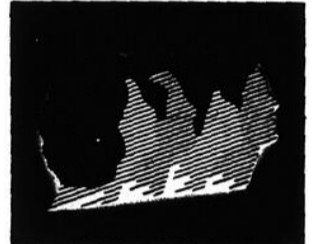


SEMAINE  
DE L'ENTREPRISE  
DU 2 AU 11 MAI 1986

GENS D'ENTREPRISE



NOTRE FORCE  
NOTRE AVENIR

# PROFIL D'ENTREPRISES

Édition spéciale  
préparée par

**le saint-laurent-  
l'écho**  
L'HEBDOMADAIRE REGIONAL

## PROFIL D'ENTREPRISES



# Tous les espoirs sont permis

La Corporation de Promotion Industrielle de la Région de Rivière-du-Loup a pris un nouveau départ depuis quelques mois. Elle a élargi ses activités au territoire de la M.R.C. de Rivière-du-Loup et sans doute que ce renforcement de nos structures constituera une force pour notre développement futur.

Le défi qui s'offre aux administrateurs de la Corporation est très excitant mais aussi très exigeant. Nos objectifs d'aider les entreprises du milieu dans leur fonctionnement ou dans leur expansion, de développer nos infrastructures et de faire la promotion de notre territoire sont endossés par tous les intervenants. Mais toutes les régions du Québec favorisent ces mêmes buts de générer des investissements et de créer des emplois.

Celles qui auront le plus de succès seront les régions qui auront su se concerter pour bâtir ensemble un projet, sans division. La base d'une intervention énergique est certes le regroupement de nos forces économiques, l'implication de nos leaders à tous les niveaux, et la concertation de nos



Pierre Dubé

dirigeants que ce soit au municipal, provincial et fédéral pour réaliser ensemble nos objectifs de développement économique et industriel.

Il faudra distinguer entre le rêve et la réalité pour que nos interventions soient positives et aboutissent vers des résultats concrets. Nos stratégies devront être innovatrices et surtout rallier toute la population vers un but commun, l'intérêt de la région. Dans le passé, pendant que

nous étions divisés, d'autres régions unisaient leurs efforts pour réaliser ou récupérer des projets.

Il semble que cette mentalité ait changé depuis quelques mois. On sent plus le besoin de mettre en commun nos forces. Les gens d'affaires se rallient davantage, les entreprises sont plus conscientes de leur apport au développement économique, les femmes sont présentes dans plusieurs secteurs d'activités, et les jeunes ont le goût des

affaires. Il faut développer les technologies modernes, mettre à profit nos ressources humaines, et impliquer dans le développement et la promotion de notre région le plus grand nombre d'intervenants possible.

La Corporation de Promotion Industrielle de la Région de Rivière-du-Loup a besoin de votre appui, de votre expérience et de votre implication. Pour étudier ses dossiers, pour réaliser des projets, des tables de travail seront bientôt formées.

Les membres de la Corporation y participeront, des personnes ressources seront invitées, et ceux ou celles qui seraient intéressés à un domaine en particulier peuvent donner leurs noms à la Corporation. Les médias d'information

comprendent bien leur rôle à travailler pour le développement économique de la région, et leur complicité pour nous aider à construire l'avenir aura certes des effets très positifs.

La Semaine de l'Entreprise qui se tient du 2 au 11 mai est l'occasion idéale de rendre hommage aux hommes et femmes d'affaires de la région, ceux et celles qui génèrent des investissements et créent de l'emploi. Joignez les rangs de la Corporation et tous ensemble nous pourrions s'en traider pour encore mieux vivre dans la région et renforcer notre sentiment d'appartenance.

Tous les espoirs sont permis.

Le Président de la Corporation de Promotion Industrielle de la région de Rivière-du-Loup.

## Gens d'entreprise, notre force, notre avenir



Mme Josyane Douvry (à droite) au moment de l'ouverture officielle de la semaine de l'entreprise.

La Semaine de l'entreprise est ouverte et se déroule du 2 au 11 mai 1986, dans le Bas-Saint-Laurent - Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine, comme ailleurs au Québec. Le ministre de l'Industrie et du Commerce en est le maître-d'oeuvre.

À ce titre, sa directrice régionale à Rimouski, madame Josyane Douvry et ses collaborateurs, souhaitent un franc succès aux gens d'entreprise de chez nous et ils s'associent en cela à mesdames Jocelyne Michaud, présidente de l'ADEQ, Denise Levesque, présidente de la Chambre de Commerce du Grand Portage et à messieurs Gaston Desrosiers, président de la Chambre de Commerce régionale du Bas-Saint-Laurent et Claude Brochet, président de la Chambre de Commerce de la Gaspésie, tous très impliqués dans l'organisation de la semaine. Ils invitent la population, les femmes et les hommes d'affaires à participer à la semaine, à faire plus amplement connaissance et à se solidariser autour du thème de celle-ci: Gens d'entreprise, notre force, notre avenir...

Ils en profitent pour rappeler que la Semaine de l'entreprise a, entre autres objectifs, celui de rallier tous ceux qui ont le goût des affaires, font preuve de dynamisme et ont à coeur de contribuer à la croissance économique et au progrès de leur région et du Québec.

*Lajoie, Desbiens, Ouellet & Bouchard*  
 Notaires et conseillers juridiques  
 C.P. 847, 105 Hôtel de Ville  
 Rivière-du-Loup, QC G5R 3Z5  
 Me Claude Lajoie - Me Laval Desbiens  
 Me René-Michel Ouellet  
 Me Gaëtan Bouchard

Rivière-du-Loup 862-1740  
 Pohenégamook 859-2178  
 St-Alexandre 495-2708  
 L'Isle-Verte 898-2560

Me Fernand Côté,  
 Me André Côté,  
 Me Georges Côté  
 (conseil)

**CÔTÉ & CÔTÉ**  
 NOTAIRES et Conseillers Juridiques  
 29, rue de la Cour, Rivière-du-Loup, Qué.  
 C.P. 908, G5R 3Z5  
 Tél.: (418) 862-6923 - 862-6924

**Thivierge & Rouleau**  
 Notaires  
 Conseillers juridiques  
 Richard Thivierge, Aline Rouleau  
 38, rue de la Cour, tél.: 862-0411  
 Rivière-du-Loup

Dépositaire du greffe  
 de Me Thérèse Thivierge  
 Bureau tous les mardis soirs  
 au 46, rue N.-Dame à l'Isle-Verte à 19h45  
 Saint-Arsène, le mercredi soir

**Lemieux & Leblond**  
 Par Frank Lemieux, B.A.L.L. & Ass.

AVOCATS  
 Rino St-Pierre, B.L.L.  
 28, rue de la Cour, C.P. 595  
 Rivière-du-Loup  
 862-8346

## Les alliés indispensables de l'entreprise

L'entreprise moderne ne pourrait pas vivre, prendre de l'expansion, prospérer sans ces femmes et ces hommes! Notaires, avocats, fiscalistes, architectes, ingénieurs, comptables, experts conseils, toutes et tous ces professionnels sont les alliés indispensables de l'entreprise.

Le moindre contrat, le plus simple des plans, l'étude la plus complexe demandent leur collaboration.

En cette Semaine de l'entreprise, ne pas souligner leur apport à la prospérité de l'entreprise aurait été une grossière erreur.

**COPAC**  
 EXPERTS-CONSEILS

Conseillers Organisation  
 Planification Aménagement  
 Construction **COPAC Inc.**

615, rue Lafontaine, Rivière-du-Loup  
 G5R 3C5 (418) 862-8217

**Côté & Soucy Notaires**  
 Conseillers Juridiques

**Jean Soucy Denis Côté**  
**Brigitte Sirois**

188, rue Fraser, C.P. 1328, Rivière-du-Loup, G5R 4L9  
 (418) 862-9311  
 800, Place Victoria, 3400 Tour de la Bourse, C.P. 242  
 Montréal, P.Q. H4Z 1E9  
 (514) 397-7503

**Malenfant, St-Pierre, Landry**  
 Comptables agréés

C.P. 1210  
 105, Hôtel de Ville  
 Rivière-du-Loup, QC  
 418-862-0495

C.P. 8  
 54, des Frontières  
 Rivière-Bleue, QC  
 418-893-5513

**RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS**  
 Comptables agréés

300, rue Hôtel de Ville, C.P. 40  
 Rivière-du-Loup, QC, G5R 3Y7  
 Tél.: 862-6396

262, rue Principale  
 Ville Dégeles, Québec, GOL 1H0  
 (418) 853-2976

Tél.: 867-3174  
 Rés.: 862-1977

**EUGÈNE QUESNEL**  
 c.g.a.  
 Expert-comptable

6, rue de la Cour  
 C.P. 723

Rivière-du-Loup  
 G5R 3Z3

# Les principales formes juridiques de l'entreprise au Québec

## I- L'entreprise individuelle

### Caractéristiques

- Simplicité de constitution, d'administration et de dissolution;
- liberté d'action et rapidité de prise de décision parce que le propriétaire est seul;
- tous les profits vont à la même personne;
- possibilité de déduire les pertes de l'entreprise des autres revenus du propriétaire, car l'entreprise individuelle ne possède pas d'existence distincte du point de vue fiscal;
- ajout de revenus de l'entreprise aux autres revenus du propriétaire et donc, augmentation de son fardeau fiscal;
- possibilité de recourir au tribunal des petites créances, celui-ci étant réservé aux personnes physiques et non aux personnes morales;
- financement généralement limité, car il dépend des seules ressources du propriétaire et de sa capacité d'emprunt;
- responsabilité du propriétaire pour toutes les obligations (dettes et engagements) de l'entreprise;
- possibilité que les difficultés financières de l'entreprise entraînent la faillite du propriétaire, ou que les problèmes financiers personnels du propriétaire mettent l'entreprise en péril;
- planification fiscale et successorale plutôt limitée, puisque l'entreprise et le propriétaire se confondent au point de vue juridique et fiscal.

## II- La société civile

### Caractéristiques

- Possibilité de déduire les pertes de la société des autres revenus des associés, car la société civile ne possède pas d'existence distincte du point de vue fiscal;
- ajout de revenus de la société aux autres revenus des associés et donc, augmentation de leur fardeau fiscal;
- responsabilité illimitée des associés; ainsi, les associés peuvent être poursuivis pour plus que leur mise de fonds en cas d'insuffisance des biens de la société;
- responsabilité des associés en parts égales, peu importe leurs parts; ainsi un

associé peut être poursuivi pour plus ou pour moins que sa part en cas d'insuffisance des biens de la société; -possibilité que les difficultés financières de la société entraînent la faillite des associés et inversement;

- impossibilité de recourir au tribunal des petites créances, celui-ci étant réservé aux personnes physiques et non aux personnes morales;
- mécontentes possibles et divergences d'interprétation du contrat de société; ce risque peut cependant être atténué par un contrat clair et précis.

## III- La société en nom collectif

### Caractéristiques

- Possibilité de déduire les pertes de la société des autres revenus des associés, car la société en nom collectif ne possède pas d'existence distincte du point de vue fiscal;
- ajout de revenus de la société aux autres revenus des associés et donc, augmentation de leur fardeau fiscal;
- responsabilité illimitée des associés; ainsi, les associés peuvent être poursuivis pour plus que leur mise de fonds en cas d'insuffisance des biens de la société;
- responsabilité solidaire des associés; ainsi, un seul associé pourrait être poursuivi pour l'ensemble des obligations (dettes et engagements) qui excèdent la valeur des biens de la société, en cas d'insuffisance des biens de cette dernière;
- possibilité que les difficultés financières de la société entraînent la faillite des associés et inversement;
- impossibilité de recourir au tribunal des petites créances, celui-ci étant réservé aux personnes physiques et non aux personnes morales;
- mécontentes possibles et divergences d'interprétation du contrat de société; ce risque peut cependant être atténué par un contrat clair et précis.

## IV- La société en commandite

### Caractéristiques

- Possibilité de déduire les pertes de la société des autres revenus des asso-

ciés, car la société en commandite ne possède pas d'existence distincte au point de vue fiscal;

- ajout de revenus de la société aux autres revenus des associés, et donc, augmentation de leur fardeau fiscal;
- responsabilité des commanditaires limitée à leurs mises de fonds;
- responsabilité illimitée des commandités; ainsi, un commandité peut être poursuivi pour plus que sa mise de fonds en cas d'insuffisance des biens de la société;
- responsabilité solidaire des commandités; ainsi, un seul commandité pourrait être poursuivi pour l'ensemble des obligations (dettes et engagements) qui excèdent la valeur des biens de la société, en cas d'insuffisance des biens de cette dernière;
- à moins d'en avoir convenu autrement, les parts d'un commanditaire peuvent être cédées sans le consentement des autres associés, contrairement à celles d'un commandité ou d'un associé d'une société civile ou en nom collectif;
- impossibilité de recourir au tribunal des petites créances, celui-ci étant réservé aux personnes physiques et non aux personnes morales.

## V- La société par actions (compagnie)

### Caractéristiques

- Responsabilité de l'actionnaire limitée à sa mise de fonds. Il s'ensuit qu'il ne peut pas être poursuivi pour les obligations (dettes et engagements) de la société. En pratique, cet avantage de la société par action ne vaut pas à l'égard de tous les créanciers de la société car certains d'entre eux, notamment les institutions prêteuses, exigent des garanties personnelles de la part des actionnaires;
- transfert d'actions plus facile à réaliser que celui des biens d'une entreprise individuelle ou des parts d'un autre type de société; les conventions d'actionnaires ou les statuts de la société, ainsi que l'importance de l'entreprise peuvent toutefois influencer cet avantage;
- administration plus complexe que

dans le cas de l'entreprise individuelle et des autres formes de sociétés, en raison par exemple, de l'obligation d'accomplir certaines formalités (tenue des procès-verbaux des assemblées d'actionnaires et des réunions du conseil d'administration);

- production d'une déclaration annuelle (rapport annuel) selon la Loi concernant les renseignements sur les compagnies;
- frais de constitution généralement plus élevés que dans le cas des autres formes juridiques d'entreprises;
- impossibilité de recourir au tribunal des petites créances, celui-ci étant réservé aux personnes physiques et non aux personnes morales;
- taux d'imposition de la société généralement plus avantageux que ceux des particuliers;
- possibilité pour l'actionnaire de reporter le paiement de l'impôt, car les revenus ne sont imposables qu'au moment où la société verse ses bénéfices par le paiement de dividendes, tandis que les revenus de l'associé d'un autre type de société ou du propriétaire d'une entreprise individuelle sont imposés à chaque année, même si les bénéfices sont réinvestis dans l'entreprise;
- planification financière, fiscale et successorale facilitée puisque l'entreprise permet à l'actionnaire de répartir son avoir, la société par actions étant distincte juridiquement et fiscalement de l'actionnaire;
- production d'une déclaration d'impôt par la société par actions;
- assujettissement de la société par actions à la taxe sur le capital;
- impossibilité de déduire les pertes de

la société par actions des autres revenus de l'actionnaire, car ce type de société possède une existence distincte du point de vue fiscal;

- possibilité de surimposition dans certains cas.

## VI- La coopérative

### Caractéristiques

- Services ou biens offerts aux membres aux conditions les plus avantageuses et non pour réaliser des profits;
- responsabilité du membre limitée à sa mise de fonds;
- propriété de tous les membres;
- droits égaux des membres dans l'administration;
- répartition des excédents en proportion de l'utilisation de la coopérative; utilisation de l'entreprise par ses membres;
- non assujettissement de la coopérative à la taxe sur le capital (Loi sur les impôts du Québec) ni à la taxe d'affaires prélevée par les municipalités;
- pas d'augmentation de la valeur des parts sociales;
- pas d'intérêt sur les parts sociales, sauf les parts privilégiées où un taux d'intérêt limité peut être prévu par règlement;
- attribution de la réserve générale à une coopérative ou à une fédération de coopératives lors de la dissolution; par conséquent, une coopérative ne peut être vendue ou dissoute en vue de réaliser un profit;
- impossibilité de recourir au tribunal des petites créances, celui-ci étant réservé aux personnes physiques et non aux personnes morales.

## Le programme de la semaine

### Au Comité local de Rivière-du-Loup.

-6 mai à 17:00: 5 à 7. Invités: M. Robert Proulx et M. Lucien Lauzier. Fiscalistes chez Raymond, Chabot, Martin, Paré et Ass. Motel Universel, Rivière-du-Loup. Nombre de personnes: Gens d'affaires (100). Organisme porteur: Chambre de Commerce de Rivière-du-Loup. Sujet: La Fiscalité.

-7 mai 1986: Publication d'un cahier économique, Rivière-du-Loup. Public en général. Organisme porteur: Journal Le Saint-Laurent-L'Écho.

-8 mai 1986 à 8:30: Séminaire sur "La Gestion de la qualité", Hôtel St-Louis, Rivière-du-Loup. Nombre de personnes: 12 à 15 dirigeants (tes) d'entreprises. Organisme porteur: M. Claude Rioux, Commissaire Industriel, M. Jacques Tremblay, CDI-MIC. Sur invitation.

## PROFIL D'ENTREPRISES

# Une jeune entreprise qui prend son envol

L'Aéro-Club de la Côte Sud est une jeune entreprise qui a vu le jour en 1975, suite à l'ouverture de l'usine Bombardier à La Pocatière. Les administrateurs de ce géant de la motoneige à l'époque, se cherchaient un endroit favorable à l'implantation d'un Aéro-Club dans la région. Cet emplacement serait appelé par la suite à devenir un aéroport-satellite à celui de Valcourt; centre administratif de cette multi-nationale.

L'Aéro-Club est donc accrédité en 1975 et dépend de 10 actionnaires de la région, pour



Armand Daigneault

dernier tente le grand coup en 1978 en s'appropriant de toutes les parts des autres actionnaires et de deux avions Cessna, un modèle 150 et 172. En l'espace d'un an et demi, la flotte d'appareils de l'Aéro-Club est plus importante en nombre et la compagnie ne cesse de prendre de l'expansion jusqu'au 1er avril 1986. À cette date, l'entreprise change de main et passe à 6 hommes d'affaires de la région. Les Jacques Pomerleau, René Emond, Pierre Cimon, Marius St-Pierre, Bruno Frank et

Armand Daigneault veulent relancer cette P.M.E. avec des bases très solides.

