

JEUX VIDÉO
Un Saguenéen
à Varsovie

CONFORMIT
Un logiciel
qui traverse
les frontières

leQuotidien AFFAIRES

VOLUME 2 | NUMÉRO 1
MARS 2025

A photograph of two men standing in an industrial setting, likely a steel mill or wire manufacturing plant. They are both wearing bright orange high-visibility safety jackets with reflective yellow stripes, white hard hats, and safety glasses. The man on the left has a beard and is wearing dark work pants and boots. The man on the right is wearing blue jeans and work boots. They are standing in front of large, coiled metal wire, which appears to be steel reinforcement bars. The background is dark and industrial.

EXPORTER
LE TALENT
D'ICI



SOYEZ DE NOS PROCHAINS NUMÉROS

leQuotidien
**ARTS &
CULTURE**

PUBLICATIONS
16 avril 2025 / 22 octobre 2025

leQuotidien
AFFAIRES

PUBLICATION
17 septembre 2025

418-690-8837 | publicite@lequotidien.com



PHOTO DE LA COUVERTURE :
LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

redaction@lequotidien.com

Le Quotidien

455, Rue de l'Hôtel-Dieu
Saguenay, Québec
G7H 1V6

Tél. : 418 545-4474

RÉDACTION

DIRECTRICE GÉNÉRALE

Andréanne Simard

RÉDACTRICE EN CHEF

Anne-Marie Gravel

**COORDONNATEUR
À L'INFORMATION**

Dave Ainsley

JOURNALISTES

Myriam Arseneault
Solveig Beaupuy
Mariane Guay
Carolynne Labrie
Janie Pelletier
Guillaume Roy

CHEFFE MULTIMÉDIA

Mariane L. St-Gelais

PHOTOGRAPHE

Sophie Lavoie

CHRONIQUEURS

Daniel Germain
Yvon Laprade

GRAPHISTE

Nathalie Fortier

PUBLICITÉ

**CHEFFE D'ÉQUIPE
AUX VENTES**

Sophie Richard

**CONSEILLER (-ÈRE)S
PUBLICITAIRES**

David-Emmanuel Laflamme
Sarah Tremblay

VENTES NATIONALES

Xavier Roy-Perras

IMPRESSION

Solisco



FSC
www.fsc.org

MIXTE

Papier | Pour une
gestion forestière
responsable

FSC® C103304



**À LA
UNE**

6

CHARLES TREMBLAY

De Chicoutimi à Varsovie

12

FJORDAL

L'expertise d'ici sur le
marché nord-américain

16

CONFORMIT

Sauver des vies partout
dans le monde

22

**PASCAL MORASSE-
RAYMOND**

Créer des parcours
de calibre international

16



32



22



26

MILIEU RURAL

De la France à Girardville

32

JEUNESSE

Une corporation pour
valoriser le potentiel
des jeunes

36

PRODUIT D'ICI

Une page d'histoire
pour les jeux de société
québécois

44

ENVIRONNEMENT

5000 tonnes de résidus
détournés du dépotoir

48

REPRENEURIAT

La force du nombre

26





SOMMET DU REPRENEURIAT

8^e
édition

15 & 16 AVRIL 2025
MONTREAL —→ PALAIS DES CONGRÈS

Pour tout savoir sur la vente ou l'achat d'une PME au Québec
Conférences | Ateliers | Panels | Réseautage



**Centre
de transfert
d'entreprise
du Québec**

PRÉSENTÉ PAR



**GESTION PRIVÉE
DE PATRIMOINE**

DANS LE CADRE DE

**Semaine nationale
du repreneuriat**

La force de la fierté



ANNE-MARIE GRAVEL
RÉDACTRICE EN CHEF
agravel@lequotidien.com

Impossible de l'ignorer. Les derniers mois ont été difficiles en matière d'économie. Mais voyons le positif. Les événements ont forcé un réveil collectif, une prise de conscience d'un bout à l'autre de notre grand pays.

Que restera-t-il de cette période de réflexion et de remise en question à long terme? Difficile à prédire.

Comment expliquer que nous fassions fi des conséquences de nos habitudes de consommation sur notre propre économie? Plusieurs évoqueront l'idée de sauver quelques dollars, parfois des sommes plus importantes, mais que valent réellement ces dollars de plus dans nos portefeuilles?

Souvent, évidemment, consommer local est plus facile à dire qu'à faire. Ça demande du temps de s'attarder à la provenance de ce qu'on consomme, de faire un détour vers un commerce d'ici. C'est aussi périlleux de définir ce qui devrait être consommé ou pas, quand les articles sont fabriqués, transfor-

més, emballés des deux côtés de la frontière.

Et si les événements des dernières semaines nous amenaient à faire ces efforts supplémentaires. Et si ces efforts en devenaient de moins en moins.

Ne visons pas la note parfaite, mais l'amélioration à tout le moins. Une chose est certaine, en ayant une plus grande sensibilité à la provenance de ce que nous consommons, nous serons tous gagnants.

BRILLER AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

Puisque soutenir, c'est aussi mettre en lumière, il n'y avait pas meilleure occasion pour le magazine *Le Quotidien Affaires* de consacrer un numéro à des gens d'ici dont le talent transcende les frontières. Des personnes qui contribuent à démontrer chaque jour que ce qu'on fait, ici, au Canada, au Québec et encore plus précisément au Saguenay-Lac-Saint-Jean, a une valeur inestimable.

Dans cette édition, vous pouvez notamment découvrir l'étonnant parcours du Chicoutimien d'origine Charles Tremblay qui a été porté jusqu'en Pologne par sa passion des jeux vidéo.

Martin Garneau et Maxime Harvey, à la tête de FjordAI, ont quant à eux eu l'audace de laisser la grande entreprise pour se lancer en affaires. Vous apprendrez comment leurs tiges d'aluminium ont su faire leur place sur le marché nord-américain.

Saviez-vous qu'un logiciel en gestion de santé et sécurité au travail créé à Chicoutimi est utilisé dans une vingtaine de pays dans le monde? L'histoire de Conformit a tout ce qu'il faut pour inspirer.

Quant à Pascal Morasse-Raymond de Jonquière, c'est parce qu'il a osé saisir les opportunités qui lui ont été offertes qu'il se retrouve aujourd'hui derrière la conception de parcours de BMX et de planches à roulettes de calibre international.

De belles histoires, des exemples de réussite, de courage, de défis relevés, nous vous en offrons plusieurs dans cette édition. Nous n'avons qu'à penser à Gilles Granal qui a quitté la France pour s'installer à Girardville et y lancer une entreprise touristique toute particulière il y a plus de 30 ans. Ou à Martin Tremblay qui a imaginé un jeu de société devenu emblématique au Québec.

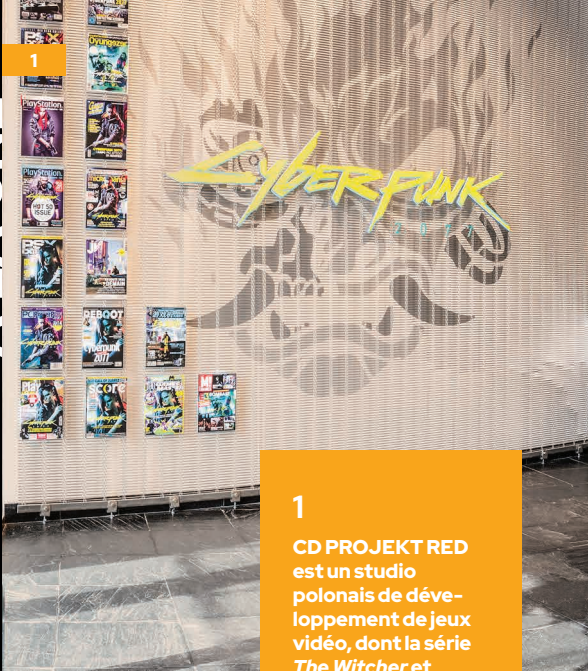
Prenez plaisir à découvrir ces parcours inspirants, ces gens de cœur et d'audace. Célébrons encore une fois le plaisir de voir des Bleuets briller.

Soyons fiers. C'est certainement là notre plus grand pouvoir.

ÉCRIVEZ-NOUS

Pour réagir à nos reportages ou pour nous soumettre vos commentaires :
redaction@lequotidien.com

1



1

CD PROJEKT RED est un studio polonais de développement de jeux vidéo, dont la série *The Witcher* et *Cyberpunk 2077*.

PHOTOS CD PROJEKT RED

2

Charles Tremblay, natif de Chicoutimi, est le vice-président des technologies pour CD PROJEKT RED, basé à Varsovie en Pologne.

MYRIAM ARSENAULT

Lorsqu'il était plus jeune, Charles Tremblay passait des heures à jouer aux jeux vidéo, fasciné par cette magie à l'écran. Maintenant, il participe à la création des jeux vidéo appréciés par des milliers de joueurs à travers le monde, notamment *The Witcher 3* et *Cyberpunk 2077*. *Le Quotidien* s'est entretenu avec le vice-président des technologies du studio polonais CD PROJEKT RED, qui parle de son parcours de Chicoutimi à Varsovie.



2





DE CHICOUTIMI À VARSOVIE POUR LES JEUX VIDÉO

Q Parlez-nous de votre premier contact avec les jeux vidéo.

R J'ai grandi à Chicoutimi et le Saguenay-Lac-Saint-Jean occupe une place spéciale dans mon cœur. Dès mon plus jeune âge, j'étais captivé par les jeux vidéo. Je me souviens avoir passé d'innombrables heures à essayer de battre Kid Icarus et Mega Man sur ma console NES. Cette fascination

s'est rapidement transformée en curiosité. Je voulais vraiment comprendre comment fonctionnaient ces jeux. Dans les années 90, avec des ressources Internet limitées, ce n'était pas facile de trouver les réponses. Drôle de hasard, mon premier emploi était celui de camelot au *Quotidien*! Je dépensais la majorité de mon salaire sur des jeux vidéo et des cartes Magic.

Quand j'ai eu 16 ans, ma famille est déménagée à Québec et

c'est à ce moment que j'ai eu mon premier ordinateur. Ça a été un tournant. Ma mère m'a acheté un livre sur la programmation et je suis devenu complètement accro. J'ai rapidement réalisé que ce n'était pas juste un passe-temps, mais ma passion.

Q Quel a été votre parcours?

R J'ai étudié en Génie informatique à l'Université Laval. C'est là que j'ai découvert que la programmation était ce sur quoi je voulais me concentrer. J'ai ensuite décroché un stage à Optel Vision, où j'ai eu un premier avant-goût de la programmation professionnelle.

Quand Ubisoft a ouvert un studio à Québec, je ne me sentais pas nécessairement prêt pour me lancer dans l'industrie, mais un collègue qui croyait vraiment en moi a appliqué en mon nom. Ça m'a offert une chance inestimable et j'y ai travaillé pendant presque 10 ans, en contribuant à des projets partout à travers le monde. ➔

À 29 ans, j'ai eu envie de voyager et j'ai décidé de partir vivre en Europe pour continuer mon parcours avec Ubisoft. J'ai fait le saut et cette décision a tout changé. J'ai joint CD PROJEKT RED, un studio que j'admirais étant fan de la série *The Witcher*. Je pensais travailler sur un projet et ensuite retourner au Canada. Onze ans plus tard, je suis encore là!

Q Qu'aimez-vous le plus de votre travail?

R L'industrie du jeu vidéo n'est pas la plus facile. Elle peut être incroyablement stressante, spécialement dans les dernières phases d'un projet, juste avant que les joueurs mettent la main sur le jeu. Or, ce travail acharné vaut la peine quand tu vois toutes ces personnes apprécier le jeu, en parler, former des alliances et partager des moments magiques.

Il n'y a rien de plus gratifiant que de savoir que pour un bref moment, tu as créé quelque chose qui a un impact sur la vie d'une autre personne. Que ce soit de susciter de la joie, d'offrir une échappatoire ou de créer des souvenirs.

Q Quels sont les défis que vous avez rencontrés au cours de votre carrière et comment les avez-vous surmontés?

