

AVEC LE GROUPE

AUTOCAR

La Capitale

LAISSEZ-VOUS

TRANSPORTER

EN TOUTE...

Sécurité
dans le grand luxe



AUTOCAR

La Capitale

TRANSPORTS
LONGUES
DISTANCES
NOLISÉS
ET SCOLAIRES



ALMA AUTOBUS ET TAXIS INC

NOUS POUVONS
VOUS TRANSPORTER
PARTOUT EN
AMÉRIQUE
DU NORD

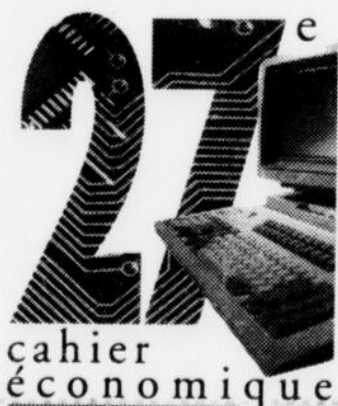


*AUTOBUS
TALBOT*

Pour informations: Alma 662-7414 • Québec 522-0795 • Saguenay 544-9347 • Sans frais 1-800-268-6872

Index du Cahier Économique

CAHIER «B»	Pages
Alma Autobus	B-1
Maison du Rotin	B-3
Samson, Bélair, Chicoutimi	B-5
Solution Publicité	B-6
Produits Bâtiments A.B.P.	B-7
Dupont Automobile Itée	B-9
Réparex enr.	B-10
Taxidermie Mario Bilodeau	B-11
Ambulance Saint-Jean	B-12
Beaulieu et Gagnon	B-13
Saguenay Marine Itée	B-14
Réfrigération Mauvalin	B-15
Alma Nissan 1994	B-16
Alma Nissan 1994	B-17
Aspirateur Chicoutimi	B-18
Équipement Rock	B-19
Corporation régionale Inv. Amisk	B-20
Cégep de Jonquière	B-21
Chapitre A.V.A. Saguenay – Lac-Saint-Jean	B-23
Banque Nationale	B-24
L.P. Tremblay Auto	B-25
Hydro-Québec Chicoutimi	B-27
Imprimerie De Luxe	B-28
Société d'Électrolyse et de Chimie Alcan	B-29
Mini-Mécanique Saguenay	B-31
Fédération des caisses populaires Desjardins	B-32



cahier
économique



VISITE - Un groupe invité par le CEL a pu visiter la route du Nord jusqu'au poste Albanel, récemment.

Les avantages économiques de la route du Nord ne sont plus à démontrer

ALMA (PET)- La route du Nord rend accessibles bien des projets d'investissement à venir. C'est ce que rappelle le directeur général du Conseil économique Lac-Saint-Jean-Est, Claude Asselin, après sa visite de la route, au sein d'un groupe invité par le CEL, il y a quelques jours.

«C'est rendre accessible un marché qui l'était plus ou moins avant!», résume-t-il. Il rappelle qu'il fallait auparavant ajouter 450 kilomètres, pour se rendre à la Baie James, à partir de la région. Avec la route, ce trajet est maintenant accessible en une journée, ce qui est avantageux, pour aller y travailler ou transporter des matériaux.

Ardent partisan du projet, l'homme d'affaires almatois Laval Fortin est bien heureux de sa concrétisation. Il était du voyage du début du mois: «Les gens présents ont été surpris: route élargie et d'une haute qualité avec douceur de roulement; en autobus, nous avons rencontré des camions avec une charge de 14 pieds de large...»

C'est assez extraordinaire: réaliser en deux ans 224 kilomètres de route avec trois ou quatre ponts majeurs!»

Potentiel diversifié

Fortin parle d'un potentiel diversifié qu'il regroupe sous quatre catégories: la forêt, le tourisme, les affaires et évidemment le potentiel minier. Il rappelle l'investissement prévu dès le printemps; pour ce site, la route servira de chemin d'accès sur près de 80 à 100 kilomètres de Chibougamau. «Il manquera un embranchement de quelque 40 kilomètres, à partir de la route du Nord...»

Asselin est tout aussi loquace. «Qu'on pense aux investissements à venir d'environ 200 millions \$, par exemple le projet

Eastmain, à une mine d'intérêts français qu'on va exploiter à une centaine de kilomètres de Chibougamau, sur la route du Nord... Ce n'est pas négligeable, comme apport économique», rapporte-t-il. A son avis, «le Moyen nord est l'une des perspectives d'avenir importantes.» Il parle d'un territoire rempli de richesses naturelles importantes, de 12 mini-centrales à construire, et le reste. La route est intéressante pour Chibougamau, mais aussi pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean, rappelle Asselin.

Les entreprises d'ici sont donc mieux positionnées pour soumissionner sur des contrats importants, rappelle-t-il: «Présentement, nous sommes aussi compétitifs que des entrepreneurs de Montréal ou de l'Abitibi. C'est utile aussi pour les services. Parfois, on cherche des marchés extérieurs où la concurrence est extrêmement vive...» Certaines entreprises utilisent la route, par exemple, Entreprises Sctonel de St-Bruno qui, comme on le lisait en septembre dans Progrès-Dimanche, y déplace des cam-

pements à son usine pour les rénover, avant de les acheminer sur le chantier de la Ste-Marguerite.

Asselin a aussi été impressionné par la qualité de la route, carrossable et très sécuritaire, dit-il. Poste Albanel, où s'est rendu le groupe, est à 300 kilomètres de Chibougamau; il aurait fallu en rouler 300 autres pour se rendre au barrage Radisson.

Lors d'un prochain voyage, on compte se rendre aux barrages.

En fait, croit Asselin, dans une dizaine d'années, on va se rendre là-bas comme on va sur la Côte-Nord.

D'ailleurs, mentionne Laval Fortin, «Eastmain I est le projet le plus favorable pour la région. Ça va nous mettre à la portée des travaux, comme de partir d'ici et aller travailler à Sept-Iles; nous allons être à la même distance de la Baie James que de Sept-Iles...»

Il parle aussi, exemples à l'appui, d'un tourisme plus important que prévu.

(Voir autre texte en page B6)



ECONOMIE - L'entrepreneur Laval Fortin explique aux invités les avantages économiques de cette route reliant la région à la Baie James.

3 JOURS sans taxes

Aujourd'hui

**lundi et mardi
20, 21 et 22 novembre**

**Plusieurs
modèles
de berçantes
en magasin.**



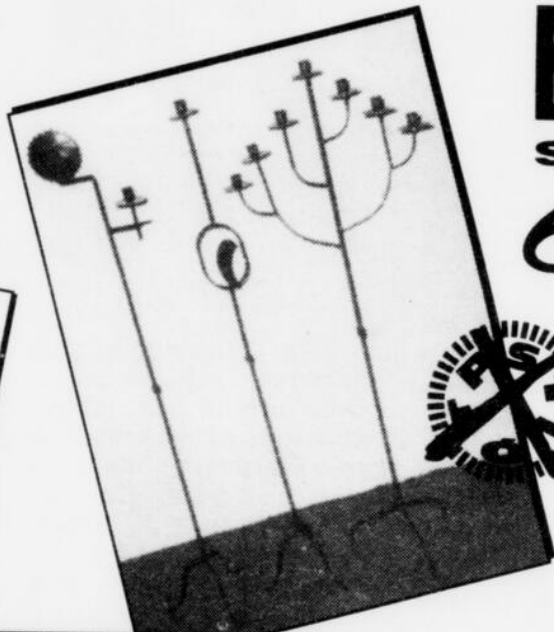
**Ensemble
5 pièces**

Rég.: 2900 \$

**SPÉCIAL:
2200\$**

**Chaise
blanche**

**SPÉCIAL:
6495\$**



Chandeliers

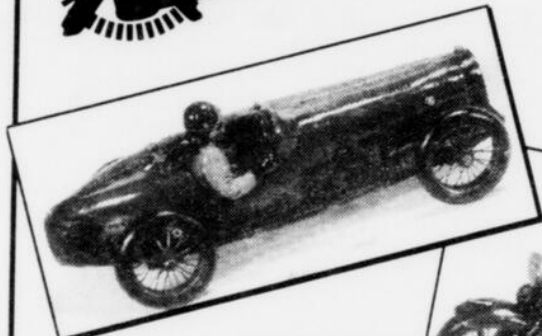
**À partir de:
1995\$**

Étagères

**Disponible en
5 grandeurs.**



**Variétés
de
cadeaux
originaux**



Profitez-en!

maison du foin

**447, rue Racine Est,
chicoutimi / Tél.: (418) 693-8881**

Pour Nutrino

La spécialisation est créatrice d'emploi

ALMA (PET) - Nutrino fait sans hésitation un lien entre la spécialisation et l'emploi.

«Dans le marché d'aujourd'hui, il faut voir à la spécialisation des individus surtout et

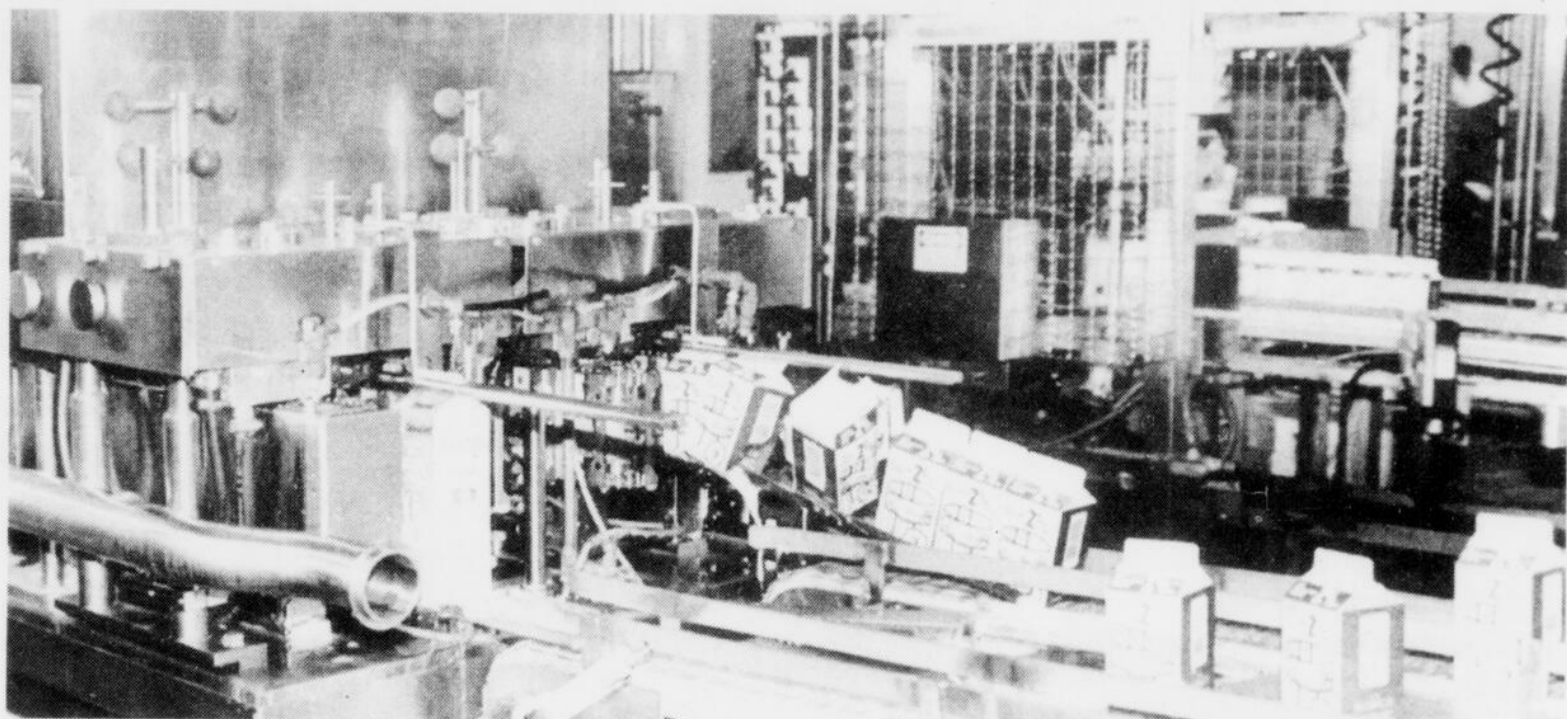


aussi des entreprises. On ne peut plus tellement être généraliste de nos jours. Ça prend des créneaux assez précis pour qu'on puisse réussir à accomplir des performances et avoir des ingrédients importants que sont la qualité, le service et les prix», résume le directeur général Bernard Bergeron.

Quand une entreprise ne retrouve pas ces trois éléments, elle a de la difficulté à maintenir ses marchés, dit-il. Aussi, Bergeron soutient-il que pour cela, il faut être spécialisé, avoir des créneaux particuliers.

«La généralisation, aujourd'hui, devient très difficile. La spécialisation est assurément un facteur de maintien d'emploi. Dans le futur, elle peut être génératrice d'emplois», de

«La généralisation, aujourd'hui, devient très difficile. La spécialisation est assurément un facteur de maintien d'emploi. Dans le futur, elle peut être génératrice d'emplois.»



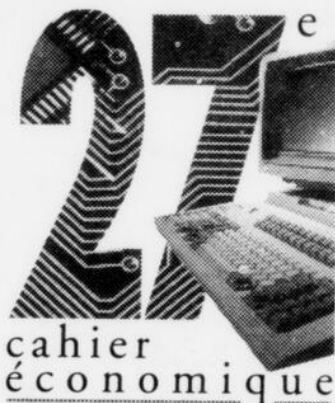
PREMIERE - Nutrino est devenue la première usine de lait de consommation en Amérique du Nord à se qualifier sous la norme ISO-9002.

mentionner aussi le directeur général.

Il fait référence aux développements possibles du marché de l'eau de source Mésey, puisée à Hébertville, et pour laquelle on rêve d'un marché d'exportation. Celui-ci est plus que jamais accessible, depuis que Nutrino a obtenu, il y a quelques semaines, la certification internationale ISO-9002 pour l'ensemble de sa division de produits laitiers, dont l'eau de source Mésey. En plus, la rivière souterraine d'où provient l'eau qui alimente abondamment la source où l'entreprise coopérative s'approvisionne, a une grande capacité.

On pense entre autres au marché du Mexique.

Certification spéciale
L'obtention de la norme ISO-9002 accorde une certification spéciale à Nutrino. Elle est ainsi devenue la première usine de lait de consommation en Améri-



que du Nord à se qualifier sous cette norme.

Cela permet d'envisager l'avenir avec optimisme, cette norme étant reconnue dans plus de cent pays. «Ca nous assure de garder la part de marché actuelle et de se positionner favorablement, si des clients venaient à exiger d'être approvisionnés par des fournisseurs détenant cette norme...», analyse le président Gaston Lajoie.

Il en découle évidemment un maintien d'emplois et des possibilités accrues de développements à ce chapitre, par exemple avec l'eau de source.

«Ca nous ouvre des portes nouvelles. Pour le moment, c'est sûrement un facteur de maintien d'emplois. Dans le futur, c'est sûrement un générateur d'emplois», analyse en effet Bergeron.

Spécialisation

Par ailleurs, il est d'avis que de plus en plus, les tâches à

«Les gens qui travaillent à Traita-Sols sont des jeunes diplômés en environnement et notre directeur général est un géologue...»

accomplir dans les usines appellent à la spécialisation, «par exemple pour opérer des machines différentes d'autres...»

Il ajoute que ça amène du perfectionnement constant, au fur et à mesure qu'on change un équipement: «Il faut perfectionner nos gens pour qu'ils puissent l'utiliser de façon rentable...»

Un réseau

Par l'acquisition de M & M Propane, Nutrino complétait, par cette division connexe, la gamme de ses produits pétroliers.

Traita-Sols, nouveau centre de traitement des sols contaminés aux hydrocarbures (rang six de St-Bruno) est une autre spécialité nécessitant des com-

pétences particulières et qui crée de l'emploi.

Pour le moment, cette division emploie cinq personnes à plein temps, sans compter des contrats de sous-traitance qui emploient aussi cinq ou six personnes.

«Les gens qui travaillent à Traita-Sols sont des jeunes diplômés en environnement et notre directeur général est un géologue...», résume Bergeron. Il rappelle qu'il s'agit d'un nouveau marché régional, trois entreprises de décontamination ayant vu le jour dans la région, en trois ou quatre ans. «Il y a de la place pour les trois; elles devraient se développer à leur rythme et selon leur spécialisation...»



NUTRINO a obtenu, il y a quelques semaines, la certification internationale ISO-9002 pour l'ensemble de sa division de produits laitiers, dont l'eau de source Mésey.



BERNARD BERGERON, directeur général de Nutrino.

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Publicité

Des conseillers d'affaires pour la PME

Si vous êtes de ceux qui pensez que la profession comptable n'a pas évoluée ou que les grands cabinets desservent uniquement les grandes entreprises, détrompez-vous!

La majorité de la clientèle des neufs (9) bureaux de Samson Bélair/Deloitte & Touche au Saguenay - Lac-Saint-Jean est constituée de PME dont la taille varie de 1 à 200 employés. De plus, à la comptabilité et à la vérification qui, il n'y a pas très longtemps, constituaient l'essentiel des services offerts, viennent maintenant se greffer une multitude de services professionnels destinés à aider les dirigeants dans la gestion quotidienne de leur entreprise.

En fait, comme le souligne Monsieur Denis Boivin, c.a., associé directeur pour l'Unité Saguenay - Lac-Saint-Jean de Samson Bélair/Deloitte & Touche, «ce sont les PME qui constituent au Québec et dans la région, la majorité des entreprises. La seule production d'états financiers annuels ne répond plus à leurs exigences, et c'est pourquoi, nous avons adapté

nos services et notre approche à cette nouvelle réalité. Nos clients veulent des conseillers d'affaires capables de les orienter à toutes les étapes cruciales du développement de leur entreprise».

Un champ d'action étendu

Samson Bélair/Deloitte & Touche propose aux dirigeants et aux entrepreneurs, une grande variété d'expertises et la disponibilité d'une équipe de conseillers régionaux bien au fait du contexte dans lequel leurs clients opèrent.

À la base, on retrouve (3) grandes catégories de services:

- Les services traditionnels que sont la vérification et la comptabilité.
- La fiscalité.
- Les services conseils en management.

À chacun de ces départements sont rattachées des équipes de professionnels spécialisés dans diverses facettes de la gestion et de la fiscalité (voir le tableau suivant) et qui mettent leurs expertises à profit pour les clients.

SERVICES TRADITIONNELS	FISCALITÉ	CONSEILS EN MANAGEMENT
Vérification	Planification financière	Financement, fusion et acquisition
Mission d'examen	Taxes à la consommation TPS/TVQ	Services-conseils en restructuration et en insolvabilité
Avis aux lecteurs	Planification de la relève	Évaluation d'entreprises
	Bilan personnel	Assistance en cas de litige
	Planification des revenus et mesures de réduction d'impôt	Étude de faisabilité/Plans d'affaires
	Planification successorale et testamentaire	Marketing
	Projets de R&D	Gestion des ressources humaines
		Informatique de gestion

Vous avez des objectifs...

nous vous aidons à les atteindre

Si vous démarrez en affaires, nous vous aiderons à:

- dresser votre plan d'affaires;
- négocier votre financement;
- présenter vos demandes de subvention;
- mettre sur pied votre système comptable;
- établir une structure fiscale efficace;
- embaucher le personnel approprié;
- concevoir et mettre sur pied un système informatisé.