Dans un premier temps, un conseil d'administration de 5 personnes est formé, en plus d'un comité opérationnel de trois personnes. Bruno Frank est nommé directeur des opérations aériennes et chef-pilote, Armand Daigneault est nommé chef-instructeur et continue à gérer l'aéroport municipal. Ces deux permanents dépendent directement du président Marius St-Pierre, Jacques Pomerleau accepte la vice-présidence du groupe et Pierre Cimon est élu au poste de secrétaire. Le groupe se fixe comme objectifs de maintenir et d'améliorer le service actuel. De ces services, notons les cours de pilotage, la location d'aéronef, le nolisement sur monomoteur et le travail aérien spécialisé (photos, vols de reconnaissance, publicités aériennes, etc.). Dans un second temps, l'Aéro-Club de la Côte Sud développera les activités des avions légers de type Pélican Club, en donnant la formation de vol, et les techniques pour l'assemblage. La compagnie en fera la location et la vente, détenant déjà l'agence de distribution de cet appareil révolutionnaire pour la région.

### Modernisation

L'Aéro-Club de la Côte Sud entend bien améliorer le service à sa clientèle. Pour ce faire, on modernisera l'équipement en place et on le remplacera par de plus récent. Le système de distribution d'essence sera rafraîchi et il est possible que la compagnie fasse l'acquisition d'un bimoteur, pour faciliter les vols nolisés en région. Le groupe est à mettre au point une nouvelle formule d'accueil pour les visiteurs, de même qu'un service à l'aviation plus adéquat. Le groupe possède 5 appareils sur ses installations. On y compte 2 appareils Cessna 150, un Cessna 182, de même qu'un Pélican Club en construction. L'aviation devient de plus en plus populaire à Rivière-du-Loup. Une quinzaine d'avions privés ont l'aéroport local comme port

d'attache.

### Cours de pilotage

L'Aéro-Club de Rivière-du-Loup a formé une quinzaine de pilotes en 1985. Ses locaux sont accessibles à toute la population désireuse de se procurer un ou des services touchant aux aéronefs. On y accueille également les personnes désireuses de faire un tour de ville en avion. Il en coûte 10,00 \$ par personne pour cette activité estivale. Les gens de l'Aéro-Club organiseront des excursions vers des points d'intérêt, soit au Québec, en Ontario ou aux États-Unis.

Pour plus d'informations concernant les activités de l'Aéro-Club de la Côte Sud, on communique à l'aéroport au numéro 862-1702 et on demande Bruno Frank ou Armand Daigneault.



Sur les cinq appareils, la compagnie possède deux Cessna



Bruno Frank

la plupart de La Pocatière. Seul Magella Vaillancourt de Rivière-du-Loup, le père de l'aviation locale, fait partie de ce groupe d'investisseurs. Ce

## PROFIL D'ENTREPRISES



# Corporation de Promotion Industrielle: Les orientations 1986

Si la tendance se poursuit à l'image de son début, l'année 1986 est prometteuse. Un nouveau mode de fonctionnement visant à associer le plus de monde possible a été mis sur pied. Les objectifs que nous poursuivons sont regroupés autour des six (6) volets suivants:

- a) promotion et prospection;
- b) aide aux entreprises;
- c) développement des infrastructures;
- d) animation économique;
- e) information et communication;
- f) administration.

### A) Promotion et prospection

À nouveau cette année, des efforts seront donnés afin de mieux faire connaître notre région de façon à attirer de nouveaux investisseurs. De plus en plus, les besoins en capitaux étrangers apparaissent essentiels à notre croissance économique, ainsi,

nous devons mieux faire connaître nos facteurs de localisation et les avantages comparatifs. Ainsi, une table de travail sera mise sur pied avec le mandat suivant:

**Identifier des moyens pour:** 1) faciliter le développement de nos entreprises comme par exemple par une meilleure connaissance des contrats gouvernementaux, une façon de tirer un meilleur profit des avantages offerts par la sous-traitance et une commercialisation optimale de nos produits régionaux; 2) attirer de nouvelles entreprises par une meilleure promotion de nos facteurs de localisation et avantages comparatifs.

### B) Aide aux entreprises

Nous poursuivons des objectifs à caractère permanent au niveau des entreprises:

- faire connaître les programmes d'aide aux entreprises;
- faciliter ou apporter

de l'aide technique et professionnelle;

- favoriser le développement des industries manufacturières;
- aider les entreprises en démarrage.

Nous participons activement au développement tant en milieu rural qu'urbain. C'est ainsi que:

- nous collaborons avec la pépinière Saint-Modeste afin de trouver des activités permettant de conserver son statut de pépinière avant-gardiste;
- depuis quelques années on doit faire face au défi du virage technologique. Nous devons susciter et supporter toutes initiatives en ce sens provenant tant de l'entreprise privée que publique ou mixte. Ainsi, nous continuerons de supporter BRITEQ qui offre de plus en plus des perspectives encourageantes;
- nous poursuivons notre travail auprès de la Société de Conservation de la Baie de l'Isle-Verte.

C'est un projet touristique visant à protéger le milieu faunique, à créer un centre d'interprétation et un camp-école. Ce projet reçoit l'appui d'organismes nationaux tels Canards Illimités.

La création d'organismes régionaux de financement en capital de risque s'avère un outil indispensable au développement régional. Ainsi, nous poursuivons nos efforts afin de doter notre région d'une Société C.L.E. (croissance locale d'emploi) dont un des buts est d'assurer une assistance technique et financière aux entreprises existantes et en démarrage.

### C) Développement des infrastructures

La consolidation des infrastructures régionales et l'implantation de nouvelles infrastructures favorisant le développement économique mobiliseront nos énergies à ce niveau, à savoir: le port de Gros-Cacouna, la voie de contournement, le

transport aérien, les parcs industriels et le courant triphasé à Saint-Paul-de-la-Croix.

### Le port de Gros-Cacouna

Un groupe de travail sera formé pour faire le point afin de trouver des solutions aux problèmes vécus. Ce comité formé de personnes du conseil d'administration et de l'extérieur aura comme mandat de:

- identifier auprès du gouvernement, l'interlocuteur privilégié;
- connaître les intentions à long terme du gouvernement;
- dénouer l'impasse permettant d'accueillir des navires de plus de 25 000 DWT;
- connaître exactement la problématique de l'entrée du port;
- créer une société de développement portuaire, s'il y a lieu;
- faire en sorte que le port soit identifié sur les documents fédéraux;
- produire un document

de promotion;

- préciser le rôle du conseil consultatif local.

La réalisation de ces objectifs devra se faire à l'intérieur des quatre (4) volets suivants:

- Gros-Cacouna, une continuité de notre réseau routier, comme par exemple l'implantation d'une liaison maritime entre Cacouna et Tadoussac;
- une utilisation optimale des espaces;
- le développement tant par la biais de l'exportation que par l'importation;
- accentuation des services dispensés au port.

### Axe routier Gaspésie-Maritimes

Appelée aussi communément voie de ceinture, cette infrastructure est voulue par certains et rejetée par d'autres. La Corporation de Promotion Industrielle favorisera la création d'un comité ad hoc avec le mandat suivant:

- établir un consensus sur les besoins;
- définir toutes les raisons favorables et défavorables;
- s'entendre sur un type de route;
- faire l'unanimité sur l'endroit où elle devra passer;
- développer une stratégie, s'il y a lieu, pour sa réalisation.

### Les parcs industriels

Une attention sera apportée au développement des parcs industriels de notre territoire, à savoir:

- phase I et phase II du parc industriel de Rivière-du-Loup;
- parc industrialoportuaire de Cacouna;
- parc industriel de Saint-Cyprien.

### Le courant triphasé de Saint-Paul-de-la-Croix

En collaboration avec la municipalité de Saint-Paul-de-la-Croix, des démarches seront entreprises auprès d'Hydro-Québec pour analyser les possibilités de doter cette localité du courant triphasé essentiel à son développement manufacturier.

### D) Animation économique

En collaboration avec la Chambre de Commerce de Rivière-du-Loup, nous participerons à l'organisation d'un colloque économique. Ce colloque regroupera les quatre (4) M.R.C. suivantes: Basques, Rivière-du-Loup, Témiscouata et Kamouraska.

En collaboration avec le M.I.C., nous collaborerons à l'organisation d'activités dans le cadre de la "Semaine de l'entreprise".

Quant aux jeunes, nous poursuivons nos efforts afin de les aider à réaliser leurs projets en leur apportant toute notre collaboration et notre appui.

### E) Information et communication

La Corporation manifeste le désir d'être mieux connue de la population et de ses clients et souhaite se donner les mécanismes et outils de communication nécessaires. Elle souhaite aussi être en mesure de diffuser adéquatement l'information d'intérêt public portant sur ses activités, priorités d'action, ses réalisations, etc., tout en respectant la confidentialité par laquelle elle est liée.

La stratégie de communication envisagée visera les trois (3) groupes suivants:

- les médias d'information;
- la population en général;
- les entreprises.

Nous chercherons à trouver les mécanismes en vue d'une utilisation optimale et efficace des médias écrits et électroniques. Un dépliant institutionnel de qualité sera réalisé et distribué largement afin de mieux être connu et présenter les services que nous sommes en mesure de dispenser. Sur une base régulière, nous prévoyons émettre des sujets propres à leur industrie et susceptibles de les aider dans leur développement. Grâce à une subvention en vertu du programme de développement de l'emploi du gouvernement fédéral, nous réaliserons un profil communautaire pour les nouvelles municipalités qui ont fait l'objet de l'extension de nos services.

### F) Administration

L'administration des affaires courantes se fera comme par les années passées sous la responsabilité du commissaire industriel appuyé par des comités, tels que celui des finances et du membership et celui dit de structure.

Au plan des opérations, une attention particulière sera apportée à la possibilité de se doter d'un système informatisé. C'est surtout au niveau de la gestion de l'information que certains besoins sont à combler.

C'est au comité exécutif qu'incombera la responsabilité de la réalisation de ces objectifs, jouant ainsi un rôle de comité de planification et de développement. En ce sens, il verra à travailler avec les outils mis à sa disposition. Ainsi, nous avons élaboré un cahier d'interventions divisé en neuf (9) sections, à savoir:

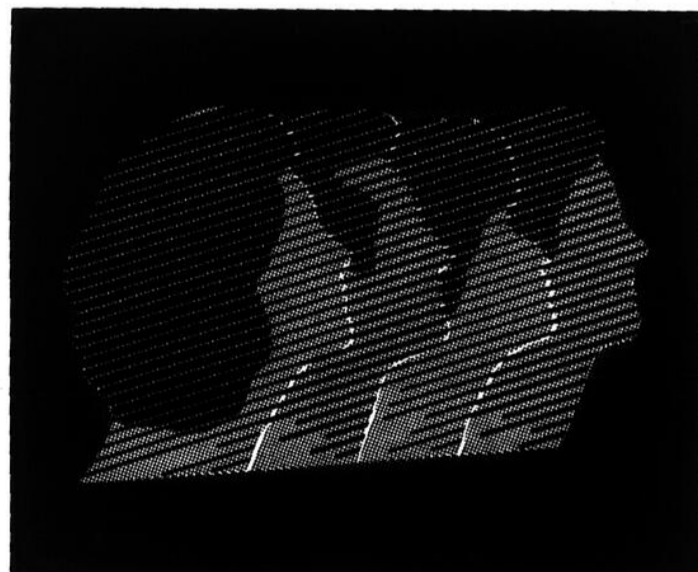
- le développement à court terme;
- le développement continu;
- les infrastructures;
- les nouveaux débouchés;
- la collaboration;
- le transport;
- les supports financiers;
- l'animation économique;
- l'administration et le financement.

# SEMAINE

# DE L'ENTREPRISE

## DU 2 AU 11 MAI 1986

## GENS D'ENTREPRISE



# NOTRE FORCE NOTRE AVENIR

Une initiative du ministère de l'Industrie et du Commerce, avec la collaboration des organismes suivants:

- L'Association des agents pour le développement économique de l'Est du Québec,
- La Chambre de Commerce régionale du Bas-Saint-Laurent,
- La Chambre de Commerce, d'industrie et de tourisme du Grand-Portage,
- La Chambre de Commerce, d'industrie et de tourisme de la Gaspésie.

Québec

## PROFIL D'ENTREPRISES

CONSTRUCTION GOSCOBEC INC.  
Parc Industriel  
Rivière-du-Loup

862-9628



# Goscobec au service de l'habitation

La compagnie Goscobec est implantée dans la région de Rivière-du-Loup depuis maintenant une douzaine d'années. Se voulant avant tout un manufacturier au service des entrepreneurs en construction, Goscobec mettra plus de six (6) ans à se chercher une nouvelle vocation dans un secteur de l'industrie où la compétition est très forte. Pour le président de la compagnie, M. Conrad Gosselin, il n'y avait pas toute une batterie de solutions à envisager pour "prendre" le marché; "il fallait combler un besoin dans l'industrie de la construction, et pour ce faire, Goscobec a dû chapeauter d'autres professions.

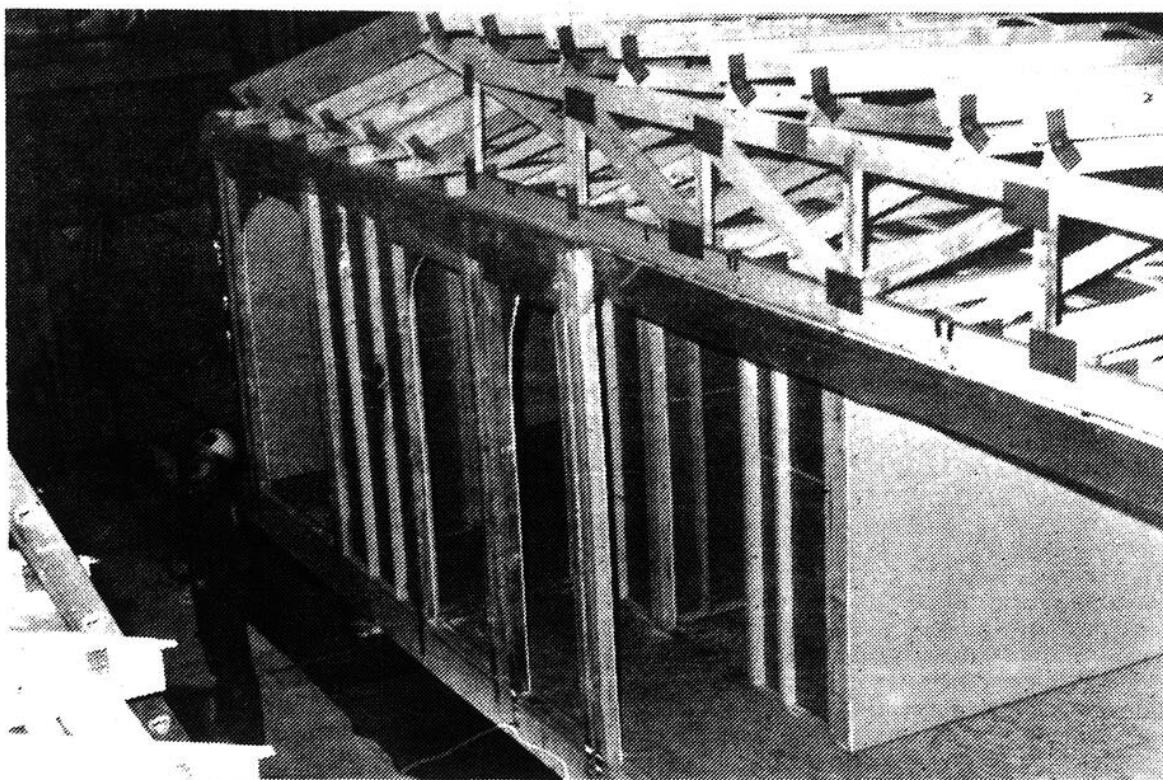
De manufacturier qu'il était en 1974, Goscobec aura à endosser les professions de rénovateur et de constructeur à partir de 1980. "En vendant notre concept de maisons usinées aux constructeurs de la région, Goscobec se faisait compétition. Dans bien des cas, nos modèles servaient de plans de base qui étaient par la suite modifiés par les différents constructeurs. Au fil des ans, on s'est également rendu compte que l'habitation devait être fabriquée sur son lieu de destination, étant donné les besoins de plus en plus grands de notre clientèle."

Goscobec veut aller de l'avant dans le domaine du développement domiciliaire et la compagnie prend les mesures qui s'imposent. Une enquête menée à l'échelle de la province prouve ce que les "innovateurs" de Goscobec ont toujours pensé. L'exode de la population vers les espaces verts commence à se dissiper

peu à peu. Les gens sentent le besoin de se regrouper dans les villes, principalement à cause des besoins des enfants en matière de loisirs, ou du domaine scolaire. "Il nous a fallu réagir très vite, car la loi sur le zonage agricole n'accordait plus toute la latitude voulue pour ériger sa construction là où ça semblait faire l'affaire. C'est à ce moment où Goscobec a dû s'imposer comme développeur et concepteur."

Pour Conrad Gosselin qui oeuvre dans le domaine de la rénovation depuis 21 ans, les années 1980 à nos jours marqueraient une étape importante dans l'avenir de la construction domiciliaire. C'est pourquoi Goscobec n'hésite pas à emboîter le pas et à s'entourer de spécialistes dans l'étude de nouveaux concepts. "Lorsque l'on sait que 80% des constructions du Québec sont faites par des constructeurs de 5 unités et moins, c'est ici que devient important de voir à ce que les 111 milliards injectés dans la construction puissent avoir des effets directs sur une entreprise comme la nôtre."