R Par où commencer? Travailler sur des jeux, c'est une série de défis. Intégrer l'industrie du jeu vidéo a été plus facile que je pensais, mais ça m'a tout de même demandé de l'adaptation. Dans les jeux, l'itération est la clé et les équipes doivent se concentrer sur l'expérimentation pour trouver ce qui fonctionne, plu-



1 Le studio polonais pour lequel Charles Tremblay travaille compte plusieurs jeux renommés à travers le monde à son actif. PHOTOS CD PROJEKT RED

2 et 3

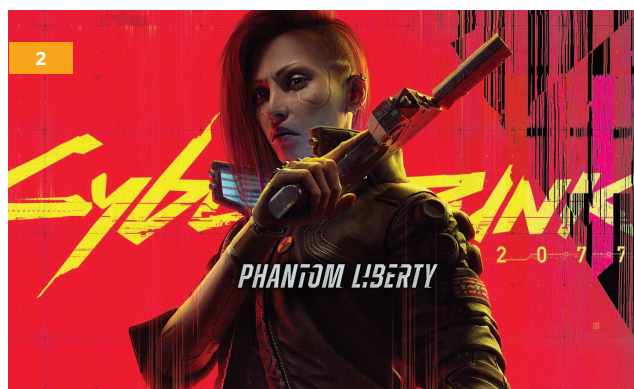
La réponse au lancement du jeu *Cyberpunk 2077*: *Phantom Liberty* est l'un des événements marquants de la carrière de Charles Tremblay.

tôt que de s'en tenir à des pratiques d'ingénierie strictes.

Partir vivre en Europe a été un autre immense défi, spécialement pour ma famille qui m'a supporté à toutes les étapes. La langue est aussi difficile à apprendre. Après 11

ans en Pologne, je réussis à maîtriser la base du polonais, juste assez pour survivre!

Côté technique, l'un des plus grands défis que j'ai rencontrés jusqu'à maintenant a été le lancement de *Cyberpunk 2077*. Ça n'a pas donné les résultats escomptés, mais ça nous a appris des leçons inestimables sur l'importance de la communication et de la collaboration. Nous avons procédé à la restructuration de nos équipes pour amener les départements artistiques, de narration et d'ingénierie à travailler côte à côte. Les leçons tirées de



Ses plus récentes contributions

Cyberpunk 2077

- *Phantom Liberty* (2023, Xbox Series)
- (2020, Windows)

The Witcher 3

- *Wild Hunt - Blood and Wine* (2016, Windows)
- *Wild Hunt - Hearts of Stone* (2015, Windows)
- *Wild Hunt* (2015, Windows)

ESPN

- *Sports Connection* (2012, Wii U)

Monster 4x4 3D

- (2012, Nintendo 3DS)

Tom Clancy's Ghost Recon

- *Shadow Wars* (2011, Nintendo 3DS)

Combat of Giants

- *Dinosaurs 3D* (2011, Nintendo 3DS)

Michael Jackson

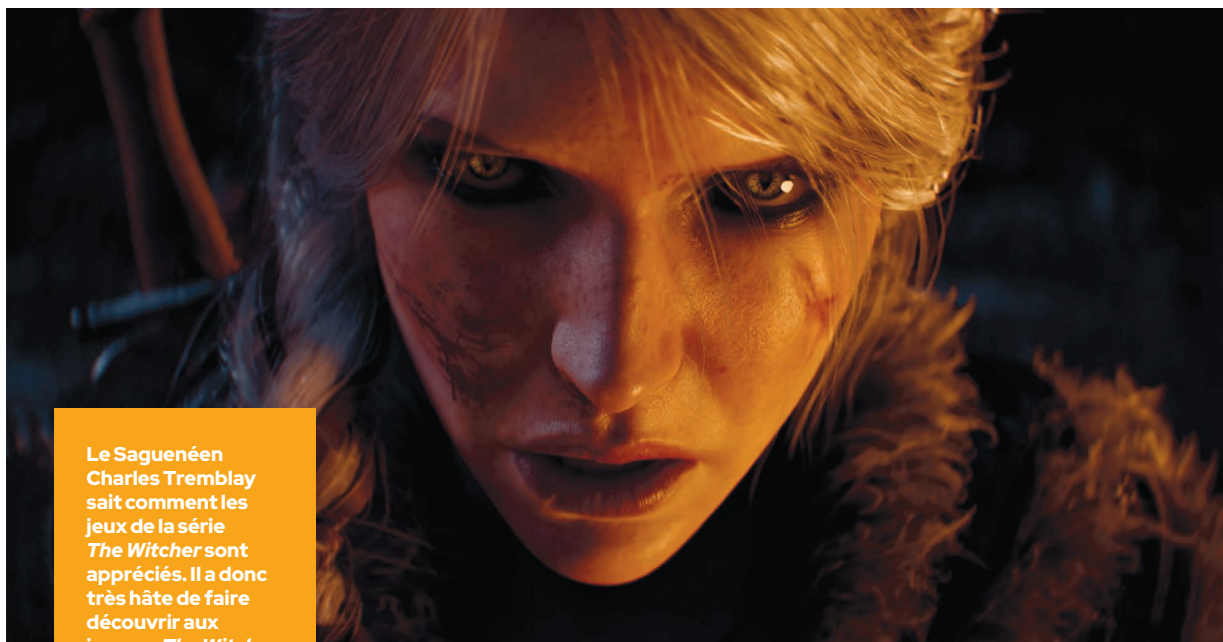
- *The Experience* (2010, Nintendo DS)

cette expérience ont véritablement transformé notre façon de travailler et je crois sincèrement que les résultats parlent d'eux-mêmes.

Q Quels sont les projets récents sur lesquels vous avez travaillé? Pouvez-vous nous en dire quelques mots?

R En 2022, j'ai dirigé le travail pour mettre à jour *The Witcher 3: Wild Hunt*. Revisiter ce jeu près de 10 ans plus tard et le rendre encore meilleur a été une expérience gratifiante pour nous. ➔





Le Saguenéen Charles Tremblay sait comment les jeux de la série *The Witcher* sont appréciés. Il a donc très hâte de faire découvrir aux joueurs *The Witcher 4* sur lequel il travaille actuellement.

PHOTO CD PROJEKT RED

Pour *Cyberpunk 2077*, nous avons revu complètement la manière de jouer avec la version 2.0. Avec *Phantom Liberty*, nous avons utilisé tout ce que nous avons appris pour créer l'une des meilleures quêtes jamais faites à CD PROJEKT RED. La réception de nombreux joueurs a été émouvante, et je ne peux être plus fier du travail acharné de mon équipe et de son dévouement. Nous sommes aussi entrés en production de *The Witcher 4*, qui est un nouveau chapitre très excitant pour la franchise. J'ai très hâte que les joueurs puissent retourner dans cet univers.

Q Quels conseils donneriez-vous à un jeune de la région qui aimerait percer dans cette industrie?

R La curiosité est la clé. Si tu es passionné de jeux vidéo et que tu veux travailler

dans ce domaine, tu dois commencer par apprendre et explorer par toi-même. Aujourd'hui, il y a tellement de ressources disponibles comme des tutoriels, des livres, des cours en ligne, et même des communautés qui te permettent de développer tes compétences. J'ai toujours admiré les personnes qui arrivent dans cette industrie avec des projets personnels ou des contributions sur des initiatives ouvertes et collaboratives; ça démontre de la passion et de l'initiative, qui sont inestimables pour travailler dans ce milieu.

Surtout, il ne faut pas baisser les bras. L'industrie peut être compétitive, mais si tu es passionné, décidé à apprendre et ouvert aux opportunités, tu vas trouver ta voie, j'en suis certain. Il faut également ne pas avoir peur d'échouer ou de prendre des risques. Il faut dire «oui» à des opportunités.

J'aimerais aussi encourager les jeunes à se concentrer sur leurs compétences en communication, surtout en anglais. L'industrie

du jeu vidéo est mondiale, tu as souvent à collaborer avec des personnes de partout à travers le monde. À bien des égards, le génie logiciel est moins à propos du codage et plus sur la résolution des problèmes par la collaboration et la communication.

En y repensant, c'est quand même incroyable de voir qu'un jeune garçon de Chicoutimi, qui faisait la livraison du journal *Le Quotidien* et qui épargnait pour des jeux vidéo, travaille sur des projets qui rejoignent des milliers de joueurs à travers le monde.

Mon parcours n'a peut-être pas toujours été facile, mais il est la preuve même que la curiosité, le dévouement et l'ouverture aux opportunités peuvent permettre de se rendre bien plus loin qu'on l'imagine. À toutes les personnes qui lisent ceci au Saguenay-Lac-Saint-Jean et qui ont de grands rêves: n'arrêtez pas d'explorer, d'apprendre, de prendre des risques. Vous ne savez jamais où ces passions peuvent vous mener. ■

Université du Québec à Chicoutimi

ÉTUDIER ICI

pour transformer le monde

Près de 70 000 personnes diplômées contribuent, grâce à leurs réalisations, à façonner notre société.



L'avenir
est
ici

UQAC

SOLVEIG BEAUPUY

Le pari s'annonçait risqué lorsque Martin Garneau et Maxime Harvey ont décidé de quitter la grande entreprise Rio Tinto pour se lancer en affaires et fonder, en 2017, FjordAl, une usine de production de tiges d'aluminium.



FJORDAL L'EXPERTISE SAGUENEENNE SUR LE MARCHÉ NORD-AMERICAIN

Ce produit est utilisé comme matière première pour confectionner principalement du fil à souder, du câble électrique haute tension et domestique, mais aussi pour désoxyder l'acier.

«C'est un marché qui était très en demande et la grande entreprise est parfois mal outillée pour répondre aux besoins spécifiques des plus petits clients. On a créé une usine pour être capables

d'approvisionner l'espace laissé vacant par la grande entreprise», explique Maxime Harvey.

Ensemble, les deux entrepreneurs ont acquis les anciennes installations de l'Atelier d'usinage d'Arvida pour les réaménager. Les opérations ont officiellement débuté en 2019, et les deux amis de longue date prévoient transformer jusqu'à 15 000 tonnes d'aluminium.

Six ans plus tard, leur certificat d'autorisation leur permet de produire près de 20 000 tonnes par an, dont près de 10 000 sont exportées aux États-Unis et au Mexique.

«Le marché est quand même très compétitif. Les gens qui produisent des produits similaires sont souvent des multinationales bien établies, donc on est une petite entreprise parmi les grosses», mentionnent les deux comparses.



1

Maxime Harvey et Martin Garneau ont quitté Rio Tinto pour fonder en 2017 FjordAI.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2 et 3

FjordAI exporte à travers le Canada, les États-Unis et le Mexique et offre une expertise personnalisée en fonction des besoins de chacun de ses clients.



2



3

VERS LES ÉTATS-UNIS ET LE MEXIQUE

L'entreprise saguenéenne opère donc un créneau bien spécifique sur le marché nord-américain. Elles sont moins d'une dizaine au Canada à faire des produits similaires, et la moitié se trouve au Québec. Mais leurs plus gros compétiteurs à travers le monde, c'est l'Inde et le Moyen-Orient.

FjordAI fait principalement affaire avec des câbleries multinationales ou des aciéries et exporte essentiellement au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

«Il y avait un manque à gagner de quelques centaines de milliers de

tonnes de tiges. On n'offre pas une surcapacité, même si on vend 100 % de notre production, il y a quand même la nécessité d'importer pour pallier le marché», indique Maxime Harvey.

Les deux entrepreneurs reçoivent beaucoup de demandes d'approvisionnement provenant de l'Europe et de l'Afrique. Ils ne sont pas fermés

à l'idée d'un jour conquérir ces deux marchés européen et africain, mais y répondre ne fait pas partie des priorités pour le moment, notamment en raison des coûts additionnels nécessaires en transport.

«Si j'ai le choix de vendre en Ontario à un prix X ou en Europe à un prix X, on va prendre la meilleure option. Mais souvent quand on évalue les demandes, le niveau de complexité, ce que ça représente et le fait que le produit doit être emballé pour ne pas être endommagé dans le transport, ce sont des frais supplémentaires», souligne Martin Garneau.

«C'est toujours une question d'alternative dans le marché. Le transport est un élément important de notre poste de dépense, donc on essaie de fournir le client le plus près en priorité, et quand il reste des volumes additionnels, on va chercher plus loin. Mais essentiellement, c'est de rayonner le plus près de notre usine, c'est ce qu'il y a de plus rentable en matière de transport», renchérit Maxime Harvey. →



Les deux amis ont d'ailleurs des projets dans les bacs et souhaiteraient augmenter leur production dans un horizon de zéro à cinq ans.

UNE EXPERTISE PERSONNALISÉE

FjordAl offre aussi à ses clients une expertise personnalisée sur mesure en fonction de leurs besoins. Ils se déplacent même parfois directement dans leurs installations pour comprendre ce que leurs clients veulent développer.

«Chaque client choisit sa chimie, sa conductivité électrique, les propriétés mécaniques et dimensionnelles. On développe les produits avec nos clients, on n'inventera pas une tige d'aluminium avec des propriétés en pensant que ça ferait. Le client nous dit ce qu'il veut et on lui fait. On n'est pas là pour inventer des marchés», soutient Maxime Harvey.

Les bobines de tiges d'aluminium peuvent peser jusqu'à trois tonnes et peuvent atteindre une longueur

entre 15 et 18 kilomètres une fois déroulées. Les tiges ont un diamètre standard de 9,5 millimètres, mais peuvent aller jusqu'à 12 millimètres en fonction de la demande des clients.



