

Vous êtes un leader!

Vous avez:

le meilleur service
le meilleur produit
les meilleurs prix
la meilleure garantie

**Faites-le
savoir**

**Pour une publicité
à votre image**

progrès/dimanche

545-4474





consomat

Le meilleur produit, au meilleur prix

LA FORMULE CONSOMAT, AU SERVICE DU CONSOMMATEUR

C'est en 1984, sur l'avenue du Pont Sud à Alma, qu'ouvraient les portes du premier marché d'alimentation Consomat - la seule bannière privée au Québec. Un peu après dix ans, on dénombre cinq magasins Consomat et un sixième verra bientôt le jour à Jonquière. Les consommateurs peuvent, en effet, bénéficier des nombreux avantages de la formule Consomat, à Alma (deux magasins), Rimouski, Chicoutimi et Ville de La Baie, Consomat emploie quelque 400 personnes.

Président et principal actionnaire de Consomat, l'Almatois Marc Maltais explique que le succès de cette bannière régionale faut-il le rappeler, est simple. À son avis, tout est une question de vision. «La mission de Consomat, explique-t-il, consiste à donner au client le meilleur produit qui soit, au meilleur prix possible.»

Élimination des grossistes

Pour ce faire, le président de Consomat a opté pour l'élimination des intermédiaires, c'est-à-dire des grossistes. «Chez nous, insiste-t-il, on transige directement avec le propriétaire d'usine. Mes acheteurs font affaires avec ceux-ci, qui envoient leur marchandise à l'entrepôt d'Alma. Cela réduit considérablement nos coûts d'achat et permet à chacun de nos magasins d'offrir des prix plus bas aux consommateurs.»

M. Maltais précise de plus que

le prix des milliers d'items offerts par Consomat est régulièrement comparé avec celui de la compétition.

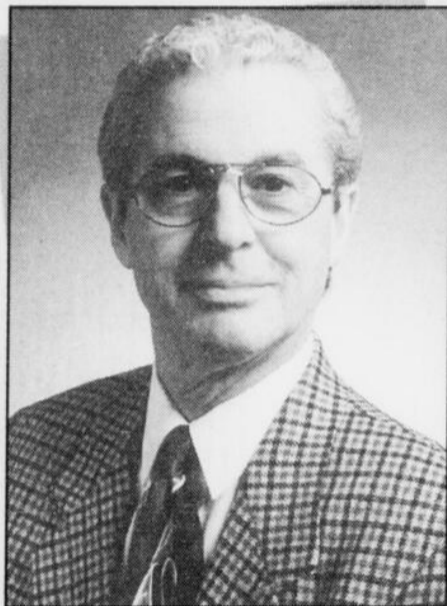
Le client est certain de faire le meilleur achat qui soit, sans avoir à faire de provisions inutiles. Bien que Consomat propose des articles vedettes à chaque semaine, il est surtout question de bas prix quotidiens offerts à long terme et

sans coupons-rabais, il ne s'agit donc pas pour le commerce de restreindre les quantités.

Un principe qui permet au propriétaire-associé d'être son propre patron

La réussite de la bannière Consomat se résume également, selon Marc Maltais, au fait que le principe permette au propriétaire-associé d'être son propre patron et d'avoir toute la latitude nécessaire à une saine administration. Une philosophie qui donne, aussi, droit de parole aux employés. La formule Consomat donne inci-

Personnalité d'affaires 1995



MARC MALTAIS
PRÉSIDENT DE CONSOMAT

demment accès aux employés au capital-actions de la compagnie, via un fonds d'investissement hebdomadaire.

«Dans le schéma de pensée des géants de l'alimentation, c'est la compagnie-mère qui s'enrichit au profit des franchisés.

Chez Consomat, c'est l'inverse puisque ce sont les proprié-

taires-associés de Consomat qui profitent des bienfaits du centre de service.»

Ce qui ne veut pas pour autant dire que Marc Maltais ne garde pas un œil grand ouvert sur tout ce qui gravite autour de lui. «La formule Consomat est encore jeune. Tout demeure à être fait. Il faut donc gérer prudemment et

progressivement», admet-il.

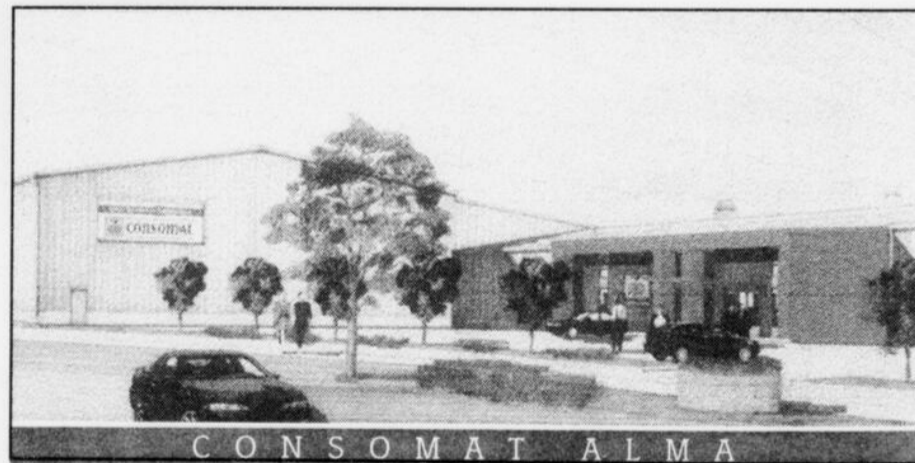
Un centre de service de 42 000 pieds carrés

Le centre de service, là où les milliers de produits de centaines de grandes marques de l'alimentation se retrouvent, vient incidemment d'être agrandi. Marc Maltais a, en effet, récemment acquis, sur l'avenue Bombardier à Alma, Parc industriel, une bâtisse de plus de 42 000 pieds carrés. Signe des temps, cette construction abritait l'ancien entrepôt Ali-gro.

«Avec l'ouverture du magasin de La Baie et de Jonquière, qui se fera après la mise en place de notre nouveau centre de service, l'entrepôt de l'avenue du Pont était devenu vraiment trop étroit. Ses 4000 pieds carrés ne suffisaient véritablement plus aux besoins considérables des cinq magasins de la bannière. Il nous fallait donc un centre de service plus vaste et plus fonctionnel», commente Marc Maltais en soulignant que la mise en place de ce centre occupe en ce moment presque tout son temps. Ensuite, il y aura l'ouverture de Jonquière. Et plusieurs autres projets, c'est certain. Marc Maltais est incapable de rester inactif...



L'équipe évoluant à l'administration et à l'entrepôt même



CONSOMAT ALMA



CONSOMAT JONQUIÈRE



consomat®

Président de Consomat

MARC MALTAIS, UN GARS DÉRANGEANT

Jeune garçon, le président de Consomat, Marc Maltais, se rendait régulièrement au marché général que possédait un voisin. En fait, son enfance a été baignée dans le commerce. C'est sans doute pourquoi il se dit «à l'aise dans ce domaine».

Compétent dans son secteur, Marc Maltais l'est certes. Avant de mettre en place la formule Consomat, il a été propriétaire pendant dix ans d'un magasin Provigo à Alma. En 1970, il recevait la médaille d'or de l'Association des détaillants en alimentation (ADA) puis, en 1976, il se distinguait à nouveau en allant chercher le second prix «Épicier Élite» du prestigieux journal Alimentation.

Ne se sentant pas bien dans son association avec Provigo, il a préféré ne pas renouveler son entente et fonder sa propre bannière. Un geste qu'il préparait depuis plusieurs mois mais qui s'avérait tout de même téméraire. On ne se sépare pas ainsi d'un tel géant!

«Les obstacles ont été alors nombreux, avoue-t-il, même la banque était sceptique. Je savais que je ne repartais tout de même pas à zéro. J'avais de l'expérience

et une foule de contacts extrêmement utiles dans le milieu. Ça m'a pris exactement six mois, après la fermeture de mon Provigo, pour ouvrir le Consomat de l'avenue du Pont.»

Visionnaire, agressif et dérangeant

Homme d'action, Marc Maltais peut aisément recevoir l'épithète de visionnaire. Il peut aussi être qualifié de dérangeant. Un terme qu'il utilise à bon escient. Cette façon de faire lui a cependant valu bien des ennuis.

Déjà en 1984, quelques mois après l'ouverture du premier Consomat, la compétition lui faisait un procès, lui reprochant d'être illégal en regard des heures d'ouverture du magasin. Qu'à cela ne tienne, Marc Maltais profitera de cette occasion pour ouvrir un second Consomat à Alma, cette fois sur la rue Saint-Jude! Un an à peine s'était écoulé depuis le début de l'aventure Consomat...

Plus près de nous, mentionnons la désormais «célèbre affaire du lait». M. Maltais cessait de vendre le lait Nutrinor, parce que celui de la compagnie Sealtest était offert au client à un prix 11%



Marc Maltais, un gars dérangeant... mais efficace!

plus bas. En bout de course, c'est le client qui était heureux de cette baisse subite du prix du lait.

En fait, Marc Maltais explique haut et fort que chacune de ses batailles, de sa séparation d'avec Provigo jusqu'à la crise du lait, en passant par sa bataille avec la CSN, est tenue d'abord et avant tout pour le bien du consommateur. «La mission de Consomat précise bien qu'on doit offrir au consommateur, le meilleur produit au prix le plus bas. C'est tout!»

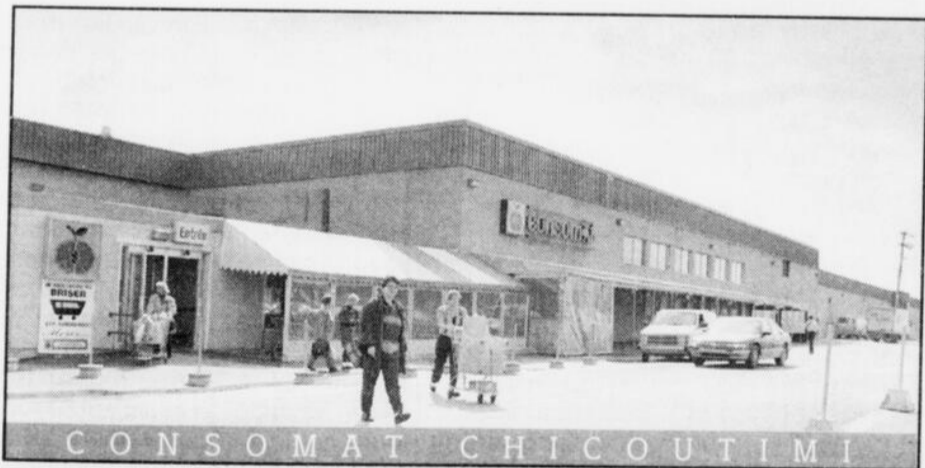
Un homme de famille et de plein air

Bien qu'il pense un peu à la relève, Marc Maltais ne songe nullement à la retraite. Il est toujours très actif. Le plein d'énergie, il le fait à son chalet du lac Brûlé, dans la Zec Chauvin. Les fins de semaine, il s'occupe de diverses façons et vaque à de nombreuses occupations. La pêche oui, mais la chasse n'est plus pour lui. Il préfère

re désormais admirer les bêtes plutôt que de les abattre. «Rien ne vaut de longues marches pour relaxer, dit-il. On aperçoit les oiseaux, les gélinottes huppées, les grands ducs et on oublie tous les tracas quotidiens de la vie.»

Marié à Clémence Lachance depuis plus de 30 ans, Marc Maltais a trois garçons. L'aîné, Louis, travaille comme commis au magasin de l'avenue du Pont, le second, Christian, évolue à titre d'acheteur aux fruits et légumes au centre de service et le cadet, Patrice, poursuit ses études.

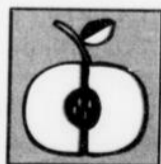
Il est heureux de voir que son épouse prenne toujours autant de plaisir à œuvrer auprès de lui, au centre de service. En fait, une des grandes satisfactions de Marc Maltais, c'est d'avoir réussi à s'entourer des gens de qualité. «Des gars et des femmes qui prennent à cœur leur travail et contribuent nettement aux succès de Consomat», conclut-il avec bonheur.



CONSOMAT CHICOUTIMI



CONSOMAT LA BAIÉ



consomat®

Ma référence!

10^e anniversaire!

L'Atelier d'usinage Lapierre de Saint-Prime

Une progression constante depuis 1964

SAINT-PRIME (RT) - Les Industries Luc Lapierre de Saint-Prime, qui se spécialisent dans la réparation de machineries forestières, connaissent une progression constante depuis leur fondation en 1964. Et la création d'emplois demeurent une priorité.

Selon son directeur général, Luc Lapierre, la compagnie, au fil des ans, a toujours gardé bien en tête la qualité mais aussi une saine gestion par quoi, justement, commence la création d'emplois. «En période de pointe, durant la saison estivale, les Industries Luc Lapierre comptent sur un personnel de dix à douze personnes. Actuellement, même si le travail ne manque pas, nous fonctionnons à huit employés. Depuis la fondation de cette PME par mon père Jean-Marie, la progression se fait constante. Il faut dire aussi que le domaine du bois va très bien et comme nous nous spécialisons dans la réparation de machinerie forestière, il va sans dire que nous sommes forts occupés. On ne s'en plaindra pas, c'est certain», avoue Luc Lapierre en entrevue.