Si votre entreprise est en croissance, nous vous aidons à:

- élaborer des stratégies de rentabilité;
- améliorer vos contrôles financiers;

- établir de bonnes relations avec votre banquier;
- analyser vos projets d'acquisition;
- étudier la possibilité d'inscrire votre entreprise en bourse;
- jauger des occasions d'affaires;
- identifier les occasions de fusion.

Si vous songez à vous retirer des affaires, nous vous aiderons à:

- préparer la relève;
- analyser les occasions de vente.

Lors du choix d'un conseiller, sachez que la disponibilité des ces multiples ressources et expertises constituent pour vous et votre entreprise une valeur ajoutée.

273614

DANS UN MONDE EN CONSTANTE MUTATION

NOUS AIDONS LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE COMME VOUS À Y VOIR CLAIR.



Nos équipes de conseillers vous proposent une approche multidisciplinaire fondée sur une expertise de pointe dans plusieurs secteurs.

- Alma
- Chicoutimi
- Dolbeau
- Jonquières
- La Baie
- La Malbaie
- Normandin
- Roberval
- St-Félicien

Comptables agréés
et conseillers en management

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**



La route du Nord

Trois heures de lacs et d'épinettes

CHICOUTIMI (PC) - La route du Nord déroule ses 216 kilomètres de gravier, large comme le chemin asphalté qui traverse le parc des Laurentides, impeccable comme le sont les routes vieilles de huit mois. Presque sans la moindre bosse, elle se lance vers le Nord à partir de Chibougamau vers un embranchement reliant Némiscau, village cri d'à peine 450 âmes, à la route de la Baie James.

En laissant passer, les premiers véhicules, la route du Nord a matérialisé les efforts déployés depuis les années 1970 par les élites du Saguenay-Lac-Saint-Jean pour avoir un meilleur accès aux travaux hydroélectriques du Nord. Il s'agit de la dernière route de pionniers bâtie au Québec.

Pour peu que vous ne craigniez de faire une indigestion d'épinettes, c'est une balade de trois heures à travers rien d'autre que la nature: tourbières, lacs sans nom, cours d'eau sauvage, etc.

Mais en ce qui concerne la sécurité, la route réserve quelques surprises aux citadins. Sur toute sa longueur, vous ne trouverez pas un seul téléphone ou appareil de communication d'urgence. La signalisation est à l'occasion déficiente, comme ces quelques courbes qui surgissent sans avertissement.

Les panneaux les plus visibles

tistiques disent qu'ils sont relativement prudents.»

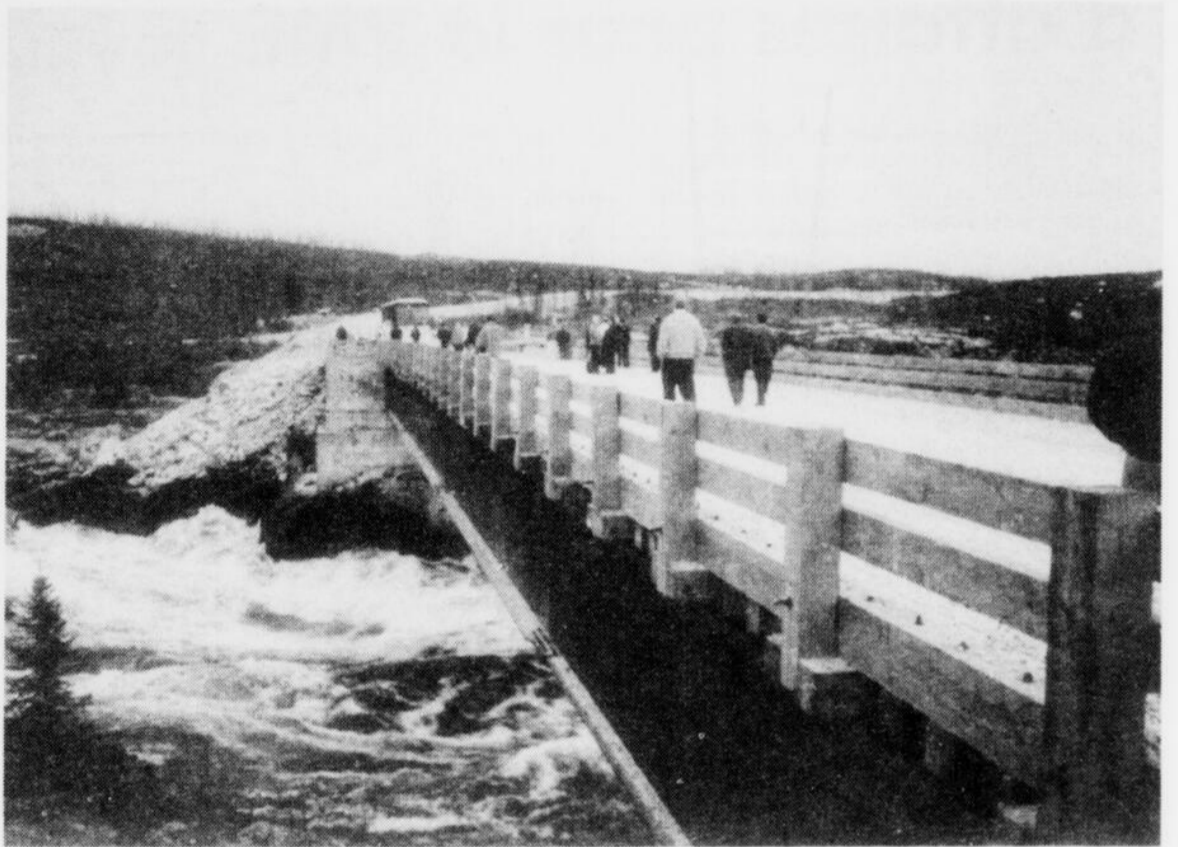
Mais tous ne partagent pas cet avis. Au bâtiment du Loisir, Chasse et Pêche, situé à l'entrée de la route, Ghyslain Tremblay trouve qu'il y a «beaucoup, beaucoup de trafic. Les camionneurs le savent qu'ils sauvent six heures de route (plutôt que d'aller à Radisson, en passant par Matagami). C'est miraculeux qu'il n'y ait pas d'accident.»

Les habitués des grandes randonnées en voiture estiment eux aussi que, s'il y a un trou dans la route du Nord, c'est bien celui de la sécurité. Léonce Allard et Berthe Chenard sont des retraités qui ne comptent les heures de route pour entreprendre un voyage. En empruntant la route du Nord, leur camping-car de 25 pieds est tombé en panne au kilomètre 128, à deux heures du téléphone le plus près.

«On a tendance à rester au milieu du chemin, parce que l'accotement est assez mou, raconte M. Allard. Il y a toujours quelqu'un qui t'arrive en pleine face dans une côte. C'est pas trop sécuritaire.»

«J'ai trouvé plusieurs choses bizarres, poursuit Mme Chenard. En allant à Némiscau, t'arrives devant trois routes et il n'y a pas d'indications. C'est effrayant.»

«On ne peut tolérer qu'une route soit opérée sans un mini-



LA ROUTE DU NORD, la dernière route de pionniers bâtie au Québec.



LE MAIRE de Chibougamau, Ronald Blackburn accompagné d'un des apôtres de la route du Nord, l'entrepreneur Laval Fortin.

sont ceux limitant la vitesse à 70 km-heure, parce que le ministère des Transports qualifie cette route de «forestière». Mais dans la réalité, devant tant de kilomètres à parcourir, les conducteurs ont tendance à rouler plutôt rapidement.

En été, la Sûreté du Québec effectue bien des patrouilles sporadiques sur ce «chemin de pénétration». Mais elle ne se rend pas plus haut que la rivière Broadback, à mi-chemin.

A son quartier général à Chibougamau, le sergent Jean-René Labrie plaide que le débit demeure encore bien faible. Il souligne qu'il ne s'est produit que trois accidents sans gravité. «Les gens qui l'empruntent savent qu'elle est isolée. On ne peut les empêcher de la prendre. Les sta-

mum de sécurité, signale Christian Dubois, de la Société de développement de la Baie James, qui héritera probablement de la route. Mais cela se fera graduellement. Jusqu'à il y a deux ans, sur les 620 km séparant Matagami et Radisson, il n'y avait pas de poste de secours avant qu'on en installe un au kilomètre 381.»

Par contre, cette voie est asphaltée, des téléphones jalonnent son parcours et la SQ patrouille le secteur. Le trafic y est aussi plus dense.

En attendant, les conducteurs qui empruntent la route du Nord doivent se rappeler qu'entre Chibougamau et le kilomètre 381, soit sur 423 km, il n'y a pas de station d'essence. Sauf à Némiscau, après 250 km, dont une dizaine hors de la voie principale.

SOLUTIONS

CONCENTRÉE

Les créateurs de **SOLUTION PUBLICITÉ** bouillonnent d'idées quand vient le temps de trouver une mixture intéressante qui contiendra tous les ingrédients du succès.

Que ce soit une campagne publicitaire, une brochure de prestige, un dépliant, un stand d'exposition ou une promotion, injectez une dose de solution concentrée à vos projets...

... Vous verrez la transformation.

- BROCHURES DE PRESTIGE
- AFFICHES ET DÉPLIANTS
- SIGLES ET LOGOTYPES
- CAMPAGNES PUBLICITAIRES
- STANDS D'EXPOSITION
- PROMOTION MARKETING

De gauche à droite: Olivier Barrette, Bruno Simard, Paul Potvin et Myriam Bouchard.

Conception de sigles et logotypes

Document de prestige, Ville de La Baie

Solution publicité inc.
 Consultants en communication et marketing
 Le Réseau de communication - marketing

110, rue Price Ouest
 Chicoutimi, QC G7J 1G8
 Téléphone: (418) 543-5252
 Télécopieur: (418) 543-6909

ARCON
CANADA
Portes et fenêtres

Arcon Canada
portes et fenêtres

Une entreprise qui vise l'excellence



de Jonquière ont été des projets importants pour Arcon.

En 1991, Arcon Canada a suivi la vague en fabriquant une fenêtre en PVC, mais très vite, l'entreprise s'est retirée de ce marché car selon M. Fafard, «la qualité de ce produit n'arrive pas à la taille de l'aluminium. Avec une fenêtre en aluminium, vous n'aurez jamais de problème».

En 1992, Arcon innovait en introduisant sur le marché, une nouvelle fenêtre d'aluminium munie de bris thermique en polymère appelée Isobarre. Cette innovation technologique a valu à Arcon un autre trophée Habitas, en 1993.

Arcon fabrique les produits sur mesure et selon les spécifications de sa clientèle. Arcon possède 14 points de vente à travers le Québec, et M. Fafard a la ferme intention de percer les mar-

chés canadiens, américains et européens au cours des prochaines années. De plus, Arcon Canada a déjà tâté le marché international, nous apprend M. Fafard, puisque l'entreprise a vendu des portes et fenêtres aux États-Unis, en Algérie et au Cameroun entre 1987 et 1992; mais le volume des ventes à l'extérieur du pays n'a jamais dépassé les 5%.

La succursale régionale, une fierté de Arcon, est depuis le début des années 1980, située au 1529, boul. Talbot à Chicoutimi. Elle dessert tout le secteur Saguenay - Lac-Saint-Jean avec 4 représentants soutenus par des équipes professionnelles d'installateurs et de services après-vente.

Cette succursale sera modernisée au cours de l'année 1995 afin de mieux répondre aux besoins de sa clientèle.

Trophée Habitas Entreprise de l'année 1994, trophée Habitas 1993 Innovation technologique de l'année - pour le verre énergétique CaloriVerre - prix du meilleur commerce. Le choix des consommateurs en 1993 et 1994 dans la catégorie «Détaillant de portes et fenêtres d'aluminium», voilà autant d'honneurs qui ont rejailli sur Arcon Canada inc., une entreprise qui se spécialise depuis 31 ans dans la fabrication, la distribution et l'installation de portes et fenêtres en aluminium de haute qualité.

C'est d'abord le verre énergétique CaloriVerre, introduit en 1993, qui a fait que l'entreprise s'est démarquée de la compétition. Il s'agit d'une pellicule légère et transparente qui réfléchit la chaleur. Tendue et scellée entre deux vitres, le CaloriVerre améliore l'isolation sans affecter la couleur ou la transparence et réduit les frais de chauffage et de climatisation. «Le verre énergétique CaloriVerre a connu un tel succès, souligne M. Normand Fafard, président de l'entreprise

qu'il représente encore aujourd'hui 70 % de notre production».

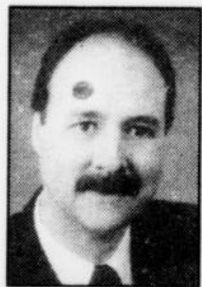
C'est énorme lorsqu'on sait que le chiffre d'affaires d'Arcon Canada a totalisé 33 millions en 1994. L'an dernier, les ventes au détail ont représenté environ 55 % des ventes, la distribution 30 % et les contrats spéciaux 5 %.

«Le secteur résidentiel s'accapare environ 80 % de la production et les secteurs institutionnels 20 %», affirme M. Fafard. «C'est le marché de la rénovation que nous visons».

Outre les nombreux travaux de rénovation dans le secteur résidentiel, les principaux contrats institutionnels signés par Arcon au cours des dernières années ont été la vente et l'installation de fenêtres à

l'École polytechnique de Montréal, à l'hôpital de Rivière-des-Prairies et à l'hôpital de l'Annonciation.

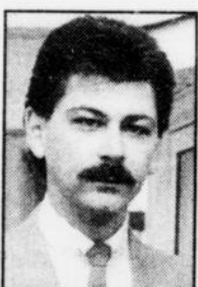
Plus près de nous, la rénovation de la fenestration des bureaux administratifs de la Commission scolaire de Chicoutimi ainsi que de l'école Marguerite-Belley



Denis Fortier
Directeur



Maurice Boudreault
Conseiller



Robin Gauthier
Conseiller



Thérèse Lavoie
Conseillère (secteur Lac-Saint-Jean)



Harold Tremblay
Conseiller

CaloriVerre Superglass ISOBARRE

«Plus de 65 000 clients satisfaits»

Faites vite!... Dernière chance, pour profiter du programme «Virage rénovation»

Pour information, consultez un de nos représentants

Rénovez avec Arcon!
2.9%*
Jusqu'à 24 mois

*Sujet à approbation.
Achat minimum 1500\$/12 mois
ou 2500\$/24 mois

ARCON
CANADA
Portes et fenêtres
(FACE À TIM HORTON)
1529, BOUL. TALBOT
CHICOUTIMI
545-7240

274604

La spécialisation devrait créer des emplois

ALMA (PET) - La spécialisation devrait être génératrice d'emplois, selon le directeur général de Lar Machinerie de Métabetchouan, Marc Gravel.

Il parle d'un dossier très complexe et qui peut amener des réponses en apparence opposées.

Pour une entreprise comme Lar Machinerie, il est important de se spécialiser dans certains grands créneaux, mais ne pas en faire une spécialisation unique, explique-t-il: il faudrait alors trouver un produit, un marché qui, nonobstant des périodes économiques

difficiles, va permettre de remplir l'usine.

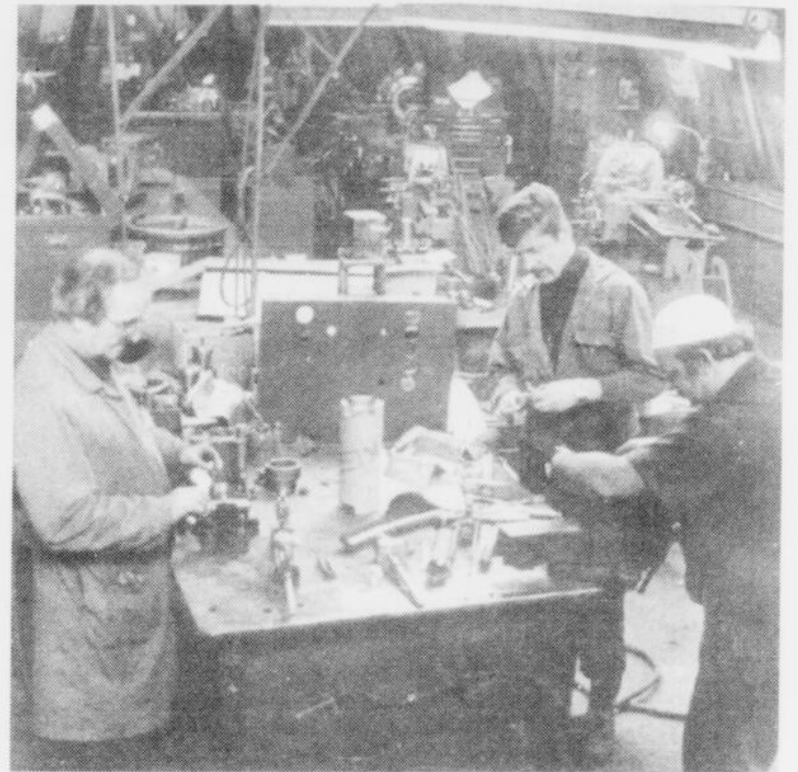
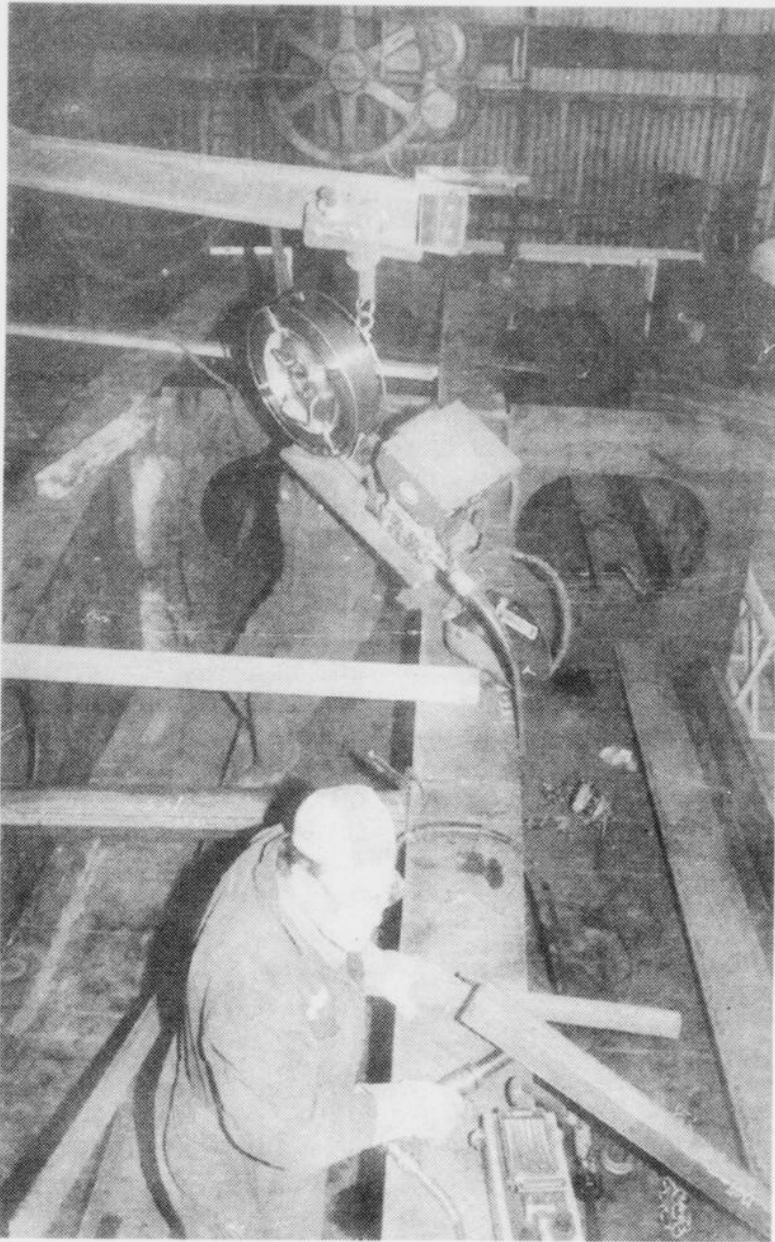
On croit plutôt à viser cinq ou six grands créneaux. Ainsi, si l'un ou l'autre est touché par la situation économique et s'affaiblit, on est en bonne position pour s'appuyer sur les autres. «Ca nous permettrait de pivoter assez rapidement...», selon Gravel.