« Il y a beaucoup de fournisseurs au Saguenay qui ont une expertise dans le domaine de l'aluminium. »

— MARTIN GARNEAU, COFONDATEUR DE FJORDAL

possible pour remplacer le cuivre qui était autrefois utilisé pour faire du câble électrique, notamment parce qu'il est meilleur conducteur et moins pesant.

« Il y a une expertise régionale qui est indispensable, je pense, dans ce genre d'industrie », estime Maxime Harvey.

« Il y a beaucoup de fournisseurs au Saguenay qui ont une expertise dans le domaine de l'alu, notamment pour les fours réfractaires, le gaz naturel, les produits de filtration d'aluminium, le traitement thermique. On bénéficie d'un écosystème propice à partir un produit en deuxième et troisième transformation ici », d'ajouter Martin Garneau.

FjordAl a d'ailleurs la possibilité de développer davantage sa production, puisque la capacité des multinationales internationales est limitée.

« Le marché de la tige en Amérique du Nord, bon an mal an, est déficitaire. Il se consomme plus de tiges d'aluminium qu'il ne s'en produit, et il y a une importation nette de ce produit en Amérique du Nord », concluent les deux partenaires. ■

Martin Garneau et Maxime Harvey aimeraient d'ailleurs diversifier leur offre, toujours en restant dans le domaine des tiges d'aluminium, mais en testant de nouvelles combinaisons d'alliage.

« Là, on a "focussé" sur une certaine gamme de produits, parce que la demande est très bonne. Mais quand tu arrêtes d'avancer, tu recules, donc oui, on continue à faire beaucoup de développement pour se diversifier dans des produits plus nichés et plus spécifiques », racontent-ils.

UN ENVIRONNEMENT PROPICE

L'entreprise jouit d'un emplacement idéal dans un environnement propice aux produits d'aluminium, grâce à la présence de plusieurs alumineries et fonderies dans la région et dans la province. D'autant plus que l'aluminium est le meilleur matériau

1

Les bobines de tiges d'aluminium peuvent peser jusqu'à trois tonnes et atteindre une longueur entre 15 et 18 kilomètres une fois déroulées.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2, 3 et 4

Les deux amis de longue date reçoivent des gueuses d'aluminium en provenance de Sept-Îles qu'ils transforment par la suite en fonction des demandes des clients.

CONFORMIT

SAUVER DES VIES PARTOUT, **DANS** **LE MONDE** À PARTIR DE CHICOUTIMI

JANIE PELLETIER

Avec son logiciel en gestion de santé et de sécurité au travail, l'entreprise Conformat, basée à Chicoutimi, se déploie dans une vingtaine de pays. Pas moins de 700 000 travailleurs l'utilisent à travers le monde.

Quand Éric Desbiens a acheté l'entreprise en 2016, il était loin de maîtriser tous les rouages de la santé et sécurité au travail, mais il ne manquait pas de vision et d'ambition. Son but: sauver des vies, en permettant à ses clients de demeurer productifs.

«Si tu roules 200 kilomètres à l'heure pour aller à Montréal, tu vas arriver plus vite, mais tu as plus de risques de te tuer. Quand l'humain veut être productif, il a tendance à tourner les coins ronds. Mais avec la qualité et la profondeur de notre logiciel, nos clients demeurent productifs», explique l'homme d'affaires natif de Kénogami.

Les clients de Conformat oeuvrent principalement dans les secteurs à hauts risques comme les mines, les

métaux et les pâtes et papiers. Le logiciel se déploie en cinq modules, soit la gestion des événements, les analyses de risques, les permis de travail, le cadenassage, ainsi que les audits et les inspections.

1



«Les grandes industries sont régies par des normes internationales. Les normes sont encore plus élevées dans les pays anglophones.»

— ÉRIC DESBIENS, PROPRIÉTAIRE DE CONFORMAT

Et les normes de sécurité ne sont pas si différentes d'un pays à l'autre, souligne le président et directeur général. «Les grandes industries sont régies par des normes internationales. Les normes sont encore plus élevées dans les pays anglophones.»

Conformat compte 75 employés, dont une trentaine dans ses locaux de Chicoutimi, situés sur la rue

2



1

Avant de s'installer à Saguenay, Éric Desbiens a travaillé dans plusieurs pays.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2

Une trentaine d'employés travaillent dans les locaux de Conformit à Chicoutimi.

3

Auparavant Groupe ID, l'entreprise a été rebaptisée du nom de son logiciel pour élargir sa portée internationale.



3



Dubé. Les autres travaillent à distance, au Québec, aux États-Unis et en Tunisie.

Éric Desbiens a vécu dans plusieurs pays avant de revenir s'installer à Saguenay, en 2016.

L'IA JOHNNY

Véritable précurseur dans le domaine de l'intelligence artificielle, Conformit vient de lancer un premier agent conversationnel spécialisé en santé et sécurité au travail. Johnny, disponible gratuitement au ehs.ai, incarne le fruit de deux ans de travail. →

**LE SAGUENÉEN SOUHAITE
DOUBLER SON CHIFFRE
D'AFFAIRES ET AUGMENTER
LES REVENUS ÉTRANGERS.**



1
La salle des employés a de quoi faire des jaloux. Elle contient même un système de bière en fût.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2
Éric Desbiens entend miser davantage sur l'intelligence artificielle dans les prochaines années.



mit, décédé du cancer en 2023. C'est lui qui a lancé l'idée de créer un agent conversationnel en 2017.

QUALITÉ DE VIE

Entre 35 et 40 % de femmes travaillent pour Conformit, dont plusieurs immigrantes. «Je fais partie de ceux qui sont convaincus que l'immigration et la diversité apportent de la richesse sur l'innovation. En plus, elles s'acclimatent super bien», affirme Éric Desbiens.

La qualité de vie des employés est au cœur de la culture de l'entreprise. Un gym, des vélos électriques et une salle à manger conviviale sont notamment à leur disposition.

D'ici deux ans, le Saguenéen souhaiterait doubler son chiffre d'affaires et augmenter les revenus étrangers. A-t-il d'autres objectifs?

«Développer l'intelligence artificielle pour garder notre longueur d'avance chez nos compétiteurs. Et continuer d'avoir du fun!», lance-t-il avec le sourire. ■

«Un agent conversationnel, il faut que tu l'éduques, un peu comme un enfant qui ne connaît rien. Johnny a l'équivalent de 40 ans d'expérience dans le domaine et peut répondre à n'importe quelle question, en plus de donner des références dans ses réponses», indique Éric Desbiens.

Par exemple, Johnny pourrait préciser quels sont les risques d'effec-

tuer des travaux en hauteur avec une échelle de 20 pieds.

Éric Desbiens envisage de développer d'autres agents du genre, éventuellement. «On étudie et on apprend.»

L'outil se nomme Johnny pour honorer la mémoire de Jean Bruneau, un ancien expert SSE chez Confor-

Des professionnels à la hauteur de votre vision

Comptabilité | Fiscalité | Consultation



901, boulevard Talbot, bureau 400, Chicoutimi (Québec) G7H 0A1 | 418.549.6650

Partout où mènent les affaires

[MNP.ca](https://mnp.ca)

25 ans et l'histoire continue !

En 1999, le Service de l'éducation permanente du Cégep de Chicoutimi se réinvente et devient Humanis, un centre résolument tourné vers l'avenir, dédié à l'épanouissement personnel et au développement des compétences à travers une offre de formations continues. Pour ce faire, un nouveau logo est développé de manière circulaire et ouvert vers le haut, symbolisant cette vision optimiste et ambitieuse, portée par une volonté d'aller toujours plus loin.

Des milliers de personnes plus outillées pour avancer

Au cours des 25 dernières années, Humanis a formé plus de 9000 étudiants, dont 2000 en Reconnaissance des Acquis et des Compétences (RAC). Le centre a offert 91 programmes diversifiés (AEC, DEC.), accompagné plus de 1000 entreprises et formé 25 000 travailleurs. Ce qui distingue Humanis, ce sont ses programmes d'études et formations qui attirent 600 étudiants chaque année, dont 50 % viennent de l'extérieur de la région. Aussi, Humanis compte plus de 3000 clients sur LeFormateur.com, plateforme de formations autoportantes propulsées par 34 Cégeps au Québec.

Aider les entreprises à croître et à se développer

Humanis a également piloté 25 projets de formation et développé des parcours autoportants, tout en mettant en place des formations sur mesure adaptées aux besoins spécifiques de la main-d'œuvre. Parmi ses réalisations majeures, on retrouve des initiatives dans des secteurs novateurs comme l'aviation, les données et l'intelligence numérique, ainsi que dans les domaines de la santé et de l'alimentation durable. Avec de nombreux projets innovants en préparation, Humanis continue de s'engager pour l'avenir, déterminé à relever les défis de demain.



Ce parcours témoigne de l'évolution impressionnante et des réussites de Humanis, un centre animé par le développement des compétences et par l'humain qui au cœur de sa réussite. Cet engagement, Humanis continue de le promouvoir en ne cessant d'innover, proposant des formations qui répondent aux enjeux actuels, autant pour la main-d'œuvre que le développement personnel.

Une réussite qui se souligne !

Lors du mois de novembre, plusieurs activités ont été organisées pour célébrer ces 25 ans de réussites collectives. Ce fut par ailleurs l'occasion de mettre en lumière les personnes qui contribuent quotidiennement à ce succès. Conférence en partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie Saguenay-Le-Fjord, activités thématiques pour les étudiant.e.s. et employé.e.s ainsi qu'un 5 à 7 convivial avec partenaires et collègues, et plus encore.

Humanis remercie tous ceux et celles qui ont participé aux célébrations !



Des chiffres à l'appui

- Depuis 1999
- 91 programmes de formation (AEC-DEC-RAC);
- Plus de 20 000 formations vendues via LeFormateur.com;
- Des projets internationaux dans plus de 10 pays;
- Au total ; plus de 9000 étudiants
- Âge moyen des étudiant.es diplômé.es ; 33 ans;
- Plus de 1000 entreprises qui ont été accompagnées par Humanis dans l'acquisition des compétences de leurs employés et dans le développement professionnel de leurs talents.

Ces chiffres témoignent de tout le chemin parcouru au cours de ce dernier quart de siècle, mais sont également le reflet de nombreuses histoires de réussite, de défis relevés et d'une passion indéniable pour l'apprentissage, laquelle est partagée par l'ensemble du personnel !

 **HUMANIS**
FORMATION CONTINUE CÉGEP DE CHICOUTIMI

 **Cégep de Chicoutimi**





1

Pascal Morasse-Raymond a réalisé ce parcours pour une tranche de la série mondiale de BMX en Chine.

PHOTO FOURNIE

2

Pascal Morasse-Raymond est originaire de Jonquières, mais réside en Chine depuis de nombreuses années.

PHOTO FACEBOOK

3

Le designer d'installations sportives se permet de plus en plus de folies dans la création.

PHOTO FOURNIE

CRÉER DES PARCOURS DE CALIBRE INTERNATIONAL EN CHINE



MARIANE GUAY

Si vous voyez un parcours de BMX ou de planche à roulettes à la télévision, dans un événement international, il est probablement sorti de l'imaginaire de Pascal Morasse-Raymond. Depuis une dizaine d'années, le Jonquiérois gagne sa vie en créant des installations sportives à partir de la Chine, loin de sa région natale, acquérant plus de notoriété à chaque réalisation.

2



Comment Pascal Morasse-Raymond s'est retrouvé à créer des modules en Chine? Il s'agit d'une longue histoire, mais elle a débuté grâce à une simple rampe placée près d'une patinoire lorsqu'il était jeune. C'est quelques années plus tard, en pratiquant ses manœuvres de patins à roues alignées dans un centre de Montréal, qu'il se fait remarquer par un homme qui fait des démonstrations en Chine et qui lui propose de faire de même. Il n'en fallait pas plus pour que l'étudiant quitte le Québec pour un contrat de six mois. «Je pense que j'y ai réfléchi 45 secondes. Je l'ai appelé, je lui ai dit : c'est bon. Une semaine plus tard, j'étais en direction d'Ottawa pour faire un visa pour la Chine et deux semaines après j'étais dans un avion», raconte-t-il en entrevue téléphonique.