Les Industries Luc Lapierre logent dans un vaste local de 50 pieds par 60 pieds situé sur la rue principale à Saint-Prime et



EQUIPEMENTS - Le propriétaire des Industries Luc Lapierre compte augmenter la superficie de plancher et y ajouter de nouveaux équipements.

(Photo Steeve Tremblay)

croisons fortement. Plus le marché sera intéressant, plus nous devons embaucher pour suffire à la demande. On ne connaît pas de période creuse, on a toujours du travail. Nous comptons sur un personnel qualifié, jeune, que nous avons formé ici chez nous. La soudure d'usinage, des cylindres hydrauliques figurent parmi nos spécialités. On ne fabrique pas de pièces ici. Nous réparons les machineries forestières. Et, les Industries L. Lapierre peuvent travailler avec du nouvel équipement des plus performants comme un tour et une scie à fer. C'est vraiment une jeune PME qui se distingue et qui dessert la région du Lac-St-Jean mais aussi celle de La Tuque en Mauricie», de conclure Luc Lapierre qui compte 22 ans d'expérience dans le domaine.

Les Industries Luc Lapierre, créatrices d'emploi, c'est certain.

Confection d'un budget personnel

Pour éviter les mauvaises surprises

QUEBEC (PC) - En période économique difficile, lorsque les emplois sont incertains et que les revenus fluctuent, le consommateur doit prendre le contrôle de ses finances pour éviter de se retrouver dans une situation d'urgence, ou à tout le moins précaire.

«La solution, c'est de faire un budget pour connaître l'état des revenus et des dépenses de manière à effectuer les bons choix», affirme M. Vital Barbeau, de l'Association coopérative d'économie familiale de Québec (ACEF).

De fait, l'ACEF voit à quel point l'environnement économique des familles s'est détérioré ces dernières années. Le nombre de consultations a triplé en deux ans.

Et ce ne sont pas des cas de prévention et de planification, mais des situations d'urgence où les gens font face à des choix déchirants.

«Les situations précaires sont de plus en plus nombreuses, ajoute M. Barbeau. Le nombre de chômeurs et d'assistés est à la hausse en même temps que les salaires sont gelés ou diminuent. Les cas de retraite forcée, les divorces ou les séparations, les mises à pied qui appauvrissent les gens sont très nombreux.»

Il existe de nombreux outils

pour le budget, soit dans les bureaux de l'ACEF ou auprès des Services de budget populaire comme au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Certains organismes donnent même des cours sur le budget, qui peut devenir un guide pour contrôler les dépenses. Bien souvent, souligne M. Barbeau, les consommateurs regardent le loyer, les comptes des services publics, les remboursements des emprunts, cependant, ils oublient une multitude de dépenses annuelles comme les assurances, les immatriculations, les taxes municipales et scolaires, quelques-uns des éléments qui viennent couper le souffle s'ils n'ont pas été prévus.

L'exercice de comptabilité devrait être fait tous les mois, idéalement à chaque semaine pour exercer un meilleur contrôle. «Faire son budget ne donne pas plus d'argent, précise-t-il, mais il permet d'utiliser plus rationnellement les sommes disponibles.» La deuxième étape consiste à déterminer les paiements prioritaires. Ce sont les dépenses pour le logement (loyer ou hypothèque), l'électricité, le téléphone et le chauffage. Il faut aussi comptabiliser les besoins essentiels que sont la nourriture, les vêtements et le transport.

«Bien des gens, dit M. Bar-

beau pensent d'abord à rembourser le prêt automobile au lieu de régler le loyer ou la facture d'Hydro-Québec. Certains vont même rogner sur le montant de l'épicerie. Il y a aussi le danger, dans une société de surconsommation comme la nôtre, de miser sur les revenus artificiels du crédit, autant les cartes de crédit que les prêts à la consommation.» Pour lui, les revenus artificiels sont une plaie sociale. Il estime que les institutions prêteuses distribuent trop facilement les prêts comme s'il s'agissait de bonbons. La forte concurrence entre elles provoque une forme d'abus du crédit. D'ailleurs, la moyenne d'endettement au Québec voisine les 20 000 \$ en prêts à la consommation, excluant les hypothèques.

Solutions proposées

Dans les stratégies de redressement, l'ACEF propose aux consommateurs en situation de crise de se débarrasser des dettes les plus coûteuses, en particulier des soldes des cartes de crédit des magasins qui ont un taux d'intérêt frôlant les 29 pour cent. Il faut surtout éviter d'utiliser le crédit pour combler un manque à gagner permanent, lance-t-il, même si la société a presque érigé l'endettement en valeur.

Après étude du dossier, la

dernière étape, et la plus douloureuse, consiste à effectuer des aménagements pour diminuer le train de vie. M. Barbeau soutient qu'il faut parfois suspendre des projets, voire les annuler. Pas question d'utiliser les programmes d'achat à paiement différé.

«Il faut faire des choix, établir des limites et prendre un tournant majeur pour redresser le déficit, ajoute-t-il. Il faut surtout prévoir au lieu de prendre des décisions en situation d'urgence. Par exemple, être obligé de vendre sa maison en raison d'une perte d'emploi ne résoudra pas le problème de manque de revenus si la vente doit s'effectuer à perte dans un marché aussi difficile que celui que nous vivons maintenant.»

Enfin, peu importe que la situation financière soit difficile ou aisée, le budget permettra d'évaluer le potentiel des revenus, le total des obligations, de manière à prévoir et donner à un individu ou une famille les moyens de prendre les décisions éclairées lorsqu'il en est encore temps. «Garder le contrôle de la situation, réajuster le tir régulièrement, décider des priorités et couper là où ça s'impose sont les bases majeures de la gestion des finances personnelles», conclut M. Barbeau.

LES
CRÉATEURS
d'emplois
28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE

prévoient dans un avenir rapproché, augmenter la superficie de plancher. «On a agrandi le local actuel en 1994 qui a nécessité des investissements de tout près de 100 000 dollars. On songe à agrandir encore pour se doter d'une seconde bâtisse qui aurait alors des dimensions de 60 pieds par 100 pieds. Parce que plus ça va, plus le travail augmente. Et, de cause à effet, il faudra aussi ajouter du personnel, y mettre aussi de nouveaux équipements. La création d'emplois, nous y

**VENEZ VOUS RÉGALER DANS UN
ENDROIT PRIVILÉGIÉ**
CUISINE FRANÇAISE
DÉLICIES ET PÂTISSERIES FINES



LE PÂTISSIER

R. M. Fortin, prop.

450, sur Harvey Ouest, Alma
662-7436

L'équipe gagnante de La Métropolitaine



M. Roger Dumont, A.V.A.
Directeur des ventes de succ.
Planificateur financier



M. Jean Plourde
Agent en assurance
de personne



Mme Denise Villeneuve
Administrateur



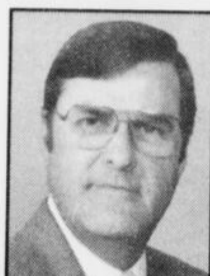
Mme Hélène Simard
1^{re} adjointe vente et service



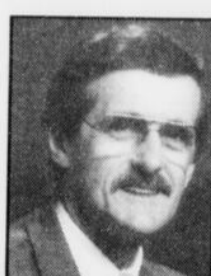
M. Richard Simard, A.V.C.
Agent en assurance
de personne



Mme Christine Duval, A.V.C.
Agent en assurance
de personne



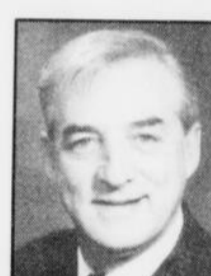
M. Gildor St-Gelais, A.V.A.
Agent en assurance
de personne



M. René Rhainds
Agent en assurance
de personne



Lisette Gaudreault
Agent en assurance
de personne



M. Jean-Eudes Collard
Agent en assurance
de personne



M. Vincent Turgeon, A.V.A.
Directeur des
ventes associé



Mme Johanne Bernard
Stagiaire agent en
assurance de personne



Mme Denise Bourgeois
1^{re} adjointe vente et service



Mme Lise Lalancette
1^{re} adjointe vente et service



M. Pierre Forest, A.V.C.
Agent en assurance
de personne



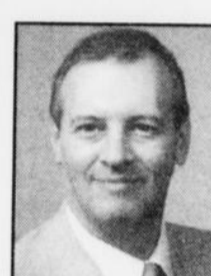
Mme Chantale Lavoie, A.V.C.
Agent en assurance
de personne



M. Robert Duval
Agent en assurance
de personne



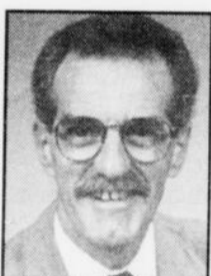
M. Gervais Tremblay
Agent en assurance
de personne



M. Alain Bourgoin
Agent en assurance
de personne



M. Alain Lemieux
Agent, stagiaire en
assurance de personne

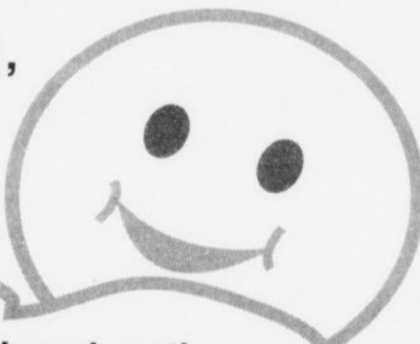


M. Gilles Simard, A.V.C.
Agent en assurance
de personne



M. Charles Grenier
Agent en assurance
de personne

Samedi, dimanche, samedi,
dimanche, samedi,
dimanche...



*C'est ça la retraite. Un week-end continu
pour nos passe-temps préférés, nos voyages, ou simplement
pour nous détendre avec des amis. Mais pour la réaliser,
elle doit être planifiée. Et il n'est jamais trop tôt pour commencer.*

**La Métropolitaine offre une vaste gamme de produits pour vous aider à planifier votre retraite:
des REER, des F.E.R.R., des rentes garanties et des produits d'assurance-vie permanente.**

**N'attendez pas au vendredi soir pour planifier
votre retraite. Appelez-moi dès maintenant pour planifier votre avenir.**



La Métropolitaine

255, Racine Est - Bureau 200
543-7944, Chicoutimi

Vingt-six emplois assurés

Cuisido nourrit les travailleurs forestiers

SAINT-FÉLICIEN (RT) - Les travailleurs forestiers le connaissent fort bien. Comment pourrait-il en être autrement car Donald Bouchard de Cuisido leur prépare des repas quotidiens qui feraient l'envie de nombreux restaurants.

Donald Bouchard et Claire Morency de Saint-Prime exploitent, depuis près de cinq ans, la compagnie Cuisido, une jeune PME qui fait de la cuisine de préparations pour les différents camps forestiers de la région Lac-St-Jean et Chibougamau-Chapais. «J'ai travaillé longtemps comme chef cuisinier dans des camps aux Passes-Dangereuses, pour Donohue et même à la Baie James. Lors de la venue de l'Hôtel du Jardin de Saint-Félicien, j'ai même été chef pâtissier. Puis, un jour, j'en ai eu assez de passer des jours interminables sans voir ma famille et c'est là que j'ai décidé de travailler pour moi, pour gagner ma vie. Tant mieux si je pouvais permettre de faire travailler des gens mais je pensais d'abord à moi. C'est ainsi qu'il y a près de cinq ans maintenant fut fondé Cuisido qui s'occupe de préparer et servir les repas dans les camps forestiers. Actuellement, je remplis ces tâches pour Barette-Chapais, Donohue, les Entreprises forestières André Bernier. J'emploie 26 personnes actuellement et plus le temps va passer, il y a toutes les chances pour faire grimper ce nombre. Je m'affaire maintenant à quatre cuisines



CUISIDO - Donald Bouchard et Claire Morency de Saint-Prime exploitent, depuis près de cinq ans, la compagnie CUISIDO, une jeune PME qui fait de la cuisine de préparations pour les différents camps forestiers de la région Lac-St-Jean et Chibougamau-Chapais.

(Photo Steeve Tremblay)

alors que cet hiver, on pourrait en ajouter une cinquième», raconte Donald Bouchard, qui ne touche plus à la préparation des repas depuis deux ans.

Donald Bouchard se consacre maintenant à la gestion du personnel et des opérations «J'ai un personnel très compétent. Je fabrique les menus de tous les jours et mes cuisiniers les popotent. Il y a deux menus différents par jour le midi et trois le soir. Mon personnel se compose autant d'hommes que de femmes. Je m'occupe des achats, de la livraison. Tout mar-

che rondement et je suis très satisfait de la croissance de cette jeune entreprise de chez nous. A ma façon, aussi, j'aide l'économie de mon milieu car bien des denrées sont achetées ici, localement. Par exemple, mes légumes, salades et autres me proviennent de Saint-Félicien. Alors, tout le monde peut en profiter», mentionne Donald Bouchard.