Par conséquent, une spécialisation unique apparaît «difficile et dangereux», pour une entreprise comme Lar Machinerie.

Gravel parle plutôt de développer une spécialisation qui va aller avec les capacités de production de l'entreprise.

Ca dépend des cas

La situation est différente de celle d'un inventeur ou un entrepreneur qui se spécialise



EMPLOIS - Lar Machinerie emploie à Métabetchouan, environ 95 personnes, affectées directement à la production.



et ne met sur pied que les infrastructures nécessaires au volume qu'il veut produire, explique-t-il.

«En spécialisant, une entreprise est apte à entrer dans un marché mondial», dit-il, au sujet d'une macro-économie. Dans le marché régional, les choses se présentent différemment: «Dans notre micro-

climat économique, ce n'est pas évident; c'est comme pour un couteau à deux lames. Une spécialisation qu'on donnerait, par exemple à notre entreprise pourrait amener un accroissement temporaire dans une période de croissance d'un secteur donné. Mais quand il y a crise économique ou que le marché se contracte, il y a risque de ne plus avoir suffisamment de production à faire fabriquer à l'usine...»

Si l'entreprise s'est trop spécialisée, elle n'a alors plus la flexibilité pour se tourner vers d'autres produits, ajoute-t-il. Repartir à zéro coûterait alors très cher.

La tendance actuelle est davantage de viser quelques

marchés et d'y contrôler les ventes, sans pour autant délaisser complètement un autre marché, même si on le demandait.

Il est donc important pour une entreprise comme Lar Machinerie de rester malléable, pour répondre aux demandes variées de ses clients.

Lar Machinerie emploie à Métabetchouan, environ 95 personnes, affectées directement à la production. Il y a remontée depuis les environs de février. Avec le personnel indirect, on compte environ 130 personnes, plus Consultants Pro-Cad et l'usine de Matagami, pour un total d'environ 150 personnes.





Dupont Auto se distingue au Québec

Dupont Auto d'Alma est maintenant reconnu officiellement comme l'un des meilleurs concessionnaires automobiles au Québec. En octobre, il recevait officiellement son inscription au tableau d'honneur des concessionnaires pour la satisfaction de sa clientèle, une place convoitée qu'il partage avec un concessionnaire de l'extérieur de la région.

Dupont Auto présente le degré de satisfaction de la clientèle le plus élevé au Québec dans le Groupe III, la deuxième catégorie en importance.

Dupont Auto se distingue donc à un plan supérieur, dans sa catégorie, après s'être classé au second rang au Québec, en août 1993.

Ces marques de satisfaction de la clientèle sont bien réelles. Les clients du concessionnaire Chrysler Jeep Eagle d'Alma retournent directement à la compagnie, sans devoir s'identifier, un questionnaire détaillé où on les interroge sur le service obtenu et leur indice global de satisfaction.

La reconnaissance obtenue de la compagnie grâce au témoignage de ses clients confirme une marque de commerce déjà bien établie: Depuis 1991, Dupont Auto d'Alma est reconnu par Chrysler comme le meilleur dans la région.

La satisfaction de la clientèle et différents autres facteurs positifs lui ont permis d'atteindre des niveaux plus élevés, alors que d'autres subissaient les effets négatifs de la récession et de ralentissements économiques.

Service et tradition

Le mois d'août 1994 marquait le 34^e anniversaire de fondation de Dupont Auto d'Alma. Pendant plus de trois décennies, des clients satisfaits ont fait grandir sa réputation de bouche à oreille. Cet appui lui a permis d'accroître sans cesse son rayon d'action et de positionner avantageusement cette PME sur le marché régional.

Dupont Auto compte au

jourd'hui sur un personnel de 44 employés dévoués et compétents générant un chiffre d'affaires de 23 millions \$. Le bilan de l'entreprise n'est pas le fruit du hasard.

«Tous les employés qui font partie du personnel proviennent à 100 % de la région et ont pour ambition que le client se sente chez lui, chez Dupont Auto. Ils s'enga-



Jean-Louis Dubé
Directeur général

gent donc personnellement dans chacune de leurs tâches», insiste Jean-Louis Dubé, le directeur général de Dupont Auto.

Des reconnaissances témoignent du haut degré de satisfaction des clients. La Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec a identifié Dupont Auto parmi les «concessionnaires émérites du Québec en 1992», via la revue Contact. Il a été le seul concessionnaire du Saguenay - Lac-Saint-Jean à obtenir cette reconnaissance.

À cela s'est ajouté, cet automne, un premier rang au Québec parmi les concessionnaires Chrysler, quant au haut degré de satisfaction de la clientèle.

Triple couronne 1993

La qualité du service passe à coup sûr par le département d'entretien et de mécanique. Une équipe ultrasécialisée des plus compétentes et professionnelles, dispose d'un appareillage mécanique et

électronique moderne. Elle évolue dans un atelier de débosselage hautement fonctionnel, muni d'un redresseur de châssis au laser. La bonne gestion des pièces permet efficacité et rapidité.

Rien d'étonnant à ce qu'en 1993, Dupont Auto se soit révélé le seul concessionnaire Chrysler du Québec à mériter la Triple couronne. «C'est une mention honorifique décernée annuellement par Chrysler Canada à un concessionnaire qui s'est classé bon premier en matière de satisfaction des clients ainsi qu'aux ventes et à l'administration aux pièces», explique J.-Ls Dubé.

Dupont Auto bat de nouveaux records

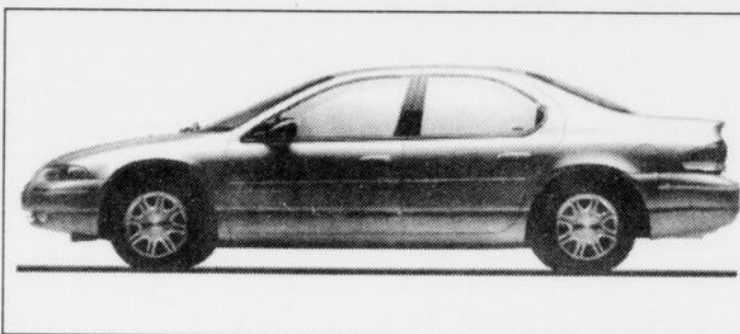
En plus de mériter des honneurs prestigieux, Dupont Auto d'Alma se distingue en inscrivant de nouveaux records. Au cours de la dernière année, il a vendu 580 véhicules neufs et son chiffre d'affaires a atteint de nouveaux sommets: 23 millions \$.

Dupont Auto est le plus important concessionnaire Chrysler au Saguenay - Lac-Saint-Jean.

Le vent dans les voiles

Fort des prix obtenus, d'une clientèle satisfaite et d'une équipe compétente, Dupont Auto a le vent dans les voiles.

L'excellence de la gamme des produits Chrysler, présentés dans une salle de montre moderne et offerts à des prix qui attirent des clients du milieu et de l'extérieur, est prometteuse.



NOUVEAU — La nouvelle Dodge Cirrus commence à faire son apparition dans les salles de montre. Nous anticipons un succès.

Qu'on pense à quelques vedettes: la Concorde, la Jeep Grand Cherokee, la Caravan Voyager et le grand succès du pick-up T 300 et la grande popularité de la Néon.

«Nous sommes déjà assu-

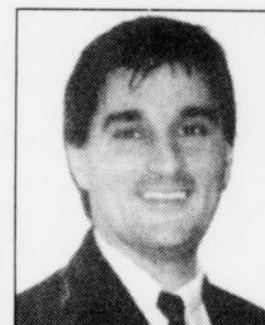
rés du succès de la nouvelle gamme de voitures compactes Chrysler Cirrus et Dodge Stratus qui sont déjà dans les salles de montre», affirme J.-Ls Dubé, très confiant pour 1995.



Guy Larouche
Directeur des ventes



Germain Dubé
Directeur des pièces



Denis Boulianne
Directeur de service



Carolle Belley
Directrice commerciale



Claude Lachance
Représentant



Jean-Rock Girard
Représentant



Oram Gaudreault
Représentant



Jean Perron
Représentant



Marc Tremblay
Représentant

Jean-Pierre Gaudreault, ébéniste

RÉPAREX RÉALISE DE PETITS CHEFS-D'ŒUVRE

En matière de conception, de fabrication et de rénovation de meubles et d'armoires, une entreprise est tout particulièrement conseillée. Dirigée par l'ébéniste laterrois, Jean-Pierre Gaudreault, et mise sur pied en 1987, **Réparex - 2718, chemin de la Batture à Laterrière-696-4301**, réalise en effet de petits chefs-d'œuvre. En fait, il effectue de véritables miracles, au gré et fantaisies de ses clients des secteurs résidentiel et commercial.

C'est que M. Gaudreault et tous les membres de l'équipe de Réparex sont des professionnels à l'affût des requêtes de la clientèle. Avec eux, le mot impossible n'existe pas. Posez vos exigences et ils sauront assurément les combler.

Des meubles sur mesure, des meubles adaptés à la mode du jour

Réparex fabrique des meubles neufs, adaptés aux dimensions des pièces et à l'utilisation qui en sera faite. «Nous concevons et fabriquons des tables, des chaises et des armoires de salon qui répondent exactement aux dimensions de la pièce du client. Nous faisons l'estimation tout à fait gratuitement. Nous nous rendons donc chez le client prendre les mesures de l'espace, dans la pièce où logera le meuble tant convoité. Il est ainsi impossible que ça ne fasse pas», explique M.

Gaudreault. Les artisans de Réparex sont tout aussi à l'aise dans la conception de meubles de salon, de salle à manger, de chambre que de cuisine, bureau et de salle de bains. Leurs réalisations peuvent être faites en bois - une dizaine de couleurs au choix -, en mélamine, en stratifié et en thermoplastique. Les gars de Réparex - cinq employés - s'occupent aussi de desservir les clients qui désirent faire remettre à neuf les meubles qu'ils ont déjà en leur possession. Des meubles en bois solides, qui font leur affaire mais qui auraient besoin d'un rajeunissement.

«Nous voyons à leur donner un air de jeunesse, indique M. Gaudreault. Peints avec des coloris modes, ils ont l'air de meubles neufs. En fait, les clients ont l'impression d'avoir acquis de nouveaux meubles, sans avoir pour autant eu à déboursé une somme farineuse».

La PME de Laterrière se spécialise aussi dans la fabrication d'armoires de bois, mélamine et stratifié. Nous faisons également la rénovation d'armoires en bois. C'est fou ce qu'elle est en mesure de faire... Une cuisine n'est plus la même, après le passage des représentants de Réparex.

«Nous nous occupons des choses de A à Z, commente encore Jean-Pierre Gaudreault. Nous effectuons tout ce qui est possible de faire en atelier et fai-

sons le reste sur place, à la convenance du client. Nous voyons aux puits de lumière, à la modernisation complète de l'espace de travail. Le client a peine à se reconnaître après que notre travail soit finalisé». Réparex est par ailleurs reconnu pour son travail relié à la fabrication de rampes d'escalier et de chaises à billes, de modèle Du Tailleur.

Un service professionnel fort apprécié

Faire affaires avec les ébénistes de Réparex, c'est s'assurer d'un travail impeccable.

Chaque membre de l'équipe est spécialisé, chacun dans son domaine. Jean-Pierre Gaudreault est tout spécialement très qualifié, étant allé chercher différents diplômes au fil des années. «À l'époque où le bois était boudé, raconte-t-il, et les ébénistes moins en demande, j'ai amélioré ma formation. Je suis allé entre autres chercher un diplôme de technique de laquage et un autre de technique de décapage. Je peux très bien conseillé mes clients».

Grâce à un équipement à la fine pointe de la technique, l'équipe de Réparex

est en mesure de faire à peu près n'importe quelle commande et de la réaliser dans un laps de temps très raisonnable. En dedans de sept jours, exception faite parfois des armoires, si on se fie aux propos de M. Gaudreault... En fait, tout est une question de contrat.

Réparex est reconnu notamment pour son service après-vente. Un service exemplaire et, surtout, courtois. «Nous désirons avant toute chose que notre client soit satisfait. Nous faisons donc tout ce qui nous est possible à ce niveau», conclut-il.



Gilles Renald, Réal Tremblay, Sylvain Bean, Jacinthe Tremblay, Jean-Pierre Gaudreault, Éric Boily et Robert Bergeron



Avant la rénovation de l'équipe de Réparex.



Après la rénovation de l'équipe de Réparex.

VOUS RECHERCHEZ UN CADEAU ORIGINAL
POUR LES FÊTES, C'EST CHEZ



FOURRURES
MARIO BILODEAU INC.

QU'IL FAUT PASSER

Bottes de fourrure
confectionnées sur place,
chapeaux dames, hommes,
enfants,

Amis, chasseurs, trappeurs

POUR VOTRE SAISON DE CHASSE 1994

**3 taxidermistes à votre disposition
pour conserver vos trophées**

**VENTE DE PERMIS ET MUNITIONS,
ARTICLES DE CHASSE ET TRAPPAGE**



**DU NOUVEAU
CHEZ
TAXIDERMIE
MARIO BILODEAU INC.**

Mon service de tannage
professionnel est en place...

Nous vous assurons la
meilleure qualité de tannage
de toute la région!

Nous vous invitons à venir
voir nos bottes de fourrure



**TAXIDERMIE
MARIO BILODEAU INC.**
962, Saint-Cyrille, NORMANDIN
TÉL. ET FAX: (418)

274-2511



**pantoufles de mouton
ou de castor, bandeaux,
gants, foulards,
peaux de mouton pour
motoneige ou autres, mitaines,
etc.**



Ambulance Saint-Jean

Démarquez-vous de la foule...

ADHÉREZ À LA BRIGADE Ambulance Saint-Jean

Aidez votre communauté

• CHIBOUGAMAU • SAINT-FÉLICIEN • ROBÉVAL • JONQUIÈRE • CHICOUTIMI

**Pour avoir
l'esprit
tranquille
et avoir
confiance
en vous...**

Inscrivez-vous aux
meilleurs cours de
secourisme offerts
au Canada.

Communiquez dès
maintenant avec le
bureau de l'Ambulance
Saint-Jean de votre
localité:

**AMBULANCE
SAINT-JEAN**

Région 02

2221, boul. du Saguenay
Jonquière (QC) G7S 4H7

548-5554

Télec.: (418) 548-5554
Frais virés acceptés

**Merci à ces
organismes
municipaux,
hospitaliers
et paroissiaux
pour leur
encouragement
et leur appui de
tous les jours**

- Ville de Chicoutimi
- Ville de Jonquière
- Ville de Roberval
- Ville de Saint-Félicien
- Ville de Chibougamau
- Hôpital de Roberval
- Centre hospitalier de Chibougamau
- Fabrique de la Paroisse de Saint-Félicien

**Les cours de secourisme et de RCR de
l'Ambulance Saint-Jean sont fondés sur...**

la qualité

- ▶ Ils ont été approuvés par les membres d'un comité consultatif médical national;
- ▶ Ils font l'objet de mises à jour pour refléter les dernières nouveautés concernant les méthodes et les techniques de secourisme, de RCR et de promotion de la santé.

Détachez-vous de la foule...

Qu'est-ce que la Brigade?

La Brigade de l'Ambulance Saint-Jean est une organisation composée de bénévoles qui ont reçu une formation afin de dispenser des services de secourisme lors d'événements publics. Le membre de la Brigade est souvent le premier maillon dans la chaîne des secours.

Combien cela coûte-il pour devenir membre de la Brigade?

Vous n'aurez qu'une seule dépense réelle à faire si vous devenez membre de la Brigade: la dépense d'un peu de votre temps. Il ne vous en coûtera rien pour votre formation, pour vos articles divers et même pour votre uniforme distinct noir et blanc.

Combien de temps cela demande-t-il?

Le membre moyen de la Brigade donne entre 13 et 15 heures de son temps par mois à l'organisation. Cependant, les membres de la Brigade sont des bénévoles très spéciaux; en effet, nombreux sont nos bénévoles qui donnent des centaines d'heures de leur temps chaque année!

Quelles sont les conditions d'adhésion?

Tout ce dont vous avez besoin pour adhérer à la Brigade, c'est un certificat de secourisme général et l'intérêt et la volonté de servir la collectivité. Nous vous donnerons une formation de niveau avancé afin que vous deveniez un membre de la Brigade compétent et que vous soyez toujours au fait des dernières techniques.

...Adhérez à la Brigade

Organisme de bénévoles affilié à
l'Ambulance Saint-Jean



Les membres sont qualifiés en
secourisme niveau I et RCR niveau C

- SAUVETAGE NAUTIQUE
- RECHERCHE SOUS-MARINE
- RECHERCHE EN FORÊT
- AIDE ET ASSISTANCE EN CAS DE CATASTROPHE
- SÉCURITÉ LORS D'ACTIVITÉS SPORTIVES

la compétence

- ▶ Ils sont enseignés par un réseau d'instructeurs compétents à l'échelle nationale;
- ▶ Ils mènent à l'obtention d'un certificat reconnu à travers le pays;
- ▶ Ils s'appuient sur plus de cent dix ans d'expérience.

La RCR et le secourisme vont de pair...

Un cours de RCR de l'Ambulance Saint-Jean vous apprendra:

- Comment garder votre cœur en santé;
- Comment reconnaître les signes et symptômes d'une crise cardiaque;
- Comment faire appel aux services médicaux d'urgence;
- Comment administrer les premiers soins et en cas d'arrêt cardiaque, la RCR.