C'est pourquoi la table à dessin de l'entreprise va de pair avec celle de l'architecte. "Il faut répondre à la demande d'une population en pleine migration. Pour pouvoir loger tout ce monde dans des espaces urbains avec infrastructures, il a fallu concevoir un nouveau type de résidence. Avec des terrains de 40 pieds de façade, la maison à deux et même trois étages est très en demande. Le concept unimodulaire et à double logements, sont deux autres types de résidences bien en demande",



Des modèles bien spécifiques sont assemblés en usine.

selon Conrad Gosselin.

### Réalisation de condos

Toujours à l'avant-garde des idées nouvelles, Goscobec voit enfin se réaliser son premier projet de condos. "Avec la livraison prochaine de nos dix-huit (18) premiers condos, la population se rendra compte que ce type d'habitation peut être très avantageux chez nous. Après quelques petits problèmes de conception au tout début, nos futurs clients semblaient hésiter à faire confiance à ce type de logement. Nous pourrions compter sur 13 propriétaires satisfaits qui seront nos meilleurs publicistes dans nos projets futurs", de conclure Conrad Gosselin.



Conrad Gosselin un président dynamique qui voit loin.

## Un capital humain très important

"Le capital humain est la clé du succès dans toute organisation". C'est en ces termes que M. Conrad Gosselin aborde le sujet traitant du personnel de l'usine. Le plus grand défi du dirigeant d'entreprise est de voir à sélectionner, à former et à gérer son personnel. Avec une quarantaine d'employés en usine en plus de la vingtaine d'autres en bureau, Gos-

cobec injecte plusieurs centaines de milliers de dollars dans l'économie de Rivière-du-Loup et de la région. Chez Goscobec, on sécurise l'employé afin que ce dernier puisse mettre son talent et sa créativité au service de l'entreprise. De plus, la compagnie offre la possibilité à l'employé désireux d'élaborer une sorte de plan de carrière dans l'entreprise.



L'usine du Parc Industriel est à l'avant garde des nouveaux concepts dans le domaine de la construction.

## PROFIL D'ENTREPRISES

MAJELLA VAILLANCOURT INC.  
82, rue Saint-Cyrille  
Rivière-du-Loup

862-2503



# Majella Vaillancourt Inc. la compétence à votre service

Depuis plus de quinze ans, Majella Vaillancourt a su faire preuve de la qualité de ses services dans les domaines de la réfrigération, de la climatisation, de la ventilation et du moteur électrique et ce, dans toute la région du Grand-Portage.

Un bref retour dans le passé nous permettra d'apprécier à sa juste valeur tout le potentiel d'une petite entreprise qui n'a cessé de répondre aux multiples demandes d'une clientèle de plus en plus diversifiée et sophistiquée.

En 1968, une compagnie de réfrigération abandonne sa ligne de services. Après mûre réflexion, monsieur Vaillancourt, de connivence avec son épouse Monique, décident d'entreprendre la construction d'un atelier de réparation en appareils électriques à même la résidence familiale. Quelques années plus tard, pour être en mesure d'assurer une continuité de services à une clientèle grandissante, il déménage dans de nouveaux locaux réunissant sous un même toit bureaux et ateliers ce qui a permis une diversification des activités dans les spécialités suivantes: réfrigération, climatisation, moteurs et enfin, ferblanterie. Cette décision l'amène aussi à investir ses énergies constructives dans le domaine de la vente et dans la qualité du service après-vente qui est, selon monsieur Vaillancourt, la clé du succès.

Il va s'en dire que pour répondre adéquatement aux multiples demandes d'une clientèle attirée par la qualité de ses services, Majella Vaillancourt a su s'entourer d'une équipe d'hommes spécialisés et se doter d'un équipement moderne entre autre, dans la fabrication de la tuyauterie, dans la réparation d'une variété de moteurs industriels, en plus d'un département de pièces et de l'établissement d'une salle de montre de divers produits reconnus de par leur fiabilité et leur durabilité.

Tout compte fait, il est évident que la réputation de Majella Vaillancourt inc. n'est plus à faire. Il s'assure même



L'entreprise est située sur la rue Saint-Cyrille à Rivière-du-Loup.

présentement d'une excellente continuité des maints services qu'il offre à sa clientèle par l'entremise d'un de ses fils qui, décidément, perpétue déjà le bien-fondé de sa réputation.



Majella Vaillancourt, le président de la compagnie.

### La relève est assurée

Francis Vaillancourt a pris le temps d'acquérir une connaissance de base dans une institution spécialisée montréalaise dans les domaines de la climatisation et de la réfrigération.

Il a su concrétiser sa formation en s'enrichissant des multiples expériences de travail acquises en devenant le "bras droit" d'un père dont il marche dans les traces.



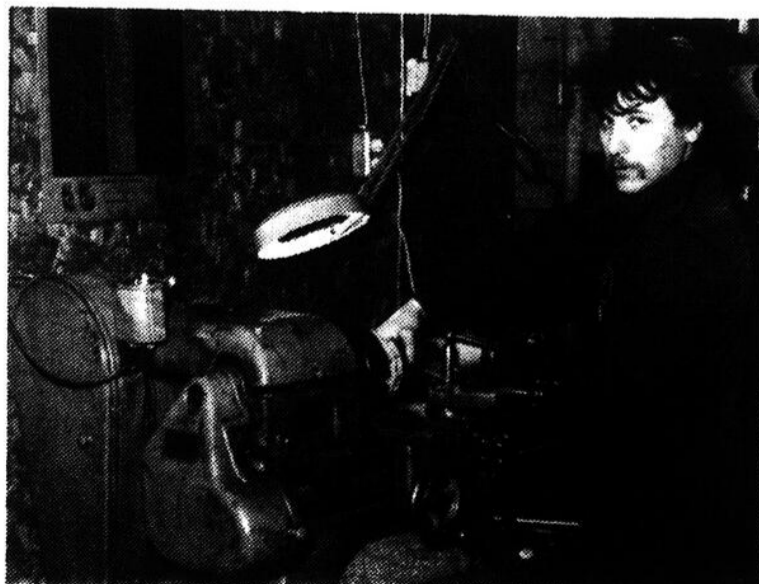
Francis Vaillancourt exhibe un des modèles de pompes que vend et répare l'entreprise.



Georges Lévesque du département de comptabilité contribue à la bonne gestion de l'entreprise.



Monique Vaillancourt dans la salle de montre.



Raymond Caron au moment d'exécuter une réparation.

## PROFIL D'ENTREPRISES

NETTOYEUR MAGIQUE LTÉE  
125, rue Amyot  
Rivière-du-Loup

862-6363



Chez Nettoyeur Magique

# 40 ans d'excellence dans le nettoyage à sec

On ne peut parler de l'industrie du nettoyage à sec dans l'Est du Québec sans penser à Nettoyeur Magique Ltée. Cette entreprise fêtera ses 40 années de services professionnels dans le domaine le 1er juin 1986.

C'est en 1946 que Georges et Florence Malenfant se lancent dans le commerce en implantant la compagnie Nettoyeur Magique Ltée à Cabano. À cette époque, on y faisait que le nettoyage seulement pour une clientèle provenant des villes et villages environnants. L'entreprise ne cessait de prendre de l'expansion, si bien qu'en février 1958, le couple Malenfant se porte acquéreur du plan de nettoyage à sec de Rivière-du-Loup, mieux connu sous le nom de Nettoyeur Magique Ltée. En plus de posséder un plan de nettoyage identique à celui de Cabano, le plan de Rivière-du-Loup possédait une voûte à fourrures construite selon les normes. C'était la seule voûte du genre dans tout l'Est de la province, un détail qui n'était pas négligeable aux dires des nouveaux propriétaires.

Alors que les deux commerces opéraient sous des administrations séparées, le feu détruisait de fond en comble le plan de Cabano en décembre 1967. Dès le lendemain de l'incendie, les livreurs se chargeaient d'amener le linge des clients du Témis à Rivière-du-Loup pour continuer l'excellent service.

Suite à des pressions exercées par la ville de Cabano, Georges Malenfant et son épouse décidaient de reconstruire la bâtisse. Ne voulant pas repartir un autre plan de nettoyage identique à celui de Rivière-du-Loup, on décida plutôt de transformer le tout en une buanderie des plus modernes, avec location de lingerie d'hôtel et de restaurant. La Buanderie Commerciale de Cabano était née. En 1972, la franchise américaine de location d'uniformes de travail "Apparel Master" approchait les propriétaires. Les

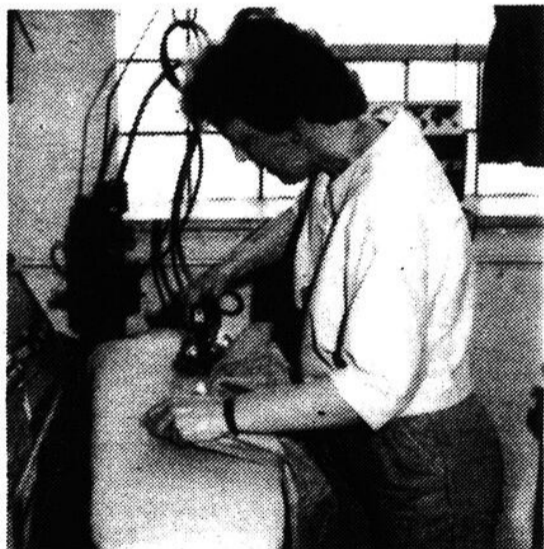
Malenfant décidaient de se lancer dans cette nouvelle ligne, domaine où ils ont énormément appris aux dires de la co-proprétaire. En juillet 1985, la Buanderie Commerciale de Cabano était vendue à la Cie Canadienne de service de linge inc., avec la promesse formelle de garder la presque totalité des employés déjà en service. C'est ainsi que Georges et Florence Malenfant pouvaient se consacrer uniquement sur ce qu'ils aimaient le mieux, soit le nettoyage à sec, avec la fameuse formule Sanitone reconnue mondialement.



Florence et Georges Malenfant ont toujours travaillé en étroite collaboration au cours des 40 dernières années.



Le pressage et la remise en forme du vêtement est effectué par du personnel compétent sur des machines modernes.



## Du professionnalisme reconnu

Nettoyeur Magique Ltée a toujours été à la recherche de nouvelles connaissances dans le domaine du nettoyage à sec. Georges et Florence Malenfant ont toujours milité dans diverses associations reconnues. Président pendant trois années de l'association provinciale des Nettoyeurs à sec, Georges Malenfant a atteint ses heures de gloire en 1985, alors qu'il a été nommé prési-

dent international des Nettoyeurs à sec, lors du congrès de Tokyo. C'est donc lui qui a eu la tâche d'organiser le congrès de 1985 à Québec. C'était la première fois qu'un tel congrès international se tenait dans notre province, ayant été présenté deux fois à Vancouver. Le congrès de 1986 aura lieu en Australie. Georges et Florence Malenfant se feront un devoir d'assister à leur trei-

zième congrès consécutif. C'est à leur tour de se faire recevoir, eux qui ont organisé des activités pour 500 congressistes de 45 pays membres l'année dernière au Château Frontenac de Québec. Le congrès a coûté 100 000\$ à organiser. Cette activité s'est même autofinancée, un montant de 7 500 \$ étant remis à l'Association Internationale.

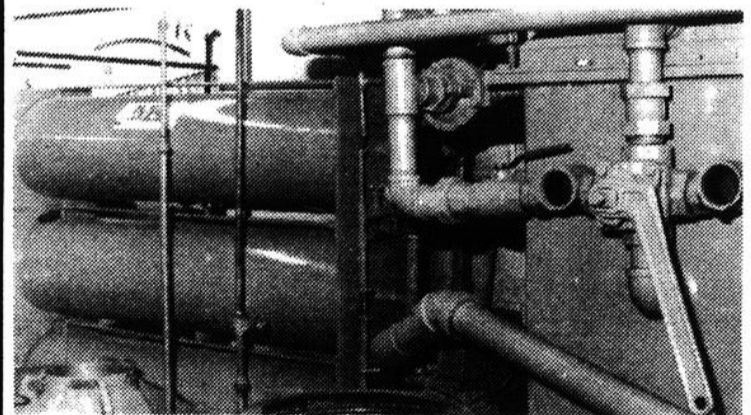


### Le service et la qualité

"Même si tu possèdes les meilleurs équipements possibles sur le marché, tu ne peux aller bien loin si tu n'offres pas la qualité et le service", aux dires de M. Georges Malenfant. Nettoyeur Magique de Rivière-du-Loup offre le service d'un livreur sur la route dans le Témiscouata et même au Transcontinental. Ces clients de l'extérieur sont assurés du service de nettoyage à sec avec retour dans la même semaine. Nettoyeur Magique Ltée offre en plus les services de réparations mineures sur les vêtements, ainsi que le lavage de certaines fibres qu'on ne peut nettoyer à sec. La voûte à fourrure réfrigé-

rée est un autre service offert par ces spécialistes du 125 Amyot à Rivière-du-Loup. L'entreprise emploie 5 personnes sur une base permanente, en plus des employés occasionnels. Chez Nettoyeur Magique Ltée, on emploie un système d'identification des vêtements très moderne. Ce système permet d'éliminer plusieurs erreurs et de classer le linge nettoyé par "routes" (endroit où il doit être livré). L'entreprise peut traiter un total de 1 200 livres de linge à chaque jour, avec des équipements très modernes. Nettoyeur Magique Ltée, un nom d'excellence depuis 40 ans dans la région.

## Un procédé très sophistiqué de nettoyage à sec



Cet alambic permet de recycler le varsol employé dans le procédé de nettoyage à sec.

Nettoyeur Magique Ltée possède un système de nettoyage des plus sophistiqué. L'opération nettoyage se fait avec du solvant (varsol). Pour éliminer les dépôts de gras dans le varsol, Nettoyeur Magique Ltée a fait l'acquisition d'un alambic pour distiller le gras du solvant, en plus de deux systèmes de filtration, l'un en poudre et l'autre en cartouche. On nettoie littéralement le solvant avant de s'en servir. Sur 200 gallons de solvants distillés, on récupère au moins 5 gallons de gras et de dépôts. De plus, ce mode de fonctionnement empêche les bactéries de se développer. Chez Nettoyeur Magique Ltée, on ne veut pas se servir du solvant sans le distiller. Ce serait comme ne pas jeter son eau après un lavage pour s'en servir de nouveau.

Du côté du pressage et de la remise en forme du vêtement, des appareils des plus modernes redonnent l'aspect de neuf aux vêtements. Une personne spécialisée se charge de donner le service de retour efficace et rapide, des qualités très appréciées par tous les consommateurs.

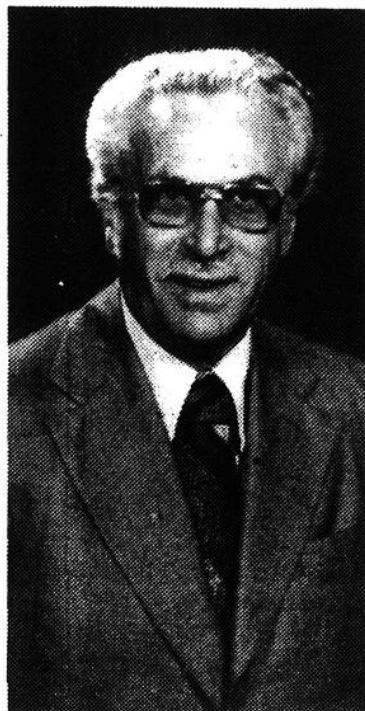
## PROFIL D'ENTREPRISES

MARC-ANDRÉ RIOUX LTÉE  
169, rue Lafontaine  
Rivière-du-Loup

862-6630  
862-2668



# Bref historique de la Maison Marc-André Rioux

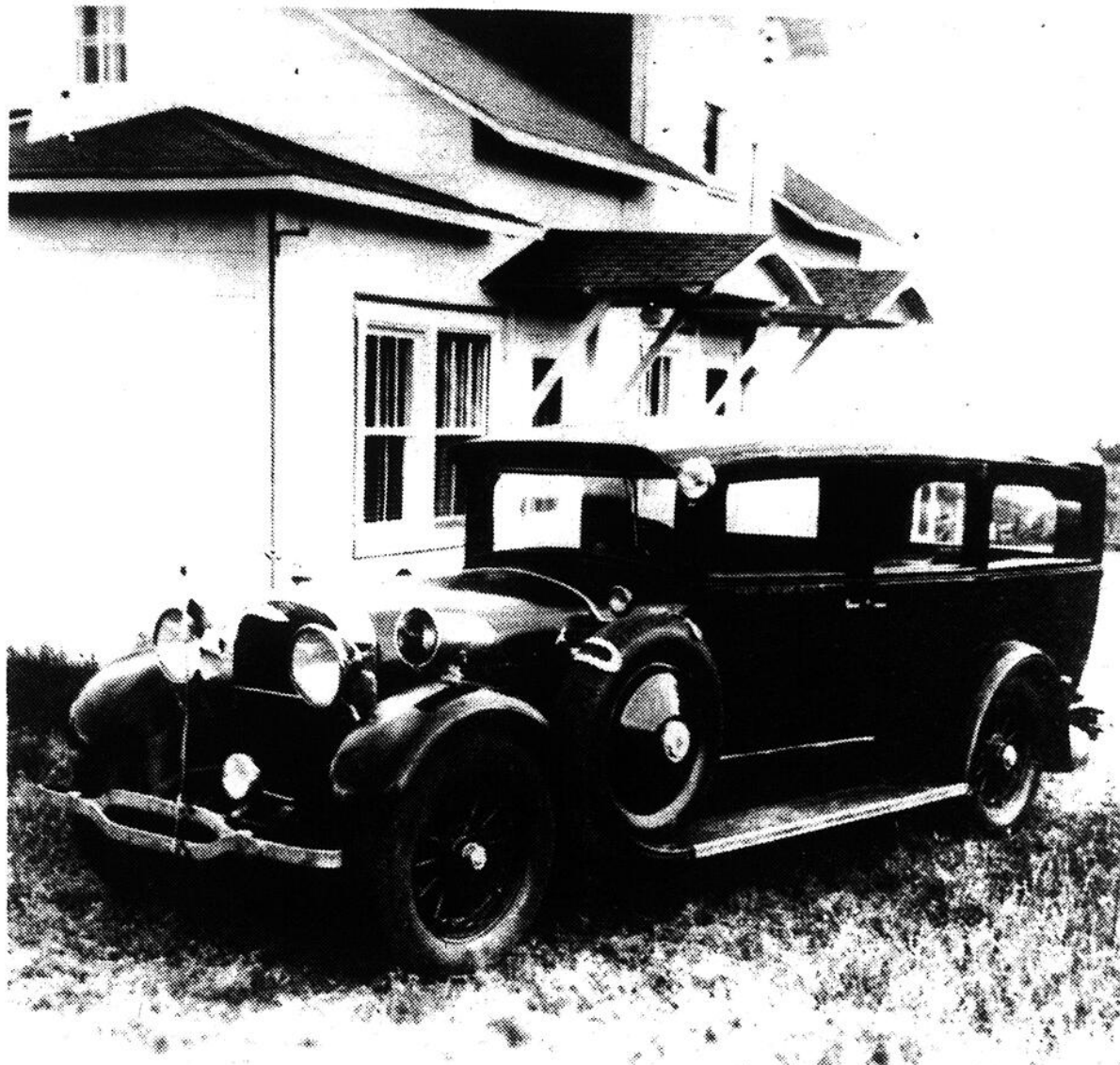


Marc-André Rioux

La maison funéraire Marc-André Rioux Limitée est riche d'une expérience de plus de 40 années, au service de la région de Rivière-du-Loup. C'est en 1945, que Marc-André Rioux établissait son commerce funéraire à Saint-Arsène, sous la raison sociale du même nom. Ayant appris sa profession d'embaumeur aux maisons funéraires Sylvio Marceau de

