENTE-TROISIÈME CAHIER ÉCONOMIQUE



par
Johanne de la Sablonnière

CHICOUTIMI (JDLS) - C'est en 1946 que Joseph-Henri Grimard décide d'implanter une entreprise spécialisée en électricité. Installée depuis toujours à Chicoutimi, l'entreprise Grimard Électrique est un des piliers du parc industriel où elle débarqua avec les premiers locataires du parc en 1978. «Je crois que le parc industriel regroupait à cette époque seulement quatre entreprises», évoque Jean Grimard.

Ce sont les fils, Jean et Jacques Grimard, qui assurent aujourd'hui la relève de ce fleuron régional qui a évolué avec le marché régional, selon Jean Grimard.

Spécialisée dans les installations électriques commerciales et institutionnelles, Grimard Électrique s'est aussi impliquée dans de nombreux projets auprès de la grande industrie. «Le gros de nos activités se situent dans le secteur industriel et nos principaux clients sont Alcan, Hydro-Québec et les papetières. Nous réalisons ou installons pour eux des projets électriques de toute envergure».

Une vingtaine de personnes travaillent à l'intérieur

des bureaux de l'entreprise Grimard Électrique mais la plupart des employés sont à l'extérieur. «Actuellement, il y a quelque 150 employés qui s'affairent sur divers chantiers», précise M. Grimard. «Nous sommes une entreprise nomade pouvant affirmer aujourd'hui avoir été de tous les gros projets industriels du Québec».

Depuis deux ans, Grimard Électrique est évidemment présente sur le chantier de la nouvelle usine Alcan à Alma.

Fusion et dynamisme

En 1972, la firme Desbiens et Pilote de Saint-Ambroise s'est fusionnée à Grimard Électrique. «Il s'agissait d'une bonne entreprise et ensemble nous avons développé une belle expertise. La croissance de l'entreprise passe par la fusion et il faut faire preuve de dynamisme», ajoute l'entrepreneur qui dénote au passage le peu d'implication de la part de la Ville de Chicoutimi. «C'est un peu dommage, il y aurait de la place pour plus de développement du côté du parc industriel. Quoiqu'il en soit, dans l'entreprise, nous sommes toujours à l'affût de nouveaux projets», souligne M. Grimard.

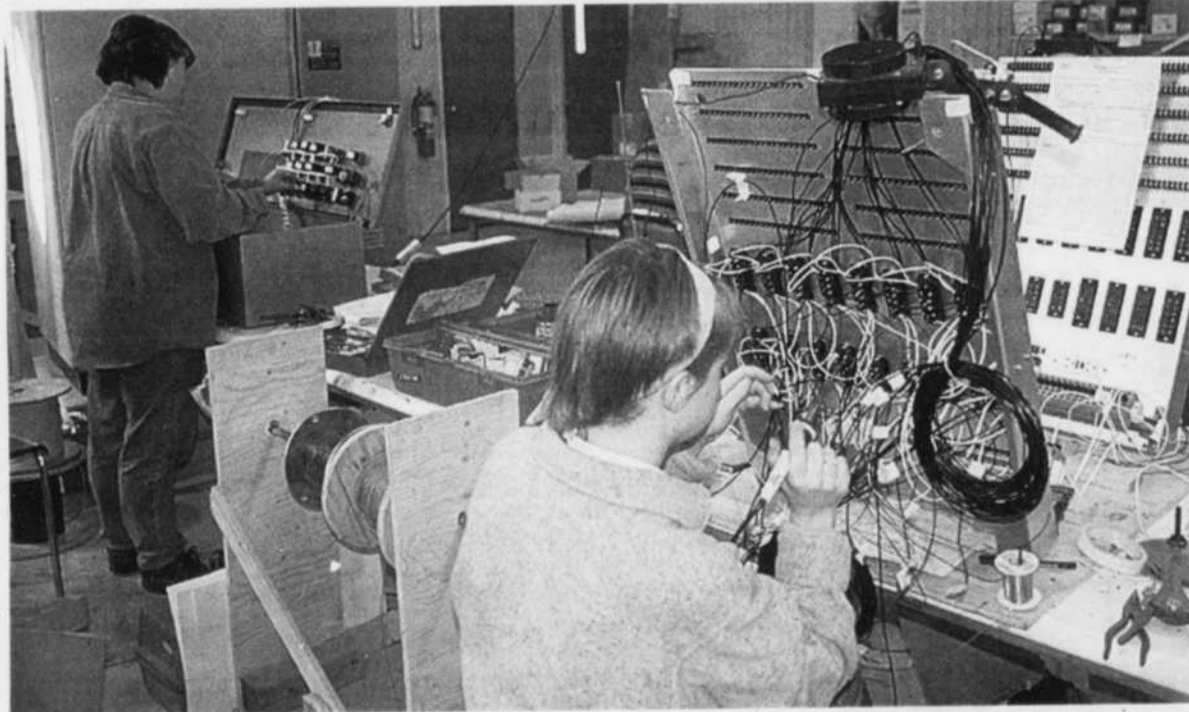
Fondée en 1946 par Joseph-Henri Grimard, l'entreprise spécialisée en électricité a été de tous les gros projets industriels du Québec, estiment les fils du fondateur, Jean et Jacques Grimard, qui en assurent la relève.