COURS DE SECOURISME ET DE RCR DE L'AMBULANCE SAINT-JEAN

Intéressants

- Grâce à des vidéos empreints de réalisme recréant des situations d'accidents.
- Grâce à des manuels et des cahiers d'exercices faciles à lire et bien illustrés.
- Les cours de RCR de l'Ambulance Saint-Jean répondent aux normes de la Fondation canadienne des maladies du cœur.

RCR-Coup de cœur

Cardio-secours NIVEAU A (4 h)

Cours qui enseigne la RCR à un sauveteur et les techniques de premiers soins en cas d'étouffement pour le sujet adulte. Tout indiqué pour les non-initiés.

Cardio-secours plus NIVEAU B (8 h)

Cours composé de la matière traitée au niveau A et d'une ou de deux techniques de réanimation pour le sujet enfant ou bébé et de la RCR à deux sauveteurs.

Soins immédiats en RCR NIVEAU C (16 h)

Cours qui traite de la RCR à un et deux sauveteurs ainsi que des techniques de premiers soins en cas d'étouffement pour le sujet adulte ainsi que des techniques de réanimation pour le sujet bébé et enfant. Destiné aux personnes qui ont des responsabilités particulières en matière de soins de santé.

Enfant et bébé NIVEAU D

Cours conçu à l'intention des parents et de quiconque appelé à dispenser des soins aux enfants et qui veulent apprendre la RCR et les techniques de premiers soins en cas d'étouffement pour le sujet enfant et bébé.

l'orientation vers la sécurité

- ▶ Ils accentuent l'éveil à la sécurité;
- ▶ Ils engendrent un mode de vie plus sûr;
- ▶ Ils réduisent le taux d'accidents de 30 %.

Secourisme

Priorité Survie (4 h)

Cours d'introduction dans lequel les étudiants apprennent les méthodes de base du secourisme, qui peuvent s'avérer nécessaires pour sauver une vie. Idéal pour les gens affairés.

Secourisme d'urgence (8 h)

Cours modulaire qui enseigne le secourisme de base et les techniques à utiliser en cas d'urgence pour sauver des vies. S'adapte aux exigences en matière de secourisme des secteurs de l'industrie, des affaires et du gouvernement.

Secourisme général (16 h)

Cours modulaire destiné aux personnes qui exigent plus que des connaissances de base du secourisme. Offre plusieurs options complètes et s'adapte aux exigences en matière de secourisme des secteurs de l'industrie, des affaires et du gouvernement.

Secourisme avancé NIVEAU I

Cours de formation complet destiné aux personnes qui ont des responsabilités particulières en secourisme.

Secourisme en milieu du travail (CSST)

NOUS DISPENSONS LE PROGRAMME DE FORMATION à l'intention des travailleurs dans l'industrie, offert par la CSST.

Oui! Je désire me détacher de la foule!

Je désire obtenir de plus amples renseignements au sujet de la Brigade de l'Ambulance Saint-Jean

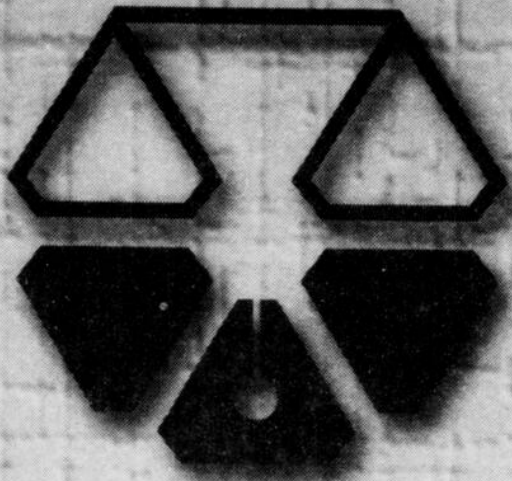
**AMBULANCE
SAINT-JEAN**

Région 02

2221, boul. du Saguenay
Jonquière (QC) G7S 4H7

548-5554

Télec.: (418) 548-5554



Marc Beaulieu Normand Gagnon

NOTAIRES

Une situation difficile... la médiation civile et commerciale !

Vous rompez une relation d'affaires avec un associé ! Des problèmes de paiement surviennent avec un client ou un fournisseur ! Vous ne parvenez pas à vous entendre avec des membres de votre famille sur le partage d'une succession ou les clauses de votre bail commercial deviennent litigieuses !

Malgré vos efforts, vous ne parvenez pas à résoudre ce conflit...

Chez Beaulieu, Gagnon, notaires, notre objectif est toujours d'en arriver à une solution mutuellement satisfaisante !

Notre équipe sera en mesure de vous offrir une façon différente d'en arriver à une entente

en intervenant comme conseiller juridique et médiateur pour

faciliter la négociation et vous aider à développer vous-même vos propres solutions.

M^c Marc Beaulieu,
M^c Normand Gagnon
et M^c Carl Gagné,
Conseillers juridiques



BEAULIEU ET GAGNON, NOTAIRES : 326, Des Saguenéens, Chicoutimi, 543-1126

Au service de ses clients depuis près de 25ans

SAGUENAY MARINE INC. ATTEND L'HIVER DE PIED FERME



Fondé en 1971 par l'homme d'affaires Donat Hovington, le commerce jonquiérois Saguenay Marine inc. jouit d'une crédibilité de taille dans le domaine de la vente de bateaux et de hors-bord. Son nom est synonyme de confiance et de qualité.

La grande réputation de Saguenay Marine s'est par ailleurs accrue depuis que l'entreprise a décidé, il y a maintenant deux ans, de diversifier sa gamme de produits en acquérant toute la ligne Yamaha soit les motos, les motosmarines, les VTT, les génératrices, les hors-bord et, tout particulièrement, les motoneiges et les chasse-neige. Depuis quelque temps déjà, propriétaire unique de la PME, Guy Hovington explique que Saguenay Marine n'a fait que répondre à une demande incessante. «Le marché de la motoneige et de la moto-marine va constamment en s'accroissant. Il nous fallait en tenir compte et foncer.

Des motoneiges de marque Yamaha

Le risque était cependant bien calculé puisque c'est la compagnie Yamaha qui a fait confiance à Saguenay Marine inc. pour ce produit hivernal, qui

recrute de plus en plus d'adeptes. Les motoneiges Yamaha sont des produits bien connus. Leur qualité de finition est supérieure, la fiabilité est leur point fort et, de plus, leur garantie est plus longue.

En matière de motoneiges, Saguenay Marine offre la gamme complète des produits Yamaha: le VMAX-4, la seule motoneige de série à posséder quatre cylindres, un engin encore une fois caractérisé par son endurance et sa fiabilité, le VK 540, qui a gagné à deux reprises la course Harricana, la Phaser, le modèle de motoneige le plus vendu au monde et certains autres modèles à succès tels les VMAX-500 et 600. En fait, Saguenay Marine possède un modèle pour chaque type d'utilisateur, un modèle qui s'ajuste aux besoins et exigences de chaque individu. Des motoneiges qui répondent à des critères esthétiques et d'endurance comme pas un, à des prix des plus compétitifs.

Une souffleuse capable de braver nos hivers rigoureux

Par ailleurs, Saguenay Marine inc. constitue l'endroit idéal pour l'acquisition d'une souffleuse. Elle propose à sa clientèle la vente de souffleuses de

marques Ariens, White et, depuis un an, de marque Yamaha. Ce sont des produits de qualité supérieure, mais ce qui nous démarque encore plus, c'est le service que nous offrons à nos clients: à commencer par les explications données au clients sur les différents modèles puis, ensuite, la mise en marche jusqu'à la livraison à domicile.

«La marque Ariens est associée au mot durabilité.» commente M. Hovington. Rapport qualité/prix, elle est celle que la revue Protégez-vous recommande en premier lieu aux consommateurs. Entre autres, parce qu'elle ne nécessite que très peu de frais d'entretien.

Une équipe de professionnels à votre service

Saguenay Marine inc. est d'autre part, réputée pour son service. Tous les produits vendus par la PME de la rue Sainte-Famille sont réparés par l'équipe de spécialistes en mécanique. C'est aussi ce commerce de Jonquière qui effectue la garantie, la réparation et l'entretien de la plupart des produits vendus ailleurs (souffleuses, tracteurs, tondeuses, génératrices, etc.). Saguenay Marine inc. mise beaucoup sur la formation de ses techniciens, formés chez les manufacturiers, afin de répondre à un service de qualité conforme aux spécifications des fabricants.

Les dix employés de Saguenay Marine inc. sont en effet, reconnus pour leur expertise et leur professionnalisme. «Nos gars ont des compétences très particulières. Ils savent de quoi ils parlent», allègue Guy Hovington.

Rendez-vous dès aujourd'hui chez Saguenay Marine inc. Prenez le temps de constater le sérieux de l'entreprise. Accordez-vous aussi quelques minutes pour vous magasiner la tenue qui ira de façon impeccable avec votre motoneige. Saguenay Marine inc. possède, en effet, un beau choix de vêtements et accessoires de motoneige. Des habits confortables et durables qui auront l'heur de vous satisfaire.



De gauche à droite:
Donat Hovington, Guy Hovington, Marc Tremblay, Antoine Villeneuve, Richard Hewitt, Marcel Emond, Claudine Bonneau, Mario Tremblay et Carl Perron, manquant Pascal Duchesnes

SAGUENAY *Marine* INC.

1957, rue Sainte-Famille, Jonquière, Qc G7X 4X7
TÉL.: (418) 547-2022 - 542-8706

Climatisation, chauffage, ventilation et réfrigération

MAUVALIN, UNE ENTREPRISE QUI INSPIRE LA CONFIANCE

Fondée en 1976 et installée à l'époque dans le secteur Nord de Chicoutimi, Mauvalin inc. jouit aujourd'hui d'une remarquable réputation, partout au Saguenay—Lac-Saint-Jean mais aussi à Chibougamau-Chapais et sur la Côte-Nord.

Cette crédibilité, qui constitue toute sa force auprès de sa clientèle, le président fondateur de Mauvalin inc., Mauril Simard, et toute son équipe l'ont acquise au coût d'efforts constants et de travail acharné.

Le succès de cette PME, spécialisée en climatisation, chauffage, ventilation et réfrigération, est tout particulièrement attribuable au respect qu'ils cultivent envers la clientèle. Comme le mentionne d'ailleurs si bien Mauril Simard, un seul objectif a guidé Mauvalin depuis son ouverture il y a près de vingt ans, soit l'attente des plus hauts sommets via le bien-être de la clientèle.

Située au 1130, rue Manic à Chicoutimi — Parc industriel du Haut-Saguenay — depuis maintenant plus de deux ans, Mauvalin inc. peut à coup sûr répondre aux besoins de toutes les entreprises évoluant dans les secteurs commercial et industriel et résidentiel.

Les systèmes bi-énergie, thermopompe et circulateurs d'air

Du côté de la climatisation, Mauvalin assure la vente mais également l'entretien et la réparation de systèmes spécifiques requis dans les secteurs résidentiel, institutionnel, commercial et industriel — grande entreprise et encore davantage au niveau des papeteries.

Mauvalin inc. offre aussi le service de chauffage. Parmi les deux ou trois entreprises régionales accréditées par Hydro-Québec, Mauvalin inc. installe les systèmes bi-énergie.

De plus, actuellement, la PME propose tout ce qui est nécessaire à la pose d'un système Thermopompe,



1130, RUE MANIC, PARC INDUSTRIEL DU HAUT-SAGUENAY, CHICOUTIMI • 543-7244 • FAX: 543-8947

un procédé qui favorise la fraîcheur en été et la chaleur en hiver. L'installation d'une Thermopompe peut être subventionnable, en rapport avec le programme d'Hydro-Québec ainsi que le programme «Virage rénovation». Ce montant peut atteindre jusqu'à 3000 \$.

Un système avant-gardiste, la Powermiser

Après plusieurs mois, Mauvalin installe un nouveau système de thermopompe, soit la Powermiser. Selon Donald Tremblay, responsable du marketing chez Mauvalin, les avantages de cette thermopompe à chauffe-eau intégré sont nombreux. «Il y a plusieurs bonnes raisons, indique-t-il, d'acheter la Powermiser: chauffage à air chaud, chauffage et chauffe-eau, climatisation, climatisation et chauffe-eau, déshumidification et chauffe-eau, chauffe-eau seulement.»

«Cette unité de chauffage et de climatisation constitue la technologie des années 2000, accessible immédiatement. Un récent article du journal La Presse, poursuit-il, affirmait que le chauffe-eau est un des appareils les plus énergivores et qu'une récente étude effectuée par Hydro-Québec laissait entendre que l'économie de l'énergie globale utilisée dans la maison était de l'ordre de 40 %, grâce à la Powermiser.»

La revue Inter-mécanique du bâtiment de août 1993, précise de plus que ce soit en chauffant ou en climatisant la maison, Powermiser pro-

duit de l'eau chaude sans coût additionnel. Powermiser représente une véritable percée technologique.»

«Depuis plusieurs années, rappelle M. Tremblay, plusieurs clients de Mauvalin qui avaient des plinthes électriques, voulaient se faire poser une thermopompe. Or depuis deux ans, nous en installons une de type mural ou encastré, sans conduits de ventilation.»

Domaine de la réfrigération et de la ventilation

Dans le domaine de la réfrigération, Mauvalin vise plus particulièrement les domaines commercial et industriel (cafétéria d'usines, chambres froides, systèmes liés au procédé, marchés d'alimentation, dépanneurs, etc.). À ce chapitre, la cote de Mauvalin inc. n'est plus à faire. Son nom est synonyme de fiabilité et de professionnalisme.

En matière de ventilation, Mauvalin inc. offre la gamme complète de services. La PME dispose notamment de différents modèles de circulateurs d'air. Systèmes qui devraient être

rendus obligatoires, avec l'arrivée de nouvelles normes dans l'industrie de la construction.

Mauvalin inc. assure à la fois la vente, l'installation et le service de ses équipements. Sa flotte de 11 véhicules sillonne les routes du territoire desservi, afin de répondre adéquatement aux clients.

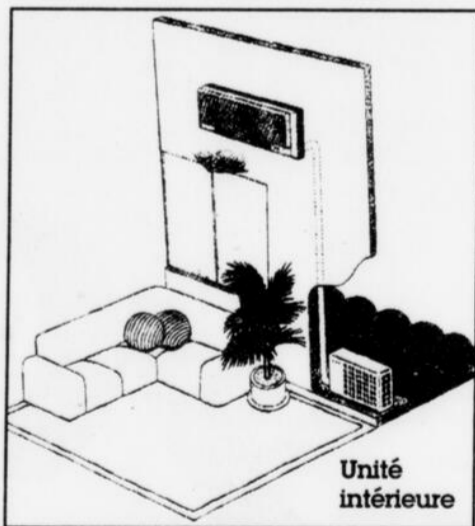
Une équipe de professionnels

L'ascension continue de Mauvalin inc. s'est d'autre part concrétisée grâce à l'excellence du personnel. Des employés qui ont à cœur les succès de Mauvalin mais, surtout, qui s'efforcent de donner entière satisfaction aux clients en leur garantissant, entre autres, un service impeccable.

«Mauvalin est une entreprise familiale qui peut compter sur des gens d'expérience, soutient Bernard Simard, contrôleur. Nous employons une vingtaine de personnes: des chargés de projets qui possèdent une formation en mécanique de bâtiments (climatisation et réfrigération) et des techniciens-frigoristes pour l'entretien et autres ressources des plus compétentes.

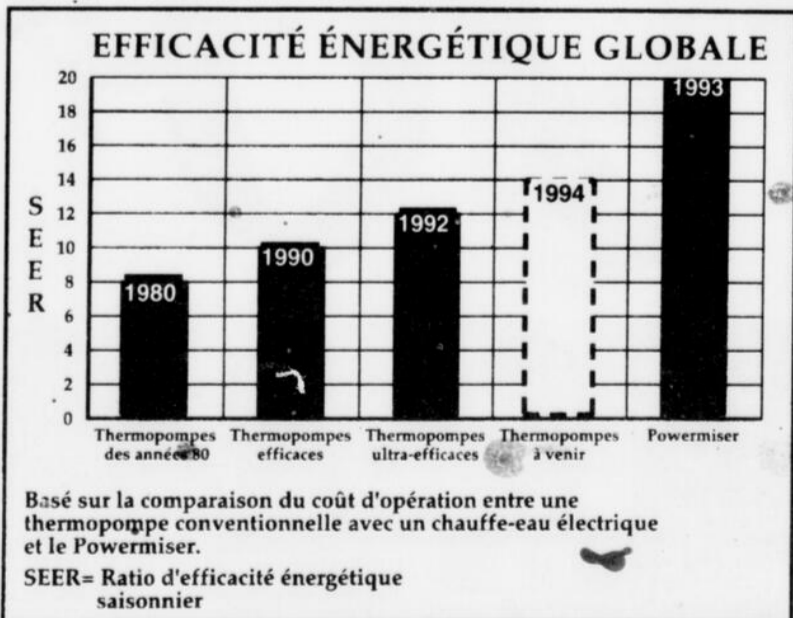
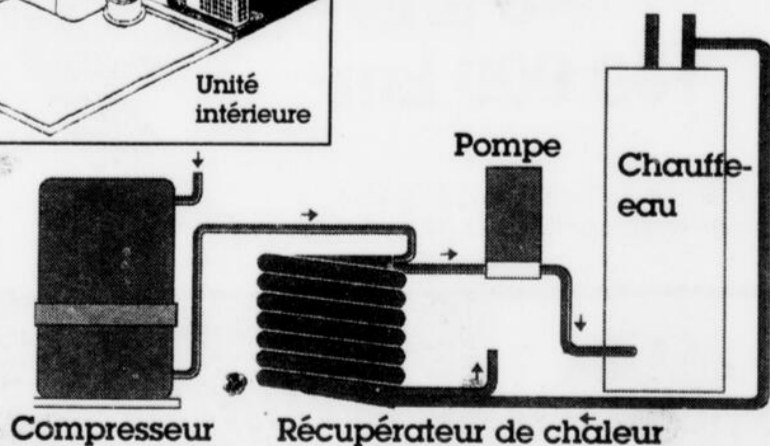
L'efficacité de notre personnel administratif constitue également un plus pour notre entreprise. Elle a aussi, à sa façon, contribué à asseoir la notoriété de Mauvalin.»

Bref, Mauvalin inc. est une entreprise dont le sérieux a été prouvé. Faire affaires avec elle s'avère un atout certain dans la bonne marche de son action.



MAUVALIN INC.

L'UNIQUE SYSTÈME DE RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE POWERMISER



MITSUBISHI ÉLECTRIQUE
Mr. SLIM^{MC}

Arcoaire[®]
Climatisation & chauffage

60 000 représentantes au pays

Chez Avon, la spécialisation est un atout



LOUISELLE POTVIN-BOUCHER, gérante du district du Jonquières-Chibougamau.