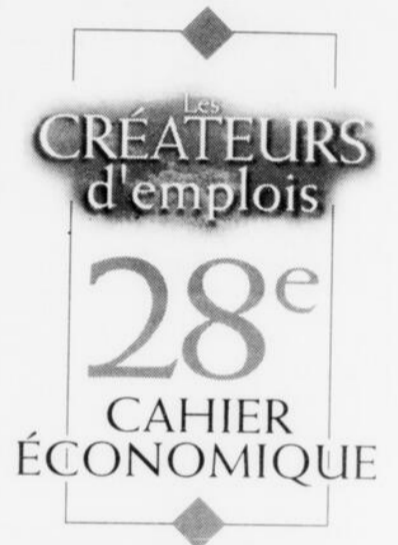
Projet d'expansion

Comme la création d'emplois demeure importante pour Cuisido, des projets d'expansion trottent dans la tête

des propriétaires «On tente d'aller chercher de nouveaux contrats. Nourrir des travailleurs forestiers qui passent beaucoup de temps en forêt nécessite une très grande expérience et une forte compétence. D'ailleurs, en plusieurs occasions, j'ai éprouvé de la difficulté à dénicher des personnes compétentes. Et comme je ne mets que rarement la main à la pâte, il faut donc que la confiance règne. C'est le cas chez Cuisido et comme je discute beaucoup avec mes employés, on éprouve beaucoup de plaisir à

travailler ensemble. Mon personnel est stable, ce qui plaît aux compagnies qui font affaires avec nous et aussi ceux que nous devons nourrir. Et, Cuisido s'occupe aussi de la conciergerie au besoin», ajoute-t-il.

Cuisido s'est ajustée aux besoins de l'industrie forestière et comme le dit si bien Donald Bouchard, les portes de la cuisine ne sont jamais barrées. «Les travailleurs aiment ce qu'on leur offre comme nourriture. Ils savent aussi à qui ils ont affaire. Mes 26 employés arborent toujours un beau sourire, ce qui est important aussi», conclut Donald Bouchard qui souhaite créer encore plusieurs emplois d'ici les prochaines années; reconnaissant du même coup, l'importance des PME et de ce qu'elles peuvent apporter dans une région comme la nôtre.



Retraite dorée dans un pays amical

Bien se préparer avant de faire le saut

(Par la Presse Canadienne)

Du soleil et de la chaleur tout au long de l'année, un mode de vie exotique et une fiscalité très faible.

Quoi de mieux pour quiconque veut savourer sa retraite, une retraite qui sera d'autant plus dorée qu'elle se déroulera dans un pays amical où les taxes et la fiscalité sont faibles.

Des endroits comme le Mexique, le Costa Rica ou les Caraïbes, ou même encore la région de l'Algarve, dans le sud du Portugal.

Cette perspective vous met-elle l'eau à la bouche?

«Il y a certes des moyens de réduire son fardeau fiscal et de profiter d'un mode de vie raisonnable», soutient Ian Niven, un conseiller fiscal de la firme Ernst and Young, à Toronto.

Le niveau de taxation de certains pays est très inférieur à celui du Canada. Leurs lois fiscales contiennent même souvent des échappatoires et des abris divers permettant de protéger presque entièrement son revenu du fisc.

En plus, le coût de la vie y est parfois faible lorsqu'on le com-

pare à celui du Canada, si bien que les étrangers bénéficiant d'un régime de retraite calculé en monnaie forte y vivent très à l'aise.

M. Niven et autres spécialistes croient toutefois qu'il est imprudent de faire le saut sans avoir longuement étudié la question.

Ajustements

«Le principal problème lorsqu'une personne va vivre au Mexique ou dans un pays d'Amérique centrale consiste à s'ajuster au mode de vie local.»

Curt Hyman, un ex-administrateur de Toronto, a décidé de s'établir à Ajijic, dans le centre du Mexique, il y a plusieurs années. Il apprécie tellement ce nouveau mode de vie qu'il a lancé une feuille d'information destinée à conseiller les Canadiens sur les lieux de retraite peu coûteux qui existent en Amérique centrale, au Mexique et dans les Caraïbes.

Une des communautés de retraités les plus importantes se retrouve dans la région de Guadalajara, dans le centre du Mexique, où quelque 25 000 à 30 000 Américains et Cana-

diens y jouissent d'une retraite dorée.

Ils y ont été attirés par le climat et un mode de vie confortable. La faible fiscalité pratiquée au Mexique et la faible valeur du peso en font également une place où le coût de la vie est très faible.

M. Hyman calcule qu'un couple peut vivre très confortablement dans cette région pour 1000 dollars par mois, y compris le prix du loyer.

Il admet toutefois que ces rentiers doivent procéder à quelques ajustements pour vraiment profiter de leur nouvelle vie.

«Ici, on signe très rarement un chèque, car on y a établi une économie basée sur le seul numéraire, dit-il. La majorité des restaurants n'acceptent même pas de cartes de crédit.»

Ici, on n'a non plus presque jamais entendu parler d'hypothèques, si bien que lorsque vous y achetez une propriété, vous devez vous présenter avec de l'argent comptant.

Or, les Canadiens qui s'y expatrient doivent éviter d'investir trop de leur capital

dans leur pays adoptif, affirme Peter Simpson, un comptable agréé de Calgary.

Devises faibles

«La majorité de ces pays ont une devise d'une valeur assez volatile qui peut être victime de fortes fluctuations face aux devises fortes», explique M. Simpson, qui conseille beaucoup de Canadiens désireux de s'établir à l'étranger.

Pour bien se protéger, il s'agit d'investir dans plusieurs devises, afin d'éviter de subir une forte perte lors de la chute d'une de celles-ci, ajoute-t-il.

Les Canadiens doivent verser au fisc de leur pays de 15 à 25 pour cent des sommes qu'ils retirent de leur REER et de leurs fonds de pension si ces argents sont dépêchés à l'étranger, mais cela demeure une aubaine lorsque l'on sait que le niveau des taxes peut excéder 50 pour cent au Canada.

Un bénéfice social que les Canadiens ne peuvent toutefois apporter avec eux à l'étranger, c'est les services dispensés par l'assurance-maladie provinciale.

Cela ne représente toutefois

pas un grand problème dans certains pays où les nouveaux résidents peuvent adhérer aux services de santé dispensés par l'Etat en échange d'une prime mensuelle allant de 15 à 30 \$. Il faut admettre toutefois que la qualité des soins de santé y est variable, allant de soins rudimentaires à des soins comparables à ceux dispensés au Canada.

Les spécialistes s'entendent pour dire que les questions financières ne sont pas les seules à étudier lorsqu'il s'agit de vivre dans un pays étranger.

«Chacun doit faire un choix personnel et décider s'il existe une certaine chimie, une compatibilité entre lui et le pays où il désire désormais vivre», affirme Jane Parker, écrivain et agent de voyage qui a organisé la tournée de plusieurs pays pour des Américains et des Canadiens désireux d'y étudier les conditions locales en vue de s'y expatrier.

Parmi les pays qui, selon elles, sont négligés mais offrent d'excellentes conditions aux retraités se trouvent l'Uruguay, le sud du Portugal et l'Irlande.

SOLUTION PUBLICITÉ INC., une maison réputée en communication et marketing

Située au cœur de Chicoutimi, là même où l'activité économique a débuté il y a plus de 150 ans, Solution Publicité inc. bénéficie d'une grande réputation dans l'univers de la communication au Saguenay—Lac-Saint-Jean. En effet, à l'instar de l'ancienne maison Price qui abrite l'entreprise — un bien patrimonial construit en 1869 —, Solution Publicité inc. est synonyme de solidité. Les clients savent que la maison de communication est une valeur sûre.

Érigée au fil des années, depuis plus de 20 ans, la notoriété de la PME est le fruit des efforts soutenus de ses deux propriétaires, Paul Potvin et Bruno Simard. C'est à eux et au professionnalisme des membres de leur équipe qu'on doit notamment le succès de Solution Publicité inc.

«Actuellement, indiquent nos deux hommes d'affaires, Solution Publicité emploie une dizaine de personnes et plusieurs pigistes. Tous, nous formons une famille qui n'a qu'un seul objectif, soit maintenir la relation de confiance qui nous lie à nos clients, élément à la base de notre entreprise. L'entière satisfaction de notre client est en effet indissociable de notre réussite.»

Les spécialistes en communication

Grâce à leur expertise acquise depuis 20 ans et à la complémentarité des gens qui œuvrent avec eux — concepteurs, rédacteurs, infographistes, etc. —, Paul Potvin et Bruno Simard sont en mesure de donner à peu près tous les types de services liés aux communications, à la publicité, au marketing voire aux relations publiques. Leur force réside en leur capacité d'offrir au client la stratégie de communication la plus complète; leurs conseils s'avèrent indispensables.

«Il n'y a pas un client qui ait les mêmes besoins, argumentent-ils. Il s'agit alors pour nous de bien cerner le marché où son entreprise évolue et de bien jauger le public cible qu'il veut rejoindre. À partir de cela, il sera possible encore une fois de préparer une stratégie et de cerner adéquatement le moyen requis dans chacun des cas: dépliant, pochette, document ou vidéo corporatifs, stand d'exposition, placement publicitaire à la télévision, à la radio ou dans les journaux, etc. Bref, l'élaboration d'une stratégie et la personnalisation d'un concept



Paul Potvin et Bruno Simard, propriétaires de Solution Publicité inc.

constituent la pierre angulaire de notre action.»

Une gamme de produits diversifiés

Solution Publicité inc. est le pionnier régional du côté de la conception et de la réalisation de stands d'exposition. Elle est entre autres responsable du concept du stand du bac géant de récupération de la MRC du Fjord du Saguenay et de celui du Parc marin du Saguenay (projet éducatif complet dans ce cas-ci), promulguant quant à lui la faune et la flore de ce magnifique lieu.

La firme professionnelle est aussi le leader régional en ce qui a trait à la location et au montage de stands pour les différents salons régionaux à l'exemple d'Expo Habitat et d'Expo Nature à Chicoutimi et du Salon des aînés, de la Foire environnementale et du Salon du commerce d'Alma.

Solution Publicité inc. occupe par ailleurs une place de choix en terme de marché corporatif dans l'ensemble de la région. Ils s'agit alors pour les experts de suggérer au client, après lui avoir démontré le bien-fondé de leur choix, un produit qui conviendra à ses besoins spécifiques. Paul Potvin et Bruno Simard sont à ce titre fiers de compter parmi leurs réalisations les plus récentes, le concept «Passion dance» de la discothèque Le Calumet de l'Hôtel Le Montagnais à Chicoutimi ou encore la série de 12 dépliants présentant les divers programmes du Collège d'Alma. Ils sont aussi heureux de men-

tionner la conception des trois magnifiques affiches soulignant le 25e anniversaire du bateau La Marjolaine II.

Des créneaux industriel et institutionnel

Le marché desservi par Solution Publicité inc. est vaste. Il touche aussi les secteurs industriel et institutionnel. MM. Potvin et Simard se réjouissent tout spécialement de compter parmi leurs clients. Les Contracteurs Boulianne ltée de Jonquière et Électro Saguenay Saguenay de Delisle, pour qui ils ont conçu des pochettes de prestige avec document de présentation hautement profes-

sionnel. Ils s'enorgueillissent aussi des documents de prestige de Ville de La Baie et de Ville de Chicoutimi ou encore de leur concept de signalisation extérieure pour l'Hôpital de Chicoutimi. Solution Publicité inc. compte également parmi ses clients les grandes entreprises comme Alcan, Abitibi-Price et Stone Consolidated.

Le professionnalisme des gars de Solution Publicité inc. se poursuit avec la conception de logos corporatifs. Leur sens de la confidentialité et leur expérience leur a valu, jusqu'à présent, de signer plus d'une centaine de logos. Parmi ceux-ci, mentionnons entre autres Super Frite, Inter-

car, Alcan Laterrière, Usine Grande Baie d'Alcan, Scierie Laterrière, le Groupe Gagnon Cantin, les dépanneurs Maestro et la Chambre de commerce de Chicoutimi.

Qualité et disponibilité

Sa notoriété, rappelons-le, Solution Publicité inc. l'a construite en mettant au premier rang la satisfaction du client. La qualité est en effet sa marque de commerce. L'avenir, selon Paul Potvin et Bruno Simard s'inscrira aussi dans ce sens.

«Notre succès repose essentiellement sur notre professionnalisme. Sur notre capacité, donc, d'être en mesure de donner un service global: de la consultation jusqu'à la conception d'un produit particulier voire jusqu'à l'élaboration d'une stratégie de communication complète. Notre force, aussi, s'accordent-ils à dire, c'est notre grande disponibilité. Tous ces éléments ont permis la réalisation de plusieurs contrats qui font encore l'envie. Ils favorisent également une action nationale. Mentionnons à ce titre, notre intervention dans la campagne publicitaire entourant l'implantation de Maxi à Chicoutimi ou de l'ouverture du magasin Ameublement Tangway.

Notre association au Réseau de communication marketing nous a aidés pour l'obtention de ces deux derniers contrats. Bref, nous comptons bien poursuivre dans le même sens pour les mois à venir.»



Solution Publicité inc. se spécialise aussi dans la réalisation de logos corporatifs. Sur la photo: Martia Léger et Paul Potvin.

Une optique axée sur l'avenir



**Chez Hydro-Québec,
la recherche est
fondamentale.**

Sans progrès, il n'y a pas d'avenir. C'est pourquoi Hydro-Québec accorde une priorité à la recherche et au développement. Plus de huit cents employés et scientifiques s'emploient aujourd'hui à améliorer la qualité du produit et du service, à en accroître l'effi-

cacité et la fiabilité tout en veillant à lui faire respecter l'environnement. Aujourd'hui, la recherche fait rayonner Hydro-Québec sur le plan international, crée des marchés d'exportations et de nouveaux emplois. Nos jeunes sont les premiers à en bénéficier. Parce que l'avenir passe par eux. L'avenir et l'énergie: deux préoccupations, une même vision.