Après un retour difficile à Montréal, il retourne dans son pays d'adoption pour des démonstrations. Quelques années plus tard, il devient employé d'une filiale chinoise de l'entreprise française Hurricane, qui fabrique des installations et organise des événements de sport extrême. Il est confronté à un beau défi: dessiner, concevoir, faire la logistique d'un projet. Heureusement, il avait déjà touché à des logiciels de mon-

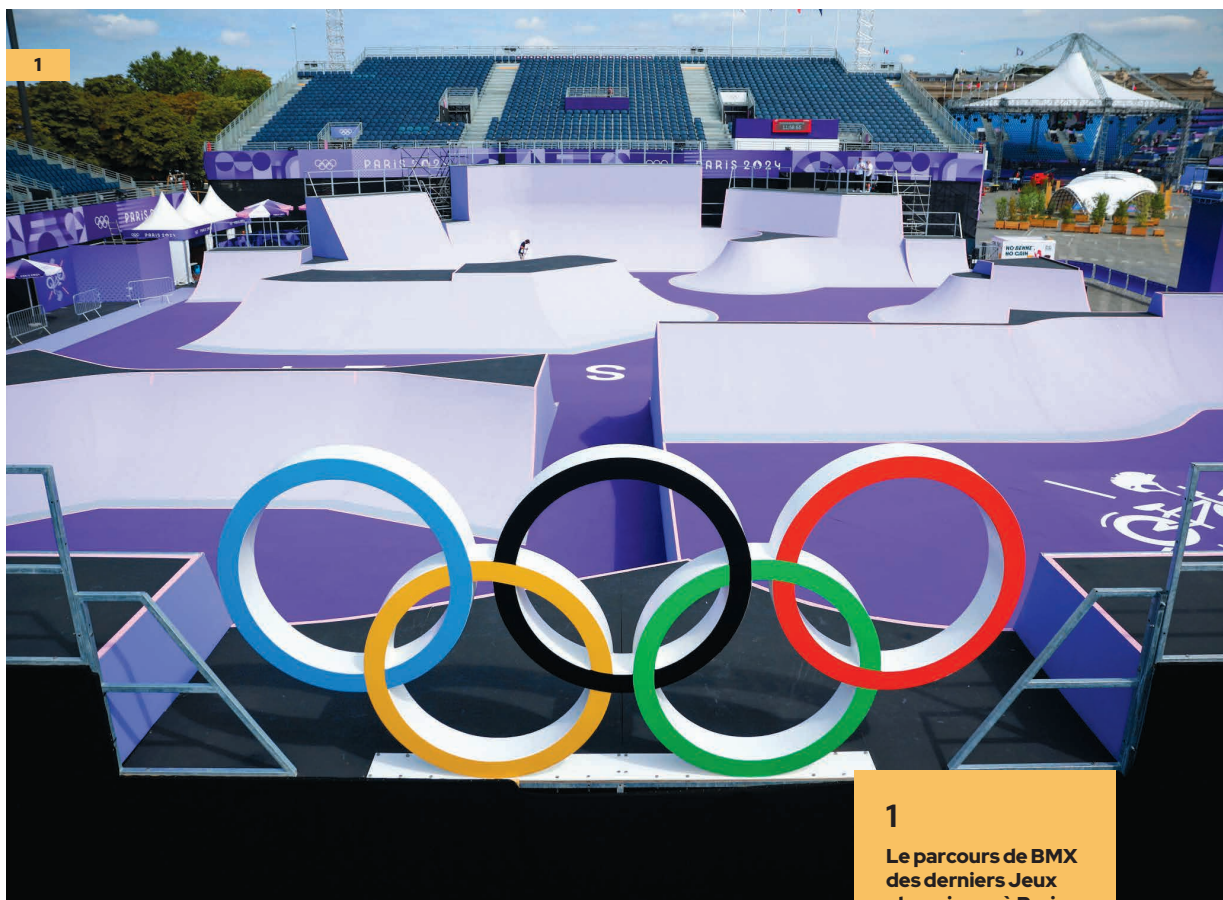
tage et 3D par curiosité. Les dix années suivantes lui ont permis de dessiner des parcours pour des événements de plus en plus importants, devenant notamment le créateur des parcours aux Jeux olympiques.

«De fil en aiguille, je me suis mis à faire des conceptions pour plusieurs événements, éventuellement pour la Coupe du monde de l'UCI, la fédération du BMX, donc la Coupe du monde de BMX, les Championnats du monde de BMX, ensuite pour les Jeux olympiques à Tokyo.»

C'est d'ailleurs lui qui est derrière les infrastructures de BMX qui ont été utilisées par les meilleurs au monde, l'été dernier, lors des Jeux olympiques à Paris. Il souligne que les défis liés à son travail ne se manifestent pas vraiment dans la conception, mais plutôt dans le montage des infrastructures. Il se rappelle que la mise en place des installations en plein cœur de Paris n'a pas fait que des heureux l'été dernier. →

3





1

Le parcours de BMX des derniers Jeux olympiques à Paris, en 2024.

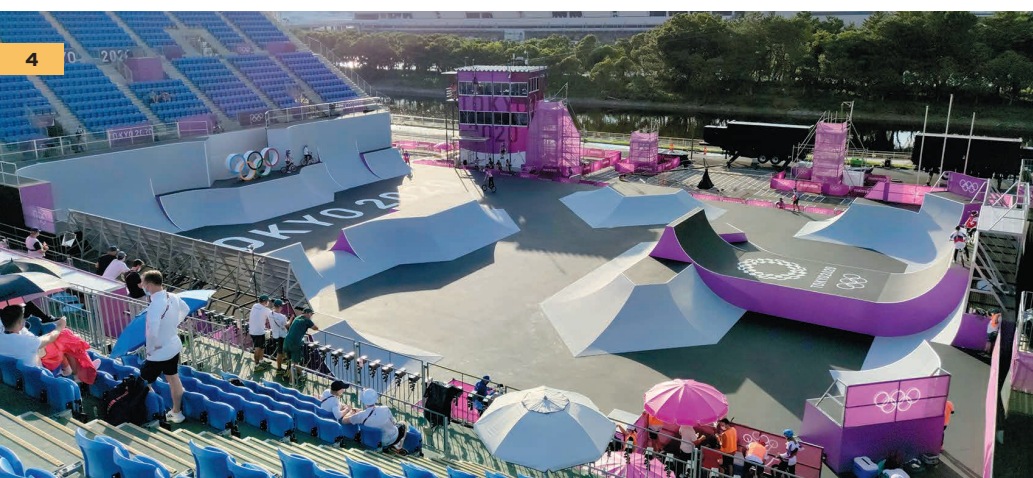
PHOTOS FOURNIES

2

L'équipe de Pascal Morasse-Raymond a éprouvé des difficultés avec le montage des installations en plein cœur de Paris.

3 et 4

Il a également créé de nombreux parcours, notamment ceux des Jeux olympiques de Tokyo.



«On a commencé le montage en mai, sur la place de la Concorde, le plus gros rond-point de la ville de Paris, donc on a stoppé la ville entièrement. Il y avait du monde sur les barrières qui nous lançait des trucs, parce qu'on venait de leur détruire leur vie

pendant six mois. On ne pouvait que ramener des camions pendant la nuit, dans un créneau de 45 minutes, c'était très compliqué», se souvient-il.

Même s'il semble avoir atteint tous les sommets dans son

domaine, chaque réalisation est mieux que la précédente, estime le créateur saguenéen. Sa notoriété et sa confiance lui permettent d'ailleurs de prendre de plus en plus de risques. Il explore de nouvelles avenues et



À LA
UNE

repousse les limites de l'imaginaire dans ses parcours.

«Maintenant, je suis dans une position où j'ai le privilège que les gens ne me disent pas trop non pour ce qui est des idées que j'ai, les budgets. Évidemment, je ne ferai pas des trucs qui ne sont pas raisonnables, mais par exemple, j'ai fait un skatepark à Shanghai où j'ai fait fabriquer un bateau pour le casser en deux. Jamais les gens ne diraient oui à ça si j'étais ailleurs.»

Il ajoute avoir réalisé, dernièrement, pour un centre d'entraînement de BMX en Chine, des installations qui sont composées d'un wok, l'instrument de cuisine, de sept mètres de diamètre. L'objectif : que le centre soit reconnu

MÊME S'IL SEMBLE AVOIR ATTEINT TOUS LES SOMMETS, LE CRÉATEUR ESTIME QUE CHACUNE DE SES RÉALISATIONS EST MIEUX QUE LA PRÉCÉDENTE.

et distinctif. Mission accomplie puisque les commentaires sur ses réalisations sont positifs.

Après tous ces succès, Pascal Morasse-Raymond aimerait éventuellement faire la création d'un parc au Saguenay, histoire de boucler la boucle et revenir où tout a commencé. Peut-être que cela inspirerait un autre jeune comme lui. ■

**PAR ICI
MON ABONNEMENT
NUMÉRIQUE!**

À partir de

Vos infos locales
toujours à jour.
Je m'abonne!

9,95 \$
MOIS



**Groupe
Caron**

Commercial

Industriel

Institutionnel

**Solutions
d'entretien ménager
commercial & vente
de produits
sanitaires**



Réunit les
expertises de

Sanifjord

ENTRETIEN MÉNAGER
Caron & associés

direction@legroupecaron.ca

legroupecaron.ca



GUILLAUME ROY

Il y a 30 ans, Gilles Granal a découvert les beautés du territoire boréal. Séduit par ses charmes, le Français a décidé de s'établir à Girardville, à la frontière de la civilisation, pour lancer une entreprise touristique hors norme. Pleins feux sur Aventuraid.

Tout a commencé lors d'une première expédition de canot à l'été 1987. Gilles Granal venait à la découverte du Québec avec des amis, et c'est un peu par hasard qu'ils ont finalement opté pour une descente de la rivière Mistassini. Une expédition de 30 jours, sous de fortes pluies et une quantité de moustiques inimaginable. Malgré les désagréments, le territoire avait envoûté Gilles Granal.

À l'époque, il s'était promis de revenir au Québec pour découvrir d'autres grandes rivières sauvages. L'opportunité est survenue plus tôt qu'il ne le pensait et dès l'été 1988, il était de retour en sol québécois pour une expédition de canot de trois mois!



«On a décidé de faire à temps complet, ce qu'on faisait à temps partiel», lance Gilles Granal, simplement, pour expliquer la raison qui l'a poussé à venir s'établir au Québec, il y a 30 ans.

En constatant le potentiel d'aventure et le niveau d'enneigement, il a vu toutes les possibilités qu'offrait le territoire.

«On encadrait déjà plein d'activités de plein air en Europe et on a décidé de venir organiser des

1

Gilles Granal offre des expéditions de longue durée en traîneaux à chiens. PHOTO AVENTURAIID

2

Marie-Christine Debail et Gilles Granal ont fondé Aventuraid en 1995. PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

3

Les expéditions en motoneige se font en petits groupes.

4

Un écolodge qui surplombe un enclos de loups.



AVENTURAID

LA GRANDE AVENTURE À LA FRONTIÈRE DE LA CIVILISATION

séjours de longues durées ici», note l'homme à la longue chevelure, qui après trois décennies au Québec, a su garder son charmant accent marseillais.

30 ANS À GIRARDVILLE

Gilles Granal est donc venu s'installer à Girardville avec sa conjointe, Marie-Christine Debail, en 1995, près de la rivière Mistassini.

Au départ, l'entreprise a commencé par offrir des expéditions

de longue durée en canot ou en traîneaux à chiens. Au fil du temps, l'offre a évolué selon les besoins de ses clients, avec de l'hébergement.

Puis, les entrepreneurs ont eu l'occasion d'accueillir une première meute de loups. L'idée de créer un parc à loups a germé, puis s'est matérialisée. Aujourd'hui, on compte 26 loups, répartis dans trois meutes. On peut même dormir parmi les loups dans des écolodges pour vivre au rythme de la meute et de ses hurlements.

En regardant le chemin parcouru, Gilles Granal éprouve un sentiment de fierté. «On a su garder l'essence de notre produit en faisant vivre une expérience aux gens qui viennent nous visiter», dit-il.

L'entreprise a certes évolué pour refléter les besoins des touristes, mais l'essence n'a pas changé. Au départ, l'entreprise offrait seulement de la longue aventure «à la dure», alors qu'on retrouve aujourd'hui une offre multi activités plus diversifiée et un peu plus de confort, pour ceux qui en veulent. ➔



MISER SUR LA QUALITÉ

«On offre des séjours en immersion pour faire vivre des expériences en petit groupe, note Gilles. On mise sur la qualité plutôt que sur la quantité.» Par exemple, les expéditions en traîneaux à chiens de cinq jours se font avec un maximum de quatre personnes. En motoneige, l'offre se limite à des groupes d'un maximum de cinq personnes avec un guide.

«Ce n'est pas le même style d'aventure qu'avec des plus gros groupes, note Gilles. Ça permet d'être plus flexible et d'adapter l'activité en cours de route selon les besoins et les désirs du groupe.» Le territoire à découvrir est si grand et les trésors qu'il recèle sont si nombreux qu'il est possible de changer d'itinéraire à souhait, dit-il. «On fait des expéditions de chiens de traîneau toutes les semaines, et on n'emprunte jamais le même parcours. Ça dépend de la météo, de ce qu'ils aiment.»