(Photo Eric Gagné)

ROBERVAL (RT) - Gérante du district de Jonquières à Chibougamau-Chapais, Louise Boucher-Potvin de Roberval croit en la formation et en la spécialisation des représentantes Avon partout dans le monde. Et cette attitude devient génératrice d'emplois même dans la région.

«Dans mon seul district, je suis responsable de près de 400 représentantes qui oeuvrent pour Avon. Fondée en 1886, Avon Products est la plus grande entreprise de vente directe au monde. Ses produits et articles axés sur le mode de vie sont vendus par 1,7 million de représentantes dans 119 pays. Ici, la formation, la spécialisation, la motivation font partie de notre quotidien. Ce qui fait de nos représentantes des femmes professionnelles. On leur donne une grande formation car elle sont vues maintenant beaucoup plus comme conseillères que comme vendeuses. Ces formations se font régulièrement aux six semaines alors qu'on travaille sur les techniques, l'information, la vente et sur la connaissance des produits car de nouveaux sortent à chaque mois. On doit donc voir à ce que nos représentantes soient bien formées, davantage spécialisées. C'est important pour nous, pour nos clients», de souligner Louise Boucher-Potvin.

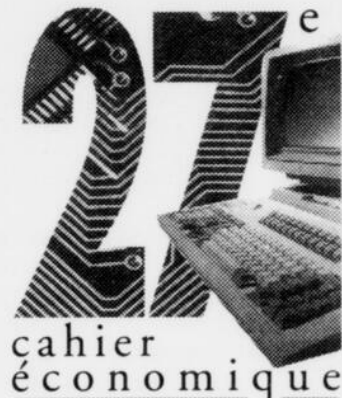
Aide au CICS

Basée à Pointe-Claire, Avon Canada compte 60,000 vendeuses indépendantes au pays. «En plus des cosmétiques, Avon se spécialise maintenant dans la lingerie pour hommes et dames. Des bijoux, des cadeaux, des vitamines (ce qui est nouveau), des articles de divertissement et des jouets pour enfants. Nos clients notent chez nous le professionnalisme des représentantes Avon. Qui plus est, comme Avon c'est davantage un monde de femmes, nous aidons aussi le Centre international du cancer du sein (CICS). Avon et ses 58 000 représentantes au Canada vendent aussi des articles où elles ne font aucun profit mais où les dons vont à cet organisme sans but lucratif. L'an dernier, on a recueilli pas moins de 650 000 dollars et cette année, on vise 1

million de dollars», ajoute-t-elle.

Pour Louise Potvin-Boucher, la formation et la spécialisation deviennent alors génératrices d'emplois, sans l'ombre d'un doute. «Je travaille pour Avon depuis 21 ans dont 14 à titre de gérante. Je me rends compte que les gens viennent à nous pour travailler en plus grand nombre. Quand j'ai amorcé ma carrière, il n'y avait que 800 représentantes. On est rendu à 1200. Plus il y a de représentantes, plus Avon a besoin d'embaucher des employés car la machine devient plus grosse. Cette année, par exemple, j'avais prévu atteindre une augmentation des ventes de l'ordre de 50 000 dollars sur l'année dernière. Au moment où je vous parle et l'année n'est pas encore terminée, on approche notre 200 000 dollars de plus. Nos ventes nettes, pour le district 133, se chiffreront à 1 600 000 dollars, profits des représentantes enlevés. Donc, beaucoup de gens viennent à nous. Avon a changé d'image, sa façon de faire les choses et de former son personnel. On est toujours en formation et régulièrement, on se spécialise toujours plus», fait remarquer Louise Potvin-Boucher.

Chez Avon, la formation et la spécialisation génèrent des emplois, en ne plus en douter. Le succès du district 133 le confirme quotidiennement.



La Sentra chute sous la barre des 10 000\$

SPECIAL

**Sentra
DLX 1994
2 portes
Garantie
6 ans/
100 000 km**



NISSAN

99990\$*

*Prix spécial pour une Sentra Coupé DLX 1994 avec transmission manuelle. Taxes, transport et préparation en sus.



**Alma
NISSAN**

665, AVENUE DU PONT, ALMA

662-6655

Nouveau téléphone sans frais:

1-800-255-6655



Jean-Claude Girard



Bruno Tremblay



Serge Tremblay

Pour Michel Bouchard et son équipe

Une bonne vente passe par un bon conseil

ROBERVAL (RT) - Dans le monde des affaires depuis 11 ans et à son compte depuis quatre ans, Michel Bouchard sait mieux que quiconque que la formation et la spécialisation génèrent des emplois. Aussi n'hésite-t-il pas à inscrire ses employés à des séances de formation des plus utiles.



«Chez Podium Sport Méga, la formation est importante. Chaque employé voit à sa formation. On leur offre des cliniques de spécialisation dans différents domaines. Par exemple, Sylvain Laflamme suit régulièrement une formation dans le domaine du hockey, le ski et autres. Pour une meilleure protection, un meilleur ajustement. Des compagnies viennent chez nous ou on se rend chez elle. La vente, c'est important certes, mais la priorité, c'est le service, les conseils. D'ailleurs, un bon vendeur c'est d'abord et avant tout un bon conseiller. Si tu vends par exemple des patins, des skis, il faut que l'ajustement soit parfait, question de sécurité, d'efficacité aussi. Outre Sylvain,



MICHEL BOUCHARD sait mieux que quiconque que la formation et la spécialisation génèrent des emplois. Ci-dessus il est accompagné de Martin Saint-Pierre et Sylvain Laflamme.

(Photo Eric Gagné)

Martin, Nathalie ou encore moi-même assistons régulièrement à des cours de spécialisation... Et tous mes employés s'y prêtent de bonne grâce parce que cela consolide leurs emplois, à la fin», de souligner Michel Bouchard.

Plus exigeants

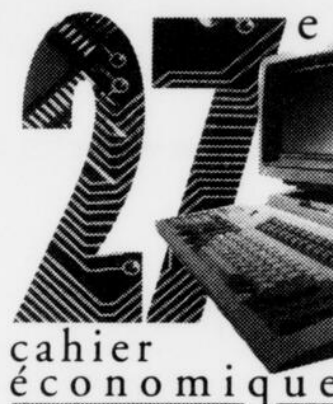
La spécialisation reste un atout important chez Podium Sport Méga. «La concurrence, le marché et le contexte actuel font que les consommateurs

sont plus exigeants. Et avec raison. Alors, on doit se tenir à la fine pointe des nouvelles technologies, de nouveaux équipements. Par exemple, au niveau du vêtement, on reçoit beaucoup de formation sur les tissus parce qu'il y en a qui respirent tout en étant imperméables. On se considère, chez Sport Méga, comme une boutique générale mais spécialisée dans plusieurs domaines. Qui plus est, non seulement, on vend du sport

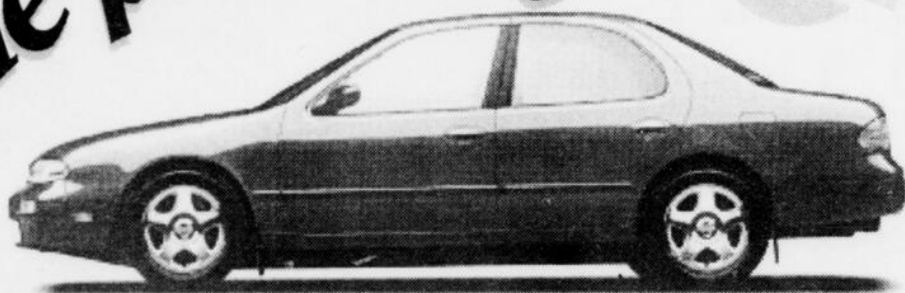
mais on en fait. Ce qui nous permet aussi de connaître davantage le produit qu'on vend à nos clients. Dans le domaine du vélo, la technologie change au huit mois. Alors, il faut savoir ce qui se fait de plus récent, les nouvelles techniques de descente et de montée. Plus on est spécialisé, plus on peut aider les gens et plus ils sont contents de leur achat», ajoute-t-il.

Ces cours sont bénéfiques pour le commerce et aussi pour

les employés. «Le public sait que nous sommes qualifiés et que nos employés reçoivent une formation adéquate pour les conseiller. Ce qui crée un certain achalandage au magasin. On essaie de donner toute la latitude voulue à nos cinq employés pour poursuivre des cours, parfaire leurs connaissances. A la fin, ce sont eux qui en profitent tout comme nos clients. Ça consolide son emploi encore plus et ça peut même devenir générateur d'emplois parce que si le besoin se fait sentir, on engage encore plus. Et, je dois vous dire que chez nous, on sent un grand intérêt à ajouter à des acquis. Tout le monde en sort gagnant», de conclure Michel Bouchard, nettement en faveur d'une plus grande spécialisation des employés de tous les secteurs.



Une première



Taux de financement réduit sur certains modèles

Altima 1994

Très bas millage

INVENTAIRE #4601, #A4701
ET #A4704

*Les 12 premiers mois, 0% d'intérêts, taux en vigueur du marché les 36 autres, maximum 15 000 \$, sur acceptation du département de crédit.

Taux d'intérêts de

0%

OUBLIEZ DONC LE FROID

Analyse du moteur/mise au point

15%

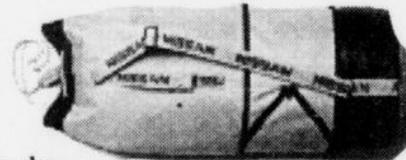
de rabais*

(main-d'œuvre seulement)

Cette promotion comprend:

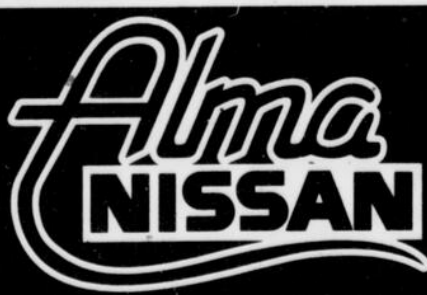
- Analyse électronique
- Inspection des circuits de démarrage et d'allumage
- Inspection des bougies et du filtre à air (remplacement si nécessaire)
- Réglage du calage et du régime de ralenti (le cas échéant)
- Réglage de la courroie du ventilateur

Offre spéciale de 2,99 \$**



C'est le moment de vous arrêter chez votre concessionnaire Nissan pour une vidange et un changement de filtre à huile à 21 \$***. Vous obtiendrez gratuitement une inspection en 21 points de votre véhicule et, pour 2,99 \$ supplémentaires, vous pourrez obtenir le «Fourre-tout Nissan».

*Taxes en sus. Supplément pour moteurs turbo et moteurs à double arbre à cames de la Pulsar. Pièces et main-d'œuvre supplémentaire en sus, le cas échéant.
**D'une valeur de 29,95 \$. Taxes en sus. Disponible jusqu'à épuisement des stocks.
***Taxes en sus. 4 \$ en plus pour Maxima 1995 et NX2000. 8 \$ en plus pour Maxima SE 1992 à 1994 et 300ZX. Prélèvement environnemental en sus, le cas échéant. Nous n'utilisons que des pièces d'origine Nissan. L'offre ne s'applique qu'aux véhicules Nissan/Datsun. Offre valable du 26 septembre au 19 novembre 1994 chez les concessionnaires Nissan participants.



665, AVENUE DU PONT, ALMA

662-6655

Nouveau téléphone sans frais:

1-800-255-6655



Stéphane Collard
dir. dép. des pièces



Claude Savard
dir. du service



Laurier Tremblay
dir. du débosselage

PLUS BAS PRIX ENCORE JAMAIS VUS!

**MODÈLE
2000**



Vente d'aspirateurs
neufs et usagés

ASPIRATEUR CENTRAL

ASPIRATEX 2000

15 AMP. (2 MOTEURS)

- 3 sorties murales • 4 accessoires
- 2 supports • 1 baguette • 1 balai turbo
- 1 boyau 30 pi, arrêt-départ
- Tuyauterie incluse

550\$

T A X E S I N C L U S E S

- VENTE • INSTALLATION
- ASPIRATEUR CENTRAL
- ASPIRATEUR USAGÉ
- RÉPARATION DE TOUTES MARQUES

**GARANTIE
5 ANS
DU MANUFACTURIER**

**ASPIRATEX
1100 349\$**
PLUS TAXES



**GARANTIE
À VIE**

EUREKA

C EST UN ASPIRATEUR CENTRAL

**ASPIRATEUR
CENTRAL**

- 13,5 ampères
- 3 sorties murales
- 1 boyau, 3 interrupteurs
- 4 accessoires, poils naturels
- 1 baguette, 2 supports
- Tuyauterie incluse

À PARTIR DE:

589\$

27⁵⁷\$
**PAR
MOIS***

*Sujet à l'approbation du crédit, 36 mois

LES ASPIRATEURS

CHICOUTIMI

Inc.

PLACE
DU ROYAUME

(Près de Canadian Tire)

696-5024

Vendons également plusieurs marques d'aspirateurs centraux



**INTERNATIONAL 1986
CAB OVER**

350 cummins, 13 vitesses, bud. aluminium,
bien chaussé, Jacob

**ÉQUIPEMENTS
ROCK**

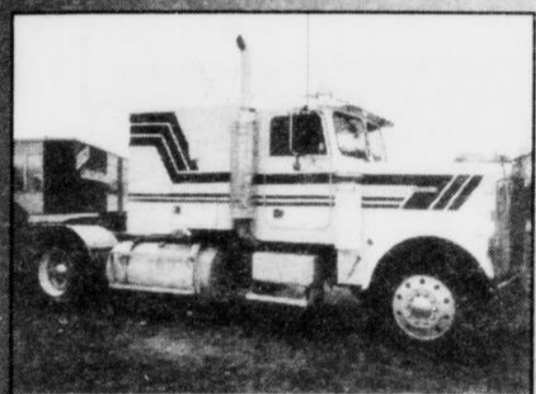
▼ VENTE ▼ ACHAT ▼ LOCATION
CONSIGNATION DE MACHINERIE LOURDE

**55, DES PINS, ALMA
668-5396**



**INTERNATIONAL 1989 EAGLE
CAB OVER**

Moteur 425 Caterpillar, 13 vitesses, suspen-
sion à air, excellente condition, Jacob



FREIGHTLINER 1985

400 CATER, transmission 13 vitesses, suspen-
sion à air, couchette 42", Jacob



FREIGHTLINER 1986

CAB OVER, suspension à air, moteur 400
Caterpillar, 13 vitesses, bud wheel



BOOM TRUCK INTERNATIONAL 1985

**À LOUER
OU À VENDRE**

Un DT 466 révisé, série S 1900, freins
à air, avec boom
commandé, 35 pi, 7 tonnes.
Commander II



GMC 1985

Moteur 8,2 diesel, 5 vitesses Roxel, boîte
de 20 pieds, peinture neuve

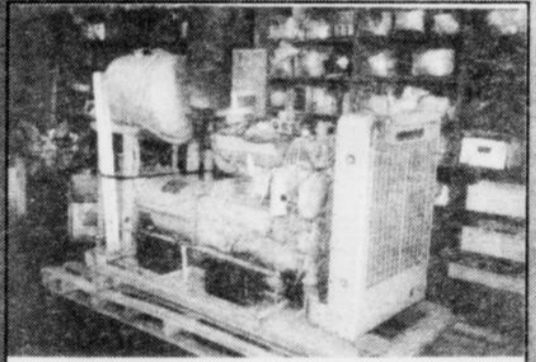


GMC 1988

Moteur 6,2 diesel, 4 vitesses, peinture neuve



**HYSTER
30 000 LIVRES**



GÉNÉRATRICE CATERPILLAR

55 KVA, 413 heures de marche
avec réservoir à diésel



**PLAFOND
LIFT
CISEAUX**

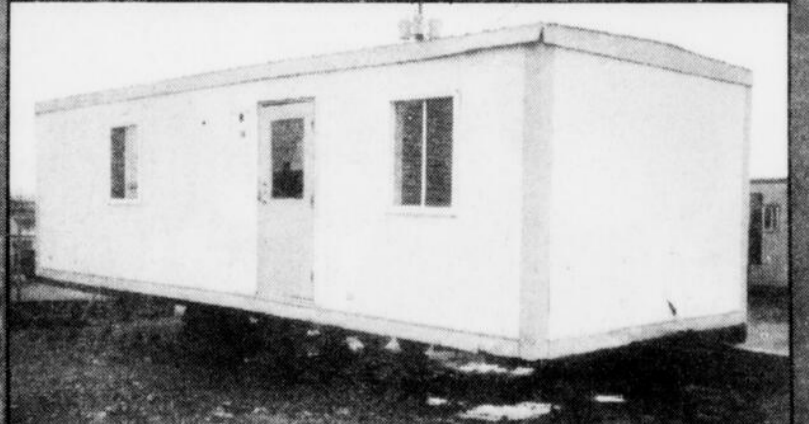
32 pieds de
hauteur,
moteur neuf
au propane



**LIFT DE
3000 À
30,000 LIVRES**

**INTERNATIONAL
CASE 504 TURBO**

Modèle 1470, 4X4,
4 roues directionnelles,
2600 heures de marche
certifiées avec lance-
neige Blanchet, 8 pieds
de largeur, 60 pouces
de hauteur, refait
de A à Z

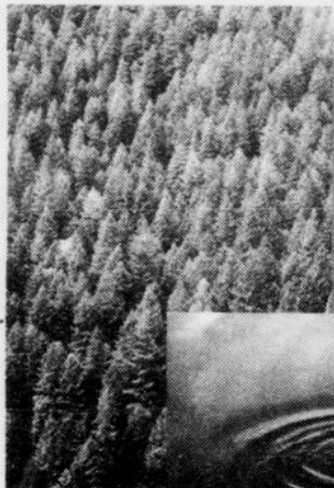


PLUSIEURS ROULOTTES DE CHANTIER, 12' x 34' sur roues

POUR INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES, COMMUNIQUEZ AVEC CAROL CLAVEAU OU ROCK MALTAIS AU 668-5396

AMISK

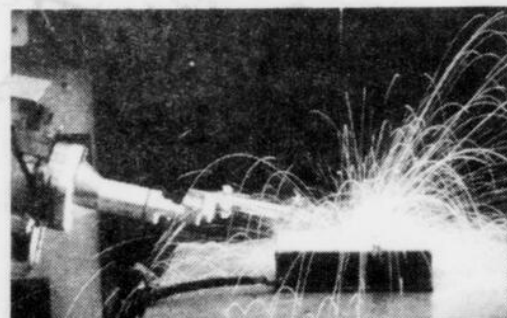
CORPORATION RÉGIONALE D'INVESTISSEMENT AMISK INC.



Amisk inc. est une société privée de capital de risque associée à des partenaires régionaux compétents et expérimentés qui réalise, par l'intermédiaire de sociétés accréditées, des investissements rentables dans des secteurs d'activités qui correspondent aux forces économiques de notre région... aluminium, industrie forestière, ressources naturelles, agro-alimentaire, tertiaire moteur et énergie!

**Un investissement régional...
qui fait sa marque!**

L'alliance stratégique d'Amisk inc. et de Pan-O-Lac Ltée a permis l'acquisition de 50% des actifs de Panneaux Chambord Inc. (PCI) en juin 1994...