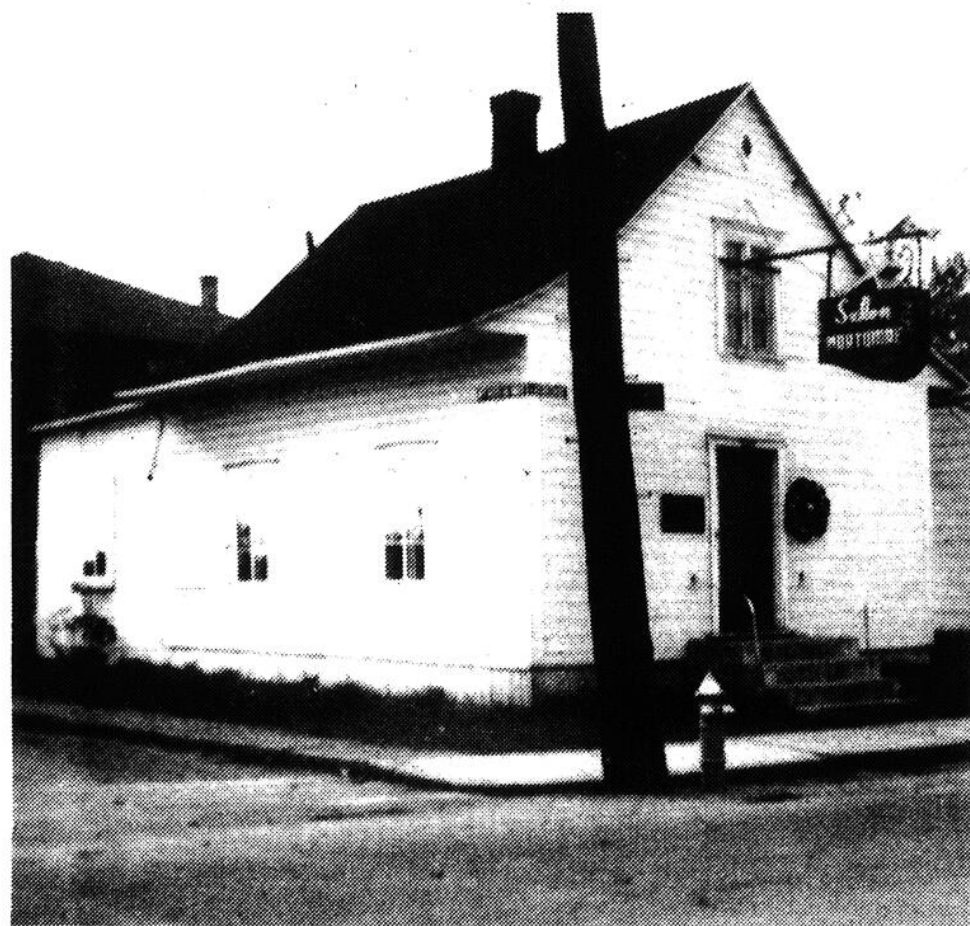
Québec et Urgel Bourgie de Montréal en 1941, Marc-André Rioux joint les rangs de la Royal Canadian Air Force la même année. Ayant acquis l'expérience d'ambulancier pendant cette seconde guerre mondiale, Marc-André Rioux revient dans sa paroisse d'origine pour se lancer en affaires, étant en possession d'un premier corbillard-ambulance qu'il s'était procuré à Montréal. C'est à Rivière-du-Loup qu'il décide d'ouvrir son premier salon funéraire au coin des rues Lafontaine et Hôtel de Ville. En 1952, il se porte acquéreur d'un édifice sur la rue Lafontaine, funéranium qui ne cessera d'accroître sa crédibilité en raison de sa dignité et du respect.

Ex-président de l'Association des Directeurs de Funérailles et des Embaumeurs du Québec, Marc-André Rioux poursuit son travail de pionnier dans l'entreprise funéraire de la région en implantant un service ambulancier et en ouvrant des succursales funéraires dans plusieurs municipalités ceinturant Rivière-du-Loup. Père de huit enfants, Marc-André Rioux prendra le temps d'initier deux de ses fils, Gilbert et Jean-Marc, à la profession de thanatologue, avant son décès survenu le 28 mars 1979.



Le premier corbillard-ambulance de 1945.

## De 1948 à 1952



Le premier Salon Funéraire a été celui de 1948, situé à l'angle des rues Lafontaine et Hôtel-de-Ville.

## Depuis 1952



En 1952, Marc-André Rioux faisait l'acquisition de cet édifice devenu le bureau-chef au 169 de la rue Lafontaine à Rivière-du-Loup.

## PROFIL D'ENTREPRISES



Jean-Marc Rioux

# Les nouveaux propriétaires Jean-Marc et Gilbert Rioux assurent la relève



Gilbert Rioux

La Maison Funéraire Marc-André Rioux Limitée continue de perpétuer le service d'excellence qui a toujours caractérisé cette entreprise. Jean-Marc et Gilbert Rioux travaillent en étroite collaboration depuis qu'ils ont pris la relève, il y a maintenant une dizaine d'années.

### Nouveaux services

Dans un premier temps, Jean-Marc et Gilbert Rioux entreprennent toutes les démarches nécessaires pour assurer à ceux et celles qui le désirent, un service d'incinération des plus adéquats. En collaboration avec divers cimetières de Québec dotés de mauselées, ils permettent aux personnes intéressées d'assumer en toute conscience, une mise en crypte (espace réservé aux cercueils dans la mauselée). La Maison Marc-André Rioux Limitée offre aussi d'autres alternatives, tel l'usage d'un columbarium exclusif, situé au cimetière de Saint-Patrice de Rivière-du-Loup. Bref, ce ne sont là que quelques exemples qui dénotent bien leur constant souci de répondre assidûment aux maints besoins des gens de la région. En informatisant leur entreprise, Jean-Marc et Gilbert Rioux démontrent qu'ils sont en mesure de faire face d'une manière des plus efficaces aux nombreuses responsabilités que leur incombe leur profession. Cette nouvelle étape laisse sûrement entrevoir de nouvelles transformations qui sauront répondre de façon encore plus adéquate à la réalité de notre époque.

### Le pré-arrangement

Le pré-arrangement consiste en la planification de divers services reliés aux funérailles, tout en évitant aux êtres chers de lourdes et pénibles formalités au moment du décès. Par une décision sage, la ou les personnes mandatées par la famille, décideront du lieu où sera célébré le service religieux, le lieu de l'inhumation, le service désiré: service traditionnel, incinération, columbarium, la durée de l'exposition, le choix du cercueil, de l'urne et de la niche (selon le cas). De plus, toutes les sommes versées pour le pré-arrangement sont déposées en fiducie et en cas d'annulation, le montant total est remboursé aux déposants.

### Service ambulancier et funéraire

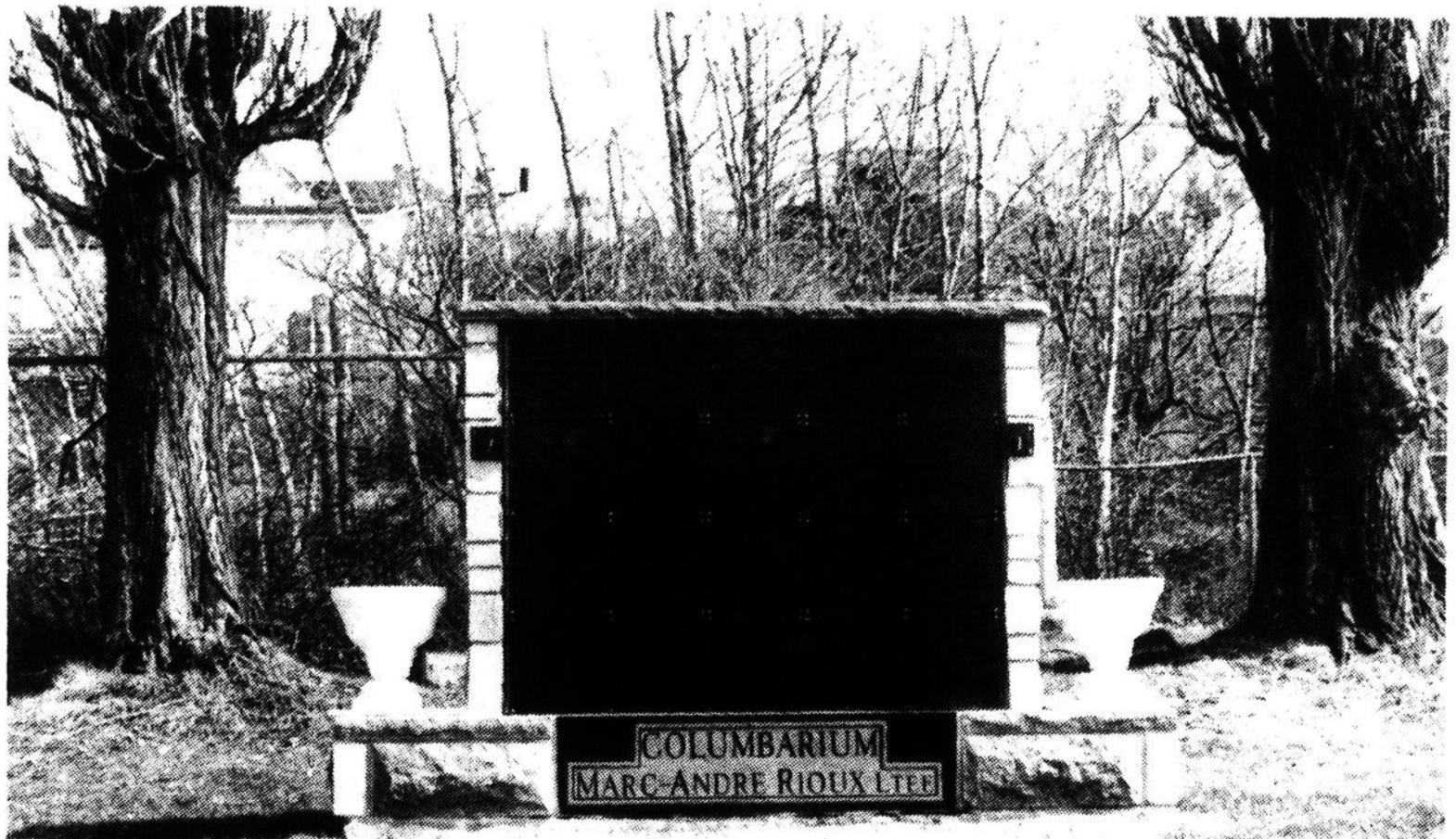
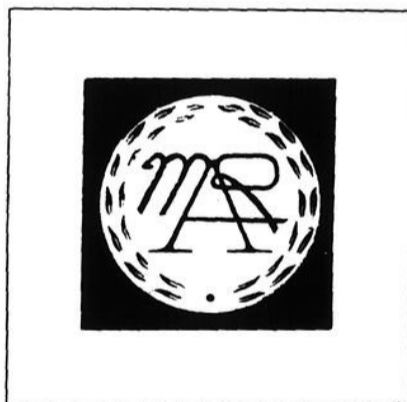
La Maison Funéraire Marc-André Rioux Limitée offre un service ambulancier 24 heures par jours et 7 jours par semaine. Ce service est assuré par des techniciens compétents, avec véhicule équipé à la fine pointe de la technologie. Le service funéraire est assuré dans sept (7) endroits différents: au 39 rue Delage et au 377 Chemin des Raymond à Rivière-du-Loup, St-Antonin, St-Arsène, St-Epiphane, St-Hubert et au bureau chef au 169 de la rue Lafontaine à Rivière-du-Loup. Pour toutes informations, composez 862-9490 pour le service ambulancier et 862-6630, 862-2668, pour le funérarium.



Le luxueux corbillard propriété de la Maison Marc-André Rioux Limitée.



Un service ambulancier 24 heures par jour est assuré par des techniciens diplômés.



Le service de Columbarium est assuré par la Maison Marc-André Rioux au cimetière Saint-Patrice de Rivière-du-Loup.

## PROFIL D'ENTREPRISES

MAGASIN COOP  
Centre Commercial  
298, Boul. Thériault  
Rivière-du-Loup

862-3390



# coop

## Le plus grand dans la région

Avec une surface de plancher de 30 000 pieds carrés, le magasin COOP de Rivière-du-Loup occupe la première place des établissements d'alimentation de la région à ce niveau. De plus, le magasin COOP représente des ventes de 14 millions de dollars annuellement, une ristourne de 302 000 \$ à ses membres en 1986, 70 employés et finalement un rouage important du Centre Commercial.

Cet établissement compte actuellement près de 6 500 membres. Il a connu une évolution constante depuis sa fondation en 1944.

### Les premiers efforts

Bien que le Syndicat coopératif de Rivière-du-Loup enregistrât quelques ventes en 1943, on doit la création du premier magasin COOP, le 10 décembre 1944, à messieurs Louis Dugal, J.A. Labrecque, Jos A. Bérubé, André Fraser, Edgar Beaulieu, Alex Coulombe, Gérard Lapointe, Aucline Dumont et Roméo Pelletier. Regroupant seulement une quarantaine de membres, l'établissement était situé au 10 Côte St-Jacques.

Parmi les principales étapes qui ont marqué la progression du magasin COOP, on note l'association avec M. Rolland Boucher, 30 années au poste de gérant.

Au début des années 60, le magasin se donnait pignon sur la rue du Domaine. Ce changement a nécessité une décision rapide des administrateurs pour débiter les travaux qui se voulaient à l'encontre de la Fédération des magasins COOP. À peine cinq ans plus tard, un agrandissement est nécessaire pour faire face à la clientèle grandissante.

### Au Centre Commercial

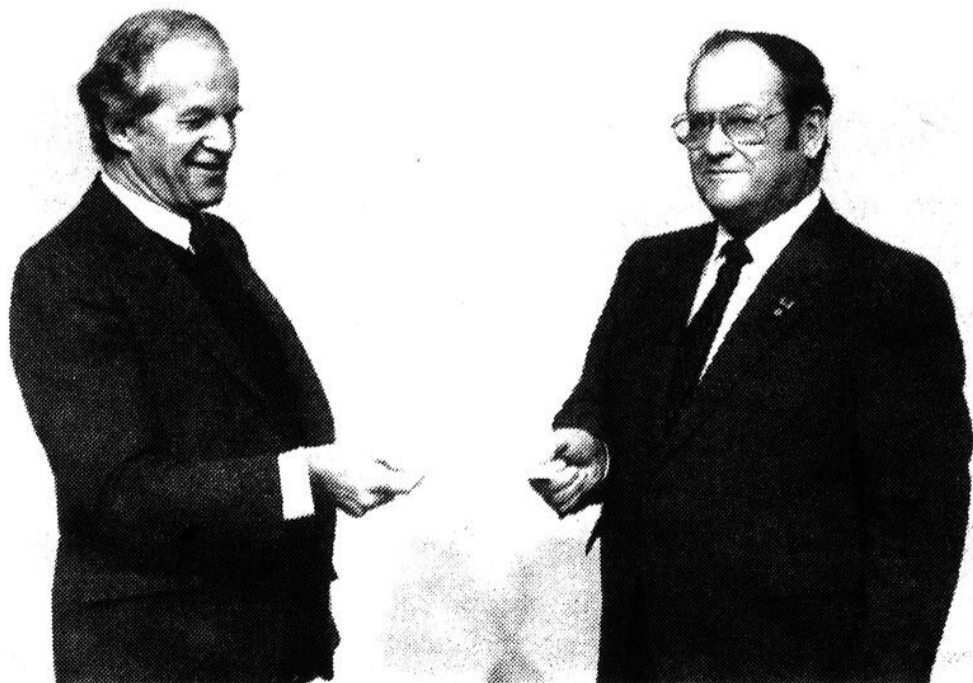
Le 10 avril 1974, le magasin COOP inaugure ses nouveaux locaux situés au Centre Commercial de Rivière-du-Loup. C'est le résultat d'une expansion constante réalisée grâce au travail de M. Rolland Boucher, des administrateurs, des employés et des clients qui occupent une place importante pour cet établissement coopératif.