Après plus de 30 ans à découvrir le territoire boréal, Gilles Granal est encore émerveillé par les petits moments passés en forêt. «Je suis parti ouvrir les sentiers avec les chiens ce matin et j'aime toujours autant ce que je fais. Je ne rajeunis pas et c'est de plus en plus difficile physiquement, mais je ne me



1

Neal Granal, le fils de Gilles, dans le chenil en 2010.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

2

Trois loups arctiques se reposent dans un des enclos du parc Mahikan, où l'on peut observer trois meutes de loups.

verrais pas passer une année sans hiver», lance l'homme d'affaires qui a maintenant 64 ans.

À travers les années, il est resté fidèle à ses passions, offrant seulement des activités qu'il aime faire.

Marie-Christine et lui embauchent quatre personnes à temps plein pour faire les différentes tâches chez Aventuraid. «On n'a pas de guide saisonnier, parce que tout le monde fait tout», note Gilles. Il faut s'occuper des chiens et des loups, accueillir les touristes, guider les expéditions et faire mille et un petits travaux de réparation sur les traîneaux, les motoneiges et autres infrastructures.

Avec ses contacts personnels, le couple a développé un modèle d'affaires misant majoritairement sur une clientèle européenne et francophone. Puis le mot s'est passé de bouche à oreille. «On ne reçoit pas énormément de monde, alors on n'a pas besoin de faire beaucoup de marketing», note Gilles. L'implantation du parc à loups, il y a 20 ans, a permis de rejoindre davantage la clientèle québécoise et de faire connaître les services offerts par Aventuraid. «Il y a de plus en plus de Québécois qui viennent nous voir», observe-t-il. Pendant la pandémie, l'entreprise a également collaboré avec Karavaniers pour offrir des aventures sur le territoire québécois.

Au lieu de se connecter au Wi-Fi, Gilles Granal préfère le Wild-Fi, en misant sur l'aventure. Que ce soit en canot sur les grandes rivières, en traîneaux à chiens à la Baie-James ou dans les monts Groulx, ou encore en motoneige dans la poudreuse de la forêt boréale, Aventuraid propose des aventures uniques à la frontière de la civilisation. ■



CONTENU COMMANDITÉ

Hôtel Le Montagnais : À l'abri des pannes d'électricité

Pour la sécurité et la tranquillité d'esprit de sa clientèle, l'Hôtel Le Montagnais a décidé d'investir 800 000 \$ dans une génératrice.

Depuis quelques années, la surcharge du réseau électrique de la région, combinée aux changements climatiques, se fait sentir avec ses pannes de plus en plus nombreuses.

Afin de ne plus avoir à s'en inquiéter, l'Hôtel Le Montagnais a pris les choses en mains avec l'achat et l'installation d'une génératrice.

« Ce projet d'envergure, qui implique plusieurs spécificités dans les domaines du génie électrique et du génie civil, nous avons choisi de le confier à l'un de nos clients de longue date : **Services énergétiques M.T.** », confie Jean-Benoît Gilbert, copropriétaire et directeur des opérations de l'Hôtel Le Montagnais.

« C'est notre plus gros projet d'installation de génératrice dans la région, confirme Stéphane Dubé, président des

Services énergétiques M.T., fier d'offrir des solutions électriques sur mesure aux gens de la région. La génératrice provient de GAL Power, un fournisseur de choix qui a fait ses preuves. »

« On parle ici d'une génératrice de 1,2 mégawatts. Lorsqu'elle entre en fonction, elle prend le relais de tout le réseau électrique du bâtiment et ne provoque aucune coupure électrique », explique Stéphane Bélanger, directeur pour **GAL Power**.

Lors d'une prochaine panne d'électricité, la clientèle et le personnel de l'Hôtel ne subiront donc aucun désagrément grâce à cette génératrice, si bien qu'ils ne s'en rendront même pas compte. Le Montagnais est le premier hôtel du Saguenay à se doter d'un tel équipement de pointe.

« Nous avons opté pour un projet clé en main. De l'achat à l'installation, la prise en charge a été exceptionnelle. On peut dire que c'est le fruit d'un très beau travail d'équipe », ajoute Jean-Benoît Gilbert, plus que satisfait des services rendus.



**services M.T.
énergétiques**

L'Hôtel Le Montagnais peut donc se vanter d'être à l'avant-garde pour sa clientèle en offrant des installations inégalées, une technologie de pointe et des services haut de gamme. Ses 302 chambres, ses 16 salles de réunions et ses nombreux services connexes en font un hôtel de prédilection pour la clientèle corporative.



La leçon aux messieurs



DANIEL GERMAIN
dgermain@cn2i.ca



Mesdames, évitez de conduire une fois la noirceur venue.»

Tel était l'un des nombreux conseils prodigués aux lectrices de la revue *Vivre* par un jeune Jacques Duval. C'était au début de la carrière du regretté chroniqueur automobile, dans les années 1970. Il donnait alors des leçons de conduite au lectorat féminin.

Ne cherchez pas ce magazine, il a disparu depuis belle lurette. Peut-être y en a-t-il encore des traces à la Bibliothèque nationale du Québec. Vous trouverez toutefois des exemplaires en très

bonne condition sur la table à café du grand chalet du lac Gorgotton, endroit où j'ai plusieurs fois séjourné pour accessoirement taquiner la truite avec des amis, dont des *ami-heees*. À l'heure de l'apéro, la lecture à voix haute de cette prose d'un temps révolu faisait partie de notre ridicule rituel halieutique.

Je me sens aujourd'hui comme aurait pu se sentir Jacques Duval lorsqu'il initiait la gent féminine au concept de survirage sur les chemins enneigés : pas rapport, et je ne parle pas de transmission. Vous devez savoir que cette chronique est d'abord destinée à un magazine *Affaires*

(*Le Soleil*) qui porte sur la place des femmes en finances. Me voilà donc mandaté pour vous entretenir des dames et de leur argent. Que vous raconter à ce sujet, sinon qu'elles sont pour la plupart meilleures que les hommes en investissement?

Quantité d'études l'ont démontré, les femmes obtiennent de meilleurs résultats en investissement. Selon les sources, le portefeuille des investisseuses surclasse de 0,4 % à presque 1 % celui des investisseurs. Elles prennent moins de risques, elles pèchent moins par excès de confiance, elles conservent leurs positions plus longtemps, elles négocient de façon moins impulsive, font des transactions

**SELON LES SOURCES, LE PORTEFEUILLE
DES INVESTISSEUSES SURCLASSE DE 0,4 %
À PRESQUE 1 % CELUI DES INVESTISSEURS.**



INFOGRAPHIE LE SOLEIL, SOURCE 123RF

à une fréquence beaucoup moins grande que les hommes.

MOINS BIEN PAYÉES

Pourquoi ne sont-elles pas plus riches, alors? Ne faites pas comme si vous ne le saviez pas. L'univers des entreprises traîne toujours des relents de machisme. Les femmes restent encore aujourd'hui moins bien payées que les hommes, la maternité leur fait perdre des occasions professionnelles, ce qui nuit à leur avancement, sans compter qu'elles

vivent plus longtemps. Beaucoup de progrès ont toutefois été accomplis, mais la suite est compromise.

Après des années de politiques visant l'équité, on assiste en ce moment à un retour du balancier. D'un côté comme de l'autre, ça va parfois trop loin. Marginal, le mouvement masculiniste gagne néanmoins des adeptes. On pourrait croire que ses idées fleurissent surtout dans la tête des *mononcles*, mais elles semblent filtrer plus encore chez les jeunes. Elles prônent le retour aux rôles traditionnels de

la femme et de l'homme, lui pourvoyeur familial, elle responsable de la maisonnée, dépendante financièrement. Rompues à ce modèle, de jeunes femmes promouvant sur les réseaux sociaux les joies de la vie domestique font des émules. C'est quand même incroyable après ce qu'il a fallu à leurs grands-mères pour se libérer de la cuisine.

DES RECULS CONCRETS

Marginal, je vous dis, mais qui imprègne depuis quelque temps les plus hautes sphères; je pense bien sûr à l'Administration du pays le plus puissant, celui qui suscite l'envie, sinon qui exerce une fascination aux quatre coins de la terre.

On connaît les rapports qu'entretient le président américain avec le sexe opposé, ce qui ne l'a pas empêché de recevoir l'appui de la moitié des Américains, dont bon nombre d'Américaines. On sait aussi où se situe son acolyte J. D. Vance, qui qualifiait de «femmes à chats» celles qui faisaient une croix sur la maternité.

Tout n'est pas que boutades et abstraction. Le recul sur la question du droit à l'avortement aux États-Unis est un phénomène des plus concrets, il peut percoler en dehors des frontières : si ce n'est pas dans les lois, ce sera dans des esprits. Ce mouvement restreindra les possibilités économiques des femmes.

Alors, mesdames, apprenez surtout à conduire dans la noirceur.

UNE CORPORATION POUR VALORISER LE POTENTIEL DES JEUNES

MYRIAM ARSENAULT

Au premier étage de l'école secondaire Charles-Gravel, au bout de l'Aile G, se cache l'atelier de la Corporation employabilité jeunesse, où bouillonnent les idées, les projets et les réalisations en tout genre. Les élèves aux doigts de fée qui y sont réunis sont issus du programme de la formation préparatoire au travail (FPT).

Le but de cette formation, comme son nom l'indique, consiste à rendre les jeunes plus autonomes en vue de leur intégration sur le marché du travail.

«Tous les jeunes ici sont bons dans quelque chose. On va trouver dans quoi. Des fois, on ne le trouve pas tout de suite, des fois, on ne le sait pas tout de suite, mais on va le trouver», confirme l'enseignant Sébastien Simard, lors du passage du *Quotidien* à l'atelier.

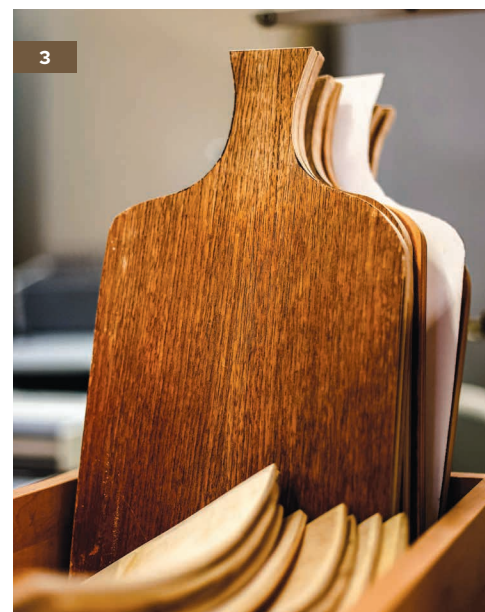
Le but de la formation: accrocher ces élèves aux grandes difficultés scolaires grâce à un parcours différent, adapté à leur rythme. Les élèves de FPT suivent donc



des cours de formation générale axés sur la «vraie vie», tout en ayant un volet de formation pratique, qui comprend un stage de 900 heures. Certaines sont effectuées au sein de la Corporation employabilité jeunesse, mais d'autres dans les entreprises comme des épiceries, des magasins à grande surface ou des fermes par exemple.

À travers ces projets, les jeunes apprennent à développer plusieurs compétences, mais aussi à mieux se connaître.

Par exemple, Julianne aime apprendre à faire quelque chose





de nouveau avec ce qu'elle a sous la main. Pour Cédric, c'est le maniement du bois qui l'allume. Et pour André, qui a lui-même été un élève du programme et qui y est

5



1

Sébastien Simard est enseignant pour les groupes de la formation préparatoire au travail (FPT).

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2, 3, 4 et 6

Les élèves sont amenés à fabriquer différents objets de leurs mains, qui sont par la suite en vente à la boutique. Ils travaillent beaucoup le bois.

5

Josée Villeneuve, coordonnatrice de la Corporation employabilité jeunesse, met tout en œuvre pour que les jeunes se découvrent lors de leur passage dans ses locaux.

maintenant employé, c'est d'aider, tout simplement.

INDISSOCIABLE

La Corporation employabilité jeunesse ne peut pas vivre sans les jeunes de FPT, explique Josée Villeneuve, coordonnatrice. Les deux sont simplement indissociables puisque ce sont les jeunes qui l'habitent et qui l'animent. Il y a donc toujours de l'action dans les locaux de cet organisme à but non lucratif unique. On y fait par exemple le boudinage de documents, les photocopies, la plastification, le laminage, le déchiquetage, la gravure au laser sur bois. →



1

André, qui a passé par le programme, est resté à la Corporation employabilité jeunesse et y travaille depuis plus de 20 ans.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2

Avec l'offre diversifiée de services offerts par la corporation, le quotidien des élèves est toujours différent.