COLLABORATION- Jean Grimard de Grimard Électrique est en compagnie de Jacques Côté, le directeur du Groupe S.P.C. Automatisation. Les deux entreprises associées fonctionnent en étroite collaboration.

(Photo Rocket Lavoie)

La conception de projets et l'amélioration des systèmes au coeur du développement



EMPLOYÉES- Plusieurs employés affectés au montage des panneaux électriques sont des femmes. Il s'agit d'un travail requérant une bonne dextérité manuelle.

(Photo Rocket Lavoie)

CHICOUTIMI (JDLS) - Grimard Électrique a inauguré, il y a une quinzaine d'années, le Groupe S.P.C. Automatisation (Systèmes de Production Contrôlée), une succursale où sont affectés des employés principalement au montage de panneaux de commande électriques.

Jacques Côté, directeur général de l'usine, explique que l'usine s'inscrivait comme une suite logique au développement de Grimard Électrique. «Nous travaillons sur des projets communs ou complémentaires. Ici, nous fabriquons des concepts pour nos clients. Il peut s'agir d'un panneau de signalisation pour le ministère des Transports ou encore d'un produit à améliorer pour la grande entreprise. Nous pouvons améliorer un concept ou le réaliser de A à Z. Nous investissons d'ailleurs beaucoup de temps et d'efforts dans la recherche et le développement de systèmes améliorés», souli-

gne Jacques Côté.

De plus en plus, les clients exigent des concepts clé en main, ajoute Jean Grimard. «Ils nous expliquent leurs contraintes et ne veulent plus avoir de problèmes. Le problème tout entier devient donc le nôtre et c'est à nous de trouver la meilleure solution. C'est nous qui héritons du problème. Mais nous, nous ne demandons pas mieux», déclare M. Grimard.

L'usine Groupe S.P.C. emploie 35 personnes, dont trois ingénieurs, et plusieurs femmes qui sont affectées au montage en raison de leur dextérité manuelle.

L'industrie chicoutimienne a étendu ses ramifications jusqu'à Montréal et y opère un bureau mandataire de projets. «Nous sommes constamment en recherche de projets. Nous avons participé aux plus gros chantiers du Québec et entendons bien être présents sur les prochains», affirme le directeur de Grimard Électrique.



HYDROMEC INC.

À votre service depuis 25 ans



- Fondée en 1975 par Marcel Trottier
- Première spécialité hydraulique de la région
- Bâtiment de 3000 pi. ca.
- 3 employés

18 spécialistes à votre service

Atelier d'usinage et soudure

Atelier de réparation hydraulique

Département de conception et de fabrication d'équipement

14 000 pieds carrés de surface



Merci à tous nos clients présents et futurs de participer à notre croissance !

Vente et services :

Cylindres hydrauliques et pneumatiques
 Pompes, moteurs et valves hydrauliques
 Composantes pneumatiques
 Boyaux et raccords

HYDROMEC INC.

2921, boul. Walberg Dolbeau-Mistassini (Québec) G8L 1L6 Bur.; (418) 276-5831 Fax: (418) 276-8166
 Courriel; hdromec@qc.aira.com



ÉQUIPEMENT
QUADCO INC.