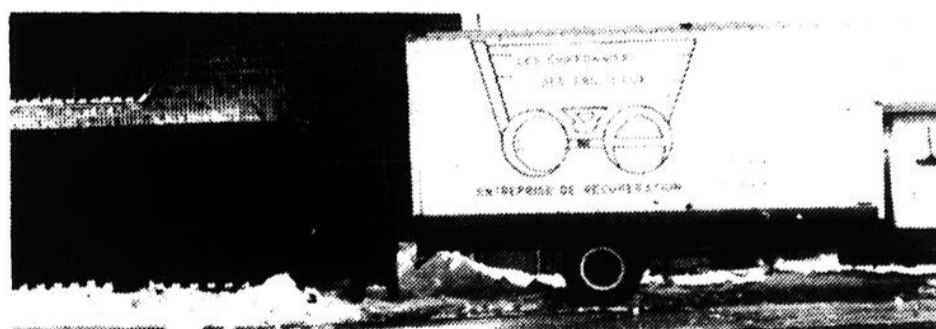
## Une administration fiable

Les succès de toute entreprise reposent sur une administration fiable. Voici le conseil du magasin COOP de Rivière-du-Loup. Dans l'ordre habituel, à l'avant, MM. Claude Gagnon gérant, Bruno Boutet secrétaire, Marc Jean président et Marc Lévesque vice-président. À l'arrière, MM. Louis Desjardins, Guy Thébault, Léo Bourgoïn, Henri Pettigrew et Philippe Dancause, administrateurs. N'apparaît pas sur la photo, Henri Plamondon.

## Une participation active dans la communauté



Le magasin COOP attache aussi un intérêt marqué à la vie communautaire de la région. Parmi ses interventions, on retrouve des cliniques de la Croix-Rouge ainsi que la Fondation du Collège de Rivière-du-Loup. Sur la photo, M. Marc Jean (à droite) président du magasin COOP remet un chèque de 1 000 \$ à Me Gérard Lebel, président de la Fondation.



L'établissement qui est également un collaborateur du groupe de récupération Les Chiffonniers des Aboiteaux démontre son intérêt dans ce domaine en permettant le recyclage de plusieurs tonnes de carton par semaine.



À certaines occasions, la population de la région a pu rencontrer des visiteurs de marque grâce au magasin COOP. On peut citer le gardien de but des Nordiques de Québec, Mario Gosselin.

## PROFIL D'ENTREPRISES

Le magasin COOP

# Une P.M.E. au service de ses membres

Lors des 10 dernières années, le magasin COOP a retourné près de deux millions de dollars à ses membres. En effet, la somme des ristournes effectuées depuis 1976 se monte à 1 909 813 \$.

1976:	68 272 \$	1982:	183 000 \$
1977:	85 374 \$	1983:	207 218 \$
1978:	113 961 \$	1984:	230 430 \$
1979:	137 961 \$	1985:	269 072 \$
1980:	157 245 \$	1986:	302 000 \$
1981:	155 280 \$		



Le département des fruits et légumes.



Des viandes de qualité.

## Un géant de l'excellence

L'excellence est un facteur important des succès du magasin COOP. Après son prix d'excellence en 1984, l'établissement a dépassé l'an dernier tous les marchés indépendants du

Québec dans la catégorie super-surface se méritant le Panier d'Or. Plusieurs autres prix composent également le symbole de qualité attaché à cette entreprise.



## Des améliorations

Le magasin COOP est toujours à la recherche de moyens pour améliorer ses services. Dernièrement, on notait l'aménagement du comptoir des vins, de La Boulangerie ainsi que l'allée des marchandises en vrac.



## PROFIL D'ENTREPRISES

ADÉLARD SOUCY (1975) INC.  
217, rue Témiscouata  
Rivière-du-Loup

862-2355



Chez Adélarde Soucy (1975) Inc.

# Une femme d'affaires dans un monde d'hommes

Ce n'est pas tous les jours qu'on rencontre une mère de six (6) enfants à la tête d'une entreprise réservée habituellement aux hommes. Lise C. Soucy a réussi ce véritable tour de force le jour où elle a accepté le poste de présidente de la compagnie Adélarde Soucy (1975) inc., du 217 Témiscouata à Rivière-du-Loup. Cette entreprise familiale se spécialise dans la fabrication de pièces de précisions et dans l'usinage de cylindres hydrauliques pour la machinerie lourde.

En 1975, Lise et Normand Soucy achètent l'usine de l'oncle Adélarde Soucy. À cette époque, Lise était très peu impliquée dans la gestion de l'entreprise devant consacrer une bonne partie de son temps à ses 3 enfants, en plus d'être en attente d'un quatrième. Le destin voulait que la mort vienne lui enlever celui qui était à la fois son mari et son associé en 1983. Avec 6 enfants sous sa tutelle, Lise C. Soucy décidait de continuer à opérer l'entreprise et de développer un style de gestion basé sur la participation des travailleurs de l'entreprise. Lise C. Soucy n'aura pas eu trop de difficultés à se faire accepter dans ce métier d'hommes. Avec beaucoup de dialogues et de compréhension, elle réussit à faire rouler l'entreprise qui compte une dizaine d'employés spécialisés. Cette jeune femme dynamique ne se fait pas d'illusions sur ses con-



L'entreprise Adélarde Soucy (1975) Inc. au 217 Témiscouata.

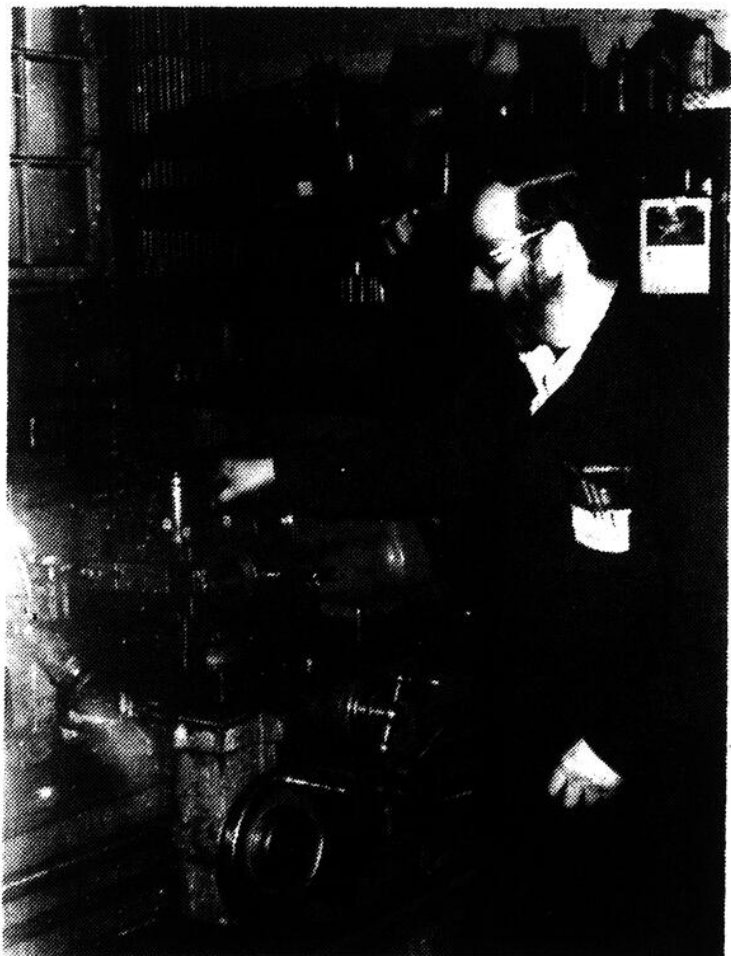
naissances dans le roulement de l'entreprise. "Je peux compter sur l'excellente collaboration de M. Antonin Soucy, un contremaître au service de l'entreprise depuis 1952. J'apporte ma contribution journalière dans le domaine de l'administration, en voyant à la perception des comptes en souffrance, une chose que j'adore faire." Par contre, Lise Soucy affirme que le côté le plus difficile dans sa fonction est son manque de connaissances scolaires. Elle aurait aimé pouvoir en comprendre un peu plus sur le fonctionnement technique de l'entreprise. Il n'est pas rare de voir Lise Soucy se documenter et s'informer sur les dernières nouveautés dans le domaine.

### Des services spécialisés

Lorsque l'usine a débuté ses opérations en 1931, Adélarde Soucy se spécialisait dans la fabrication de sertisseuses, de scies à ruban, de chaudrons en fonte et de moules pour couler le plomb dans les munitions de guerre. Aujourd'hui, le travail de précision dans l'usinage de pièces pour l'industrie représente une bonne partie de l'emploi du temps du personnel de l'usine. Adélarde Soucy (1975) inc. compte sur un impressionnant total de 96 unités de machinerie, ces unités valent en moyenne 40 000 \$/pièce. L'usine connaît un essor constant, si bien que la compagnie doit refuser certains contrats faute de temps et de personnel. Du nombre



Une femme d'affaires qui est également mère de six (6) enfants



Du personnel spécialisé pour opérer ces unités valant en moyenne plus de 40 000\$.



Lise C. Soucy se rend en usine pour se familiariser avec le travail qui y est effectué.

des gros clients réguliers de l'entreprise, notons F.F. Soucy, Papier Cascade, Calco Mills, de même que plusieurs petites industries du Nouveau-Brunswick et du territoire compris entre La Pocatière et la Gaspésie. "On ne manque jamais notre coup", d'avouer bien joyeusement M. Antonin Soucy. Il faut voir à donner satisfaction à tous nos clients. La compagnie Adélarde Soucy exécute ses oeuvres d'art sur plusieurs matériaux. Que ce

soit sur l'acier, l'aluminium, le bronze ou sur les fibres plastiques, les spécialistes de cette "machine shop" mettent tout leur talent au profit de l'entreprise.

Étant la seule femme d'affaires à opérer dans ce métier réservé habituellement aux hommes, Lise C. Soucy ne s'en fait pas pour autant. "Mon garçon de 19 ans qui étudie en administration m'accompagne souvent dans les réunions où je dois faire de

la représentation", de nous déclarer avec un large sourire celle qui a reçu un certificat de mérite économique de la Chambre de Commerce locale, en novembre dernier. En plus de voir à son commerce du 217 Témiscouata, cette jeune femme d'affaires, mère de 2 garçons et 4 filles, administre également 5 édifices à logements et une terre agricole. De quoi faire rêver bien des hommes.

## PROFIL D'ENTREPRISES

L. MARTIN (1984) INC.  
205, rue Fraserville  
Rivière-du-Loup

867-3222



# L. Martin 1984 Inc. a su relever le défi

L'entreprise L. Martin 1984 Inc. a su relever le défi de la concurrence, dans un marché où la compétition est très forte et surtout très diversifiée. Cette industrie locale qui se situe dans le domaine des portes et fenêtres depuis 1964, relève depuis deux ans le plus grand défi de sa jeune histoire. La compagnie reprend graduellement sa part de marché dans les Maritimes, au Québec et en Ontario, en présentant aux distributeurs et aux consommateurs, des produits de qualité répondant aux normes les plus strictes de la fenestration.

Cette entreprise qui fournit de l'emploi à une quarantaine de personnes en usine au 205 Fraserville à Rivière-du-Loup, se spécialise depuis sa relance d'avril 1984 à fabriquer des portes et fenêtres de bois, avec ou sans recouvrement. Pour Jocelyn Martin le dynamique président, "la production part du bureau et non de l'usine". Ce dernier consacre des journées entières à réaliser tous les dessins techniques qui répondent aux attentes des constructeurs. En ayant recours à

des normes de fabrication très rigoureuses, la mise en marché des produits L. Martin 1984 Inc. se fait beaucoup plus facilement par l'intermédiaire d'une trentaine de distributeurs. La production de fenêtres à battant occupe une bonne partie de la production chez L. Martin. Environ 50% de toute la production est dirigée vers le marché des Maritimes, même si la concurrence est très forte de ce côté. La part du marché local est un autre élément non négligeable chez L. Martin. En offrant une dizaine de produits différents aux constructeurs de la région, Jocelyn Martin se dit assuré de toucher à la majorité des types de produits.

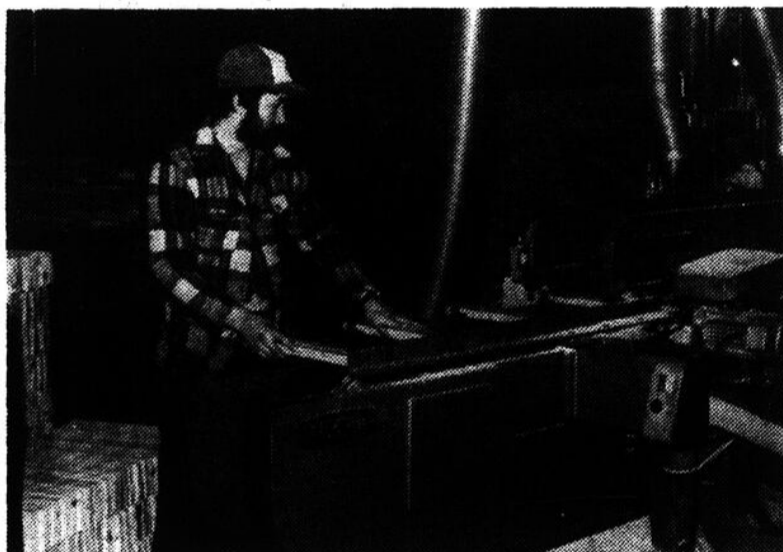
Impliqué depuis l'âge de 18 ans dans l'industrie de la construction, Jocelyn Martin se considère avant tout un promoteur qui a le feu sacré pour les portes et les fenêtres. Tout en se donnant encore de 4 à 5 ans pour faire produire l'usine de la rue Fraserville à son maximum, soit jusqu'à une centaine d'employés, Jocelyn Martin continue de faire rava-ler la salive de certains finan-



Une partie intérieure de l'usine.

important doit être pris en considération quant à la qualité du matériel produit à Rivière-du-Loup. L. Martin n'a pas le problème de "stocker" le produit fini étant donné que les composantes sont au préalable préparées et usinées de sorte à être assemblées au fur et à mesure selon la demande de la clientèle. On réserve les espaces de plancher disponibles pour faire rouler la production. Le système modulaire mis de l'avant permet donc à la compagnie L. Martin d'assembler sur demandes le produit désiré, principalement à cause des composantes qui sont préparées d'avance.

Parler de la qualité des produits de L. Martin 1984 inc., sans parler de l'équipe en usine, c'est chose impossible selon Jocelyn Martin. Avec une formule de production bien pensée et un personnel compétent, l'entreprise peut être compétitive dans le domaine de la qualité et des prix. En plus de tout son personnel d'usine, Jocelyn Martin peut compter sur l'appui total de son épouse dans l'entreprise. Cette dernière apporte son aide et ses connaissances administratives à cette entreprise de chez-nous qui reprend graduellement sa place au soleil.



Un employé s'affaire à la préparation du bois devant servir au montage des produits L. Martin.



Jocelyn Martin, le président de L. Martin 1984 Inc.

ciers qui ne croyaient pas aux chances de réussite de l'entreprise. La compagnie vient d'augmenter de 76% son chiffre d'affaires, comparative-ment à la première année d'opération. L'usine transformera cette année près de 600 000 pieds de bois. Un élément



Toute l'équipe de L. Martin 1984 Inc. est fière d'appartenir à une entreprise en pleine expansion.



Deux employés procédant au montage de fenêtres.

## PROFIL D'ENTREPRISES

SOUCY — F.F. SOUCY INC.  
191, rue Delage  
Rivière-du-Loup

862-6941



# F.F. Soucy au coeur de l'économie Louperivoise

La compagnie F.F. Soucy de Rivière-du-Loup est vraiment présente au sein de la collectivité régionale. En plus de fournir de l'emploi à plus de 325 personnes en usine, cette industrie qui se spécialise dans la fabrication du papier-journal, donne la chance à beaucoup d'entreprises de services de jouir de retombées économiques très importantes. Avec un souci de tous les instants, quant à la qualité de son produit, F.F. Soucy est aujourd'hui à la fine pointe de la technologie dans la production journalière de 560 tonnes en moyenne de papier journal.

### Un passé historique

C'est en 1886 que M. François Florentin Soucy mettait en opération le premier moulin de pâte mécanique au Québec, soit au Chemin-du-Lac, à huit milles au sud de Rivière-du-Loup. En 1963, la famille Soucy faisait l'acquisition d'une machine à papier de type "fourdrinier" d'une capacité de 100 tonnes par jour. Le moulin de F.F. Soucy a été acquis en 1973 par la firme BATO inc. de Greenwich, Connecticut. La mise en place d'une deuxième machine à papier journal devait se faire très rapidement, grâce à une association

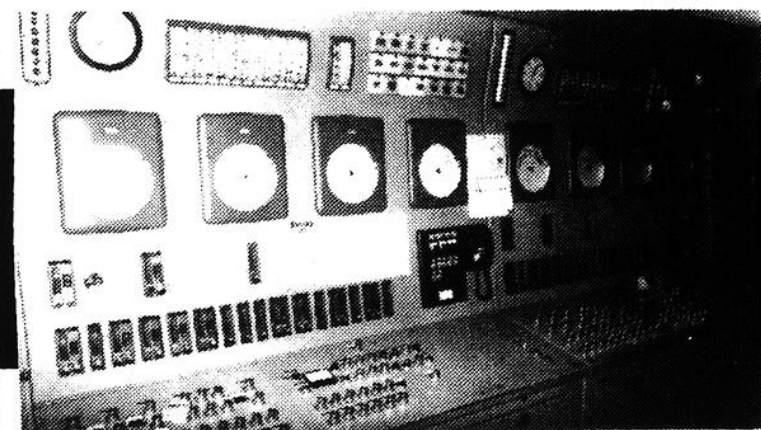
avec Dow Jones, une compagnie américaine et Rexfor, une société d'état québécoise. Ce projet d'expansion a nécessité

un investissement total de 50 millions de dollars. Cette expansion a permis au moulin d'opérer au rythme de 24 heu-

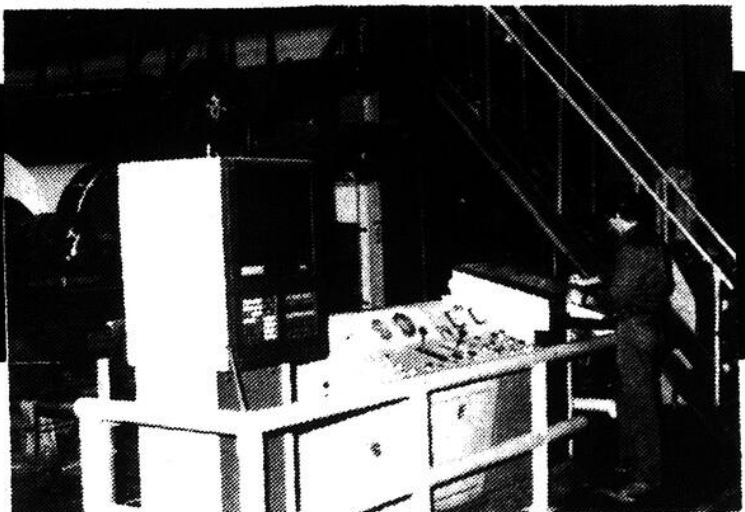
res par jour et de sept jours par semaine, à l'exception de quelques congés statutaires annuels.