3 et 4

Les idées de projets viennent souvent des intérêts des élèves.

La corporation permet donc aux jeunes d'essayer de nouvelles choses, tout en offrant ses services à la population. Les élèves n'auraient pas accès à toutes ses possibilités si la corporation n'était pas là.

Grâce à cette collaboration étroite, les jeunes ont même un avant-goût d'entrepreneuriat, notamment avec la gestion de la boutique. Effectivement, tout ce qu'ils font est ensuite vendu à même l'atelier. Avec l'argent amassé, la corporation peut offrir des stages d'été.

«On essaie toujours de trouver de nouvelles idées pour développer de nouveaux ateliers. On essaie de trouver des choses diversifiées pour ne pas que ça devienne toujours du pareil au même, pour ne pas ennuyer les jeunes», explique M^{me} Villeneuve.

2



3



4



La récupération est d'ailleurs souvent au centre des initiatives.



Les idées et les intérêts des participants animent la corporation. Quelqu'un a envie d'apprendre l'impression de décalque pour le verre? La couture pour fabriquer des sacs? Le sablage pour en faire des planches à découper? On arrime le tout rapidement avec l'équipe dévouée composée d'enseignants et d'éducatrices qui ne comptent plus leurs heures.

«Tout le monde est impliqué pour les jeunes. Si ce n'était pas de ça, ce ne serait pas viable, cette corporation», continue la coordonnatrice.

De fil en aiguille, la population connaît les services offerts. Les demandes de projets augmentent, les commandes aussi, ce qui fait travailler les jeunes. Le nombre de dons également est en constante

augmentation. Ils sont toujours appréciés puisqu'ils permettent de faire de nouveaux projets et de découvrir en plus de nouveaux talents.

**LA CORPORATION PERMET
AUX JEUNES D'ESSAYER DE
NOUVELLES CHOSES, TOUT
EN OFFRANT SES SERVICES
À LA POPULATION.**

Ceux qui aimeraient en savoir plus sur le projet peuvent visiter la page Facebook Corporation employabilité jeunesse. ■



40 ans

d'histoire.
de coopération.
de valorisation durable de la forêt.

Boisaco
Coopération citoyenne
1985-2025

DEPUIS 2019

L'économie régionale est au centre de notre travail

Alexis Brunelle-Duceppe

Alexis Brunelle-Duceppe
Député de Lac-Saint-Jean
Alexis.Brunelle-Duceppe@parl.gc.ca

Mario Simard

Mario Simard
Député de Jonquière
Mario.Simard@parl.gc.ca



GANGSTER

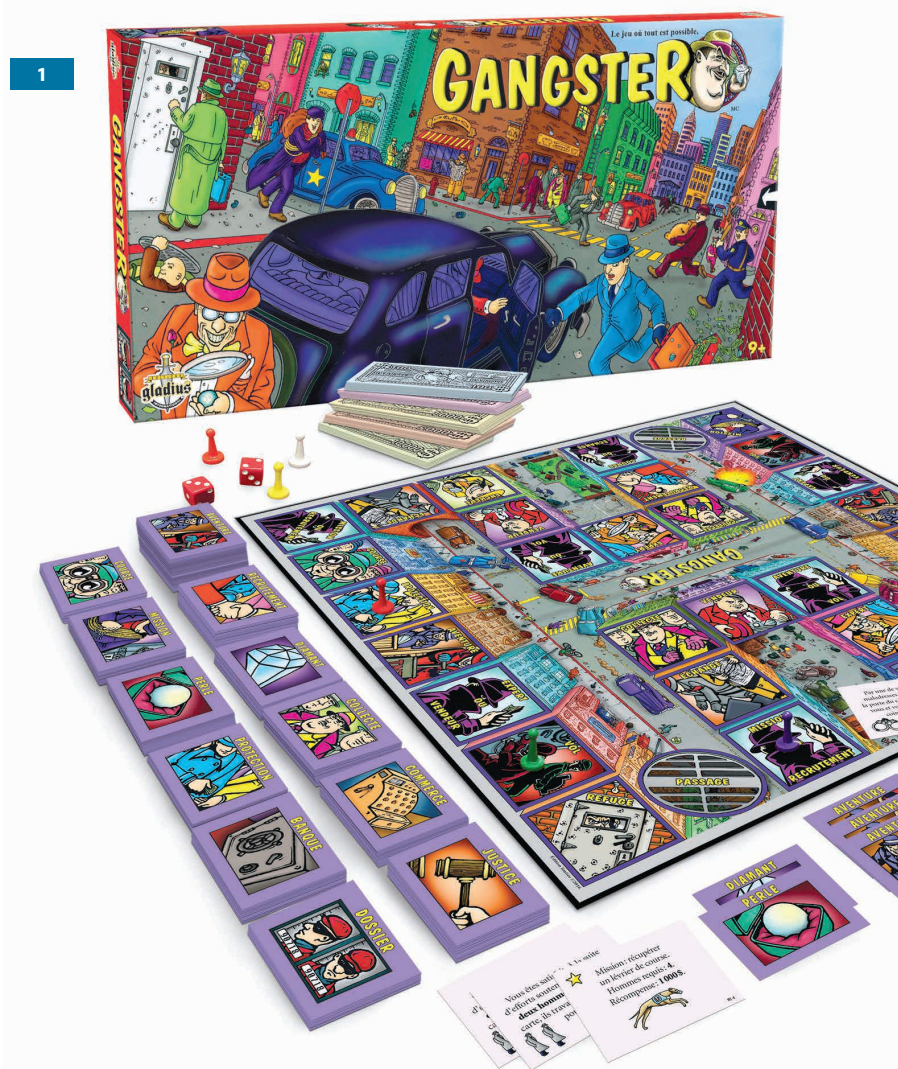
UNE PAGE D'HISTOIRE POUR LES JEUX DE SOCIÉTÉ QUÉBÉCOIS

MYRIAM ARSENAULT

Peu de gens savent que le jeu *Gangster*, l'un des plus grands classiques québécois en matière de jeux de société, est né ici, au Saguenay-Lac-Saint-Jean. En effet, c'est à Chicoutimi que Martin Tremblay a imaginé les bases du jeu emblématique, dont quelques milliers d'exemplaires sont encore vendus chaque année, près de 30 ans après son lancement.

Il faut remonter plusieurs années en arrière pour retracer les balbutiements de ce jeu chouchou des Québécois.

Martin Tremblay, son créateur, est un grand fan de jeux de société. À la fin des années 80, il passe plusieurs heures de son temps libre à en essayer de



toutes sortes avec ses proches. Or, trop souvent, ce sont les mêmes jeux qui reviennent. Il faut dire que les étagères des magasins sont alors bien moins garnies qu'elles le sont aujourd'hui.

Un beau jour, il se lance le défi de confectionner un jeu lui-même. Il se considère comme une personne créative et est persuadé qu'il peut y arriver. Martin Tremblay monte une maquette avec les matériaux qu'il a sous la main. La thématique est à cette époque un peu différente, mais les bases du jeu tel qu'on le connaît sont mises.

Après une première ébauche, le passionné de jeux ludiques décide de tester sa création avec ses proches. Le résultat est instantané: les gens en raffolent! Tous les soirs, il trouve des volontaires pour faire une partie, encore et encore. Il prend toutes leurs recommandations et améliore constamment son prototype. ➔

Une tradition

Une grande aventure attendait Martin Tremblay et les Éditions Gladius. Le processus prend quelques années, mais le jeu *Gangster* arrive finalement sur les tablettes en 1996.

Il est suivi de *Gangster 2 – Le Pro* en 2004, celui qui est encore aujourd'hui le coup de cœur de Marc Fournier. En 2016, *Gangster 3 – Le Pouvoir* est lancé, inspiré de la commission Charbonneau. Les jeux se font même refaire une beauté avec le temps. La série *Gangster* connaît un succès monstre qui traverse les générations.

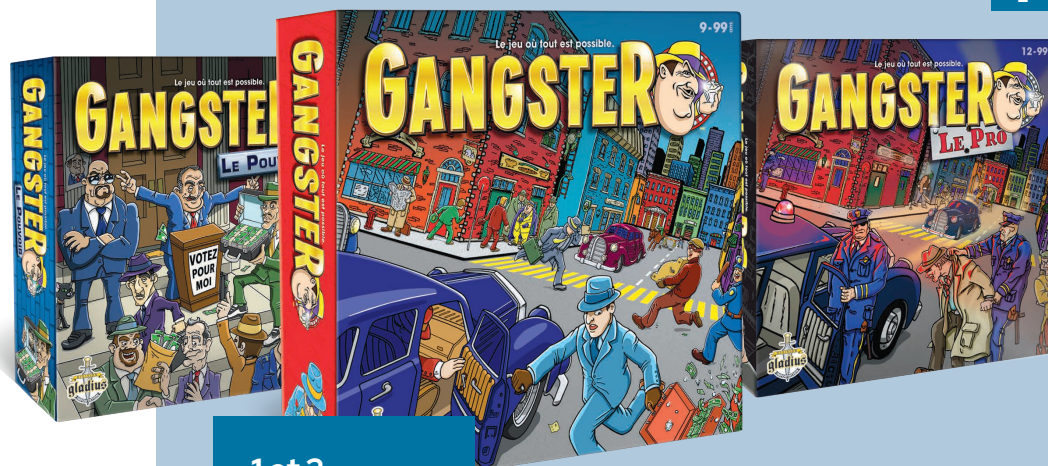
«Il est multigénérationnel. On le vend maintenant probablement aux petits-enfants de ceux qui jouaient au tout début. Je suis toujours épaté de voir que ça se vend encore», soutient le maître du jeu.

Après tout ce temps, les jeux *Gangster* se taillent encore une place dans le quotidien de bien des Québécois.

«*Gangster* c'est une page d'histoire toujours vivante. Le jeu est encore là, plus de 30 ans plus tard et ça, c'est vraiment un exploit au Québec. On considère maintenant qu'il fait partie des classiques québécois», se réjouit le fondateur des Éditions Gladius, Marc Fournier.

D'ailleurs, l'histoire entre Martin Tremblay et les Éditions Gladius n'est pas terminée. Après *Gangster*, Martin Tremblay a également créé *La pyramide du pharaon*, un jeu récemment réédité. La série *Gangster* pourrait aussi avoir d'éventuelles suites, puisque des pourparlers sont en cours. À suivre!

2



1 et 2

Les Éditions Gladius compte maintenant trois jeux *Gangster*: *Gangster*, *Gangster 2 – Le Pro* et *Gangster 3 – Le Pouvoir*.
PHOTOS GLADIUS

**MARTIN TREMBLAY A DEMANDÉ
AU FONDATEUR ET PRÉSIDENT DES
ÉDITIONS GLADIUS S'IL ACCEPTAIT
DE L'AFFRONTER DANS UNE
PARTIE AMICALE. LE COUP DE
COEUR A ÉTÉ IMMÉDIAT.**



1

Marc Fournier,
le fondateur et
président des
Éditions Gladius
PHOTO ARCHIVES
LE QUOTIDIEN

2

Les Éditions Gladius
comptent main-
tenant trois jeux
Gangster: Gangster,
Gangster 2 - Le Pro
et *Gangster 3 - Le*
Pouvoir.
PHOTO GLADIUS



C'est en feuilletant les pages du journal *Le Quotidien*, là où le Chicoutimien a d'ailleurs travaillé aux presses et à l'encartage, qu'il tombe sur un article qui met en lumière la dernière nouveauté des Éditions Gladius, appelé *Nature enjeux*.

Martin Tremblay veut rencontrer cette équipe. Il prévoit donc un rendez-vous avec la maison

d'éditions à Québec où il apporte sa maquette. Lors de ce rendez-vous, il demande à Marc Fournier, le fondateur et président des Éditions Gladius, s'il accepte de l'affronter dans une partie amicale. Le coup de cœur est immédiat.

«J'ai dit, pas de niaisage! On va jouer une "game", tu vas voir c'est quoi, se remémore-t-il

en riant, à l'autre bout du fil. Je savais que même si je commençais à en parler, ça ne valait pas grand-chose. Il fallait mettre le jeu sur la table, sortir les billets de banque, les règlements et décoller une partie. Une heure plus tard, la partie n'était pas finie. Marc devait partir. Mais juste avant, il m'a dit qu'il n'avait jamais vu un jeu comme ça.» ■

CAPSULE JURIDIQUE

Gestion des absences en 2025 : ce que chaque employeur doit savoir

Les règles encadrant la gestion des absences pour maladie ou obligations familiales prévues à la Loi sur les normes du travail ont évolué, limitant les situations où un employeur peut exiger un justificatif. Adapter vos pratiques devient essentiel pour assurer une gestion efficace des absences, tout en respectant les droits et obligations de chacun.