**Q Hydro
Québec**

L'énergie qui voit loin

JOURNÉE

**VENDREDI
17 novembre
de 10 h à 21 h**

**Venez voir
les nouvelles
CAT 1996**



- Bearcat
- Widetrack 550, 20 pouces
- ZRT 600
- Powder spécial
- Et autres modèles

**Rabais sur
motoneiges 96**

**Obtenez 200 \$
en monnaie Cat
en achetant
avant le
30 novembre
1995**

**Jusqu'à
1500 \$ de rabais**

**sur motoneiges
Arctic cat
modèle 93-94-95
en inventaire**

- Jag-Z • Pantera
- Panther DLX
- ZR580 • Bearcat 440

**SUPER
SPÉCIAL**

**sur motoneiges
usagées**

- Pantera 90
- El Tigre MC92
- Prowler 90
et autres

**Rabais de
15% à 50%
sur vêtements**

**Rabais de
10%
sur huile et pièces
Arctic Cat**



**VOYONS QUI A
LES IDÉES
CLAIRES ET
UN FILTRE
PROPRE**

Les tronçonneuses Turbo vont encore plus loin. Le système de filtration d'air Turbo vous permet non seulement de travailler à pleine puissance toute la journée, sans devoir arrêter pour nettoyer le filtre, mais il réduit également la consommation d'essence et le besoin d'entretien.



GRATUIT! 6 CHAINES, JEU D'AFFÛTAGE & CASQUETTE JONSERED

VALEUR 220\$



JONSERED 625 II / 670 CHAMP
61.5 / 66.8 cc, 3.2 / 3.6 kW, 6.3 / 6.3 kg, 16" - 28"

**OBTENEZ GRATUITEMENT
1 CHAÎNE, UN JEU D'AFFÛTAGE,
UNE CASQUETTE JONSERED ET
UN ÉTUI DE TRANSPORT**

**VALEUR
120\$**



JONSERED 2050 / 2040 TURBO
48.7 / 40 cc, 2.3 / 1.9 kW, 4.7 / 4.6 kg

GRATUIT! 3 CHAINES, JEU D'AFFÛTAGE & CASQUETTE JONSERED

VALEUR 130\$



**JONSERED 2054 /
2055 TURBO**

53.2 / 53.2 cc, 2.3 / 2.8 kW, 5.2 / 5.3 kg, 13" - 20"

Jonsered

Chez notre dépositaire participant. Cette promotion se termine le 30 novembre 1995 ou jusqu'à épuisement des stocks.

MÉCANIQUE & SPORTS GRAVEL INC.

VENTE • RÉPARATION • LOCATION

1395, rue Hébert, Desbiens

346-5698



PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995 - H9

Les taxes et la création d'emplois

NDLR: David E. Bond est vice-président, affaires gouvernementales et relations publiques et économiste en chef à la Banque Hong Kong du Canada.

Si l'on se fie aux résultats des dernières recherches, le chômage élevé, au Canada, serait en grande partie attribuable à la hausse considérable des cotisations sociales que les employeurs doivent assumer. Ces cotisations s'appliquent à chaque employé et sont généralement payées par l'employeur. Parmi celles-ci l'on peut citer, à titre d'exemple, les cotisations à l'assurance-chômage, à la Régie des rentes du Québec et à la Commission de la santé et de la sécurité au travail (CSST).

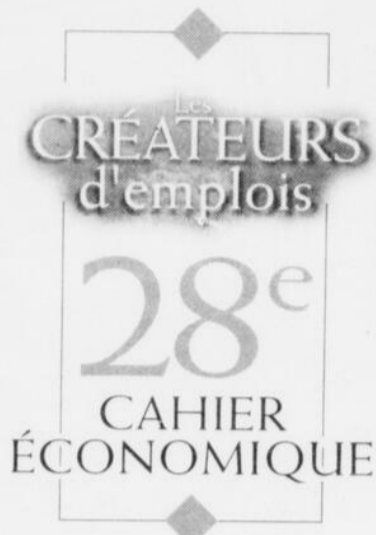
L'on a recours à deux moyens pour éviter une escalade de ces frais. Le premier consiste à faire faire des heures supplémentaires à ses employés et le second à trouver des méthodes permettant de minimiser les besoins en main-d'oeuvre. Règle générale, les entreprises décident d'effectuer de nouveaux investissements après s'être assurées que la somme des rentrées de fonds prévues est plus élevée que le montant des capitaux nécessaires à l'aménagement de nouvelles installations de production. À ce chapitre, les entreprises se sont rendu compte, au cours des dix dernières années, que les installations faisant appel à une technologie avancée, quoique coûteuses, génèrent souvent des rendements plus élevés que les techniques de production exigeant un nombre élevé d'employés. Celles-ci quoique moins coûteuses au moment de l'investissement initial, se révèlent très onéreuses avec le temps, en raison, notamment, des cotisations sociales. Dans les faits, le système fiscal semble donc avoir pour effet de taxer la création d'emplois. Il faudrait envisager sérieusement une réforme du régime fiscal qui permettrait de stimuler plutôt que de décourager la création d'emplois.

Position peu avantageuse

Un autre facteur vient aggraver la situation. En effet, l'augmentation des coûts d'emprunt, dont nous sommes d'ailleurs responsables, place l'économie canadienne dans une position peu avantageuse. L'accroissement extrêmement rapide de l'endettement et l'accumulation continue des déficits gouvernementaux ont contribué à augmenter le risque associé aux titres de créance canadiens aux yeux des investisseurs.

Ce n'est pourtant par le remboursement de cette dette qui préoccupe les investisseurs. Ils craignent plutôt que les dollars canadiens qu'ils recevront à titre de paiement perdent leur valeur. Tel n'est pas le cas, pour le moment, mais il ne faut tout de même pas oublier que la valeur du huard peut enregistrer de fortes fluctuations en peu de temps. Ainsi, en juillet 1993, le dollar américain valait un peu moins de 1,28 \$ CAN. Or, en mars 1995, il fallait débours

plus de 1,42 \$ CAN pour obtenir 1 \$ US, ce qui représente une dépréciation de 11 % pour notre devise. Ainsi, un investisseur étranger qui détient des titres canadiens rapportant 10 %, se



trouve en fait à absorber une perte de plus de 1 %. Or, il faut le rappeler, les taux d'intérêt négatifs ne présentent d'attraits que pour les emprunteurs. La dépréciation subie par le dollar canadien n'échappe pas à cet axiome.

Afin de convaincre les investisseurs étrangers de conserver leurs placements en dollars canadiens, il a fallu leur offrir des taux d'intérêt de plus en plus élevés (l'écart pouvant atteindre jusqu'à 4 %), ce qui a eu des effets néfastes sur notre économie.

Valeur de la devise

Même s'ils profitent de taux d'intérêt élevés, les investisseurs étrangers veulent tout de même avoir l'assurance que le

gouvernement fera des efforts pour préserver la valeur de la devise. Réagissant à cette préoccupation, le gouverneur de la Banque du Canada et le gouvernement ont adopté une politique visant à maintenir le taux d'inflation annuel au-dessous de 3 %. Dans la même veine, le gouvernement a annoncé des mesures énergiques destinées à réduire le déficit. Cependant, même si la situation de l'économie canadienne s'est améliorée au plan des exportations et même si l'inflation au pays est l'une des plus basses parmi les pays développés, des doutes subsistent quant à la détermination des Canadiens à faire face à la réalité économique. Il reste donc à savoir si ceux-ci parviendront à éliminer, plutôt qu'à simplement réduire, le déficit des gouvernements.

Dans ces circonstances, le taux d'intérêt réel au Canada (c'est-à-dire le taux d'intérêt auquel l'on a retranché le taux d'inflation) est supérieur d'au moins 2 % (ou 200 points de base) au taux réel aux États-Unis. C'est donc dire que pour un emprunt de 10 millions de dollars, les frais d'intérêt sont supérieurs de 200 000 \$, par année, à ceux qu'il faudrait payer pour un emprunt semblable aux États-Unis.

Ces 200 points supplémentaires découragent les investissements dans de nouvelles immobilisations de production, dans la recherche et le développement ainsi que dans la formation (ce que les économistes appellent la formation de capital humain).

«Manque à investir»

Malheureusement, les aspects les plus déplorables de ce «manque à investir» ne se

font pleinement sentir qu'à long terme.

Ainsi notre compétitivité s'affaiblit graduellement sur la scène internationale parce que ce sont les pays qui jouissent d'un taux d'emprunt moins élevé qui sont en mesure d'effectuer des investissements et d'augmenter leur productivité. En outre, nos débouchés se font plus rares au fur et à mesure que les coûts de production des entreprises canadiennes augmentent, faisant de celles-ci des producteurs inefficaces. Après dix années de ce régime, nous commençons à prendre conscience du déclin progressif de notre niveau de vie.

Ceux qui, récemment, ont réclamé de meilleures facilités d'emprunt pour les petites et moyennes entreprises ne saisissent pas le rôle clé des taux d'intérêt. Ces petites et moyennes entreprises étant effectivement reconnues comme les principales sources de création

d'emplois, il aurait été pertinent de mettre davantage de fonds à leur disposition si ce n'était des inconvénients qui accompagnent une telle mesure. En effet, même si ces entreprises avaient accès à des quantités illimitées de fonds, leurs possibilités d'expansion seraient entravées par les coûts relatifs à ce capital, c'est-à-dire par tous les coûts d'exploitation annuels qui s'ajouteraient à leurs dépenses et que leurs concurrents n'ont pas à payer.

Parce que le Canada dépend, dans une large mesure, des capitaux étrangers, c'est le marché international, et non pas le marché national, qui dicte les taux d'intérêt. Si les gouvernements souhaitent réellement stimuler l'économie, abaisser le chômage et augmenter la productivité à long terme, ils n'ont d'autres solutions que d'éliminer leur déficit, et ce, dès maintenant. Plus nos élus tarderont à le faire, plus notre économie régressera.

THERMAFIX

a.j. inc.

Des créateurs d'emplois à travers le pays

Du
verre
à travers l'univers

6 USINES DE
FABRICATION ASSOCIÉES

Plus de 1000 points de vente

THERMAFIX
EXIGEZ LES PRODUITS

FABRICANTS DE PORTES,
FENÊTRES ET VITRERIES

- * Verre scellé
- * Verre plat
- * Verre trempé
- * Verre teinté
- * Miroir
- * Porte-patio
- * Moustiquaire
- * Vitraux de porte

THERMAFIX a.j. inc.

3370, route rang 3, Saint-Nazaire
Tél: 668-6131. Fax: 668-5934

Vous êtes un leader!

Faites-le savoir

Pour une publicité à votre image
CONTACTEZ:



Yvon RHAINDS
Secteur Chicoutimi

545-4474

PROGRES dimanche

Sièges ergonomiques et orthopédiques

LES PRODUITS D.L.B. ENR. VEND PARTOUT AU CANADA

Propriété d'intérêts régionaux, Les produits D.L.B. enr., 1171, rue Manic à Chicoutimi, occupe, après quatre ans d'existence, une place très intéressante sur le marché des sièges ergonomiques et orthopédiques à vocation industrielle.

Distributeur autorisé de la compagnie allemande Isringhausen (ISRI), Les produits D.L.B. enr. vend en effet partout au Canada. Elle dessert plus particulièrement la grande entreprise, la PME mais également tous les intervenants du monde du transport. Vice-président Exploitation, M. Richard Desgagné parle avec emphase de la renommée d'ISRI. C'est à l'expertise acquise par l'entreprise au fil des décennies, qu'il attribue entre autres, le succès des Produits D.L.B. enr.

«Fondée en 1919, ISRI a percé le marché des sièges ergonomiques et orthopédiques en privilégiant d'abord et avant tout la recherche et développement. Brevetés, argumente-t-il, ses produits répondent donc aux



Richard Desgagné, vice-président Exploitation.

besoins spécifiques des années 1990.»

Des sièges qui répondent aux normes de santé et sécurité

Les Produits D.L.B. enr. distribue 17 modèles

différents de sièges. Elle effectue de plus, une partie de l'assemblage de certains de ceux-ci. Les caractéristiques des sièges signés ISRI sont nombreuses. M. Desgagné parle, d'une part, de

l'élimination des vibrations, donc de la réduction notoire des maux de dos. «ISRI est le seul fabricant attesté par l'Institut de recherche en santé et en sécurité du travail (I.R.S.S.T.) du Québec, explique M. Desgagné. C'est donc dire combien ses produits sont reconnus conformes.»

Il mentionne aussi la spécification de chaque siège. «Chaque modèle est construit en fonction des besoins de l'utilisateur. Ceux-ci ne seront pas les mêmes s'il s'agit d'un opérateur d'équipement lourd, d'un camionneur forestier, d'un chauffeur d'autobus de la ville, d'un autre qui fait de la longue distance, ou encore d'un opérateur de pont roulant à Alcan. Il est donc essentiel, dit-il, de bien cerner l'usage qui sera fait du siège désiré par l'acheteur.»

«ISRI garantit la durabilité et le confort de ses sièges. Encore faut-il, poursuit Richard Desgagné, qu'ils soient installés au bon utilisateur et que ce dernier sache, de son côté, adopter des comportements qui favoriseront son confort.» Les spécialistes des Produits D.L.B. enr. — une dizaine de personnes étroitement formées selon les normes ISRI — savent comment s'y prendre. Amenés à jouer un rôle de conseiller, ils indiquent aux travailleurs quelles sont les règles à suivre en matière d'hygiène posturale et leur expliquent la nécessité d'utiliser à bon escient les diverses manivelles de leur siège. Leur confort mais par-dessus tout leur santé dépendent de cet enseignement.»