Avec Soccrent, Hydrodev et Sodexfor... l'équipe d'Amisk mise sur une participation active et un support financier rentable dans nos entreprises.

Chef de file dans la fabrication de panneaux gaufrés et fière de ses performances financières, l'équipe de Panneaux Chambord inc. ouvre ses portes aux investisseurs régionaux d'Amisk inc. pour une visite industrielle qui aura lieu le jeudi 24 novembre. Afin de confirmer votre présence, veuillez communiquer avec Mme Denyse Vaillancourt, qui se fera un plaisir de vous donner toute information relative au transport, à l'heure et au déroulement de la visite. Téléphone : 548-1155, poste 235.

Amisk... capitalise sur les forces de notre région !

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Pierre Thériage
Administrateur
Président de
Dunbrick Ltée

Antonio Dallaire
1^{er} vice-président
Administrateur
Président des
syndicats des
producteurs de bois
du Saguenay-
Lac-St-Jean

Jean-Eudes Bergeron
Trésorier
Administrateur
Directeur général
Fédération des
Caisses Populaires
du Saguenay-Lac-St-Jean
(retraité depuis mars 1994)

François G. Tremblay
Secrétaire
Administrateur
Avocat associé
Cain, Lamarre, Wells

Gilles Bergeron
Administrateur
Professeur en
économie à
l'Université du
Québec à Chicoutimi

Robert Paquette
2^{ème} vice-président
Administrateur
Directeur principal
des prêts commerciaux
de la Banque Nationale
Région Saguenay-
Lac-St-Jean/Chibougamau

Gilbert J. Tremblay
Administrateur
Président de Tremblay
Assurance Ltée

Gabriel Tremblay
Administrateur
Vice-président et
directeur de
succursale
Nesbitt Burns

Michel Belley
Président
Administrateur
Professeur de finances
à l'Université du
Québec à Chicoutimi

Richard Harvey
Administrateur
Producteur forestier,
vice-président du
syndicat des producteurs
de bois du Saguenay-
Lac-St-Jean/
Chibougamau

Yvon Lévesque
Administrateur
Avocat, fiscaliste
Éconofisc



ALTERNANCE

UNE
FORMULE
GAGNANTE

Embauchez
pour quelques
mois une stagiaire
en Techniques
de bureau
du Cégep
de Jonquière

Votre entreprise
bénéficiera
d'une ressource
compétente
et d'un crédit
d'impôt
remboursable
de 40%

La prochaine
période de stage
débutera en janvier

C'est le temps
de faire appel
au coordonnateur
de l'Alternance
travail-études,
Gilles Fradette,
en composant
le 547-2191
poste 400



CEGEP de Jonquière

Le Cégep
de Jonquière et
les entreprises
de la région,
un partenariat
efficace pour
une formation
de qualité

FAITES COMME CES GENS D'AFFAIRES



Rachelle
Gagnon
directrice
générale

Les Assurances Cantin,
Gagnon, Tremblay,
Fortin inc.



André
Bouchard
président

Bétons préfabriqués
du Lac inc.



Régis
Bouchard
président,
directeur
général

Techmat inc.
ingénieurs-conseils



Hélen
Goulet
directrice
générale

Le groupe Pécus inc.
recherche et sondage



Chantale
Audet
directrice
administrative

Spectube inc.



Hélène
Tremblay
directrice
Services
aux membres

Caisse populaire
de Saint-Ambroise



Luc
Lemay
directeur
Lait de
consommation

Nutrinor



Gérald
Boucher
directeur

Le groupe LMB inc.
experts-conseils



Gratien
Maltais
directeur
général

Galeries Ford inc

TRAVAIL-ÉTUDES

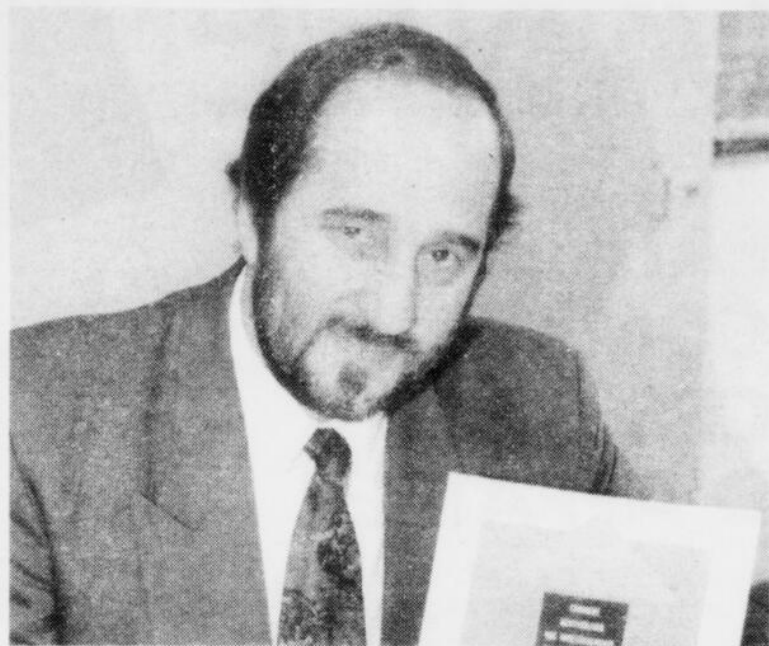
La SQDM vient en aide aux entreprises

par Johanne St-Pierre
CHICOUTIMI (JSTP) - La Société québécoise de la Main-d'oeuvre (SQDM) a commencé à bénéficier des effets de la décentralisation des pouvoirs gouvernementaux puisqu'elle vient d'hériter d'une somme de 100 000 \$ pour le fonds d'intervention régionale de main-d'oeuvre.

Cette première permettra à la SQDM d'utiliser cet argent pour les interventions hors normes auprès des entreprises et des individus de la région. Le directeur régional de la SQDM, Yvon Fleury, a indiqué que cet octroi découle de la consultation provinciale effectuée par le grand patron des SQDM, Paul Arsenault, à qui le conseil régional avait fait part de son désir d'obtenir des marges de manoeuvres réelles pour répondre rapidement aux besoins de la main-d'oeuvre et des entreprises régionales. Souvent, les entreprises et les individus doivent passer par la moulinette des programmes et leurs normes. «Cela va laisser davantage de place à l'initiative, à la créativité, à une réponse plus directe, à du maillage ainsi que du partenariat», explique M. Fleury.

Coordonner

Ce dernier rappelle que la SQDM, un peu à l'image de la Régie régionale de la santé et des services sociaux, ne dispense pas de formation, mais a plutôt pour mandat de connaître le marché du travail et de l'emploi



UTILISES - De plus en plus d'entreprises ont recours aux différents programmes de formation et développement de la main-d'oeuvre offerts par la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre. Selon son directeur régional, Yvon Fleury (photo), la SQDM souhaite d'ailleurs développer une culture de formation et de développement de la main-d'oeuvre.

(Photo Jeannot Lévesque)

(situation actuelle et nouvelles tendances) et d'agir comme coordonnateur régional de l'ensemble des interventions main-d'oeuvre. Pour obtenir un son de cloche plus juste de la situation actuelle et des tendances à préconiser, la SQDM compte sur son conseil régional, lequel réunit à une même table les représentants du milieu patronal, syndical et gouvernemental provenant des quatre coins de la région.

C'est ce comité qui est char-

gé de définir la problématique du marché du travail et de l'emploi dans la région, et la SQDM le supporte dans l'atteinte de son mandat. Plusieurs membres de ce conseil siègent sur d'autres conseils d'organismes oeuvrant au développement régional, ce qui permet d'avoir une vision globale et une meilleure harmonie des interventions. «On cherche à mobiliser des acteurs régionaux ayant un rôle à jouer par rapport à la main-d'oeuvre, dans l'optique

de la vision régionale qu'est la planification stratégique (plan triennal de développement régional de main-d'oeuvre et d'emploi mis à jour à chaque année)», poursuit Yvon Fleury.

Problèmes

Parmi les problèmes auxquels est confronté la région, le directeur souligne les difficultés d'adaptation des compétences liées aux nouvelles technologies et par conséquent, l'évolution des métiers et des professions, l'analphabétisme, la sous-scolarisation et des problèmes de gestion des PME. Pour assurer leur survie et être concurrentielles, les entreprises doivent se tourner vers la conquête de nouveaux marchés, la diversification de leurs produits, l'implantation de la qualité totale et le développement de l'entrepreneuriat.

«L'entreprise a de plus en plus besoin d'une main-d'oeuvre compétente, polyvalente, flexible, capable d'innover et de produire de la qualité. C'est un discours mais aussi une réalité. Il y a des entreprises qui sont sur le point de fermer parce qu'elles sont incapables de prendre le virage technologique ou ont des problèmes d'analphabétisme en milieu de travail (un problème qui se vit particulièrement dans le secteur de l'exploitation forestière)», mentionne M. Fleury. Il souligne d'ailleurs que dans la région, 19 pour cent de la population active (15 ans et plus) possède seulement 9 ans ou moins

de scolarité. Le réseau de l'éducation est l'un des partenaires de premier plan de la SQDM pour dispenser les programmes de formation. «Il s'est développé beaucoup de services aux entreprises au niveau des commissions scolaires et des cégeps. Nous encourageons cela parce que nous sommes conscients que nous ne pouvons pas tout faire seuls». Le directeur régional de la SQDM rappelle que la SQDM n'est pas là pour gérer la région mais pour «s'arrimer avec l'ensemble des partenaires pour jouer le rôle de coordonnateur de l'ensemble des interventions en main-d'oeuvre et dans ce sens-là, nous (SQDM) faisons un maillage étroit et soutenu avec le réseau de l'éducation.» Selon M. Fleury, il serait même souhaitable que des nouveaux concepts comme l'entrepreneuriat, le développement durable, la qualité totale et le travail d'équipe fasse partie de la formation de base offerte aux jeunes. Car à son avis l'avenir de la région passera par la capacité de sa population à se prendre en charge, à innover, grâce à son esprit d'entrepreneuriat et de partenariat.

«Nous ne donnons pas de support ou de formation aux entreprises juste pour dire que nous en donnons. Nous voulons éviter des fermetures d'entreprises, en créer de nouvelles et développer notre région pour faire en sorte, en bout de ligne, d'être simplement en mesure de vivre ici et éviter l'exode de nos jeunes», conclut-il en substance.

Programmes de formation

Les Québécois font confiance à la SQDM

CHICOUTIMI (JSTP) - Les entreprises ont de plus en plus recours aux différents programmes de formation offerts par la Société québécoise de la main-d'oeuvre (SQDM).

La société d'Etat vise principalement trois clientèles: les entreprises, la main-d'oeuvre en emploi ou non, et la collectivité. Mine de rien, la société est très sollicitée et reçoit entre 200 et 250 appels par jour. «Les entreprises embarquent de plus en plus au fur et à mesure que les intervenants se rapprochent de leurs préoccupations réelles. Dans cette optique, nous avons un programme, celui du développement des ressources humaines en entreprise (PDRHE) qui a «viré de bord» nos interventions parce qu'il nous place dans une situation de support-conseil en entreprises», note Yvon Fleury, directeur régional de la SQDM.

Ce programme est fort en demande. L'objectif initial de la SQDM pour l'exercice se terminant au 30 mars 1995 était de desservir 55 entreprises et à la fin d'octobre, 70 entreprises avaient déjà ratifié des ententes de services. «C'est populaire oui, mais c'est davantage le reflet de contacts plus structurés et d'une bonne compréhension, par les entreprises contac-

tées, des services à leur disposition. Nos actions professionnelles au niveau des services à la clientèle, et en particulier le volet aux entreprises, sont davantage structurés. On pénètre l'entreprise avec une optique beaucoup plus globale».

«Nous ne sommes pas des «vendeurs» de programmes. Ce qui nous intéresse, c'est de connaître les besoins de l'entreprise», poursuit le directeur, ajoutant que la SQDM agit comme support-conseil et réfère l'entreprise aux services adéquats lorsque nécessaire.

Pour répondre à la demande, la SQDM de la région a reçu une aide additionnelle de 400 000 \$ (deux tranches de 200 000 \$), doublant presque le budget initial d'intervention qui était de l'ordre de 484 000 \$. «D'année en année, nous augmentons l'argent qui rentre dans la région par l'entremise de ces programmes, pas juste pour le dépenser, mais pour répondre davantage aux besoins des entreprises en tenant compte de nos limites organisationnelles.»

La création d'un service de ressources humaines est l'un des volets du PDRHE qui fonctionne bien. Ce service permet aux petites entreprises de se regrouper et de partager une partie des frais pour se doter

d'une directeur des ressources humaines, qui leur permettra d'obtenir une gestion de la planification du développement de l'entreprise et de l'utilisation de ses ressources à l'intérieur de ce développement. L'objectif initial de la SQDM (qui était de 1) a été largement dépassé puisqu'au 30 octobre, six services avaient été mis sur pied.

Se prendre en main

La région se distingue en outre au chapitre de la création de comités main-d'oeuvre. L'objectif à atteindre (22) a été largement dépassé (39 comités au 31 octobre). «Par rapport à l'ensemble de la province, nous sommes la région où il y a le plus de comité main-d'oeuvre et où les employeurs et les salariés se parlent le plus à l'intérieur de cette formule», poursuit M. Fleury. Ces comités permettent aux deux parties de changer leur perception des relations de travail. Ces comités sont présidés par un expert-conseil externe, choisi par les deux parties en présence. Ensemble, les membres du comité élaborent un plan d'intervention pour corriger certaines lacunes au niveau des ressources humaines ou diverses activités de gestion de ressources humaines.

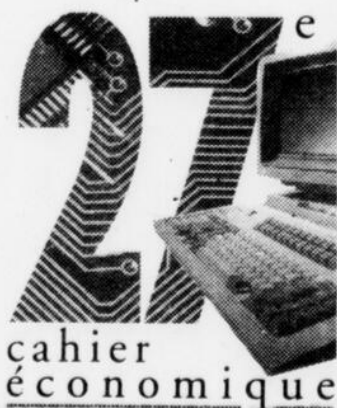
La SQDM tente de dévelop-

per une culture de la formation et du développement de la main-d'oeuvre. Pour ce qui est de la formation, les entreprises semblent bien répondre. Le directeur régional signale en effet que dans le cadre du programme de remboursement de crédit d'impôt remboursable pour la formation, il y a eu 115 déclarations faisant appel à des spécialistes pour dispenser de la formation et 235 déclarations pour de la formation en milieu de travail (formation donnée par l'entreprise). Aux yeux du directeur régional, les entreprises commencent à comprendre l'importance de la formation pour pouvoir se prendre en charge et utilisent de plus en plus les programmes disponibles à cette fin.

Pour ce qui est du programme de formation sur mesure en établissement-emploi, l'objectif à atteindre est de 1132 individus alors que jusqu'à maintenant, 583 personnes ont participé à des activités de formation qui leur permettra de s'adapter à une nouvelle technologie ou encore d'exercer une compétence en demande régionale.

Pour ce qui est des programmes d'aide aux individus, on souligne que 314 personnes ont entrepris une démarche à l'intérieur du plan individuel d'acqui-

sition de compétences (PIAC). Pour ce qui est de la formation générale et professionnelle donnée à des prestataires de l'assurance-chômage, la demande est forte: l'objectif initial était de 285 inscrits. A la fin d'octobre, 641 personnes étaient inscrites à temps plein! Pour ce qui est du programme de création d'emploi, sur une centaine de propositions de projets, dix ont mené à la mise sur une pied d'une petite entreprise, créant en tout 13 emplois. Pour ce qui est de l'Alfepac (alphabétisation), on relève 1512 clients inscrits sur un objectif à atteindre de 1879 d'ici la fin mars 1995. Enfin, du côté du volet employabilité, 48 personnes ont bénéficié de cette formation. L'objectif est de 61 d'ici la fin mars 1995.





POUR VOTRE SÉCURITÉ FINANCIÈRE RECHERCHEZ UN ASSUREUR-VIE AGRÉÉ (A.V.A.)

Grâce à sa formation de niveau universitaire, l'assureur-vie agréé (A.V.A.) est un professionnel du marché financier hautement compétent et polyvalent. Votre assureur-vie agréé (A.V.A.) peut vous offrir un service personnalisé pour répondre à vos besoins d'assurances; il est également formé pour vous aider dans votre planification financière, fiscale et successorale.

L'INSTITUT DES ASSUREURS-VIE AGRÉÉS VOUS PRÉSENT LES ASSUREURS-VIE AGRÉÉS (A.V.A.) PARTICIPANTS DU SAGUENAY-LAC SAINT-JEAN

INSTITUT DES ASSUREURS-VIE AGRÉÉS DU QUÉBEC



Ghislain Ouimet,
A.V.A. PL. FIN.
Directeur de district
901, boul. Talbot,
suite 300
Place du Fjord
CHICOUTIMI
Bur.: 543-4471
Fax: 543-6804

LaPrudentielle



Raymond-M. Gravel,
A.V.A.
gravel, larouche, fradet
bérubé, inc.
Courtage - Assurance - vie
443, Racine est,
CHICOUTIMI
Tél.: (418) 543-5200
Rés.: 693-1788

GLFB



PRÉSIDENT
Denis Lessard,
A.V.A.
Planificateur financier
Courtier en assurance de personne
Bur.: (418) 543-0496
Télécopieur: (418) 543-1914
650, Descartes
CHICOUTIMI

LESSARD, CÔTÉ, MARTEL INC.