Les absences pour cause de maladie : moins de certificats médicaux

Depuis le 1^{er} janvier 2025, un employeur peut exiger du salarié absent pour cause de maladie un document attestant du motif d'absence, comme un certificat médical, uniquement dans les cas suivants et lorsque les circonstances le justifient :

- Pour toute absence de 4 journées ou plus;
- Pour toute absence, dès la première journée de la 4^e période d'absence d'une durée de 3 journées consécutives ou moins sur une période de 12 mois.

Il importe de préciser que le salarié doit malgré tout fournir le motif de son

absence. La loi n'interdit pas à l'employeur de vérifier le motif de l'absence ou de valider la véracité de celui-ci en cas de doute.

Les absences et congés pour raisons familiales ou parentales : nouvelle limite

Quant aux absences pour des raisons familiales et parentales, la *Loi sur les normes du travail* interdit dorénavant aux employeurs de demander à un salarié absent un certificat médical justifiant une absence en lien avec des obligations reliées à la garde, à la santé ou à l'éducation de son enfant ou de l'enfant de son conjoint ou en raison de l'état de santé d'un membre de la famille ou d'une personne pour laquelle elle agit à titre de proche aidant. Cela dit, le salarié a toujours l'obligation d'aviser le plus rapidement possible de son absence et de prendre tous les moyens raisonnables pour en limiter la durée. De plus, l'employeur peut demander tout autre type de document permettant de justifier l'absence.

Ce que ça signifie pour vous, employeurs

Ces nouvelles règles vous obligent à ajuster rapidement vos pratiques pour assurer une gestion efficace des absences, tout en préservant la productivité et l'équité au sein de votre entreprise. Moins d'exigences en matière de certificats médicaux offrent plus de flexibilité aux employés, mais nécessitent aussi des politiques internes claires pour encadrer les absences et prévenir les abus.

Assurez-vous que vos gestionnaires comprennent bien ces changements, mettez à jour vos politiques et conventions collectives et communiquez efficacement vos attentes à votre équipe.

Besoin d'accompagnement?

Les professionnels en droit du travail et de l'emploi du cabinet d'avocats Gauthier Bédard sont là pour vous.



M^e Laurie Villeneuve



M^e Sylvain Bouchard



M^e Victoria Tremblay



M^e Véronique Bédard-Tremblay

Ce texte est fourni à titre informatif seulement et ne constitue pas un avis juridique



GAUTHIER BÉDARD

AVOCATS | CABINET FONDÉ EN 1932

364, RUE RACINE EST • CHICOUTIMI • 418-690-3545 • GAUTHIERBEDARD.QC.CA

La femme qui veut «faire bouger l'aiguille»



YVON LAPRADE
Collaboration spéciale
ylaprade@lenouvelliste.qc.ca

Ruth Vachon, la dynamique PDG du Réseau des Femmes d'affaires du Québec (RFAQ), n'a plus besoin de présentation. Dans le monde des affaires, on sait de quel bois elle se chauffe. Cette fonceuse hyperactive n'hésite pas à cogner à la porte des grandes entreprises et à brasser la cage des élus gouvernementaux pour défendre la cause des femmes qu'elle représente.

Pas étonnant que son agenda soit rempli à craquer. «Je suis pas mal occupée! C'est souvent entre 12 et 15 rendez-vous par jour», confie l'entrepreneure «retraîtée» qui travaille à temps plein.

Elle est en mission. Elle veut des résultats. Elle aimerait que les choses aillent plus vite. Elle voudrait surtout que les femmes soient plus nombreuses à être propriétaires de leur entreprise pour «faire bouger l'aiguille» de leur représentation, en termes de pourcentage.

«Il y a 15 ans, lorsque je suis arrivée au Réseau, se souvient-elle, le pourcentage d'entreprises détenues par des femmes au Québec était de 14,6 %. En 2025, il se situe à 19,6 %.»

Elle ajoute : «Bien sûr, on a fait des progrès, on est plus présentes, mais il faut en faire davantage si on veut permettre aux femmes de se lancer en affaires dans de bonnes conditions.»

C'est-à-dire?

«Ça prend une volonté ferme des gouvernements, répond-elle avec conviction. Quand ils mettent en place des mesures incitatives, ça donne des résultats. On ne parle pas de favoritisme. On veut tout simplement avoir la chance de faire des affaires. Mais pour cela, il faut qu'on nous donne accès au marché.»

L'EFFET TRUMP

Ce qui l'amène à parler de ce qui se passe de l'autre côté de la frontière

depuis l'élection de Donald Trump et des effets dévastateurs de ses politiques protectionnistes.

«Quand les entreprises américaines nous disent qu'il n'est plus question de diversifier leurs chaînes d'approvisionnement [pour tenir compte de la contribution des femmes entrepreneures], déplore-t-elle, ça nous oblige évidemment à nous tourner vers d'autres marchés, à choisir de participer à des événements d'affaires à Toronto ou Vancouver plutôt qu'à La Nouvelle-Orléans, à titre d'exemple.»

Mais il va sans dire que le plus gros marché demeure le Canada, où les conditions demeurent favorables, surtout dans le contexte actuel. On n'a jamais autant parlé de libre circulation des biens entre les provinces et de l'urgence d'éliminer les barrières tarifaires.

La PDG invite d'ailleurs les entrepreneures en affaires à se manifester davantage pour obtenir des contrats auprès des grandes entreprises.

«On a un programme qui fonctionne, fait-elle valoir. Avec la Caisse de dépôt et placement du Québec, on a créé une plateforme qui favorise ces connexions.»



«On provoque des occasions d'affaires. On peut réunir 10 patrons de grandes entreprises et les mettre en lien avec 70 femmes entrepreneures qui peuvent ainsi proposer leurs produits. C'est du concret.»

— RUTH VACHON

**Ruth Vachon,
PDG du Réseau des
Femmes d'affaires
du Québec
PHOTO GAËLLE
VUILLAUME**

Sur une période de trois ans, les engagements et les achats provenant des grandes sociétés ont totalisé pas moins de 80 millions de dollars.

«Au départ, on visait entre 11 et 13 millions, c'est tout dire. C'est payant de frapper aux portes de ces gros joueurs pour sonder leur intérêt.»

DES OBSTACLES

Bien qu'elle persiste à voir le verre à moitié plein, la dirigeante du Réseau reconnaît que le quotidien des entrepreneures n'est pas toujours de tout repos.

«Elles sont confrontées à de nombreux obstacles, souligne-t-elle. Elles doivent notamment composer avec l'enjeu travail-famille et il y a l'accès au financement qui demeure compliqué.»

Ce qui peut contribuer, on le devine bien, à ralentir la croissance de leurs petites et moyennes entreprises. «C'est beaucoup plus facile d'aller voir son banquier quand on a une dizaine de contrats dans les poches», illustre-t-elle.

Il faut savoir que les entrepreneures ne détiennent que 1% du marché des grandes entreprises. Inutile d'ajouter qu'il y a là un énorme potentiel à exploiter.

Quoi qu'il en soit, Ruth Vachon dresse un portrait somme toute positif du parcours réalisé par les femmes en affaires dans les régions du Québec où elles s'activent au sein de leurs PME.

Ne reste plus qu'à «faire bouger l'aiguille»...

CAROLYNE LABRIE

Les vacances d'été. Un casse-tête pour les employeurs qui doivent conjuguer avec les nombreuses demandes et une diminution de leur personnel pendant plusieurs semaines. S'il n'y a pas de modèle universel, le professeur titulaire au Département des relations industrielles de l'Université Laval, François Bernard Malo, croit que l'important «c'est de ne rien forcer et de prendre le temps de discuter avec son personnel».

En fait, la première règle, précise le professeur, «c'est de s'assurer qu'on respecte la loi. Pour chaque employé, on regarde ce à quoi il a droit. Il faut connaître les règles à la CNESST et la convention collective s'il y a un syndicat. Puis, on voit quelles sont les demandes de chacun pour cette période de l'année». Parce que bien souvent, l'insatisfaction arrive quand le patron n'a pas respecté les modalités de base.

DEMANDER DES AJUSTEMENTS

Il est tout à fait correct de discuter seul à seul avec un employé pour lui demander certains ajustements. Là, encore, l'important c'est d'avoir une discussion où chacun se sent libre.

«On peut proposer un ajustement d'horaire ou demander du temps supplémentaire pour s'assurer de n'avoir aucun bris de service, souligne le professeur. On parle alors d'entente libre.»

Il ajoute qu'il n'y a pas de modèle universel et que chaque organisa-

LE CASSE-TÊTE DES VACANCES ESTIVALES

tion a des besoins extrêmement différents.

Si on peut s'imaginer que la gestion des horaires d'été est un bon défi pour les grandes organisations qui comptent des centaines de travailleurs, M. Malo croit que c'est tout aussi complexe dans des PME.

«Dans les plus petites entreprises, le cœur ce sont les compétences des gens. Souvent, la personne spécialisée est indispensable et on ne peut pas la remplacer aussi rapidement que, par exemple, un commis dans un commerce à grande surface.»

UTILISER L'IA

«Ça existe encore des gestionnaires qui font les horaires sur du papier, chaque semaine, mais aujourd'hui, avec l'intelligence artificielle, c'est beaucoup moins complexe!» Lukas St-Germain est directeur de programmation et propriétaire de Numérique.ca. Il développe des applications et des sites Web sur mesure pour ses clients à travers la province.

L'intelligence artificielle est très utile quand vient le temps de développer des applications pour la gestion de



l'agenda de travail. Les employés y inscrivent leurs demandes de congés, leurs contraintes et leurs disponibilités. Le gestionnaire a ainsi un portrait global.

«Dans certaines entreprises ce n'est pas bien compliqué. La majorité des gens ont un horaire stable et sensiblement toujours les mêmes demandes de vacances. Pour d'autres, par exemple dans une épicerie où il y a du travail de jour et de soir, plusieurs étudiants et travailleurs à



1

Lukas St-Germain,
propriétaire de
Numérique.ca
et directeur de
programmation.

PHOTO NUMÉRIQUE.CA

2

**Dr. François
Bernard Malo,
professeur titulaire
et directeur du
certificat en gestion
des ressources
humaines de
l'Université Laval.**

PHOTO Université
Laval

3

Numerique.ca
propose des outils
pour la gestion des
horaires en milieu
de travail. Chaque
outil est créé selon
les demandes de
l'entreprise.

PHOTO NUMÉRIQUE.CA

temps partiel, c'est plus compliqué», explique M. St-Germain.

Les outils numériques permettent donc de sauver des heures de travail au gestionnaire responsable du calendrier, assure le directeur de programmation.

**FERMÉ POUR LA
CONSTRUCTION**

De plus en plus d'entreprises vont fermer leurs portes sur une période donnée, souvent pendant les vacances de la construction. De cette manière, tout le monde a droit à un moment de repos et la gestion des horaires est beaucoup moins compliquée.

«C'est évident que ça simplifie les choses pour l'employeur. Il est cependant important de le communiquer le plus rapidement possible aux employés», précise M. MaJo.

Chez Numérique.ca, c'est ce qu'on fait. Tout le monde est en congé pendant la période des Fêtes et pour les deux semaines de la construction, même si la boîte n'a aucun lien avec cette industrie.

«Nous avons beaucoup de clients issus du domaine municipal et de l'industrie touristique, alors pendant les vacances de la construction, c'est plutôt tranquille pour nous et nous avons très peu de demandes de nos clients. Nous en sommes venus à la conclusion que c'était une belle période pour nous aussi», explique M. St-Germain.

[illegible]

GUILLAUME ROY

Un projet de recherche a permis de valoriser plus de 5000 tonnes de sous-produits provenant de la production d'aluminium. En plus d'éviter l'enfouissement, la chaux hydratée aqua-catalysée (CHAC) permet de fertiliser les sols à un moindre coût pour les producteurs du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Un bel exemple d'économie circulaire où les résidus industriels nourrissent les sols.



5000 TONNES DE RÉSIDUS DÉTOURNÉS DU DÉPOTOIR

Depuis quelques années, William Tremblay, le propriétaire de la ferme Caroussel, à Métabetchouan-Lac-à-la-Croix, utilise de la chaux hydratée aqua-catalysée dans ses champs de canola, de soya et de luzerne. «Au lieu d'importer des produits de l'extérieur de la région, j'achète un résidu de l'usine de Rio Tinto qui est à quelques dizaines de kilomètres de chez moi», dit-il.

En plus de neutraliser le pH du sol, le produit chaulant provenant de

l'usine d'aluminium contient du soufre, un oligo-élément important pour la synthèse des protéines et le rendement de la luzerne. «Je fais une pierre deux coups en utilisant la CHAC et ça me coûte beaucoup moins cher», note le producteur agricole.