Un marché en croissance

Les normes de santé et de sécurité sont au cœur des problèmes de toutes les entreprises, selon le v.p. Exploitation des Produits D.L.B. enr. Les dirigeants sont en ce sens conscients de l'importance à accorder aux conditions de travail en général et au principe d'ergonomie en particulier.

«Les chefs d'entreprises veulent pallier aux coûts énormes reliés aux problèmes de santé et sécurité, allègue-t-il et sont donc prêts à investir dans la prévention. Le besoin d'équipements adéquats est alors essentiel.»

Richard Desgagné est très optimiste face à l'avenir. Il compte bien élargir l'action de son réseau de commercialisation. Aux six agents qui sillonnent actuellement le Québec, s'ajouteront, en janvier 1996, d'autres personnes du côté de l'Ontario. Elles verront elles aussi à la vente de produits ISRI mais assureront surtout le service et la formation.

D'ici deux ans, les dirigeants des Produits D.L.B. enr. entendent bien, grâce à l'ALENA, mettre sous licence huit nouveaux produits, des sièges qui n'avaient pas jusqu'à maintenant été commercialisés en Amérique du Nord par ISRI. La PME du Parc industriel de Chicoutimi espère augmenter sa vocation de fabricant. Elle caresse en ce sens d'intéressants projets. En fait, tout demeure encore à faire... C'est déterminés et confiants que les porte-parole des Produits D.L.B. enr. entament la dernière courbe du XX^e siècle.



Les Produits D.L.B. enr., est distributeur autorisé de la compagnie allemande Isringhausen (ISRI).



Les agents de commercialisation Jean-Guy Ouellet, Carmelle Grégoire et Clément Bouchard entourent Richard Desgagné.

LES PRODUITS D.L.B.

DISTRIBUTEUR

ISRI® 
ISRINGHAUSEN1171, MANIC (PARC INDUSTRIEL) CHICOUTIMI (QUÉBEC) G7K 1A1
TÉL.: (418) 698-3424 • TÉLÉCOPIEUR: (418) 698-2223

302835

Création de matériel didactique en éducation

De l'emploi par une nouvelle voie pour MADIE

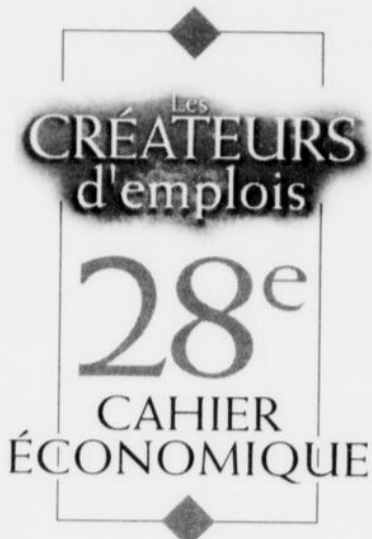
ALMA (PET) - Depuis quatre ans, l'entreprise régionale MADIE (Matériel didactique en éducation) a créé des emplois en répondant à des besoins de matériel éducatif. Le projet a vu le jour il y a huit ans.

Depuis le printemps, on essaie de consolider les emplois des personnes en place, afin de ne pas devoir se priver de cette ressource humaine particulière et sa précieuse expertise.

MADIE emploie actuellement six personnes, presque à temps plein. Son nouveau statut d'entreprise devrait permettre l'intégration graduelle d'autres membres à l'équipe.

Le président Roger Lajoie vante les avantages de la nouvelle structure, officialisée en septembre lorsque le statut de MADIE a été changé et que les commissions scolaires sont devenues partie prenante de MADIE inc.

Alors qu'il fallait frapper à leur porte, les commissions scolaires font maintenant partie intégrante de l'organisation.



«L'ancienne formule était une étape par laquelle il fallait passer. Il faut toujours prouver que ce en quoi on croit est valable,

intéressant et avantageux», commente Lajoie.

MADIE n'est plus une idée ou un projet comme il y a huit ans, dit-il, s'appuyant sur les réalisations concrètes de l'entreprise. Les contrats de MADIE totalisent entre 650 000 \$ et 700 000 \$, depuis le début des productions, en janvier 1992. C'est sans compter la participation à des projets spéciaux sur la scène internationale, avec des pays comme le Burkina Faso ou la république d'Haïti.

Depuis ses débuts, MADIE a donné le jour à une dizaine de produits différents: carte géographique et matériel d'accompagnement, 21 affichettes pour les Sciences de la nature au primaire, ainsi que 6 affiches et trois documents sur vidéo.

MADIE a produit un total de cinq guides pédagogiques s'adressant à la fois aux enseignants et en partie aux élèves.

MADIE compte aussi un

matériel didactique en éducation



JEAN-YVES DECHESNES est directeur général de MADIE.

apport concret à des dossiers précis comme l'éducation, lors du congrès de l'ACFAS, tenu à Chicoutimi au printemps. Récemment, en octobre, MADIE et l'UPA ont rendu public

du matériel réalisé spécialement pour les producteurs agricoles de la région. Ce matériel écrit et électronique (documentaire sur vidéocassette) concerne le développement durable.



PRODUCTION - Depuis ses débuts, l'équipe de MADIE a donné le jour à une dizaine de produits différents: carte géographique et matériel d'accompagnement, 21 affichettes pour les Sciences de la nature au primaire, ainsi que 6 affiches et trois documents sur vidéo.

Chez-nous l'hiver nous fait pas peur

VASTE CHOIX
d'ensembles de
motoneiges
pour hommes, femmes
et enfants



Ensembles
de ski
Jackets
Polar

SPORTSTOP
Jackets **GEAR**



- **Sous-vêtements Combi pour hommes et femmes**
- **Bottes Glacier de Sorel**
- **Bottes de fourrure Bilodeau**

Il nous fait plaisir d'annoncer que Dufresne Sport de Saint-Félicien est dépositaire de nos vêtements.

G Thomas
Gosselin

1742, boul. du Jardin,
Saint-Félicien
679-1770

HABILLEMENT D'HIVER
POUR TOUTE LA FAMILLE
MANUFACTURIER DE VÊTEMENTS

- vente gros et détail
- vêtements de travail
- vêtements sport

Polaire Plus

303626

LES MEUBLES
Adap-Tech

3067, RANG 3, SAINT-NAZAIRE

669-2261

- Escalier adapté
- Meubles adaptés
- Armoires adaptées
- Salle de bains adaptée
- Moulures de bois
- Etc.



Fax: 669-2262

Jean-Pierre
SIMARD
Propriétaire

304432

(PUBLICITÉ)

Hydromec inc.: 20 ans de service et d'excellence

L'entreprise Hydromec inc. de Dolbeau célèbre cette année son 20^e anniversaire. Spécialisée dans la fabrication, la réparation, l'entretien et la vente de pièces hydrauliques et pneumatiques, cette entreprise fait figure de leader dans la région.

C'est en 1974, que Marcel Trottier, fier de ses 30 années d'expérience en usinage et soudure, entrevoit les besoins du marché dans le domaine de l'hydraulique. A cet époque, personne n'y croyait. Malgré cela, Marcel Trottier, convaincu de son idée, met de l'avant son projet qui prend naissance à l'été 1975.

Depuis 20 ans, Hydromec inc. a connu une évolution constante passant de 3 à 12 employés. Avec les années, le personnel s'est taillé une solide expertise dans le domaine et a bâti sa réputation grâce à un travail de qualité et un service après-vente sans faille.

En plus d'un personnel expérimenté et compétent, Hydromec dispose d'équipements et d'outillages capables de répondre aux exigences dans le domaine. Desservant une vaste clientèle, provenant tant de la grande entreprise que des petits entrepreneurs, tout ce qu'Hydromec veut, c'est que le client reparte entièrement satisfait.

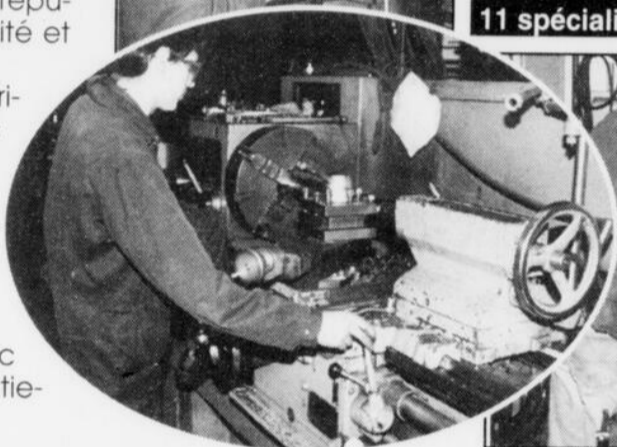
Hydromec possède un inventaire complet de pièces et accessoires, tant dans les domaines hydrauliques, mécanique que pneumatiques, apparaissant comme le plus important au Lac-Saint-Jean.

Si Hydromec a réussi à maintenir une croissance constante au cours des années, c'est grâce à une clientèle fidèle

le qui a toujours témoigné sa confiance. Les clients ont su apprécier les efforts de tous les employés pour maintenir l'excellence du service et la qualité du travail. A cet égard l'équipe d'Hydromec est fière de cet encouragement qui les incite constamment à se dépasser et à maintenir leur tradition de qualité.



11 spécialistes à votre service depuis plus de 20 ans!



HYDROMEC


CONSULTEZ DES EXPERTS POUR VOS BESOINS HYDRAULIQUES

11 SPÉCIALISTES À VOTRE SERVICE DEPUIS PLUS DE 20 ANS

Département PIÈCES

- Centre de boyaux et raccords hydrauliques le plus complet au Saguenà-Lac-Saint-Jean.
- Vente de garnitures pour cylindres hydrauliques standards ou métriques.

DISTRIBUTEUR

- **CHV**  **HYDRAULIQUE**
- GATES boyaux et raccords.
- CATERPILLAR boyaux et raccords.
- TOPRING produits pneumatiques.
- MIKALOR colliers de serrage robustes.

ATELIER

- Fabrication et réparation de cylindres hydrauliques standards ou métriques.
- Usinage et soudure générale.
- Réparation de pompes et moteurs hydrauliques.
- Nous possédons maintenant la plus grosse « boring » au Lac-Saint-Jean.

**SPÉCIAL DE
DÉCEMBRE
BOYAUX GATES
C12**

HYDROMEC INC.

2921, boul. Wallberg
Dolbeau, Québec

Tél.: 276-5831 - Fax: 276-8166

Pour donner une chance aux jeunes

DESBIENS (RT) - Clément Fiset et Janel Rondeau lancent une nouvelle entreprise: l'Atelier d'usinage et de soudure Desbiens inc. Et de l'avis des propriétaires, les jeunes auront une place prédominante dans leur atelier tout en y joignant de nombreuses années d'expérience.

«Nous sommes à bâtir une nouvelle bâtisse de 40 pieds par 40 pieds sur la route 169 à Desbiens, ce qui nécessite un investissement de plus de 300 000 dollars. Nous y ferons la fabrication, la réparation de machinerie pour les entreprises forestières, les moulins à scie et les producteurs agricoles. Sans compter que nous effectuerons aussi de la soudure de tout genre. Une fois bien démarrée, cette jeune entreprise devrait procurer de l'emploi à 15 ou 20 personnes si l'on inclut la maintenance industrielle dans la liste de nos spécialités. Il y aura aussi un service d'ingénierie, de dessinateur industriel et de contrôle de la qualité. Ce sera vraiment complet comme services», mentionne Clément Fiset de Desbiens qui, depuis près de 30 ans, travaille en maintenance industrielle.

Pour les deux propriétaires, cette nouvelle entreprise permet à la municipalité de Desbiens de retirer d'importantes retombées économiques. «La Ville nous a grandement aidé dans



USINAGE - Présentement en construction, l'Atelier d'usinage et de soudure Desbiens inc. ouvrira ses portes fin novembre, début décembre. Sur cette vignette, les deux propriétaires Clément Fiset et Janel Rondeau.

Photo Steve Tremblay)

son genre en ce sens que nous aurons un camion de service qui ira chercher le matériel défectueux chez un client, l'apporter à l'usine, le réparer et le retourner à son propriétaire», ajoute Fiset.

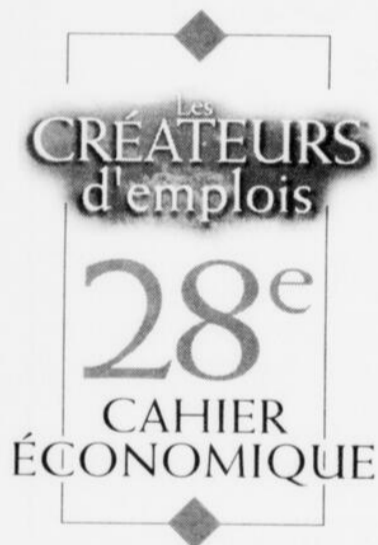
L'atelier d'usinage et de soudure Desbiens inc. ouvrira ses portes fin novembre, début décembre. Seulement en

outillage des plus modernes, on en note pour 225 000 dollars. «Pour démarrer notre entreprise, nous avons reçu une aide du Fonds décentralisé de créations d'emplois pour un montant de 50 000 dollars et nous attendons une réponse positive de l'Association des travailleurs indépendants dont le président est Marcel

Duchesne. Notre étude de marché nous prouve hors de tout doute qu'il y a de la place pour ce genre d'industrie dans notre coin.