CATERPILLAR

BOYAUX
HYDRAULIQUES



TOPRING
INNOVATIONS ET SOLUTIONS
PNEUMATIQUES



Siège social situé au Carrefour Chicoutimi, 1915, boulevard Talbot

CELLULAIRE CHIC : AU SERVICE DE SA CLIENTÈLE DEPUIS 12 ANS

C'est en 1988 que Cellulaire Chic, 1915, boulevard Talbot à Chicoutimi, a été fondé. C'est donc dire que l'entreprise régionale, qui possède aujourd'hui des succursales à Alma et Roberval en plus de son siège social à Chicoutimi (Carrefour Chicoutimi, près de Arcon et La Capitale), constitue un véritable pionnier en matière de téléphonie cellulaire, au Saguenay – Lac-Saint-Jean. Les clients de Cellulaire Chic ont, en conséquence, raison de faire confiance à ses professionnels, peu importe les produits désirés.

À ce niveau, mentionnons que les produits offerts à prix compétitifs par l'équipe de Cellulaire Chic sont nombreux et tous à la fine pointe de la technologique : communication par satellite (vente et location), téléavertisseurs, téléphones cellulaires (vente, réparation et installation) et autres services Bell tels Sympatico, cartes prépayées, service étoiles, déménagement, rebranchement, etc.

Soulignons, surtout, que la PME est la seule entreprise de la région à pro-

poser les produits de télévision par satellite Bell Express Vu (vente et installation) et qu'elle est désormais distributrice du réseau numérique au Saguenay.

Entreprise qui est la propriété d'intérêts régionaux rappelons-le, Cellulaire Chic emploie une vingtaine

de personnes à ses bureaux de Chicoutimi, Alma et Roberval.

Cette équipe

multidisciplinaire forme une véritable «famille» ayant comme principal objectif de desservir sa clientèle avec professionnalisme et courtoisie, qu'il s'agisse de vente ou de service après-vente (réparation ou respect de la garantie).

Pas surprenant, à ce titre, que Cellulaire Chic se retrouve parmi les meilleures entreprises, dans son domaine, en ce qui a trait au service à la clientèle. En somme, faire affaires avec les professionnels de Cellulaire Chic, c'est miser sur l'efficacité. Il n'y a, en effet, pas meilleur gage de qualité que la longévité de Cellulaire Chic.

Une équipe multidisciplinaire qui a à cœur la satisfaction du client



Le centre administratif de Cellulaire Chic est situé au Carrefour Chicoutimi, 1915, boulevard Talbot.



Espace Bell offre une vaste gamme de produits de téléphonie. 610, boulevard Marcotte à Roberval.

LA BANNIÈRE ESPACE BELL :

UN SYMBOLE DE SATISFACTION

À l'automne 2000, les dirigeants de Cellulaire Chic de Chicoutimi joignaient la bannière Espace Bell. Cette association a nécessité un investissement de quelque 100 000 \$, nécessaire pour l'agrandissement et la rénovation des locaux situés au Carrefour Chicoutimi. En effet, la clientèle d'Espace Bell peut désormais jouir d'un environnement des plus chaleureux et accueillants, propice à la découverte des différents produits de téléphonie offerts par Bell.

Le fait de joindre les rangs d'Espace Bell, selon les propriétaires de Cellulaire Chic, Marlène Girard et Marc Blais, constitue une suite logique dans l'évolution de l'entreprise régionale. Plus que jamais, notent-ils, les clients désirent pouvoir avoir accès à l'ensemble des produits d'un même type,

dans un même point de service. Ils peuvent bénéficier, par le fait même, à des prix compétitifs grâce notamment au pouvoir d'achat du regroupement des magasins Espace Bell. Incidemment, Espace Bell met à la disposition de sa vaste clientèle toute la gamme des produits Bell dont les produits sans fil. Ses professionnels effectuent certes la vente de ces produits mais, aussi, en assurent le service après-vente (installation et entretien). Une formation continue leur permet, par ailleurs, de dispenser des services de qualité, à la hauteur des exigences de leurs clients. Bref, faire confiance aux membres de l'équipe Espace Bell du Carrefour Chicoutimi, c'est accepter d'évoluer avec la modernité de son époque.



L'équipe de professionnels d'Espace Bell est là pour répondre aux attentes des clients. 952, du Pont Nord à Alma.