En misant sur ce produit de qualité issu de l'économie circulaire, les agriculteurs réalisent des économies d'environ 25% par rapport à d'autres produits sur le marché. Pendant ce temps, Rio Tinto

économise près de 50% des coûts par rapport à l'enfouissement. Jusqu'à maintenant, 6552 tonnes de CHAC ont été détournées de l'enfouissement.

VALORISER UN MAXIMUM DE RÉSIDUS

Valoriser les résidus industriels fait partie de l'ADN de Rio Tinto, soutient Malika Cherry, la responsable des relations avec les médias. «Diminuer notre empreinte environnementale est une priorité», dit-elle, précisant



85%

DES SOUS-
PRODUITS ISSUS DE
LA PRODUCTION
D'ALUMINIUM
PRIMAIRE SONT
VALORISÉS

que l'entreprise valorise désormais 85% des sous-produits issus de la production d'aluminium primaire, excluant les résidus de bauxite.

Les retailles d'aluminium, les mégots d'anodes, les palettes de bois et les résidus de plastique sont valorisés depuis longtemps, mais le géant de l'aluminium travaille constamment pour trouver de nouveaux débouchés pour différents sous-produits, souligne François Pelletier-Gagné, chef de service responsable de la



valorisation des sous-produits pour le groupe aluminium.

Parmi ces produits, on retrouve notamment de la chaux issue du système de traitement des gaz. «Lors de la production des anodes, il y a un procédé appelé la calcination du coke, explique-t-il. On le calcine pour produire une consistance dont on a besoin, que l'on mélange avec certains produits pour faire des anodes pour l'électrolyse.» ➔

Rio Tinto
Votre espace communauté

1 et 2

Rio Tinto a conclu un partenariat avec Éco-Luzerne, une filiale de Viridis, pour humidifier le produit et faciliter l'épandage.

PHOTOS RIO TINTO

3

François Pelletier-Gagné, chef de service responsable de la valorisation des sous-produits pour le groupe aluminium et la scientifique senior de recherche au CRDA, Julie Éliane Guérin.

PHOTO LEQUOTIDIEN, GUILLAUME ROY



Rio Tinto valorise plusieurs sous-produits, dont la brasque usée.
PHOTO RIO TINTO

Pendant ce procédé, les gaz émis contiennent du soufre. «Dans le système d'épuration, on utilise de la chaux, qui va capter le soufre», dit-il.

Selon la production d'aluminium, Rio Tinto produit de 12 000 à 17 000 tonnes de chaux annuellement. Une partie de ce volume est valorisée à l'interne, notamment comme matériel géotechnique pour fabriquer des routes et des digues, mais l'entreprise devait tout de même enfouir de 5000 à 7000 tonnes par an.

Depuis 2015, le Centre de recherche et de développement d'Arvida (CRDA), affilié à Rio Tinto, réalise des tests pour valoriser

6552
TONNES DE
CHAC DÉTOURNÉES
DE L'ENFOUSSE-
MENT

25%
ÉCONOMIE
RÉALISÉE PAR LES
AGRICULTEURS
EN MISANT SUR
LA CHAUX HYDRATÉE
AQUA-CATALYSÉE

pleinement la chaux produite dans ses installations, explique la scientifique sénior de recherche au CRDA, Julie Élize Guérin.

«Le système d'épuration des gaz, qui a été développé ici au CRDA, permet de capter le soufre, explique-t-elle. C'est ainsi que naît un sous-produit de chaux résiduelle hydratée qui contient du soufre et du calcium, et qui confère des propriétés super intéressantes pour le milieu agricole.»

Ce genre de sous-produit est exploité dans différentes industries, notamment dans les raffineries et dans les centrales au charbon, à travers le monde pour traiter les gaz, ajoute la chercheuse. «Ça nous a mis la puce à l'oreille et on a lancé un projet de recherche avec l'Université Laval», dit-elle.

Les tests réalisés en laboratoire, puis sur différentes cultures ont permis de démontrer que le produit permet de corriger l'acidité du sol, tout en apportant le calcium et le

soufre dont les plantes ont besoin, soutient Julie Élize Guérin.

UN PROBLÈME À RÉGLER

Lors des essais sur le terrain, les agriculteurs ont toutefois constaté que la matière est très volatile. «Ce n'était pas long que ça partait au vent au début», se souvient le producteur William Tremblay.

Rio Tinto a alors travaillé avec Viridis, une entreprise spécialisée dans la valorisation des matières résiduelles en agriculture. «Notre métier, c'est d'offrir des solutions de recyclage aux entreprises», explique le directeur général, Michel Saint-Germain. Éco-Luzerne, une filiale de Viridis établie à Hébertville, a investi 600 000 \$ dans un procédé pour contrôler les poussières en humidifiant le produit. Et c'est ainsi qu'est née la chaux hydratée aqua-catalysée, connue sous le nom de CHAC dans le milieu, un produit qui est maintenant certifié par le Bureau de normalisation du Québec (BNQ).

Le projet d'économie circulaire a même remporté un prix Eureka, en novembre 2024, remis par Écotech Québec pour souligner des solutions innovantes de technologies propres qui permettent d'améliorer le bilan environnemental.

«Arriver à mettre sur le marché un produit qui était destiné à l'enfouissement, c'est extraordinaire, remarque Julie Élize Guérin, fière du travail accompli. En favorisant l'innovation, le travail d'équipe et les projets qu'on a avec la collectivité, c'est super intéressant, parce qu'on offre un produit de qualité aux producteurs d'ici au lieu d'importer de la chaux d'une autre région. C'est ça l'économie circulaire. C'est ça l'écologie industrielle.» ■

*Merci à nos entrepreneurs qui font rayonner
Chicoutimi à travers le monde!*



ANDRÉE LAFOREST
DÉPUTÉE DE CHICOUTIMI



GUILLAUME ROY

La main-d'œuvre de qualité est une denrée rare dans le monde de la construction. Pour favoriser la rétention de l'expertise et pour assurer la relève de l'entreprise, le fondateur d'Unik Construction a décidé d'unir ses forces à celles de collaborateurs afin de former une équipe d'actionnaires solide.

«Un des enjeux les plus importants dans l'industrie, c'est la rétention de la main-d'œuvre, lance d'emblée Réal Thivierge, l'homme qui a lancé Unik Construction en 2011, une entreprise qui mise sur des structures en coffrage isolant pour se démarquer sur le marché. «On veut avoir du monde motivé qui reste avec nous autres», ajoute-t-il.

UNIK CONSTRUCTION

LA FORCE DU NOMBRE

Après une dizaine d'années à la tête d'une entreprise en construction florissante, ce dernier a réalisé qu'il n'arriverait pas à tout faire seul. «La demande est là, mais on n'était pas capable de répondre à la demande parce qu'on manquait de monde», dit-il.

Pour consolider l'entreprise et poursuivre la croissance, M. Thivierge a donc recruté trois collaborateurs, dont son frère,

Paul Thivierge, ainsi que Sébastien Girard et Yoan Bilodeau. Après avoir œuvré comme sous-traitants et comme employés, les trois hommes sont devenus actionnaires d'Unik Construction en 2024.

Avec une expérience de 15 ans dans le monde de l'excavation et quatre ans à la tête de sa propre entreprise, Sébastien Girard est venu ajouter de l'expertise dans un nouveau domaine pour Unik.



1

Sébastien Girard,
Yoan Bilodeau, Paul
et Réal Thivierge.

PHOTOS UNIK
CONSTRUCTION

2 et 3

Unik Construction
offre maintenant un
service complet, de
l'excavation jusqu'à
la finition.



Même son de cloche pour Yoan Bilodeau, qui a pour sa part ajouté une expertise en toiture, en ferblanterie et en finition.

En tant qu'expert en coffrage, l'intégration de Paul Thivierge est venue solidifier le noyau de l'entreprise familiale.

«On est maintenant capable d'offrir un service de A à Z au client, se réjouit Sébastien Girard. On a élargi les champs de compétence de la compagnie avec nos bagages complémentaires, renchérit Yoan Bilodeau. À nous quatre, rien ne peut nous arrêter.»

En impliquant des experts dans leur domaine respectif, Unik Construction a maintenant une plus grande offre de meilleure qualité, souligne Paul Thivierge. «On offre des bâtiments écoénergétiques de qualité supérieure», dit-il, alors que l'entreprise peut désormais offrir davantage de construction clé en main. ➔

L'entreprise s'est spécialisée dans le coffrage isolé.

PHOTO UNIK CONSTRUCTION



l'absentéisme est tombé à zéro», remarque le fondateur.

En plus de réaliser des contrats résidentiels, Unik compte bâtir du multilogement à Saint-Félicien, Saint-Prime et Roberval. Ce nouveau créneau permet non seulement de diversifier les activités et de répondre au manque de logement criant, mais aussi d'assurer du travail à l'année à tous les employés.

MISER SUR LE COFFRAGE DE BÉTON ISOLANT

À la fin des années 2000, le père de Réal Thivierge s'est construit un chalet en coffrage de béton isolé. «On a vraiment tripé sur le produit», lancent Réal et Paul de concert. En 2010, les deux hommes ont décidé de construire leur propre maison en béton, à Saint-Félicien. «C'était la suite logique et l'année suivante, j'ai lancé Unik Construction», raconte Réal.

«Ça nous a permis de développer une spécialité et de nous démarquer», lance Paul. «On ne se bat pas sur le marché du bois, parce qu'on offre un produit différent», renchérit Réal.

Ce dernier souligne que ce type de construction écoénergétique est 44 % plus performante que ce qui est prescrit par le code du bâtiment du Canada. «Notre produit offre une meilleure isolation, une meilleure insonorisation, en plus d'être coupe-feu et durable», ajoute-t-il.

Unik Construction ne prétend pas offrir le bâtiment le moins cher. «On offre un produit de qualité supérieure à un prix très compétitif», conclut Paul Thivierge. ■

44%

LA CONSTRUCTION EN BÉTON EST 44 % PLUS PERFORMANTE QUE CE QUI EST PRESCRIT PAR LE CODE DU BÂTIMENT DU CANADA

INVESTIR DANS LA MAIN-D'ŒUVRE ET L'ÉQUIPEMENT DE POINTE

Pour être plus performante, l'entreprise investit dans ses employés et dans la machinerie. «On forme nos employés constamment pour qu'ils soient performants», note Réal Thivierge, en ajoutant que cinq de ses 12 employés sont opérateurs de grue.

Unik Construction vient d'ailleurs d'ajouter une troisième grue à sa flotte. «Investir dans le meilleur équipement nous permet d'être beaucoup plus performants», ajoute-t-il.

Travailler mieux est le mot d'ordre chez Unik Construction, qui a implanté les horaires de travail sur quatre jours depuis sept ans. «Depuis ce temps-là,

Avec l'intégration de nouveaux actionnaires motivés, le chiffre d'affaires a cru de 40 % en un an, souligne Réal Thivierge, fier de cette réalisation.

Familles en affaires

2025

La région regorge d'entreprises familiales, certaines ayant une longue feuille de route, autant d'histoires à succès qui valent la peine d'être racontées.

C'est pourquoi *Le Quotidien* vous propose un nouveau rendez-vous de lecture en 2025 avec une section thématique qui met en lumière le parcours et la réussite de plusieurs familles en affaires.

Vous êtes une entreprise familiale?
Vous aimeriez partager votre histoire?
Communiquez avec nous!



Article et photos
sur votre famille



Publicité dans
votre article



50 000
impressions



Une infolettre
Aujourd'hui



Une infolettre
Affaires



Campagne promotionnelle
multiplateforme

Le Quotidien en quelques chiffres...

95 400

utilisateurs
chaque semaine

25 600

envois d'infolettre
chaque jour

2 275 200

page vues
chaque mois

CONTACTEZ NOS CONSEILLERS PUBLICITAIRES

David Laflamme

david.laflamme@lequotidien.com
418-690-8844

Sarah Tremblay

sarah.tremblay@lequotidien.com
418-690-8831

leQuotidien

VOS PARTENAIRES DE CONFIANCE

Services pour entreprises

- ✓ Analyse et stratégie personnalisée selon VOS objectifs
- ✓ Stratégie de rétention d'employés clés
- ✓ Assurance maladie grave à propriété partagée
- ✓ Assurance vie participative
- ✓ Optimisation de votre portefeuille de placement



Jean-Alexandre B. Bourdages
Yannick Lalancette

Conseillers en sécurité financière

2687, boul. du Royaume, bureau 101
Jonquière (Québec) G7X 7V3



(418) 817-2950
(418) 817-1077



J-A.Bourdages@agc.ia.ca
Yannick.Lalancette@agc.ia.ca