Nous desservirons toutes les municipalités du secteur et plus encore. On pense même obtenir un contrat avec Cartons St-Laurent. La création d'emplois nous y croyons et c'est pour

cette raison que nous avons décidé de foncer. C'est le contracteur Rémi Côté de Métabetchouan qui construit actuellement la nouvelle bâtisse», de conclure Clément Fiset, qui estime que d'autres petites entreprises pourront se greffer à la sienne dans un avenir rapproché, créant ainsi d'autres emplois.



Parmi les 60 premières au Canada

Diesel marketing mise sur la formation et la matière grise

MONTREAL (PC) - Jean-François Bouchard et Philippe Meunier, les deux fondateurs de Diesel marketing, se targuent de en rien faire comme les autres.

Diesel investit notamment dans la formation, allant même jusqu'à offrir des cours de français à ses employés.

L'entreprise refuse de toujours galoper derrière les clients. Les fondateurs de Diesel misent plutôt sur le développement d'une relation d'affaires à long terme.

«En commençant par des projets, on veut grandir avec le client», avance Jean-François Bouchard, un entrepreneur de 27 ans, avocat de formation.

Depuis sa fondation en 1993, Diesel a réalisé des mandats pour des entreprises telles que les produits Marcelle, Téléfilm Canada, Lassonde et les lignes

aériennes El Al. «Nous touchons au marketing appliqué, dit Jean-François Bouchard. Nous avons inventé le terme pour expliquer que nous faisons tout ce qui découle d'une stratégie marketing.»

A l'automne, Uniprix a lancé une campagne publicitaire conçue par la jeune équipe de Diesel.

Diesel semble rouler... pleins gaz. D'après un classement effectué par le magazine Marketing, l'agence dirigée par Meunier et Bouchard se classe parmi les 60 premières au Canada. Pas si mal puisqu'il existe environ 200 agences au Québec seulement.

Malgré un palmarès impressionnant, les deux fondateurs refusent de s'asseoir sur leurs lauriers et regarder le train passer. S'ils investissent 10 pour cent de la masse salariale en

formation, c'est pour miser encore plus sur leur «capital intellectuel». «Nous allons offrir une formation en français, soutient Jean-François Bouchard. Il y a une lacune importante de ce côté-là dans le système d'éducation et nous voulons prendre le relais.»

Diesel permet aussi à sa douzaine d'employés de consacrer une journée par mois à un organisme de charité comme bénévoles, tout en les rémunérant.

Selon Jean-François Bouchard, Diesel réalisait un chiffre d'affaires de plus d'un million de dollars l'an dernier. Et la croissance ne semble pas vouloir connaître un répit pour cette entreprise née en plein désœuvrement économique.

«Si on pense que pour bien servir nos clients, il faut grandir alors on le fera!», martèle M. Bouchard.

Les deux jeunes entrepreneurs n'apprécient guère les bureaux cossus et parés de dorures. Mais Diesel carbure presque aux différentes banques de données auxquelles elle est abonnée. «Nous sommes informatisés à 99,9 pour cent, lance Jean-François. Nous entrons dans un fichier même les C.V. que nous recevons.» Diesel ne jette jamais au panier les demandes d'emploi. Jean-François y tient particulièrement. Ce petit cousin de Jacques Bouchard, le père de la publicité au Québec, se souvient d'ailleurs encore de la réaction de son illustre parent alors qu'il lui avait envoyé son propre curriculum vitae. «Il ne m'a jamais répondu, tempête Jean-François. Je me suis dit que lorsque j'aurais ma propre agence, je répondrais à toutes les demandes d'emploi.»

H14 - PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995
l'implantation de notre entreprise avec un crédit de taxes et en nous facilitant le travail. Elle en reçoit déjà des avantages parce que nous faisons affaire avec des entrepreneurs locaux. D'autre part, comme nous avons l'intention, si la demande le justifie, d'ajouter du personnel, certains travailleurs pourraient alors s'établir ici. Chose certaine, il était bien clair dans notre esprit que les jeunes auraient la chance de travailler avec nous. On compte dans notre personnel des gens d'expérience et avec l'ajout de jeunes professionnels, ça devrait donner un amalgame des plus intéressants. Cette entreprise sera aussi unique en

Inter Transport inc. de Jonquière

Quatre jeunes femmes en route vers l'avenir!

La détermination est, il faut bien le dire, à la base de toute réussite. Quand on croit vraiment en ce que l'on fait, on ne peut faire autrement que mener à bon port son projet. C'est exactement ce qui se passe avec quatre Jonquiéroises nouvellement en affaires.

Les sœurs Carole, Nathalie et Anne Girard ainsi que la fille de Carole, Pascale Perron, ont en effet décidé de mettre sur pied une compagnie de transport: Inter Transport inc., rue Béliveau à Jonquière. En pleine effervescence — phénomène normal quand une entreprise démarre —, nos quatre associées débordent de dynamisme. Comme leur slogan l'indique, elles sont «en route vers l'avenir».

«Ça faisait longtemps que nous songions à partir notre affaire. Nous avons le goût d'être notre propre patron. Nous sommes donc, insistent-elles, déterminées à nous faire connaître et à faire notre place dans le domaine du transport général et du courtage.»

Un métier non traditionnel qui ne fait pas peur

Pourquoi un domaine aussi peu facile que celui du transport? un secteur d'activité où, à priori, les dirigeants de sexe féminin se comptent sur les doigts de la main? «Parce qu'il est possible de faire les choses autrement, expliquent les sœurs Girard. Il n'est pas nécessaire de jurer ou de crier fort pour faire des affaires. L'intelligence, doigté et surtout le respect sont à notre avis de beaucoup plus efficaces comme style de gestion.»

«Mais aussi, poursuivent-elles, parce que nous avons été élevées là-dedans et que nous ne partons donc pas à zéro.»

Présidente d'Inter Transport inc., Carole est fière, à l'instar de ses trois associées, de pouvoir compter sur l'expertise et l'expérience de son père. Un vieux loup de mer ou plutôt des routes! «Notre père, Camille Girard, évolue depuis 40 ans dans le transport. Ses conseils nous seront d'un précieux secours. C'est pourquoi nous sommes particulièrement heureuses qu'il ait



Anne Girard, Pascale Perron, Nathalie Girard et Carole Girard dirigent les destinées d'Inter Transport inc.

accepté de nous donner un coup de main pour le démarrage de notre compagnie. Lui qui a travaillé plus de 20 ans chez Tremblay Express de Jonquière, avec Mme Jeanne D'Arc Tremblay Roy comme patronne, sait que les femmes peuvent être très efficaces dans le transport.»

«Il y a 15 ans, confie Camille Girard, on n'aurait pas pu concevoir que quatre femmes puissent décider de tout laisser pour se partir une entreprise de transport, tellement le milieu était dur. C'est pourquoi je garde un profond respect pour Mme Jeanne D'Arc Tremblay Roy. Aujourd'hui tout ça a bien changé. Je sais que mes filles réussiront à se tailler une place au soleil grâce à leur ténacité et le cœur qu'elles mettront à la tâche. Leur décision me

fait aussi spécialement chaud au cœur que ça prouve que les jeunes peuvent encore faire de grandes choses, les femmes notamment. À 15 ans, ma petite-fille Pascale est en mesure d'être initiée au monde des affaires, ce qui lui permet d'ores et déjà d'envisager le futur avec optimisme.»

Une même vision de l'avenir

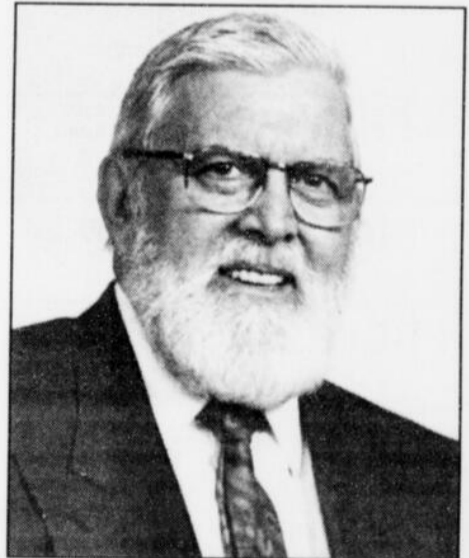
Travailler ensemble sans se tirer les cheveux, est-ce possible pour quatre membres d'une même famille? «Bien sûr que oui!», répondent en chœur nos principales intéressées. Pour elles, tout est une question d'organisation et de perspective d'avenir.

«Notre père Camille nous servira à quelque part de support moral. Mais,

en termes réels, nous aurons à faire face à la musique à nous trois, Pascale étant là uniquement l'été du moins au début. Chacune de nous est différente et amène une expérience de travail qui lui est spécifique: Nathalie s'occupera du secrétariat et verra au service à la clientèle, Anne agira comme contrôleur et moi, qui possède déjà une expérience dans le transport, je me consacrerai aux opérations en tant que telles, souligne Carole. Nos caractères et nos vécus sont complémentaires et nous n'aurons qu'à mettre en valeur ces capacités pour assurer notre succès.»

Les dirigeantes d'Inter Transport inc. visent pas moins que le marché nord-américain dans son ensemble, en ce qui touche

le courtage. Ont-elles peur? Envisagent-elles des difficultés spécifiques? Pas vraiment. «Il s'agit de miser sur la qualité de notre service, affirment-elles sans hésitation. C'est à ce niveau que réside la réussite de toute entreprise. Le service sera la priorité de tous dans l'avenir et c'est pourquoi nous sommes aussi confiantes. Grandement motivées et tout autant déterminées à percer le marché, nous entrevoyons les prochains mois avec positivisme. Il ne faudrait surtout pas oublier que nous avons la tête dure...»



Camille Girard fournira son support moral aux quatre associées d'Inter Transport inc.

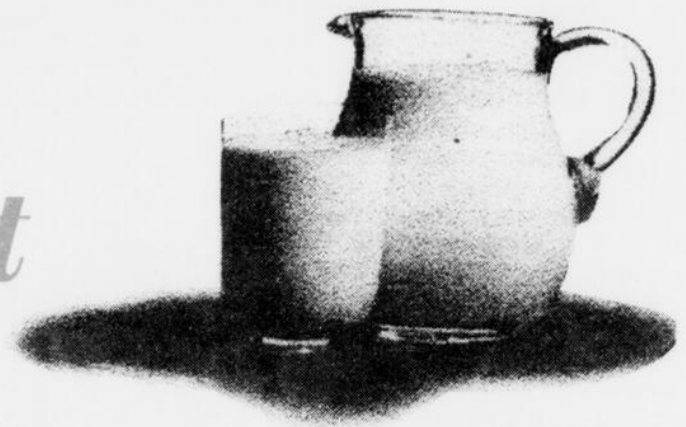
INTER TRANSPORT inc.

3655, RUE BÉLIVEAU, JONQUIÈRE (QUÉBEC) G7X 9V5
FAX: (418) 547-1605

547-9596



Le nouveau lait PurFiltre^{MC} maintenant offert chez nous



Lactantia, une entreprise reconnue chez nous pour la qualité de ses produits, vous présente son nouveau lait PurFiltre^{MC}. Le lait PurFiltre^{MC} traverse un filtre remarquablement fin et contient 92 fois moins de bactéries que s'il était uniquement pasteurisé. Il a un goût plus frais et reste frais plus longtemps, naturellement.



* MC: Marque de commerce de Lactantia Inc.

DISTRIBUTION RÉGIONALE PAR:

Distribution Marcel Drolet

1210, Bersimis, Chicoutimi - Tél.: 1-800-693-1624

DISPONIBLE DANS LES SUPERS MARCHÉS SUIVANTS:

SUPER C Jonquière	PROVIGO GAUTHIER Mistassini	IGA MARCHÉ FAUBOURG Jonquière	PROVIGO VENNE La Baie
PROVIGO SPENCE Dolbeau	PROVIGO CHICOUTIMI Chicoutimi, secteur Nord	IGA ALIMENTATION FAUBOURG Chicoutimi	MAXI ALMA Alma
MÉTRO BOUTIN Dolbeau	MÉTRO CHICOUTIMI Chicoutimi	IGA R. GIRARD & FILS Saint-Félicien	MAXI CHICOUTIMI Chicoutimi
PROVIGO JONQUIÈRE Arvida	MÉTRO VERREAULT La Baie	PROVIGO BOUTIN Saint-Félicien	MAXI JONQUIÈRE Jonquière
PROVIGO BOILY Chicoutimi	MÉTRO ALIMENTATION L.M.B. Saint-Félicien	PROVIGO PLACE DU ROYAUME Chicoutimi	CONSOMAT Chicoutimi
CONSOMAT La Baie	CONSOMAT Alma du Pont	CONSOMAT Alma, Saint-Judes	

Un goût purement frais et crémeux



QU'EST-CE QUE LE LAIT PURFILTRE^{MC} ?

- Le lait PurFiltre de Lactantia contient 92 fois moins de bactéries que le lait uniquement pasteurisé.
- Ce lait au goût plus frais, plus crémeux, reste frais plus longtemps, naturellement.
- La plupart des bactéries sont éliminées par un filtre issu d'une technologie d'avant-garde, mais tous



Le procédé de microfiltration de Lactantia laisse passer les éléments nutritifs du lait, mais arrête les bactéries.

PURFILTRE^{MC} GAGNE CHEZ LES CONSOmmATEURS

Depuis deux ans, Ault a réalisé 12 études qui ont réuni plus de 1000 consommateurs, afin de préciser:

- la force de la marque Lactantia; le concept d'un produit filtré plus frais;
- la réaction des consommateurs après la dégustation.