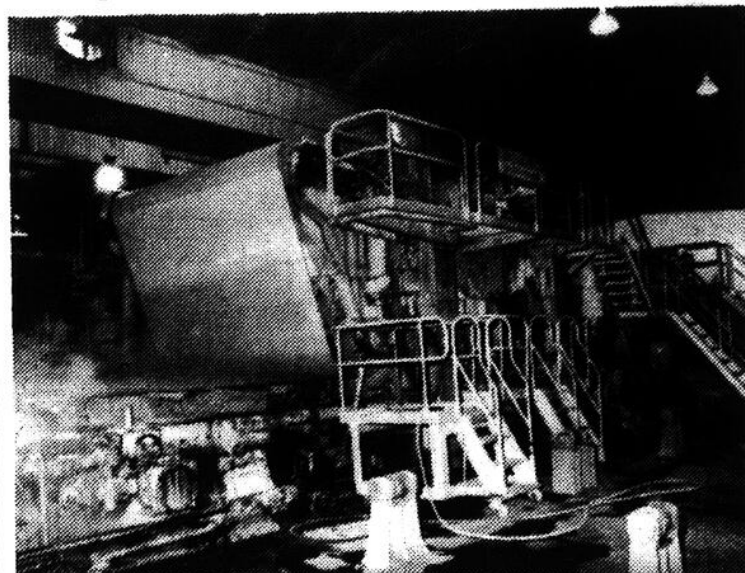
L'usine F.F. Soucy de Rivière-du-Loup assure de l'emploi à 325 travailleurs.



Cet imposant tableau sert à contrôler l'équipement de la centrale thermique de l'usine.



Rien n'est laissé au hasard chez F.F. Soucy. Les propriétés physiques du papier sont contrôlées d'une façon constante par ordinateur.



Cette machine à toiles jumelées, le Dynaformer, est fabriquée au Québec par la compagnie Dominion. On retrouve ces installations sur la machine numéro 1.

### Des équipements modernes

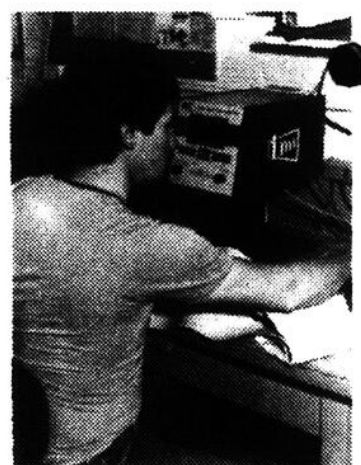
La mise en opération d'une seconde machine à papier-journal a nécessité l'établissement d'une nouvelle usine de préparation du bois. Cette usine comprend: un tambour-écorceur, un tamis et une déchiqueteuse. L'agrandissement de l'usine déjà existante est équipé d'un système de raffineurs de pâte thermomécanique, d'une section de nettoyage de la pâte, d'une machine à toiles jumelées (Papriformer) fabriquée au Québec par les ateliers d'ingénieries Dominion Ltée, d'un atelier de réparation, d'une deuxième chaudière à vapeur, d'un service d'emballage et d'un entrepôt très vaste. Toutes ces nouvelles installations dotées d'équipements très modernes, permettent à F.F. Soucy d'atteindre une capacité de production journalière de 560 tonnes en moyenne de papier journal.

### Machines à papier

Les deux machines à papier de la compagnie F.F. Soucy possèdent des caractéristiques différentes. La première mesure 145 pouces de largeur et sa capacité de production est de 160 tonnes par jour, à une vitesse de 2,100 pieds à la minute. En avril 1983, l'installation d'un système de toiles jumelées aura permis d'augmenter la qualité et la capacité de cette machine. Quant à la deuxième machine, elle est en opération depuis le 21 avril 1976. Elle mesure 240 pouces de largeur et sa capacité moyenne de production est de 410 tonnes en moyenne par jour à une vitesse de 3,300 pieds à la minute.

### Contrôle de la qualité

À l'usine F.F. Soucy, le contrôle de la qualité du produit fait l'objet d'un suivi constant. Le tout débute par le contrôle de la qualité de la matière première, viennent ensuite les essais techniques sur la qualité des pâtes après raffinage et enfin, le contrôle de la qualité des produits finis. L'objectif est d'offrir au client un produit supérieur.



Le contrôle de la qualité du papier fait l'objet d'une attention spéciale lors d'essais spéciaux en laboratoire.

## Saviez-vous que...

F.F. Soucy utilise 90,000 CV d'électricité par jour, soit l'équivalent de 60,000 résidences familiales, ce qui constitue une facture d'électricité très considérable.

L'usine emploie 2,500,000 gallons d'eau par jour, soit l'équivalent de 13,000 maisons unifamiliales. L'eau provient directement de la rivière du Loup, elle est épurée avant d'être retournée à la rivière.

Il faut environ 8,000 livres de vapeur pour fabriquer chaque tonne de papier-journal. La vapeur est générée à partir d'une chaudière électrique et de 2 chaudières à écorces. La chaudière électrique consomme 25,000,000 de watts à l'heure et la chaudière à écor-

ces 71,350 tonnes d'écorces.

Environ 50 à 75 camions de billes de bois et de 20 à 30 voyages de copeaux alimentent en moyenne chaque jour la cour de F.F. Soucy. Le sapin baulmier 75%, l'épinette blanche et noire 25% entrent dans la fabrication du papier-journal.

La coupeuse à copeaux est alimentée par un moteur de 1,250 H.P. et peut tailler en copeaux de 1 jusqu'à 40 cordes de billes à l'heure.

Plus de 125,000 cordes de billes et 75,000 tonnes de copeaux provenant des moulins à scie des environs, sont nécessaires à l'approvisionnement annuel chez F.F. Soucy.

## PROFIL D'ENTREPRISES

4 SAISONS CHEVROLET OLDSMOBILE LTÉE  
101, Boul. Cartier  
Rivière-du-Loup 862-6324



Chez 4-Saisons

# Un service mur à mur qui fait encore ses preuves

Ce slogan vous rappelle certainement quelque chose. Il s'agit en fait de la marque de commerce, qui a lancé le concessionnaire d'automobiles 4-Saisons de Rivière-du-Loup, dans les années 1976. Une décennie plus tard, le garage 4-Saisons assure toujours cet excellent service qui l'a toujours caractérisé, même si au cours des ans, il a troqué la bannière de Ford pour s'associer au géant de l'automobile qu'est Général Motors.

L'entreprise de 4-Saisons a vu le jour en juin 1976, lorsque les frères Yves et Bertrand Massé ont décidé d'acheter la franchise Ford que détenait Georges Poitras Autos du 101 boulevard Cartier. Au moment de l'achat du commerce, Bertrand travaillait dans le domaine de la finance à Montréal et Yves était rattaché au bureau-chef de Ford à Toronto. Daniel Massé aujourd'hui propriétaire du Marché aux Fleurs, travaillait pour le compte de 4-Saisons Ford au cours des 36 premiers mois d'opération. "Ce sont les gens de Ford à Toronto qui me disaient qu'une franchise était disponible dans la région", de confier Yves Massé. Même si le commerce de Poitras Autos se comportait passablement bien, les frères Massé ont décidé de révolutionner le marché de l'automobile à Rivière-du-Loup avec le slogan "un service mur à mur", slogan qui s'applique encore aujourd'hui. De plus, un programme de publicité visuel a propulsé le garage 4-Saisons au nombre des vendeurs de 1 000 voitures et plus au cours des deux premiers années d'opération. Avec une mise en marché dynamique et des méthodes de



Le garage 4-Saisons Chevrolet-Oldsmobile du 101 Blv. Cartier à Rivière-du-Loup.

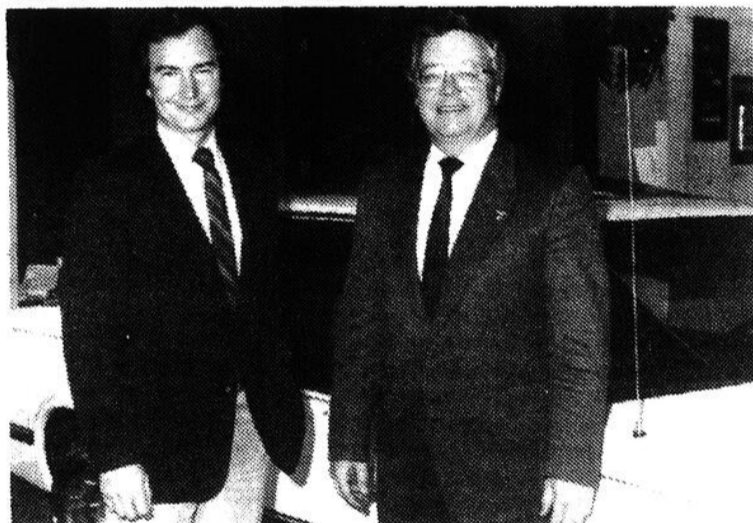
ventes nouvelles, 4-Saisons recrutait des nouveaux clients à tous les jours. "On savait que dans 75% des cas, un client qui se pointait dans le garage serait en possession d'une nouvelle voiture en-dedans de deux jours. Aussi bien essayer de lui vendre un de nos produits que de le laisser aller chez un compétiteur", d'avouer Yves Massé.

Durant ces mêmes années, 4-Saisons ouvre un réseau de distribution de pièces d'automobiles au "gros", pour les territoires s'étendant de Montmagny à Gaspé, en passant par Edmundston. Plus de un million de dollars de pièces étaient ainsi placées dans des stations-service, concessionnaires d'autos et garages spécialisés. De plus, 4-Saisons détenait l'exclusivité pour la

distribution des pneus B.F. Goodrich pour toute la région. En 1981, Bertrand et Yves Massé font l'achat de la bâtisse abritant actuellement le garage et les Ateliers du Grand-Portage, bâtisse propriété de Georges Poitras et de Daniel Massé. En 1983, 4-Saisons change de franchise et se rallie du côté du géant Général Motors. Suite aux effets néfastes de la crise économique qui sévissait à cette époque, 4-Saisons Chevrolet-Oldsmobile procède à l'embauche des mécaniciens-clés de Arthur Sirois, un garage que la crise économique avait obligé de fermer. Ce résultat a eu pour effet d'amener une bonne partie de la clientèle des pièces et du service de Sirois chez 4-Saisons. Même si les ventes d'autos avaient chuté de 30% à cause de la crise, la

direction de 4-Saisons Chevrolet-Oldsmobile a réagi positivement en redoublant d'ardeur et en cherchant de nouvelles issues, ce qui a permis à 4-Saisons Chevrolet-

Oldsmobile de ressortir grandi de cette crise économique qui a fait des ravages terribles dans le monde de l'automobile et de la vente au détail.



Bertrand et Yves Massé.

## Réaction positive chez les clients

Étant courtisée par le géant de l'automobile qu'est Général Motors, la direction de 4-Saisons a pris l'heureuse décision de changer sa bannière, même si le Garage Arthur Sirois, un autre représentant Général Motors, venait de fermer ses portes durant la crise. "Ce changement a été bénéfique pour nous et pour toute notre clientèle". La réaction du public a été positive et 4-Saisons a décidé de respecter la garantie et de donner le même excellent service à ses anciens et nouveaux clients. Une très grosse proportion de la clientèle de 4-Saisons est demeurée fidèle à l'entreprise du boulevard Cartier, principalement à cause de la renommée du garage et de son comportement pendant la période creuse qui est survenue au même moment que le changement de bannière. Des 22 employés que comptait

4-Saisons en 1976, ce nombre est aujourd'hui passé à 34. Le chiffre d'affaires se situe dans les 10 millions de dollars et l'entreprise se maintient à la fine pointe de la technologie. 4-Saisons Chevrolet-Oldsmobile a fait l'acquisition d'un ordinateur, servant à diagnostiquer les problèmes exacts de la voiture. "Il faut donc que notre personnel qui travaille sur nos 22 points de services soit compétents". On investit beaucoup d'argent dans l'entraînement hors-région de nos mécaniciens-électroniciens. L'achat de la machine et l'entraînement du personnel a coûté au bas mot 40 000 \$ à 4-Saisons Chevrolet-Oldsmobile.

la comptabilité ainsi qu'au département des pièces. Le jour n'est pas loin non plus où toutes les succursales Général Motors seront reliés à la centrale administrative de la compagnie, dans le but de donner encore un meilleur service.

En attendant, 4-Saisons Chevrolet-Oldsmobile du 101 boulevard Cartier à Rivière-du-Loup vend de 500 à 600 voitures d'occasions à chaque année. "Avec une garantie après-vente que l'on respecte, voilà le secret de notre entreprise. Le client représente un élément majeur dans une entreprise comme la nôtre". 4-Saisons l'a compris en faisant effectuer des travaux majeurs de 50 000\$ pour l'accueil du client. Qu'il soit en compagnie du conseiller ou simplement dans la salle d'attente; le client de 4-Saisons retrouve toujours ce service "mur à mur", la fierté de cette entreprise.

Au niveau de la gestion de l'entreprise, un ordinateur de 90 000\$ s'occupe de voir aux inventaires, à la facturation, à



Un ordinateur analyse avec exactitude et émet un diagnostic précis des problèmes de votre voiture.

## PROFIL D'ENTREPRISES

PELLETIER AUTO ÉLECTRIC INC.  
108, rue Fraser  
Rivière-du-Loup 862-3531



# Chez Pelletier Auto Electric, une tradition d'excellence

Pelletier Auto Electric inc., une compagnie synonyme d'excellence et de qualité dans tout l'Est du Canada. Cette entreprise familiale oeuvre dans le domaine des réparations électriques et diesel, depuis plus de 30 ans maintenant. En regardant un peu plus en arrière, on découvre que Pelletier Auto Electric est implanté sur la rue Fraser à Rivière-du-Loup, depuis 1936.

Lorsque l'on pénètre dans les locaux administratifs de Pelletier Auto Electric, son actuel président M. Gilbert Pelletier, se fait un plaisir de nous dévoiler quelques petits secrets sur la réussite de cette



Gilbert Pelletier

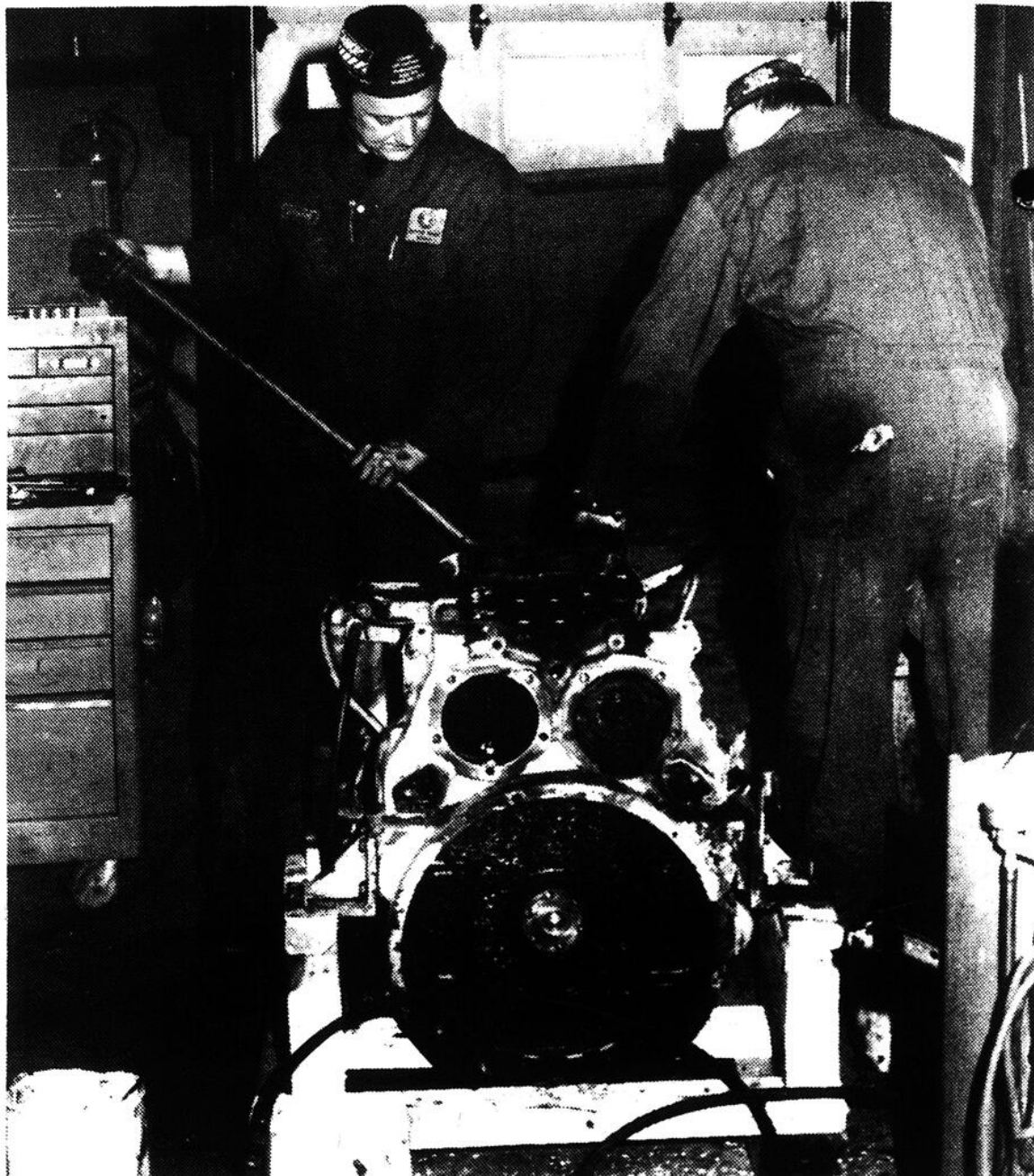
entreprise fondée par son père Téléphore. L'entreprise familiale débute ses opérations en 1936, par l'exploitation d'un petit garage de réparations générales, au coin des rues Fraser et Joly, soit à l'emplacement de la concession du Poulet Kentucky. Ayant un goût inné pour ce genre de travail spécialisé, M. Gilbert Pelletier se joint à son père en 1943, dans les mêmes locaux qu'ils conservent jusqu'en 1950. Devant la popularité toujours croissante, ce com-

merce Pelletier Auto Electric procède à la construction de la bâtisse qui abrite actuellement le commerce du 108 Fraser à Rivière-du-Loup. Dès 1951, l'entreprise familiale se spécialise dans la réparation électrique des automobiles et camions en plus de la mise au point et de la réparation générale des véhicules motorisés.