René Dionne,
A.V.A.
Courtier d'assurance-vie agréé
- Assurance-vie - Salaire
- Maladie - Collective
- Réer - Rentes
Bur.: (418) 695-1242
Rés.: (418) 547-6165
Fax: (418) 695-5040
3769, boul. Harvey
JONQUIÈRE

LE GROUPE ASSURANCES 5000 ENR



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

GLFB
COURTIER EN ASSURANCES
DE PERSONNES



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

GLFB
COURTIER EN ASSURANCES
DE PERSONNES



VICE-PRÉSIDENT
Vincent Turgeon,
A.V.A.
Directeur du développement
Saguenay-Lac-Saint-Jean
3769, boul. Harvey, C.P. 396
Jonquière (Québec) G7X 7W3
Bur.: (418) 695-1242
Fax: (418) 695-5040
Rés.: (418) 695-2443

Le Groupe
Assurances 5000 (1993) inc



Michel Harmégnies,
A.V.A.
Dir. de la succursale
Groupe La Mutuelle
Bur.: 549-5161
Rés.: 696-2788
901, boul. Talbot
bureau 403,
CHICOUTIMI

Groupe La Mutuelle



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

GLFB
COURTIER EN ASSURANCES
DE PERSONNES



Jacques Petitclerc
A.V.A.
633, rue Donaldson
ROBERVAL
Bur.: 275-4823

L'INDUSTRIELLE
ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



PRÉSIDENT EX-OFFICIO
J.-Pierre Gauvreau,
Directeur des ventes
A.V.A. Planificateur financier
La Prudentielle
Bur.: 668-0157
Rés.: 548-8728
100, St-Joseph Sud
ALMA (suite 108)

Planification
Finance
 LaPrudentielle



René Morin,
A.V.A.
Assureur-vie
L'Industrielle Alliance
Bur.: 549-6914
Rés.: 548-7020
2310, St-Dominique
C.P. 39,
JONQUIÈRE

L'INDUSTRIELLE
ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



Eugène Tremblay,
A.V.A.
Tél.: 668-7830
1209, Langelier
ALMA

L'INDUSTRIELLE
ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



Rénauld Lavoie,
A.V.A.
Bur.: 544-2821
Rés.: 544-5106
C.P. 125
VILLE DE LA BAIE
G7B 3R3

ASSURANCES
MARCELLIN LAVOIE
& FILS LTÉE



SECRÉTAIRE TRÉSORIER
Denis Côté, A.V.A.
Directeur Agence
Saguenay-Lac-Saint-Jean
Bur.: 543-8098
Rés.: 545-2970
Fax: 543-2753
1051, boul. Talbot
(bureau 101) CHICOUTIMI

LAURENTIENNE VIE



Jean-Paul Simard,
A.V.A.
Tél.: 679-1540
1043, boul. Sacré-Coeur
ST-FELICIEN

Assurance-vie
Desjardins



Gildor St-Gelais,
A.V.A.
Agent en assurance de personnes
Vétérane, en service depuis 1965
Bur.: (418) 543-7944
Dom.: (418) 673-6302
255, est, rue Racine
Bureau 200
CHICOUTIMI (Québec)

La Métropolitaine



Gilles Boulay,
A.V.A.
Centre de Courtage
Assurances Sagamie inc.
Tél.: 696-0362
1645, boul. Tadoussac
CHICOUTIMI

Centre de Courtage
Assurances Sagamie Inc.



DIRECTEUR
Roger Dumont
A.V.A.
PLANIFICATEUR FINANCIER
AGENT EN ASSURANCE
DE PERSONNES
DIRECTEUR DES VENTES
DE SUCCURSALE
255, rue Racine est - C.P. 653
Bureau 200, Chicoutimi
Bur.: 543-7944
Fax: 545-6174

La Métropolitaine



Jacques Lavoie,
A.V.A.
Canada-Vie
Tél.: 545-3410
345, des Saguenéens,
CHICOUTIMI

CANADA-VIE



Yvon Fortin,
A.V.A.
Aeterna-Vie
Rés.: 549-4316
Bur.: 543-3816
326, des Saguenéens,
CHICOUTIMI

AETERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE



Armand Dallaire,
A.V.A.
Groupe La Mutuelle
Tél.: 276-4310
DOLBEAU

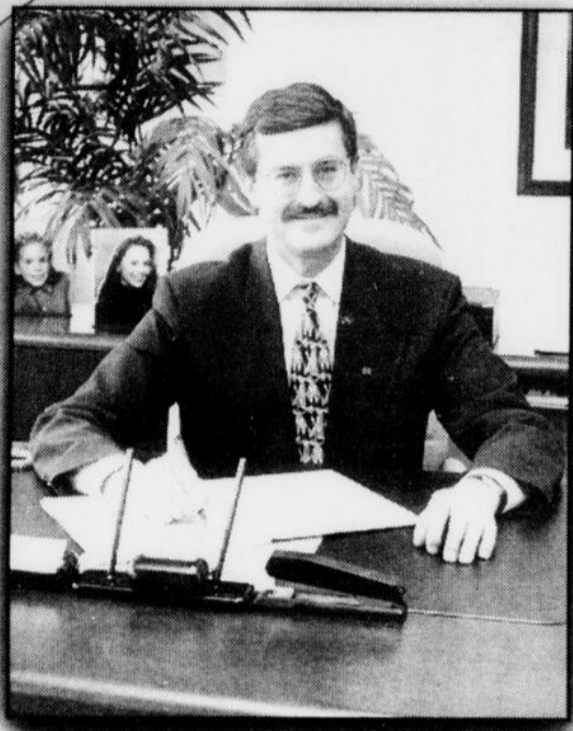
Groupe La Mutuelle



André-R. Gauthier
A.V.A.
Groupe Multi-Vie
Tél.: 543-4622
735, boul. Barrette
CHICOUTIMI

GROUPE
MULTI-VIE

La Banque Nationale: LA BANQUE DES P.M.E.



Yvan Desrosiers

Vice-président pour la région
Saguenay - Lac-Saint-Jean - Côte-Nord.

La Banque Nationale a une longue tradition auprès des P.M.E. Cette tradition vient de son histoire, de sa culture et de ses origines. Il est donc naturel que les services financiers à la P.M.E. occupent une place de choix dans les activités de la Banque Nationale. «Nous sommes tout à fait convaincus que nos succès sont intimement liés aux succès de nos clients. Nous ne pouvons grandir que si nous participons activement à la création et à la croissance de nouvelles entreprises. C'est cette conviction profonde qui guide nos relations avec les P.M.E.», a déclaré M. Desrosiers, vice-président pour la région Saguenay - Lac-Saint-Jean - Côte-Nord.

Pour l'ensemble du pays, la Banque Nationale prête pour environ 2,2 milliards de dollars à la petite entreprise, c'est-à-dire, les prêts commerciaux dont le montant autorisé est de 500 000 dollars ou moins.

Depuis ses débuts, la Banque Nationale a toujours été profondément impliquée auprès de petits entrepreneurs. Mais depuis 1991, avec la régionalisation, nous sommes en mesure de servir encore mieux ce marché grâce à la décentralisation de nos activités.

Le but de la Banque Nationale est de se rapprocher de ses clients et de ses préoccupations. La façon d'y parvenir est d'offrir des services adaptés à chaque clientèle. C'est également de susciter un engagement profond de toute l'institution envers la satisfaction des besoins de tous ses clients, du plus petit au plus grand.

Cela caractérise très bien l'orientation de la Banque Nationale et le message que nous véhiculons à notre personnel. Vous pouvez compter sur nous.

Yvan Desrosiers, B.I.B.C.
Vice-président


Entreprendre, c'est agir ensemble.

Nous sommes la banque des gens d'action.
Des gens d'affaires.

Nous sommes au cœur des réalisations
de ceux qui ont l'esprit d'initiative.

Partenaires pour entreprendre.
Et réussir.

Communiquez avec nous:
1180, boulevard Talbot, Chicoutimi
Téléphone: (418) 690-3756

 **BANQUE
NATIONALE**
Notre banque nationale

DU JAMAIS VU!

**GARANTIE
À VIE**

**ou
120 000 km**

COMPLET*

sur nos modèles
Saturn 1994 en main

*Selon le contrat de garantie

*pour faire
tout
autrement*



Saturn du Saguenay

opérée par: **Auto L.P. Tremblay**

1330, boul. du Royaume, Chicoutimi / 549-3320
Votre concessionnaire «Saturn» au Saguenay - Lac-Saint-Jean

Chibougamau maintient une stabilité d'emploi

CHIBOUGAMAU (PET) - Même si Chibougamau subit parfois les contrecoups découlant de la spécialisation de base du secteur, on y bénéficie quand même d'une sécurité d'emploi.

Au commissariat industriel de Chibougamau, le commissaire industriel Robert Taylor souligne que 70 % des emplois sont reliés au secteur commercial et des services gouvernementaux et autres. «Le service commercial est tout de même tributaire du secteur primaire. Heureusement, même si ce secteur a eu des faiblesses, elles ne se sont jamais manifestées à long terme et la situation s'est redressée. Une baisse prolongée du primaire affecterait le tertiaire», dit-il.

Ainsi, les commerces peuvent vivre pendant un an en



MINES - De nouveaux programmes d'exploration ont permis de renouveler la ressource minière, de sorte qu'on compte maintenant, grâce à des découvertes, sur environ huit ans d'exploitation.

(Photothèque PD)

hasard. Taylor explique d'abord que les choses ont beaucoup évolué en un peu plus d'un an. Depuis l'achat par Ressources MSV des mines fermées par Westminer Canada, «c'est parti d'un trou à une montée fulgurante», dit-il.

Il attribue en premier lieu cette évolution au nouveau partenariat qui s'est établi dans le milieu. A son avis, le nouveau partenariat avec les syndicats adopté par Ressources MVS a été déterminant pour la relance de la compagnie minière.

Il y a eu concession salariale d'environ 25 %, abandon du système de bonis mais aussi participation des employés aux profits, en somme une entente de divers partenaires, incluant le gouvernement, dit-il.

De nouveaux programmes

d'exploration ont permis de renouveler la ressource minière, de sorte qu'on compte main-

tenant, grâce à des découvertes, sur environ huit ans d'exploitation.

Exode et retour des jeunes

CHIBOUGAMAU (PET) - Même si les jeunes partent à l'extérieur pour étudier, davantage d'entre eux reviendraient à Chibougamau, s'il y avait des emplois pour les accueillir.

Certains y réussissent: le commissaire industriel Robert Taylor cite des cas d'ingénieurs spécialisés, d'un dentiste, et de quelques cégépiens, mais ajoute que tous ne peuvent le faire. Par contre, après avoir tenté leur chance par exemple à Québec où la concurrence était trop forte, d'autres reviennent partir leur commerce à Chibougamau, où elle est encore faible dans certains secteurs.

En fait, sur 100 jeunes, 60 % restent dans les grandes villes, 20 % réussiront à revenir et autant ne pourront le faire, leur spécialité ne le leur permettant pas. Le même phénomène s'observe pour gars et filles, dit-il, exemples à l'appui.

Parc industriel

Chibougamau est à se doter d'un parc industriel. Les travaux débutent d'ailleurs ce mois-ci.

On pense à s'intéresser à des dossiers différents de Chapais. Taylor est bien conscient que l'usine de cogénération de cette dernière présentera des avantages nettement supérieurs pour bien des secteurs.

«Nous nous intéressons à des dossiers comme la transformation secondaire du bois et à des services reliés aux mines et à la forêt...», dit-il. Il fait référence à l'augmentation de l'entretien et la réparation, dans des entreprises liées à la forêt et aux mines. Le commissaire industriel pense plus au secteur secondaire, soit à la fabrication, à l'usinage de pièces, et à différentes formes de sous-traitance dans des secteurs où le facteur de transport est marginal.

Taylor parle aussi du démarrage du prometteur projet Eastmain, au nord de Chibougamau, un gîte minier de cuivre et d'or. «On parle de 100 à 125 emplois supplémentaires...», mentionne-t-il. Le minerai sera déplacé sur route d'hiver, un projet subventionné.

Le commissaire industriel fait aussi référence au projet Troilus-Fortet, pour illustrer une amélioration de la situation, dans cette partie du Québec. Ce dernier projet signifierait entre 150 et 225 emplois, selon les sources d'information. Il s'agirait d'un projet d'une quinzaine d'années.

Route du Nord

Taylor souligne aussi les effets positifs de la Route du Nord, effets qu'il situe à moyen terme: «Ses effets vont peut-être être lents; ça amènera peut-être l'ouverture d'autres mines, dans cinq, six ou sept ans... Quand il y a un chemin d'accès, les compagnies minières vont vérifier... Ses effets sur l'exploration vont sûrement amener des découvertes minières.»

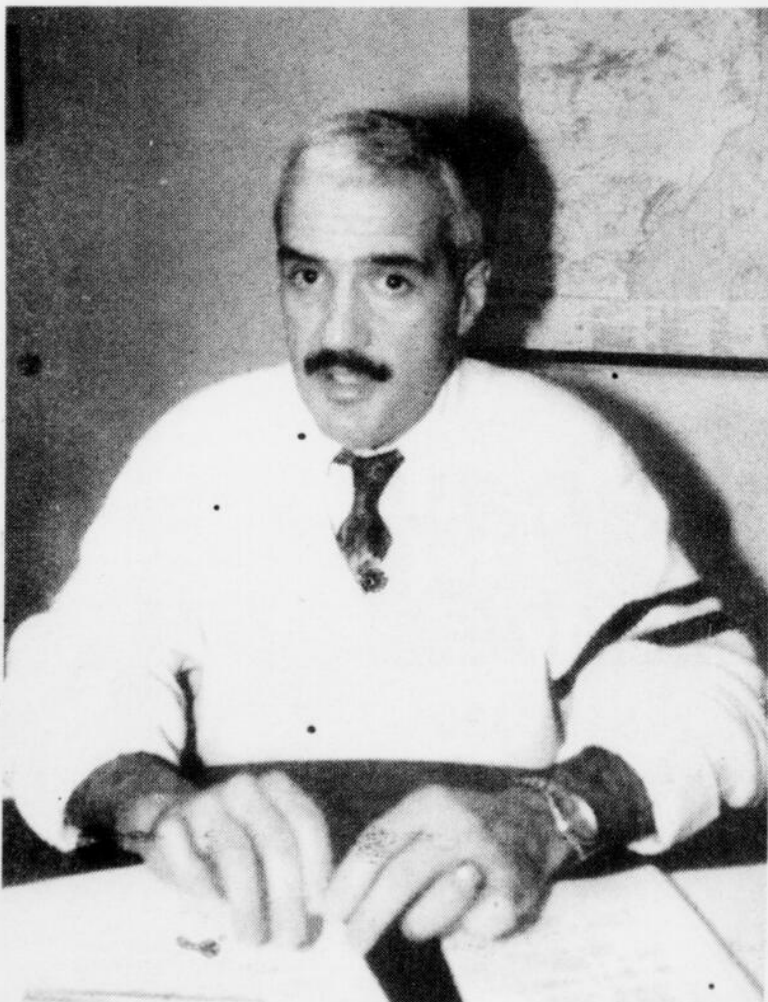


voyant leur chiffre d'affaires diminuer, ajoute Taylor, en se référant à la stabilité des services gouvernementaux et des autochtones.

Il demeure que l'importance des mines et de la forêt est grande et qu'il faudra toujours surveiller étroitement la dimension cyclique de ces secteurs.

Améliorations

Si la situation s'améliore dans les mines du secteur Chibougamau, ce n'est pas l'effet du




ROBERT TAYLOR, commissaire industriel de Chibougamau.



EMPLOIS - A Chibougamau, 70 % des emplois sont reliés au secteur commercial, aux services gouvernementaux et autres.

(Photothèque PD)



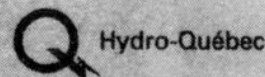
Nous nous sommes engagés à
donner à notre clientèle québécoise
le meilleur service au moindre coût
possible.

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

élevées.

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

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



Le meilleur de nous-mêmes

ID

IMPRIMERIE D E L U X E

(1986) INC.

Partenaire actif

de l'effort

économique

régional,

l'Imprimerie Deluxe

vous invite

à faire comme

un grand nombre

d'entreprises d'ici,

en lui confiant

tous vos travaux

de photocopies

ou d'impression



Gaston Hamel
conseiller



Sylvain Savard
conseiller

545-9419

L'ACHAT LOCAL, C'EST VITAL!

1300, Manouane (Parc industriel) Chicoutimi



La présence d'Alcan dans la région

- 1 Combien Alcan emploie-t-elle de personnes au Saguenay-Lac-Saint-Jean?
 - A) 7325
 - B) 6484
 - C) 4102
 - D) 2111
- 2 De ce nombre d'employés, quelle est la proportion qui habitent Jonquière?
 - A) 63%
 - B) 52%
 - C) 44%
 - D) 31%
- 3 La masse salariale d'Alcan au Saguenay-Lac-Saint-Jean en 1993 était de...
 - A) 407 millions \$
 - B) 356 millions \$
 - C) 303 millions \$
 - D) 259 millions \$
- 4 Pour ce qui est de la capacité de production d'aluminium, Alcan se classe à quel rang parmi les producteurs mondiaux?
 - A) Premier
 - B) Deuxième
 - C) Troisième
 - D) Quatrième
- 5 La capacité de production d'aluminium d'Alcan dans la région est de...
 - A) 735 000 tm / année
 - B) 689 000 tm / année
 - C) 621 000 tm / année
 - D) 543 000 tm / année
- 6 La plus grosse usine d'aluminium du Québec est située à...
 - A) Jonquière
 - B) Bécancour
 - C) Baie-Comeau
 - D) Chicoutimi
- 7 Quelle est la quantité de tonnes manipulées en 1993 aux Installations portuaires Alcan de Ville de La Baie?
 - A) 4 054 234 tm
 - B) 3 786 223 tm
 - C) 3 231 786 tm
 - D) 2 876 456 tm
- 8 La puissance installée des 6 barrages qu'exploite Alcan sur la rivière Péribonka et sur le Saguenay est de...
 - A) 4 565 Mégawatts
 - B) 3 669 Mégawatts
 - C) 3 259 Mégawatts
 - D) 2 687 Mégawatts
- 9 En quelle année la plus récente usine d'électrolyse d'Alcan, l'usine Laterrière, a-t-elle été mise sous tension?
 - A) 1988
 - B) 1989
 - C) 1990
 - D) 1991
- 10 Alcan est une entreprise à propriétaires multiples. Combien y-a-t-il de détenteurs d'actions ordinaires d'Alcan?
 - A) 27
 - B) 270
 - C) 2 770
 - D) 27 700

Vous croyez connaître Alcan? Vérifiez l'état de vos connaissances avec ce petit test en 10 questions

Les questions et réponses de ce questionnaire sont tirées du Guide de presse Alcan au Saguenay-Lac-St-jean, édition 1994.

Pour recevoir une copie de ce guide, adressez-vous à la Direction des affaires publiques d'Alcan, C.P. 1370, Jonquière, Québec G7S 4K9.

Téléphone: 699-3666

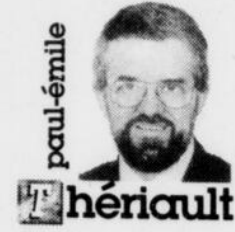
- RÉPONSES**
- 1 B) 6 484. Il s'agit de la moyenne annuelle des employés en 1993.
 - 2 C) 44% des employés habitent Jonquière.
 - 3 A) 407 millions de dollars (salaires et bénéfices marginaux).
 - 4 B) Alcan se classe au 2^e rang, derrière le producteur américain Alcoa.
 - 5 B) 689 000 tonnes métriques dans ses 4 usines d'électrolyse.
 - 6 C) La compagnie Reynolds exploite à Baie-Comeau la plus grosse usine d'électrolyse du Québec, avec une capacité de 400 000 tm par an.
 - 7 A) On a manipulé à Port-Alfred 4 054 234 tonnes métriques de marchandises diverses, dont 2,6 millions de tonnes de bauxite.
 - 8 D) La puissance installée totale des 6 centrales est de 2 687 Mégawatts.
 - 9 B) On a mis sous tension les premières cuves de Laterrière en 1989.
 - 10 D) L'usine a été officiellement inaugurée à l'automne de 1990.
 - 11 D) On détient 27 700 détenteurs d'actions ordinaires d'Alcan à travers le monde.

Les projets ne manquent pas à Chapais

CHAPAIS (PET) - Les projets ne manquent pas d'ambition, à Chapais. Le dernier en lice pour la municipalité du maire Jacques Bérubé, réélu il y a quelques jours à ce poste, est une usine de traitement de déchets.