Lactantia^{MC} signifie
«haut de gamme»

- Les personnes interrogées considéraient Lactantia comme une marque de prestige et de haute qualité qui offrait des produits «supérieurs aux autres».

Un concept exceptionnel

- 90 % des personnes interrogées ont réagi au concept du lait PurFiltre^{MC} en déclarant qu'elles achèteraient le produit.



Un lait qui goûte plus frais

- Près des deux-tiers des personnes interrogées ont déclaré que le lait PurFiltre^{MC} de Lactantia^{MC} «goûtait plus frais» que leur lait habituel.

Les consommateurs l'achète pour le goût

- Le lait Lactantia PurFiltre^{MC} 1%, goûte le 2%

L'EMBALLAGE

L'emballage du lait PurFiltre^{MC} de Lactantia^{MC} transmet une image de qualité, de bon goût, de fraîcheur et de pureté naturelle.

- L'emballage en couleurs du lait PurFiltre^{MC} de Lactantia^{MC} est unique en son genre et les consommateurs l'apprécie.



100 MILLIONS DE VERRES DE LAIT DÉGUSTÉS!



GAGNEZ 2 VOYAGES pour 2 au Club Varadero à Cuba, tout compris
Une valeur de 3 000 \$ par voyage.
GAGNEZ 25 approvisionnements de lait Lactantia pour un an.
Une valeur de 200 \$ chacun.

Des centaines de milliers de Québécois ont découvert le bon goût du lait Lactantia. Composez le numéro de téléphone et répondez correctement à la question suivante: Combien de millions de verres de lait Lactantia ont été dégustés au Québec depuis son lancement ?

1 900 451-3322*
*50¢ par appel

Le concours se termine le 25 décembre 1995



Règlements disponibles dans les magasins participants

304869

Fabrication de moulures en bois

Mobois compte investir à Dolbeau

DOLBEAU (RT) — Spécialisé dans la fabrication de moulures en bois, Mobois inc. de Mistassini prévoit prendre de l'expansion au cours des prochains mois avec la moulure d'encadrement dont le marché est florissant. Ainsi, lorsqu'il fonctionnera à pleine capacité, Mobois aura créé 11 emplois à Dolbeau puisque la compagnie doit déménager à cet endroit prochainement.

Mobois est une jeune entreprise fondée il y a à peine quelques mois (en juin dernier) et a nécessité des investissements de plus de 350 000 dollars pour cette première phase. Propriété de Céline Lalancette, Guy Néron et Michel Trépanier, Mobois vend actuellement sa production exclusivement au Québec. Mobois veut maintenant fabriquer des moulures avec du tremble, une ressource visiblement peu exploitée chez nous mais disponible en grande quantité. Mobois ajoutera très prochainement à son équipement, une jointeuse qui pourra récupérer les parties saines du tremble. Actuellement, la production est à base de frêne et de



VENTES — Deux des trois propriétaires de Mobois, Céline Lalancette et Guy Néron. Ils veulent étendre leur part de marché au reste du Canada et au nord des États-Unis.

(Photo Steve Tremblay)

tilleul et Mobois doit importer ce bois, ce qui augmente ses coûts de production. La vente de ces moulures va très bien, mais au niveau production le démarrage est un peu plus long que prévu

et un peu plus coûteux. Selon Céline Lalancette, la prochaine phase s'annonce des plus intéressantes pour Mobois « Nous devons investir quelque 500 000 dollars supplémentaires

pour concrétiser cette seconde étape. Ce qui nous permettra d'ajouter des employés. Cette seconde phase devrait normalement commencer en janvier prochain. On doit, comme prévu,

ajouter une jointeuse à l'équipement déjà en place », mentionne Céline Lalancette.

Mobois trouve son approvisionnement dans les scieries locales comme la Coopérative de Girardville et devrait se joindre à d'autres scieries puisque la demande demeure très forte, tout comme les besoins pressants.

Les propriétaires estiment qu'une fois l'essence de tremble utilisée, Mobois comptera sur dix employés qui en dénombre actuellement huit. La moulure d'encadrement représente sur le marché plus de 12 millions de pieds linéaires. Ils veulent aussi étendre leur part de marché au reste du Canada et au nord des États-Unis. Contrairement aux autres usines semblables au Québec, qui dirigent leur production vers la moulure pour la construction, Mobois est l'un des seules à fabriquer des moulures d'encadrement sur le sol québécois.

Actuellement située dans l'ancienne laiterie des pères trappistes à Mistassini, Mobois déménagera ses pénates à Dolbeau dans un avenir rapproché.

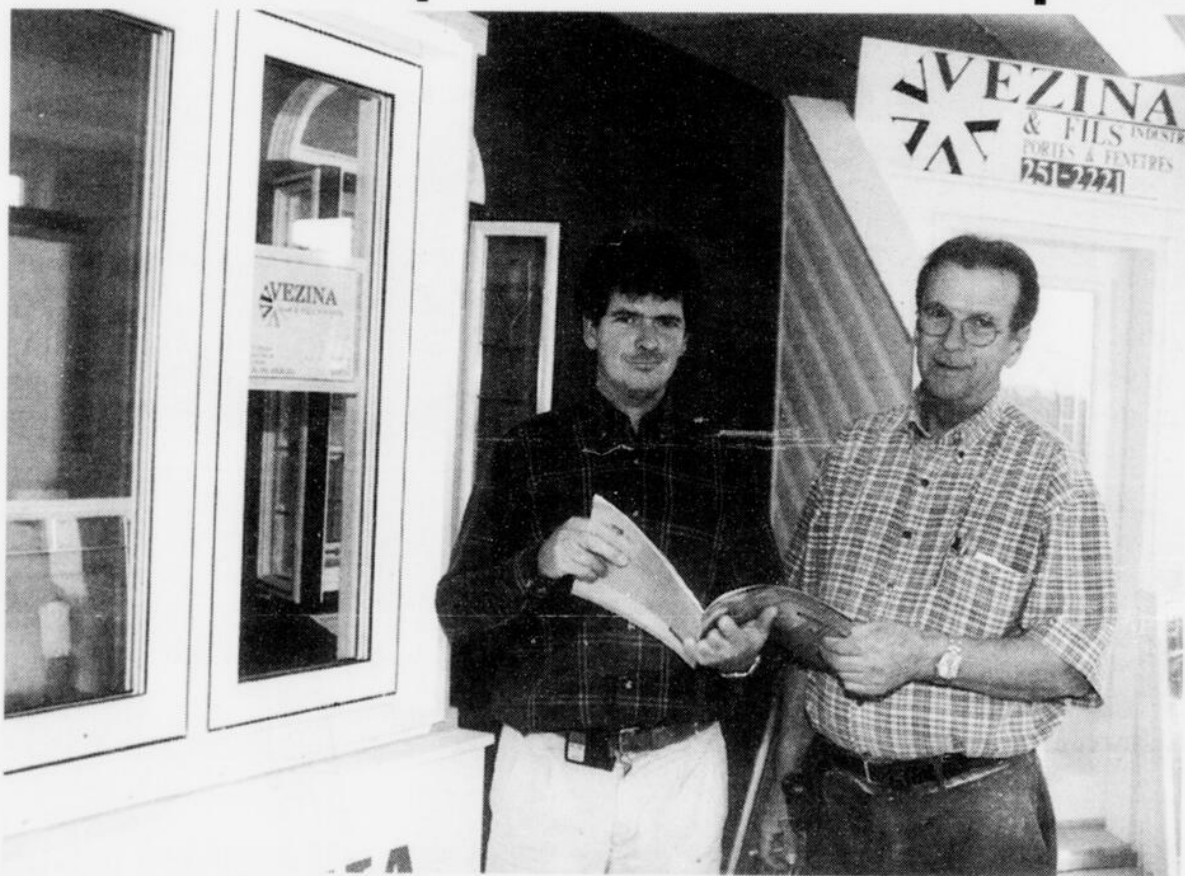
Les Fenêtres Vézina et fils

La tradition se poursuit depuis 1882

SAINT-PRIME (RT) - Depuis 1882, les Fenêtres Vézina et fils de Saint-Prime se démarquent des autres entreprises du même genre. A cause de cette recherche de la qualité du produit mais aussi pour la confiance que cette PME entretient envers ses employés.

Spécialiste et manufacturier en portes et fenêtres de bois ou en pvc., portes d'acier, portes patio, portes de garage et puits de lumière, Vézina et fils industriel de Saint-Prime compte actuellement 7 employés alors qu'au tout début, le fondateur Louis Vézina et arrière-grand-père du propriétaire actuel Claude se retrouvait seul pour répondre à la demande. « Notre entreprise, c'est une affaire de cinq générations. Après Louis, il y a eu mon grand-père Alfred, mon père Arthur et après moi, on retrouve mon fils Alain. Si la relève de Vézina et fils n'était pas assurée, je ne sais pas si j'aurais persévéré encore longtemps. Là, avec l'intérêt soutenu de mon garçon, l'entreprise peut donc poursuivre sa lancée », mentionne Claude Vézina.

Parlons-en de cette fameuse progression de cette entreprise qui compte plus de 112 ans de service. « Nous venons d'aménager dans de nouveaux locaux, plus spacieux, plus fonctionnels et nous y avons ajouté de l'équipement des plus sophistiqués. Et, comme Vézina et fils a toujours eu à cœur l'emploi, nous comptons



TRADITION — Alain et Claude Vézina poursuivent la tradition de Fenêtres Vézina et fils de Saint-Prime.

(Photo Steeve Tremblay)

maintenant sept employés. Tout devient possible d'en rajouter d'autres. Vézina et fils, c'est un fabricant de portes et fenêtres haut de gamme en PVC, en bois, très polyvalentes et flexibles.

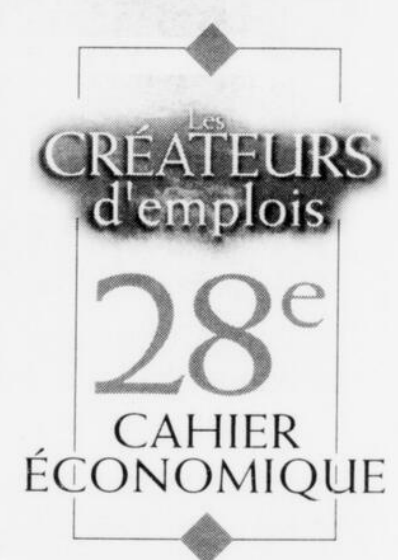
Investissements

Nous venons d'investir plus de 600 000 dollars dans la construction de notre nouvelle bâtisse et comme le marché

s'ouvre de plus en plus vers la région, on pourrait bien ajouter d'autres travailleurs dans un avenir pas si loin. Ce qui fait notre force, c'est que nous tenons toujours à nous démarquer de nos concurrents car si tu te contentes du facile, tu ne progresses pas du tout. On offre en exclusivité le triple vitrage TSL de la série 300 de Géo-Plast. Ce qui donne un enca-

drement et des volets extrudés uniquement à partir de PVC à base de composite de poudre. Ce sont des fenêtres en PVC rigide, triple coupe-froid. Élégantes, économiques et virtuellement sans entretien. La réponse à l'efficacité », souligne Claude Vézina qui dirige cette entreprise familiale depuis bon nombre d'années.

Comme cette entreprise n'a



pas cessé de progresser au fil des décennies, Claude Vézina veut continuer dans cette même veine. « On forme notre personnel ici et le jour n'est pas loin où on devra augmenter le nombre d'emplois. Il y a un marché d'avenir dans ce domaine si tu t'attardes à te démarquer des autres. Notre marché, qui se situe surtout aux alentours de Saint-Prime, déborde depuis quelques mois et nous servons des clients du Saguenay maintenant. Nous possédons un local neuf de 60 pieds par 135 pieds et tout est fait en fonction de la qualité du produit. Jusqu'à présent, nous sommes extrêmement satisfaits de la réponse du public. On a confiance dans notre produit, dans nos employés qui font un excellent travail. Chez Vézina et fils de Saint-Prime, la qualité n'est pas une option », conclut-il.

Une société en pleine expansion!

La corporation régionale d'investissement Amisk inc.
réalise des investissements rentables en exploitant
des occasions d'affaires dans des secteurs
d'activités qui correspondent aux forces
économiques de notre région.

VALEUR AUX LIVRES

30 SEPTEMBRE 1994 1,54 \$

30 SEPTEMBRE 1995 2,29 \$

AMISK

Corporation régionale d'investissement Amisk Inc.

Plus de support des entreprises existantes

ALMA (PET) — Les entreprises en place pourraient jouer un rôle de support en termes de créateur d'emplois. Tel est l'avis d'Andrée Pilote, directrice du SAJE du Conseil économique Lac-Saint-Jean-Est. S'appuyant sur son expérience de plusieurs années, elle avance que les entrepreneurs existants ont souvent des idées de projets à développer.

Ainsi, ils pourraient apporter aux jeunes entrepreneurs un support plus grand, par exemple en termes de maillage.

Andrée Pilote explique que des propriétaires d'entreprises ont plein d'idées qu'ils n'ont pas le temps de développer. «Ils seraient peut-être prêts à les transférer à un jeune en lui offrant du support...»

Ainsi, ajoute-t-elle, bien des idées pourraient être développées à partir d'autres entreprises.

Comment se fait-il que de telles idées n'émergent pas chez les jeunes? Andrée Pilote répond qu'ils ne peuvent connaître ces possibilités inexploitées, tant qu'ils n'ont pas fait partie du marché du travail, n'ont pas été en relation avec le milieu industriel ou des affaires. «En sortant de l'école à 25 ou 30 ans, les jeunes n'ont pas toujours les idées en mains. Souvent, les entreprises en ont.»