Par contre, on peut dire que c'est en 1955 que la véritable spécialisation fait son apparition chez Pelletier Auto Electric, grâce à l'affiliation avec Détroit Diesel, affiliation exclusive pour tout l'Est du Québec. Avec des équipes mobiles spécialisées, Pelletier Auto Electric étend son champ d'action sur le monde du camion diesel, l'équipement maritime, les poids lourds, l'équipement industriel, tant dans la vente que dans la réparation. Avec une vingtaine d'employés en usine, le commerce a dû rénover et agrandir ses locaux à maintes reprises. Aujourd'hui, Pelletier Auto Electric offre ses services sur trois plateaux différents au 108 Fraser.

### Un camion de prestige

Toujours à l'affût de nouveaux services dans ce domaine spécialisé, Pelletier Auto Electric sent le besoin d'ajouter un autre fleuron à son chapeau déjà très bien garni. Suite à une étude de marché très sérieuse et au potentiel du milieu, la direction de cette entreprise décide de devenir concessionnaire de la prestigieuse ligne de camions Freightliner, Camions Freightliner-Mercedes Rivière-du-Loup inc., voit le jour le 15 novembre 1985. Ce célèbre camion originaire de Portland, Oregón, sillonne les routes du monde entier depuis maintenant un demi siècle. Depuis le début des opérations sur la rue Fraser, Camions Freightliner a déjà un grand nombre d'unités de vendus, si bien que le chif-



La réparation des moteurs diesel n'a plus de secrets pour les mécaniciens de Pelletier Auto Electric.

fre d'affaires pour la première année d'opération ira chercher entre 3.5 et 4 millions de dollars, de nous affirmer le président Pelletier. Chaque camion se détaille de 80 000 \$ à 100 000 \$, ce qui représente un investissement très important pour les routiers qui doivent gagner leur vie derrière un volant de camion. Camions Freightliner-Mercedes Rivière-du-Loup inc. ne vendent que du camion de type 6-7 et 8, un détail technique qui ne ment pas sur la vocation première de ces camions.

### Filiale dans l'Est...

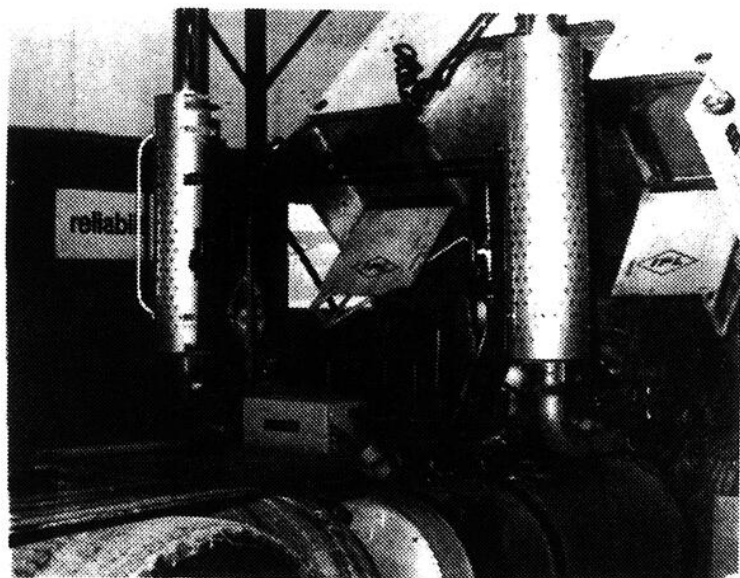
Avec un chiffre d'affaires de 2 millions de dollars annuellement, Pelletier Auto Electric s'oriente graduellement vers la possibilité d'établir une filiale un peu plus à l'Est de Rivière-du-Loup. "Comme la vente de camion prend un essor considérable et que nous ne voulons pas négliger la vocation première de notre commerce, la possibilité d'une filiale est encore à l'état de projet, même si ce n'est pas une préoccupation majeure pour l'instant." Pelletier Auto Electric a connu une progression constante depuis ses débuts. Sa réputation d'excellence a

dépassé les frontières du Canada depuis belle lurette. Pelletier Auto Electric transige avec bon nombre de commerces de la région immédiate de Rivière-du-Loup. Son rayonnement s'étend de plus à la grandeur du Québec, avec une forte concentration de ses services du côté de la Baie des Chaleurs et des provinces Maritimes.

### Relève assurée

Une entreprise familiale comme l'est Pelletier Auto Electric n'a pas à craindre

pour la relève. Tout en mentionnant que l'administration d'une telle entreprise représente une somme de travail beaucoup trop imposante pour un seul homme, M. Gilbert Pelletier est optimiste pour l'avenir. "Mon fils Benoît est secondé par une équipe dynamique, et nul doute que ce futur noyau d'administrateurs sauront conserver la marque d'excellence qui a toujours caractérisé notre entreprise", de conclure cet industriel bien de chez-nous.



Le camion a lui aussi une place de choix dans les ateliers spécialisés de Pelletier Auto Electric.



Détenteur d'une franchise pour la vente des prestigieux camions Freightliner.

## PROFIL D'ENTREPRISES

LES TEXTILES DU GRAND MOULIN INC.  
204 Route 230 Ouest  
Saint-Pascal 492-3517



Les Textiles du Grand Moulin Inc.

### Au-delà de 60 ans de produits de qualité

L'entreprise Les Textiles du Grand Moulin de Saint-Pascal vient d'entreprendre un virage technologique qui devrait lui permettre d'accroître sensiblement sa présence sur le marché de la laine et de ses dérivés. Pour cette entreprise de plus d'une soixantaine d'années d'existence se spécialisant jadis dans la fabrication de couvertures et dans la transformation de la laine brute, le changement majeur d'orientation a été causé par le besoin d'une clientèle spécifique, à l'avant-garde des nouveaux produits manufacturés.



Le contrôle de la qualité en usine est l'affaire de chaque employé.

Ce changement majeur d'orientation a coïncidé avec l'intégration de Louis-Marie Dancause au sein de cette entreprise en 1978. Avec comme objectif premier de devenir les meilleurs, à meilleurs coûts, cette P.M.E. s'efforce depuis ce temps à transformer selon la demande et le besoin, la matière première qui est traitée en usine par une vingtaine d'employés. L'entreprise importe ses fibres (laines) de la Nouvelle-Zélande, Afrique et du Texas pour le mohair, les fibres acryliques, le nylon et les fibres synthétiques des États-Unis ou de l'Europe. Toute cette matière première est transpor-

tée vers l'usine de transformation de Saint-Pascal, où elle sera filée, teindue, mise en balles, avant d'être acheminée dans un centre de distribution ou dans les différentes boutiques spécialisées.

#### Recherche et développement de nouveaux produits

Pour pouvoir s'imposer dans un domaine où la compétition est très forte, l'industriel doit être en mesure de développer ses nouveaux produits, qui par la suite, selon un plan de marketing approprié, seront

offerts aux grandes chaînes de magasins. Comme la moitié du marché est occupé par des produits importés, il faut que l'entreprise canadienne (ils sont 5) puisse rivaliser avec les importateurs (une quarantaine en tout). Les Textiles du Grand Moulin écoule les 2/3 de sa production dans les magasins à chaîne. "L'industrie doit se renouveler constamment, car l'année dernière, plus de 50% des ventes générées dans notre domaine étaient des produits qui n'existaient pas 18 mois auparavant. C'est donc là toute l'importance d'être

capable de faire face à la musique le plus rapidement possible", de nous expliquer le président Louis-Marie Dancause.

Les Textiles du Grand Moulin Inc. font la mise en marché et la production des laines Kamouraska et des laines Grand Moulin, en plus d'opérer deux boutiques de prêt-à-porter, l'une à Saint-Pascal et l'autre sur la rue Lafontaine à Rivière-du-Loup. Les laines Kamouraska et Grand Moulin sont offertes sur le marché dans un emballage vraiment spécial. L'acheteur éventuel y trouvera son produit de base (balles de laine) les patrons pour réaliser le vêtement illustré, de même qu'une idée du



Chaque patron qui accompagne les laines Kamouraska est facile à lire et à comprendre.

produit fini sous forme d'un petit échantillon tricoté.

En plus de Louis-Marie Dancause à la présidence, le conseil de direction est formé de Stéphane Dancause comme vice-président à la production et de Fernand Maillé vice-président aux ventes. En s'entourant d'une équipe de production jeune et dynamique, Textiles du Grand Moulin Inc. prend une place de plus en plus importante sur le marché canadien. En s'assurant que le contrôle de la qualité est l'affaire de chacun des employés, on est assuré que le client obtiendra satisfaction et qu'il restera fidèle à la marque de laine achetée.



Publi-Reportage

## PROFIL D'ENTREPRISES

COOPÉRATIVE DE LA CÔTE SUD AGRICOLE  
161, Route 230  
La Pocatière 856-3807



### La Coopérative Agricole de la Côte Sud au service de ses 870 sociétaires

La Coopérative Agricole de la Côte Sud est née en 1966 de la fusion des coopératives de Saint-Jean-Port-Joli et Saint-Pascal. La même année, la Coopérative Agricole de la Côte Sud fait l'acquisition de la beurrerie Saint-Alexandre limitée. À l'époque, le lait acheté des producteurs est transformé en beurre et en poudre de lait écrémé. L'année 1972 voit l'aménagement de l'usine laitière sans toutefois modifier les procédés de fabrication.

Dans le but de répondre aux exigences et aux besoins des producteurs, la Coopérative

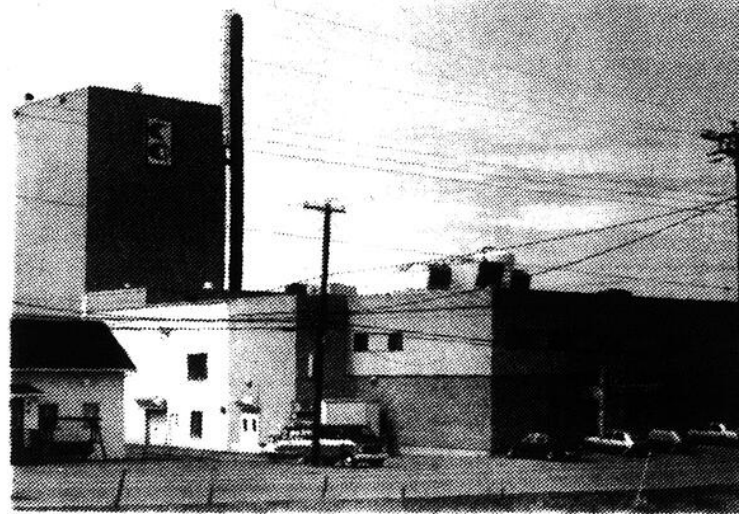
offre les services les plus diversifiés sur son territoire. À cet effet, les services de quincaillerie sont offerts à Saint-Jean-Port-Joli et à Saint-Pascal, des postes de ventes et de services en machinerie agricole dans ces deux mêmes villes, un complexe de meunerie et sècherie à Saint-Philippe-de-Néri, l'usine laitière à Saint-Alexandre et enfin le siège administratif à La Pocatière.

La coopérative agricole de la Côte Sud appartient aux 870 sociétaires du territoire l'Islet-Kamouraska, de même qu'une partie des territoires de

Rivière-du-Loup et du Témiscouata. Divisée en 15 secteurs, la Coopérative Agricole de la Côte Sud est le lien le plus direct entre le Ministère et tous ses Sociétaires. Chaque secteur est représenté sur le Conseil d'Administration par un (1) représentant (sociétaire élu) et c'est ce groupe de 15 administrateurs qui voit aux recommandations d'embauche du Directeur-général, du trésorier et du secrétaire. Le directeur-général s'adjoint par la suite des cadres et du personnel spécialisé pour occuper les différents postes administratifs. La masse salariale de la Coopérative Agricole de la Côte Sud totalise 4 300 000 \$ pour environ 185 employés.

#### Mission économique

La mission économique de la Coopérative est d'effectuer au moindre coût pour tous ses sociétaires; le ramassage, la transformation et la mise en marché du lait, de voir à ce que la production de moulées puisse satisfaire les besoins de ses sociétaires, de voir au séchage, à l'entreposage et à la mise en marché des grains produits par ses sociétaires, d'assurer l'approvisionnement et le service de réparation de tous les équipements de ferme, l'approvisionnement



L'usine laitière de Saint-Alexandre.

de tous les autres produits nécessaires à la ferme: quincaillerie, chimie agricole, fertilisants, etc., d'assurer un développement constant en fonction des besoins exprimés par les sociétaires.

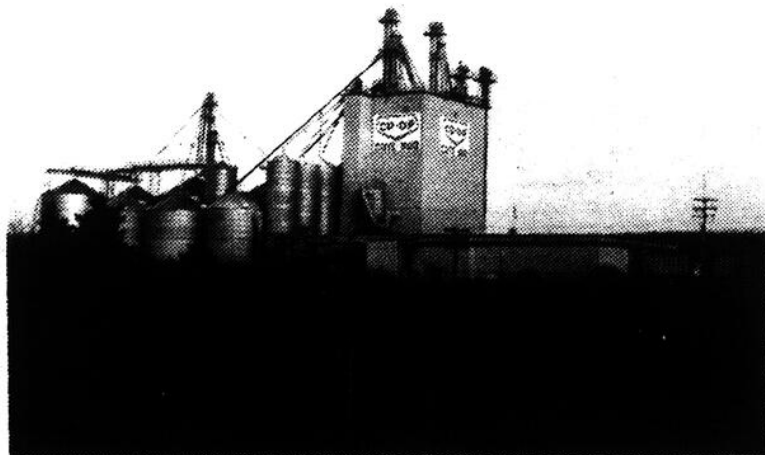
#### Un producteur spécialisé

La Coopérative Agricole de la Côte Sud est également bien implantée dans le secteur agro-alimentaire. La production de poudre de lait à son usine de Saint-Alexandre représente environ 78% de son chiffre d'affaires évalué à plus de 50 millions de dollars. Son système de fabrication de poudre de lait instantané, un procédé unique en Amérique du Nord, en fait un producteur des plus en demande sur le

marché mondial. L'orge et le maïs floconnés ainsi que le beurre, sont d'autres produits écoulés sur le marché régional et même provincial. Les autres secteurs qui complètent le chiffre d'affaires sont la meunerie 12%, la mécanique agricole 5%, le pétrole 3,5% et la quincaillerie 1,5% sont autant de services offerts par la Coopérative Agricole de la Côte Sud à l'intention de ses sociétaires.

En faisant la promotion au moyen d'enseignement coopératif structuré et en s'assurant d'une formation adéquate pour ses sociétaires, la Coopérative Agricole de la Côte Sud remplit à merveille son mandat Coopératif, sa principale raison d'exister.

Publi-Reportage



La meunerie de Saint-Philippe-de-Néri.

## PROFIL D'ENTREPRISES

CÉGEP DE RIVIÈRE-DU-LOUP  
80, rue Frontenac  
Rivière-du-Loup

862-6903



Le cégep de Rivière-du-Loup

# Une place importante dans l'économie régionale

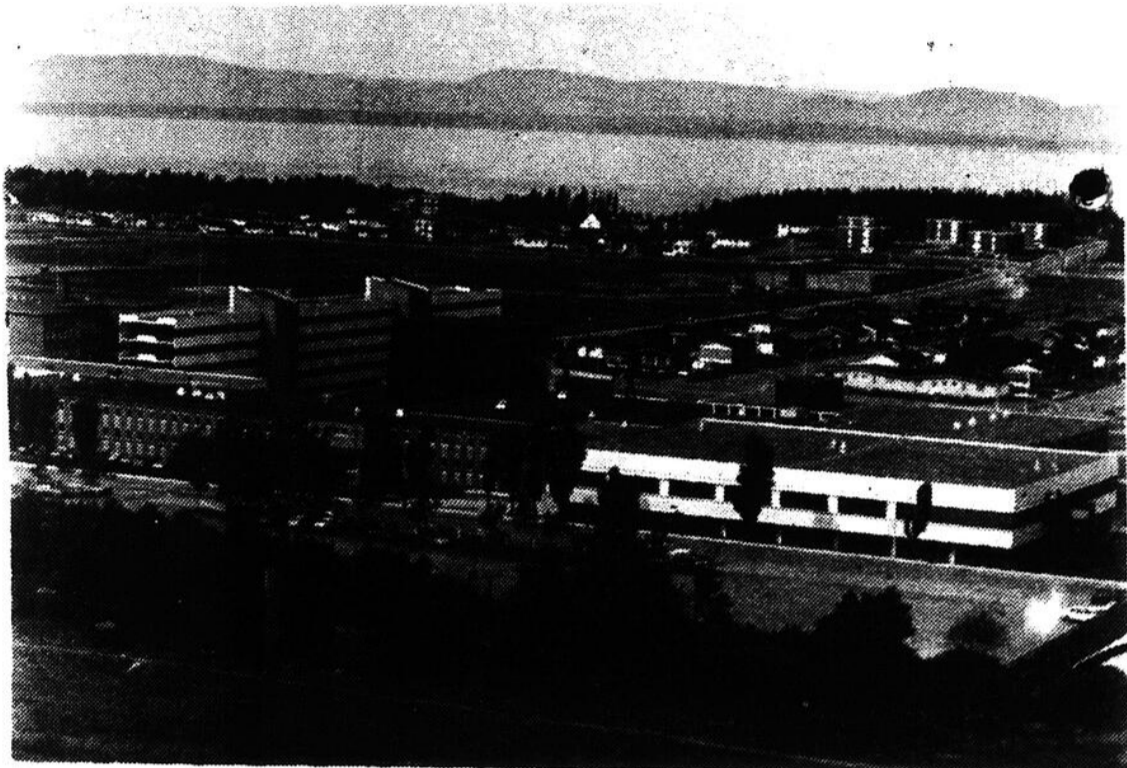
Le cégep de Rivière-du-Loup occupe une place importante dans l'économie régionale. On évalue à près de 20 millions de dollars les retombées directes et indirectes que le collège engendre dans la région annuellement. De plus, ses nombreuses implications dans le milieu en font un rouage primordial de la vie communautaire.