Lamunicipalité s'est associée à Bioenergy Systems International, une entreprise du Michigan, pour mener à bien un ambitieux projet d'usine de démonstration de recyclage et de transformation des déchets domestiques.

On projette la construction à Chapais, d'une usine de transformation qui commanderait un investissement global de 3,25 millions \$. Les deux partenaires injectent chacun 500 000 \$. On



Jacques Bérubé



JACQUES BERUBE, maire de Chapais.

(Photothèque PD)

trierait les déchets de verre, de plastique et de métal; d'autres déchets serviraient à fabriquer du compost énergétique. En fait, l'usine traiterait quotidiennement jusqu'à 27 tonnes de déchets solides municipaux, tonnage qui comprendrait cinq tonnes par jour de résidus forestiers.

On prévoit, pour cette usine, un fonctionnement réduit pendant six à neuf mois. «Par la suite, cette nouvelle entité juridique concrétisant un partenariat innovateur entre une corporation municipale et une entreprise privée agrandira la capacité



INVESTISSEMENTS - On projette la construction à Chapais, d'une usine de transformation qui commanderait un investissement global de 3,25 millions \$. Les deux partenaires injectent chacun 500 000 \$. On y trierait les déchets de verre, de plastique et de métal; d'autres déchets serviraient à fabriquer du compost énergétique.

(Photothèque PD)

de traitement de l'usine pour produire notamment de l'énergie et du compost énergétique, soit des briquettes combustibles», mentionne-t-on.

Les promoteurs disent de ce projet qu'il diminuerait de 95 % les besoins d'enfouissement et revaloriserait 20 % du combustible perdu dans les industries de la cogénération, donc permettrait d'éliminer les problèmes environnementaux des sites d'enfouissement sanitaire. Il est même question de clients assurés pour cette technologie, dont «de grandes villes du Québec

et des pays en voie de développement tels que le Costa Rica.» Le plan de développement de Chapais prévoit une manufacture de composantes industrielles destinées à l'exportation. Le maire Bérubé se montre optimiste quant à l'avenir de ce type d'usines.

A ses détracteurs, le maire répond par l'exemple de l'usine de cogénération, qui devient une réalité, dans le parc industriel.

Cogénération

Ce projet de 61,7 millions \$ se rapproche d'ailleurs de sa réali-

sation. Son démarrage est attendu pour l'été 1995, après une construction qui prendra fin en janvier. Entre ce moment et le démarrage, il faut compter la période de mise en route, laquelle exige trois mois de rodage.

L'usine, qui fera appel à la biomasse, sera la première de ce type au Québec et la troisième plus grosse du genre au monde.

On sait qu'elle brûlera des résidus de bois, du bran de scie et de l'écorce et qu'on utilisera, au départ, un peu de gaz natu-

rel. Dans le cadre de ce projet, on pense tirer profit des branchages laissés sur les chemins forestiers.

Chauffage urbain

Le projet comprend aussi un volet lié au chauffage urbain. L'entreprise privée pourrait devenir maître d'oeuvre de ce projet de l'ordre de 4 millions \$.

Il intéresserait plus de trois citoyens sur quatre. Il restera à bien informer les gens lors d'assemblées publiques d'information animées par des spécialistes, puis conclure avec eux des ententes. Cette étape de consultation ne se fera cependant que dans une autre étape: on se concentre d'abord sur la mise en route de l'usine et la période de rodage qui la suivra, de sorte que de 24 à 30 mois devraient s'écouler avant que le projet puisse se concrétiser.

Le projet d'assainissement des eaux est quant à lui sur ses rails. On devrait procéder cet hiver à la préparation des plans et devis.

Les Bleuetières Chapais inc. caresse aussi un projet dans cette municipalité. Le projet réunirait certains actionnaires de Les bleuets sauvages du Québec.

Il est aussi question d'un musée minier, un projet sur lequel le nouveau conseil municipal devrait se prononcer d'ici à janvier.

Actuellement un peu plus du tiers du parc industriel est par ailleurs utilisé. Le maire Bérubé caresse d'autres projets dont il dévoilera la teneur prochainement.

A Chibougamau

Le tourisme est prometteur

CHIBOUGAMAU (PET) - Le tourisme semble présenter une avenue intéressante pour le secteur Chibougamau.

Le tourisme d'aventure, avec location de motoneiges et forfaits commence à intéresser une clientèle croissante, observe le commissaire industriel Robert Taylor.

«Nous recevons beaucoup

plus qu'avant, de touristes européens, particulièrement des Français», observe-t-il.

Il reste à développer des forfaits plus structurés, après les ébauches des deux dernières années qui ont servi à figurer la base de ce produit touristique intéressant, indique-t-il. Il y voit une voie intéressante pour l'avenir, mais mentionne du

même souffle que son potentiel est limité: «Quand il y aura trois ou quatre pour cent, peut-être 5 % d'emplois reliés au tourisme, ce sera beaucoup pour le secteur!» Il pense au tourisme saisonnier, surtout le tourisme d'hiver, car la pêche est connue

depuis longtemps: «Ce qui est intéressant de développer, c'est le tourisme hivernal. Les Européens aiment bien aussi, la présence autochtone...»

Les gens qui développent le forfait d'aventure s'associent à la présence autochtone, dit-il.

Pénurie de mineurs

CHIBOUGAMAU (PET) - Chibougamau manque de mineurs. «Aussi paradoxal que ça puisse paraître, il y a actuellement une grande pénurie de mineurs», observe le commissaire industriel Robert Taylor. Il croit même la pénurie de main-d'oeuvre spécialisée et de relève responsable d'un certain ralentissement du développement.

Taylor fait référence au projet Eastmain «qui demande de 100 à 125 employés de plus.» En fait, dit-il, l'image du mineur est négative: «Le mineur est considéré comme un manoeuvre; on pense à Germinal d'Emile Zola alors que c'est un ouvrier spécialisé... De nos jours, un mineur travaille avec des robots et des

ordinateurs; c'est le robot qui va miner, ce n'est plus le travailleur avec le «jack-drill» dans les mains... La population garde l'image d'un métier dangereux, aléatoire.»

Ainsi, la moyenne d'âge des mineurs de Ressources MSV est de 48 ans, et vieillit avec les années, dit-il. Quand un nouveau projet arrive, il y a du maraudage.

Et la forêt

Du côté de la forêt, les choses vont mieux, là comme ailleurs. Le commissaire industriel fait ici particulièrement référence à Les chantiers Chibougamau, une usine qui produit annuellement quelque 450 000 mètres cubes de bois.



PENURIE - Aussi paradoxal que cela puisse sembler, Chibougamau manque de mineurs.

(Photothèque PD)



**MINI-
MÉCANIQUE
CHICOUTIMI ENR.**

MINI-MÉCANIQUE CHICOUTIMI

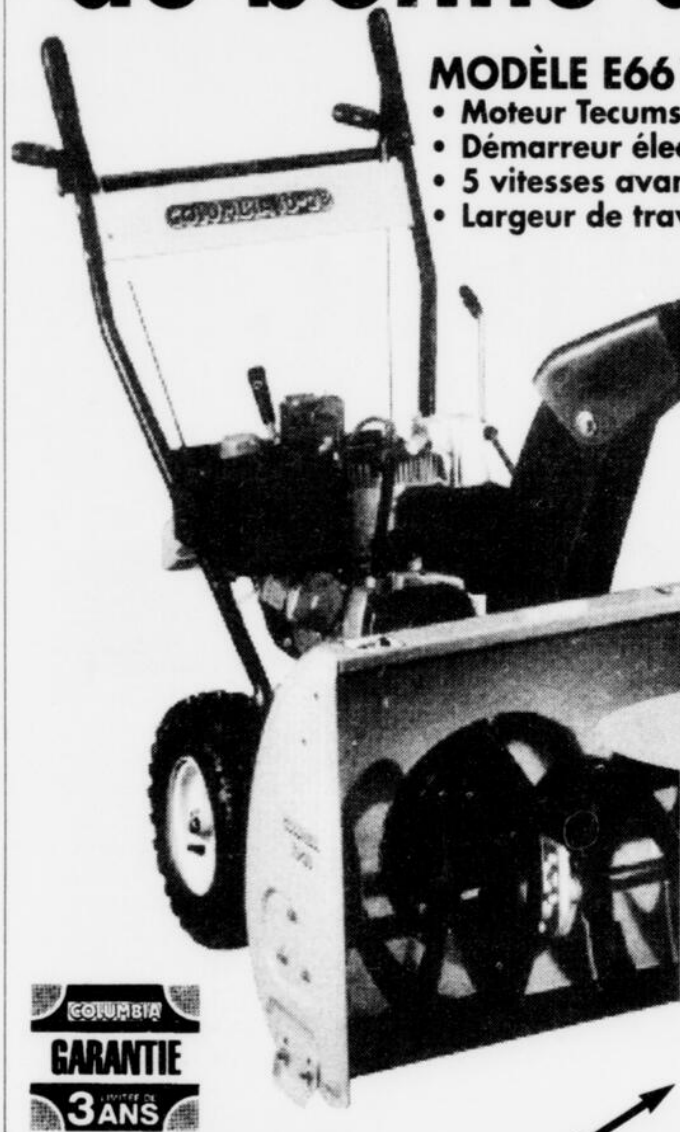
Le plus grand centre de vente et réparation d'équipements de jardins et pelouses au Québec.

Vous y trouverez les pièces pour toutes marques de chasse-neige en plus d'un service technique totalisant plus de 30 ans d'expérience.

NOUS HONORONS LA GARANTIE POUR LA PLUPART DES MANUFACTURIERS:

**MTD SNOWFLITE, WHITE, CANADIANA,
BRIGGS & STRATTON, TECUMSEH ET KHOLER.**

Une tempête de bonne affaire!



MODÈLE E661G • 10 H.P. 28 PO

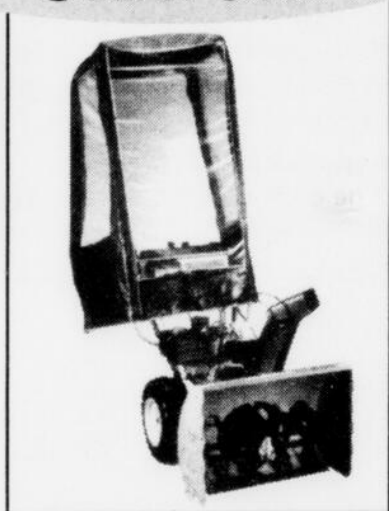
- Moteur Tecumseh «Snow King» 4 temps
- Démarreur électrique
- 5 vitesses avant/1 vitesse arrière
- Largeur de travail: 28 po

- Hauteur d'admission: 20 po
- Tarière dentelée: 12 po
- Diamètre du ventilateur: 12 po

Valide jusqu'à épuisement des stocks. Chez tous les concessionnaires participants.

**SPÉCIAL
999 \$**

GRATUIT



Valide jusqu'à épuisement des stocks.



Avec l'achat d'une souffleuse à neige Columbia, obtenez GRATUITEMENT une cabine (Une valeur de 119,95 \$)

COLUMBIA
Des gens de service!

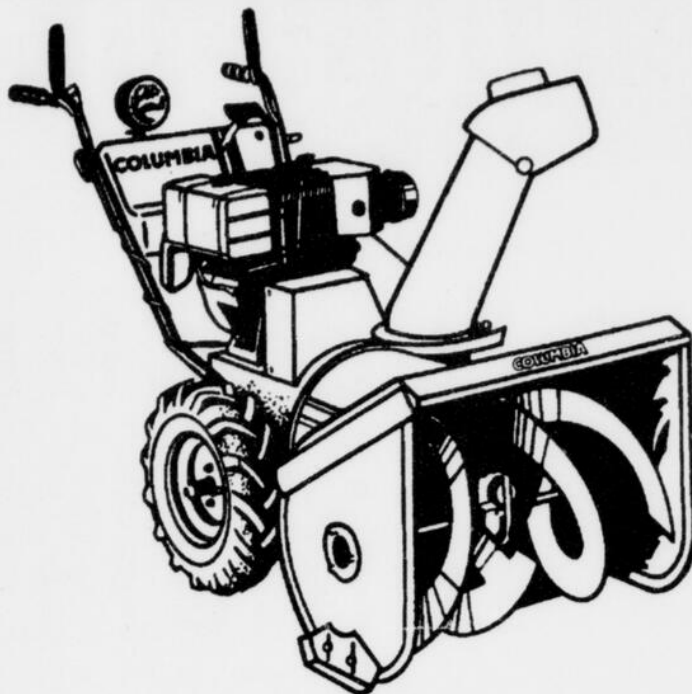


**MINI-
MÉCANIQUE
CHICOUTIMI ENR.**

825, RUE ALMA, CHICOUTIMI, QC, G7H 4E7- 543-4673

MISE EN MARCHÉ PRÉSAISON

«SPÉCIALISTE EN MOTEURS 2 ET 4 TEMPS»



MISE EN MARCHÉ DE VOTRE SOUFFLEUSE À NEIGE (Préparatifs pour l'hiver)

La mise en marche de votre souffleuse est à la fois simple et extrêmement importante, afin de diminuer au maximum, les coûts d'entretien et d'opération. Cette mise en condition présaison se fait en deux étapes précises: le **moteur et le châssis.**

Tout d'abord, le moteur, ce dernier demeure sûrement la partie la plus vulnérable de votre appareil, la complexité de ses composants, la chaleur due à la friction et les différentes formes de stress à lesquelles il est soumis (vitesses 3600 RPM, froids extrêmes, tensions) peuvent en résulter des coûts de réparation qui approchent souvent celui du remplacement complet de l'appareil.

Les marques les plus populaires sont Briggs & Stratton et Tecumseh. De fabrication américaine, on les retrouve autant sur les gammes de haute qualité que sur celles vendues par les magasins à chaîne. Les techniques de conception et d'utilisation sont sensiblement les mêmes.

Tout d'abord, il vous faut vérifier le niveau d'huile, remplacer l'huile usée en dévissant le bouchon de la sonde afin de laisser pénétrer l'air, et vidanger par le drain situé à la base du moteur. Incliner l'appareil afin de laisser sortir complètement les résidus d'usure accumulés. Refermer le couvercle du drain, redresser l'appareil et réintroduire l'huile neuve par l'orifice de la sonde. Si cette dernière est graduée, remplir le carter jusqu'à full en prenant soin de visser à fond le bouchon de la sonde, car la dimension des filets de ce dernier peut fausser la lecture et augmenter la pression, laissant par le fait même, écouler le trop plein lors de l'utilisation. Il est important d'utiliser des huiles de qualité, SAE-SW30, et de respecter la fréquence des vidanges à une fois toutes les 25 heures d'utilisation, soit une fois l'an.

Il est important de vérifier le niveau à chaque utilisation et d'en ajouter au besoin. Si votre appareil ne possède pas de sonde, il vous suffira de le remplir au bouchon, la capacité du carter est d'environ un litre. Remplacer également l'essence du réservoir par de l'essence neuve, car l'essence sans plomb n'est pas durable et laisse des dépôts de vernis qui obstruent les petits orifices et les clapets du carburateur. Un petit drain situé sous le carburateur permet de drainer complètement ce dernier. Certains appareils peuvent être drainés en pressant huit à dix fois sur l'amorceur (primer). Vérifier la bougie et n'hésiter pas à la remplacer au besoin. Si au moment de la mise en marche votre moteur émet des sons étranges, contacter sans faute, un centre de service autorisé.

VÉRIFICATION DU CHÂSSIS: Toutes vérifications au niveau du châssis doivent être faites sans que le moteur ne soit en marche. Tenez-vous en position d'opérateur, soulever lentement l'appareil par les guidons tout en observant les axes de roues, ces dernières doivent échapper le sol au même rythme que les guidons. L'usure des roulements de roues se verra facilement. Retirer les couvercles des courroies et vérifier si celles-ci ne montrent pas de signes d'usure (craquelures, encoches ou cassures). Vérifier les boulons de cisaillement situés de chaque côté des vrilles avant. Ce sont des éléments de sécurité conçus pour se casser facilement, advenant qu'un objet dur ne s'introduise à l'intérieur du caisson lors de l'utilisation. Ne jamais utiliser de boulons ordinaires car ceux-ci ne se casseraient pas, endommageant du fait même, le mécanisme de broyage et d'éjection.

Lubrifier les axes de roues avant de mettre l'appareil en marche car la rouille pourrait user prématurément les paliers de bronze supportant les axes. Soulever l'appareil vers l'avant, enlever le panneau du dessous. Lubrifier les axes, les chaînes et les engrenages. Épandre raisonnablement l'huile ou la graisse car tout excédant pourrait atteindre le mécanisme de commande et faire patiner la roue de friction. Laver cette dernière au solvant et assécher. Refermer et remettre l'appareil sur ses roues. Retourner à l'avant et vérifier le niveau d'huile du différentiel si un orifice le permet. Ajuster les patins de façon à ce que le grattoir ne touche pas le sol. Descendre les patins à un demi-pouce si votre entrée n'est pas asphaltée et à un quart de pouce si votre revêtement est asphalté ou pavé. Ajuster la pression des pneus à 15 lb et tendre les chaînes. Lubrifier la goulotte avec des graisses et n'approcher jamais les mains de la goulotte lors de l'utilisation. Si des pièces sont nécessaires, utiliser des pièces d'origine car elles sont plus durables et faciles à se procurer.

VOTRE CONCESSIONNAIRE SE FERA UN PLAISIR DE VOUS CONSEILLER QUANT À LEURS INSTALLATIONS.

Bon hiver et profiter pleinement de votre investissement. (NOTRE EXPÉRIENCE, ON LA PARTAGE AVEC VOUS).

MINI-MÉCANIQUE CHICOUTIMI

276008

Imaginez un

placement à capital initial garanti et à rendement potentiel supérieur.

Voici le *nouveau* Placement combiné Desjardins !

En réalité, c'est un placement rêvé. Une partie du capital de départ est placée en dépôt à terme à intérêt composé de manière à reconstituer le capital initial après une période donnée (3, 4 ou 5 ans).

L'autre partie de la mise initiale est investie en fonds de placement⁽¹⁾ dont la valeur peut fluctuer, mais qui offrent un potentiel de rendement plus élevé.

- Le Placement combiné Desjardins peut être inclus dans un REER.
- Le placement minimum est de 5 000 \$ (versement unique).
- Il n'y a aucuns frais d'achat.
- Les fonds de placement peuvent être retirés partiellement ou totalement en tout temps.
- Le dépôt à terme est couvert par l'Assurance-dépôts du Québec jusqu'à 60 000 \$.

PRENEZ VOS RÊVES POUR LA RÉALITÉ !



Les caisses populaires Desjardins
du Saguenay – Lac-Saint-Jean

**ÉPARGNE et
PLACEMENTS
Desjardins**

(1) Les fonds de placement sont offerts par les Services d'investissement Trustco Desjardins inc., dans les caisses Desjardins participantes. On trouvera des informations importantes dans le prospectus simplifié disponible à la caisse. La valeur liquidative et le rendement des parts de fonds de placement fluctuent.



Desjardins

L'incroyable force de la coopération.