Le dernier budget de l'établissement montre des dépenses de 11,5 millions. La masse salariale à elle seule s'élève à 8,3 millions. D'autre part, les quelques 1 350 étudiants sont des consommateurs réguliers dans les secteurs de la restauration, du transport et du commerce en général. Au niveau du logement, on a établi à un million l'apport de cette clientèle. En tout, les cégépiens investissent dans la communauté près de trois millions reçus en prêts et bourses.

Le cégep compte actuellement 250 employés comparativement à 96 à sa première année de

fonctionnement en 1969-1970 alors sous la présidence de M. Bastien Méthot. De ce nombre, on note 130 enseignants et 90 employés de soutien. De plus, on retrouve environ 140 enseignants à l'éducation des adultes. Les programmes d'étude pour adultes desservent quelques 2 400 étudiants à temps partiel et 200 à plein temps. Le cégep a atteint son plus haut taux d'occupation de 1976 à 1979 alors qu'on enregistrait plus de 1 560 étudiants.

Au niveau éducatif, le collège offre les programmes suivants; secteur général: sciences pures et de la santé, sciences humaines, arts et lettres; secteur professionnel: techniques infirmières, techniques de diététique, électronique, techniques de loisir, techniques administratives comprenant trois distinctions, techniques de secrétariat, informatique, arts plastiques, esthétique de présentation, aménagement d'intérieur et graphisme.



Le cégep de Rivière-du-Loup.



Le symposium sur la bureautique est l'un des événements montrant l'implication du collège dans le milieu.

## Une vaste implication dans le milieu

Par ailleurs, l'implication du collège de Rivière-du-Loup ne se limite pas à l'enseignement, l'organisme est à l'origine de plusieurs réalisations sur le plan communautaire. Les plus connues sont sans doute la Base de Plein Air de Pohénégamook, le Centre d'étude sur la tourbe, BRITEQ, l'Institut du Plein Air Québécois, l'observatoire du Témiscouata, le Centre d'études régionales et le Centre de formation à la coopération interculturelle.

Cette année, le personnel et les étudiants ont également réalisé plusieurs manifestations dont le Salon de la bureautique, l'Expo-sciences régionale, l'Expo-routier, le rassemblement des radios étudiantes, l'Exposition Zone-arts ainsi que certaines recherches scientifiques. Il faut

aussi considérer la participation de membres du cégep à de nombreuses activités extérieures haussant la réputation de la ville.

Plus près, on doit signaler la contribution des étudiants par l'entremise de stages en milieu de travail. Le collège apporte un certain soutien technique aux entreprises qui en font la demande.

Face à la population, le cégep met à la disposition de celle-ci ses locaux, plus particulièrement aux niveaux sportif et culturel. Il faut également souligner la présentation de conférences, on pense notamment au Cardinal Léger et à Pierre Harvey.

En plus d'être un atout majeur de notre économie, le collège de Rivière-du-Loup prépare nos leaders de demain.



### Le conseil d'administration 1985-1986

#### Membres socio-économiques:

Denise Nadeau, présidente  
Jacques D'Amours  
Jean-Claude Filion  
Pierre Saint-Laurent  
Jean-Camille Potvin, vice-président

#### Membres siégeant en qualité de parent:

Onil Dumont  
Roger Harrisson  
Daniel Dumas  
Marcel St-Pierre

#### Membres siégeant en qualité de professeur:

Huguette Plourde  
Yves Ouellet  
Jean Larouche

#### Membre siégeant en qualité de professionnel non enseignant:

Gaétan Saint-Pierre

#### Représentant des étudiants:

Eric St-Pierre

#### Membre siégeant en qualité d'employé du personnel de soutien:

Florian Bélanger

Mme Denise Nadeau, présidente du Conseil d'administration.

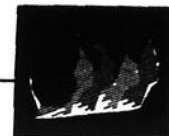


Sur la photo, Mme Luce Cadieux recevant la première bourse de la Fondation du collège de Rivière-du-Loup des mains du président, Me Gérard Lebel.

## PROFIL D'ENTREPRISES

LE SAINT-LAURENT-L'ÉCHO  
16, rue du Domaine  
Rivière-du-Loup

862-1774



### Le Saint-Laurent-L'Écho

# De l'information régionale depuis bientôt un siècle

Sans vouloir faire oeuvre d'historien et remonter un siècle en arrière, il serait tout de même bon de rappeler l'implication du Saint-Laurent-L'Écho dans le domaine de l'information régionale depuis maintenant quatre-vingt-dix ans. Le Saint-Laurent a toujours été au service de la communauté et sa fusion avec l'Écho en 1977, n'était que le prélude d'une association qui n'a cessé de progresser depuis ce temps. Le Saint-Laurent-L'Écho, c'est avant tout une entreprise de presse. Une entreprise au même titre que d'autres P.M.E. bien structurées.

#### Nos produits

Le Saint-Laurent-L'Écho joue un rôle de premier plan au niveau de l'information régionale hebdomadaire, sa véritable spécialité. Comme l'ont démontré de nombreuses enquêtes, l'hebdomadaire est le médium d'information qui est le plus près de la communauté, plus particulièrement en région. Le Saint-Laurent-L'Écho s'est toujours distingué face à de nombreux autres médias, par sa qualité et son intégrité. Ce journal étant très

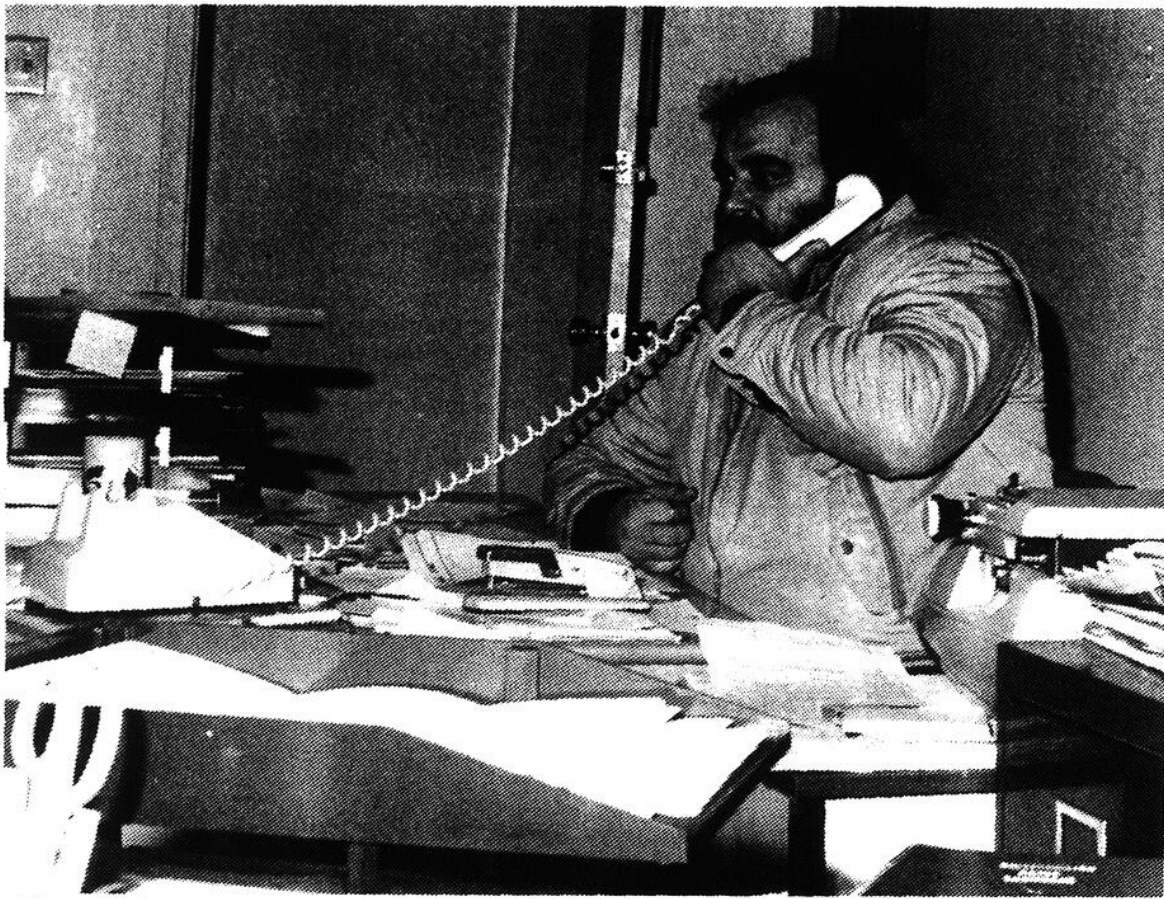
pages à tous les courants d'idées, provoquer des choses, dérangeant parfois mais c'est là l'un des corollaires de la liberté de presse. Chose certaine, le métier de journaliste est très exigeant.

#### Une présence constante

Depuis des décennies, les journalistes du Saint-Laurent-L'Écho assurent un suivi dans des centaines de dossiers régionaux. Les pages du journal ont été les témoins de tous les événements heureux et malheureux de la région. Une banque de photos de plusieurs milliers d'images, rappelle ces époques plus ou moins lointaines. Un réseau de collaborateurs et pigistes aide à améliorer et à compléter le contenu de ces pages mises à la disposition de dizaines de milliers de lecteurs assidus.

#### Publicité et marketing

Une équipe de gens dynamiques côtoient les gens d'affaires de la région. Ensemble ils voient à la planification et à l'élaboration de programmes publicitaires pensés d'avance. Des conseillers en publicité à l'affût des dernières nouveautés dans l'entreprise, mettent



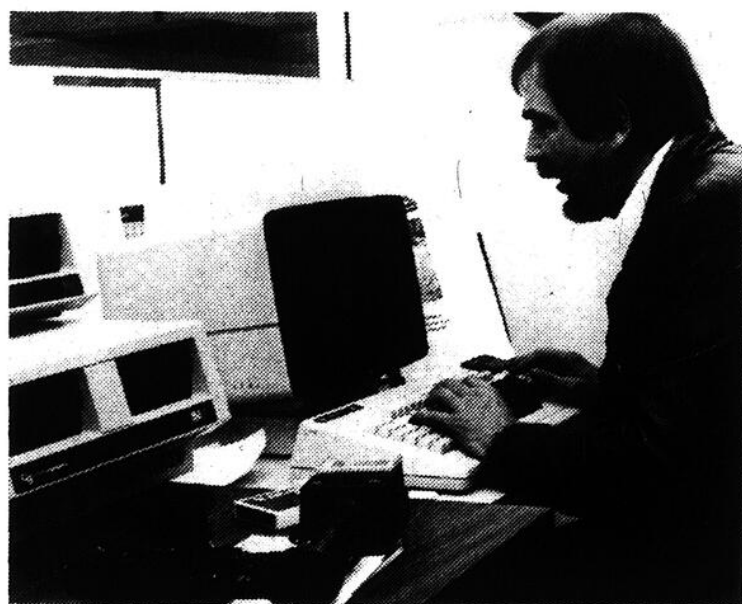
"Le téléphone est un outil indispensable pour mon travail." Gilles LeBel, responsable de la section sportive.

tions commerciales de toutes sortes. Un équipement des plus moderne assure la qualité du produit fini.

#### Service de distribution

Une fois le produit terminé, le journal doit être distribué et vendu comme bien d'autres produits manufacturés. Près d'une centaine de camelots assurent la livraison et la vente du journal hebdomadairement, en plus d'un bon nombre de points de distribution qui font de même. Ce même service de camelots distribue d'autres journaux et circulaires dans des centaines de foyers. Le tout est chapeauté par un système de gestion qui sera bientôt facilité par l'implantation de l'informatique dans l'entreprise. Cette entreprise de presse ne cesse de se renouveler afin d'être toujours à la "page" et au diapason des meilleures publications hebdomadaires au Québec.

Intimement lié au devenir tant économique que social et culturel de sa région, le Saint-Laurent-L'Écho a été, est et restera un partenaire à part entière de toutes ces femmes, de tous ces hommes qui travaillent ensemble au mieux-être de toute la collectivité.



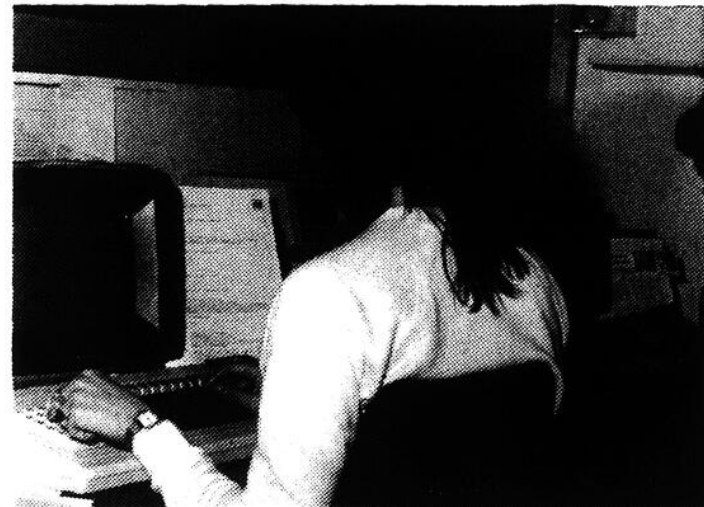
Yvan Poulin, rédacteur en chef rédigeant un texte.

lu par la masse, il devient donc par la force des choses un véhicule très important et surtout très efficace pour la publicité de nos entreprises locales et régionales. Le Saint-Laurent-L'Écho c'est aussi une entreprise très complexe, constituée de divers départements, bien distincts. La rédaction regroupe une équipe de journalistes chevronnés qui vont à la "chasse" aux nouvelles hebdomadairement et quotidiennement, tant du côté de l'information générale que sportive, culturelle et judiciaire.

Le traitement de la nouvelle se fait en respectant tous les critères exigés par la profession et le code d'éthique de la presse hebdomadaire francophone. Il est arrivé dans le passé que la presse dérange. Cela arrivera encore. Mettre à jour des dossiers, ouvrir nos

leurs connaissances au service des annonceurs, ceux qui apportent de l'eau au moulin. Le conseiller publicitaire est lui aussi assujéti par un code d'éthique et par des lois très strictes dans certains cas. Le service de publicité et de marketing est en relation directe avec le département de production.

Finalement, une autre équipe très importante entre dans la conception d'un hebdo comme le Saint-Laurent-L'Écho. Les services de lithographie, maquettisme et de clavisme s'assurent de la production sur le plan photographique et graphique du journal. La production est assurée par un service indépendant; "Les Ateliers Grapho", une division du Saint-Laurent-L'Écho. Ces gens se spécialisent dans le montage et la production de journaux, publica-



Le travail de claviste demande beaucoup d'attention.



Un technicien au travail sur la caméra.



## PROFIL D'ENTREPRISES

LES PRESSES DE L'EST  
192, Saint-Germain Est  
Rimouski

723-2288



### FICHE TECHNIQUE

NOM: LES PRESSES DE L'EST DU QUÉBEC INC.

ADRESSE: 192, RUE ST-GERMAIN EST, RIMOUSKI, QUÉBEC  
C.P. 640, G5L 7C7

TÉLÉPHONE: 723-2288

TYPE D'ENTREPRISE: IMPRIMERIE

TRAVAUX EFFECTUÉS: IMPRESSION DE JOURNAUX, REVUES, LIVRES, CIRCULAIRES, POSTERS, REPRODUCTION DE PHOTO COULEURS (PROCESS) ETC.

ÉQUIPEMENTS: PRESSES DE TOUTE CATÉGORIE, DONT UNE ROTATIVE RAPIDE, PERMETTANT UNE IMPRESSION OFF-SET DE PREMIÈRE QUALITÉ, AUX COULEURS DE VOTRE CHOIX (INCLUANT LE PROCESS), PHOTO-COMPOSITION, RELIURE.

PERSONNEL: 25, EXPÉRIENCE INDISPUTABLE À VOTRE SERVICE.

SERVICES: CONSEILS AU CLIENT, CORRECTION D'ÉPREUVES DISPONIBLE, LIVRAISON DU PRODUIT FINI, ET CECI DANS LES DÉLAIS PRESCRITS.

TERRITOIRE DESSERVI: L'EST DU QUÉBEC, DE LA POCATIÈRE AUX ILES-DE-LA-MADELEINE, RÉGION CÔTE-NORD.

PRIX: COMPÉTITIFS

"L'IMPRIMÉ,  
C'EST NOTRE  
AFFAIRE"

  
**LES PRESSES DE L'EST**  
du Québec Inc.