Parrainage

Dans le cadre de la Planification stratégique régionale, le



ANDRÉE PILOTE, directrice du SAJE du Conseil économique Lac-Saint-Jean-Est.

volet SAJE est maître d'oeuvre d'une banque de parrainage. Cette approche pourrait se révéler particulièrement efficace au chapitre de la création d'emplois, estime Mme Pilote:

«On pourrait, par exemple, approcher des entrepreneurs et intégrer des jeunes pour développer des idées de projets. Ça demande beaucoup d'énergie!»

Selon Andrée Pilote

Les entreprises de service attirent les entrepreneurs dans une proportion de 80%

ALMA (PET) — Les jeunes entrepreneurs de Lac-Saint-Jean-Est qui font appel au Service d'aide aux jeunes entrepreneurs développent des entreprises de services dans la proportion de 80%. Cependant, ce sont les entreprises manufacturières qui ont le plus haut potentiel de création d'emplois, du fait qu'elles entraînent le développement d'entreprises de services.

Directrice du SAJE du Conseil économique Lac-Saint-Jean-Est, Andrée Pilote précise que les entreprises de services demandent moins de capitaux au départ, ce qui est un facteur attractif pour les jeunes.

Elle ajoute que les entreprises qui se développent dans le secteur des services sont celles qui ne sont pas concurrentielles, par exemple du secteur tertiaire moteur. Elle donne en exemple DIGICOM (voir autre texte de ce cahier spécial) qui a ouvert la voie d'Internet dans le secteur.

Mme Pilote rappelle qu'il est assez complexe de démarrer une entreprise actuellement:



Paul-Émile Héricault

«Ca prend une équipe d'entrepreneurs qui a plusieurs atouts.» Elle ajoute que la qualité d'un entrepreneur est d'abord de savoir s'entourer et ainsi combler ses faiblesses, à défaut de quoi ce sera difficile pour lui.

L'entreprise d'aujourd'hui doit aussi se lancer au rythme des communications et du fonctionnement moderne. «Il est impensable de ne pas avoir de système informatique parce que ça signifie des frais additionnels et que le concurrent en est doté; souvent, il faut y voir tout de suite en partant!»

Mme Pilote convient que les jeunes entrepreneurs pourraient bénéficier de plus de sup-

port.

La lourdeur de l'administration n'aide pas non plus les entreprises à travailler à leur développement. La grosse entreprise a les moyens de se payer les ressources qui vont se charger de cette paperasse, tandis que la petite entreprise n'en a pas les moyens, ajoute Mme Pilote. Pour elle, cela devient un fardeau, de l'énergie qu'elle ne peut consacrer à son développement, à élargir sa clientèle; parfois même, ses clients s'en ressentent, ce qui peut nuire à son fonctionnement et sa rentabilité. «Quand c'est rendu que la paperasse demande plus d'une journée par semaine, il y a un problème, si les employés sont juste deux ou trois.» Les exigences sont nombreuses: TVQ, TPS, CSST,

Commission des normes du travail, déclarations de revenus, remises de l'employeur et le reste.

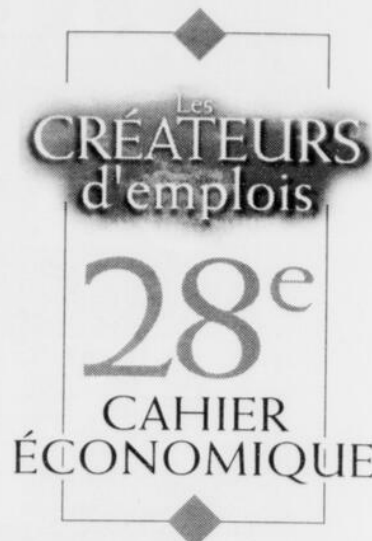
Malgré les efforts, il en reste beaucoup, conclut-elle.

Elle explique que son service travaille beaucoup au démarrage d'entreprises, mais que le suivi demande beaucoup plus d'énergie. Le simple fait de répondre aux jeunes qui présentent des projets monopolise à un tel point les ressources qu'il ne reste plus de disponibilités pour faire de la prospection. Le service est saturé, explique Mme Pilote. En fait, même si des projets ont bien du potentiel, bien des jeunes se présentent à elle avec l'idée de partir en affaires, mais sans avoir la moindre idée concrète.

Pourtant, bien des entreprises en place n'ont pas les ressources humaines ou le temps pour développer des projets pouvant prendre appui sur leur entreprise. A d'autres moments, elles les mettent simplement de côté, pur plus tard, croit Mme Pilote.

Les organismes de soutien aux entreprises pourraient sup-

porter une entreprise désireuse de donner suite à des projets qui sommeillent, de sorte que tout le



monde y trouverait son compte. «Les entreprises les connaissent les créneaux à exploiter et ont des idées de projets», estime Mme Pilote.

Le Salon d'esthétique Nicole Gingras

DEVIENT UNE

Maison de repos

Vivez une journée tout en douceur dans la tranquillité et le professionnalisme tant recherché par notre:

FORFAIT SANTÉ:

- Soins du visage
- Drainage lymphatique du corps
- Soins de pieds
- Pressothérapie
- Souper santé
- Nuit de repos
- Petit déjeuner
- Bain relaxant



Nicole Gingras Propriétaire

Prix forfait
200\$ + taxes

Nos services sont donnés du lundi au samedi de 13 h 30 à 21 h 30

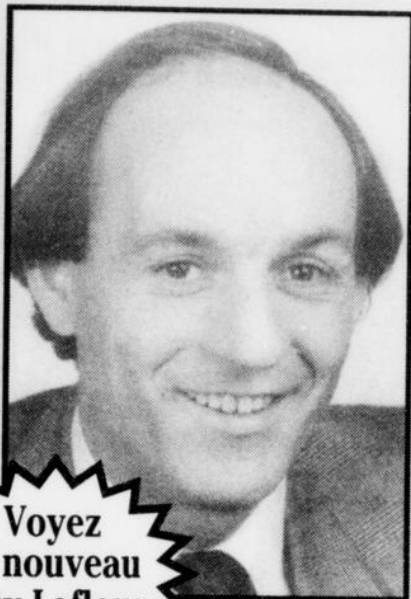
Nos autres services demeurent les mêmes

Pour informations ou rendez-vous: **(418) 275-1516**

«S'arrêter un moment pour penser à soi!»

DES SPÉCIALISTES avec des méthodes reconnues

Toutes nos spécialités sont approuvées (telles que diffusées à l'émission 24/24)



Voyez
le nouveau
Guy Lafleur

- Des traitements capillaires spéciaux pour prévenir la calvitie?
- Prothèse capillaire suite aux traitements de chimiothérapie?
- Un nouveau procédé artificiel?
- Une greffe de cheveux?

Sachant qu'il existe plusieurs façons de remédier à la calvitie, Guy Lafleur a opté pour la **Repousse naturelle** de ses cheveux. Cette technique permet de retrouver les cheveux perdus de façon **graduelle et définitive**, comme notre option #4.

Avez-vous des problèmes de CHEVEUX?

Si vous répondez OUI à l'une de ces questions, nous vous conseillons
de prendre un rendez-vous

- Vous êtes de ceux pour qui une calvitie est une catastrophe?
- Vos cheveux tombent en abondance?
- Vous avez des pellicules?
- Vous souffrez de démangeaisons du cuir chevelu?
- Vous avez des cheveux gras ou secs?

Une consultation et une analyse de votre cuir chevelu s'impose!

Consultez les spécialistes:

Clinique capillaire Saguenay

874, boul. de l'Université Est, #101, Chicoutimi

5 4 3 - 1 2 1 7

Succursales: Alma - Saint-Prime - Chibougamau - Dolbeau



Patricia Ouellet
Propriétaire



...
Du lundi au jeudi de
9 h à 11 h 30
et de 13 h à 17 h
Vendredi de 9 h à 20 h

PLUS BAS PRIX ENCORE JAMAIS VUS!

ASPIRATEUR CENTRAL

**ASPIRATEX
2000**

2 MOTEURS
15 AMPÈRES

479⁵⁰\$

**ASPIRATEX
1100**

1 MOTEUR
12 AMPÈRES

369\$

**CYCLO-VAC
Diplomate 200**

2 MOTEURS
12 AMPÈRES

569⁵⁰\$

Le leader de l'aspirateur
Notre volume
de vente nous permet de vous offrir
LES MEILLEURS PRIX!

**ASPIRATEUR
reconditionné
Marque Electrolux**

À PARTIR DE :

89\$

**MOTEUR NEUF
ÉLECTROLUX
POSÉ**

84⁵⁰\$

Spéciaux pour le Temps des Fêtes!

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

**LES ASPIRATEURS
CHICOUTIMI INC.**

PLACE DU ROYAUME
(Près de Canadian Tire) **696-5024**

FACILITÉ
DE PAIEMENT
PLAN MISE
DE CÔTÉ



305363

Vendons également plusieurs marques d'aspirateurs centraux

Fabrication et installation d'équipements industriels

FjordTech Industrie inc.

table sur la qualité

Le respect des normes de qualité demeure un prérequis primordial pour tous les dirigeants de PME qui désirent faire des affaires avec la grande entreprise. En effet, à l'aube des années 2000, le principe de qualité totale s'avère un précepte véhiculé par tous.

C'est dans cette perspective que les hommes d'affaires baieriverains Benoît Boily et André Montpellier ont décidé de partir leur propre entreprise en janvier 1995. Située sur le boulevard de la Grande-Baie Nord à Ville de La Baie, FjordTech Industrie inc., qui a comme vocation première la fabrication et l'installation d'équipements industriels pour papiers, alumineries et mines, table d'abord et avant tout sur la qualité de son produit. Cette

philosophie est également véhiculée en terme de réparation majeure de navires transatlantiques, domaine où elle est le maître d'œuvre dans la région.

Pour ce faire FjordTech Industrie inc. se doit d'être accréditée par le Bureau canadien de soudage en matière de soudure d'acier inoxydable, d'aluminium et d'acier. Une des rares PME régionales évoluant dans le domaine à l'être. Ils sont aussi heureux de préciser leur accréditation à la norme Z-299.3.

«Nos clients, indiquent-ils, peuvent être assurés que la qualité du produit réalisé sera numéro un. Nous en faisons une condition essentielle avant de procéder à la sortie de tous les produits conçus chez nous. Seules les pièces parfaites

sont en ce sens expédiées au client.»

Des équipements à la fine pointe et une équipe de professionnels hautement qualifiée

Pour être en mesure de mener à bien leur objectif qualitatif, les propriétaires de FjordTech Industrie inc. ont consenti à des investissements majeurs du côté des équipements. Là encore, ils parlent de la nécessité d'être à la fine pointe de la technologie.

«La qualité est étroitement liée à la précision des équipements utilisés. Nous venons donc tout juste d'acquiescer une oxycoupeuse sur autocad, rapportent-ils. Un petit bijou qui permet de réaliser des pièces hautement détaillées.»

Qui dit équipements dit personnel. Benoît Boily et André Montpellier précisent que leur compagnie donne du travail à une trentaine de personnes. Des employés plus compétents et plus professionnels les uns que les autres.

«Nos clients, affirment-ils, reconnaissent l'expertise des gars qui œuvrent chez nous. Nous sommes tout particulièrement satisfaits du travail de notre équipe de techniciens, d'assembleurs, de soudeurs et d'hommes à tout faire. Les membres de cette équipe se complètent admirablement. Ils parviennent à livrer un produit qui répond aux exigences les plus pointues des clients.»

Des perspectives d'avenir réjouissantes

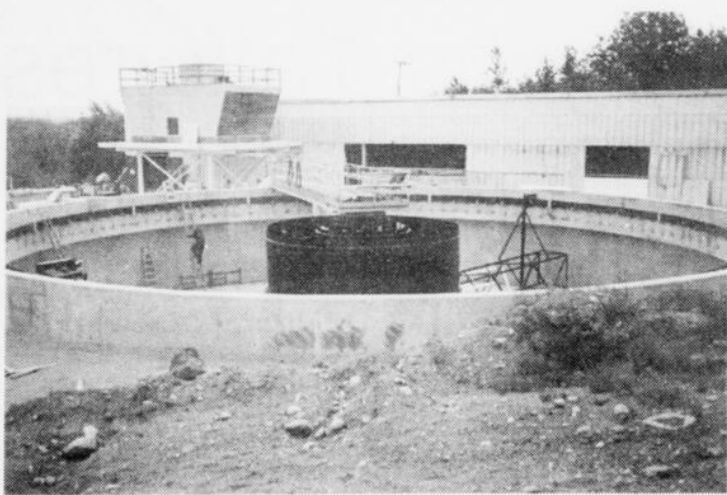
Conscients que leur

expérience respective dans le domaine industriel joue en leur faveur, MM. Boily et Montpellier entrevoient l'avenir de FjordTech Industrie inc. d'un très bon œil. Ils anticipent par le fait même accroître leur marché d'une manière notable.

Ainsi, en plus du Saguenay - Lac-Saint-Jean et du Québec, ils prévoient offrir leurs services à l'extérieur du territoire québécois.

Pour cela ils comptent bien mettre plus que jamais l'accent sur la fabrication. Le secteur des pâtes et papier demeure le principal créneau à développer.

«Déjà renommée pour un bon nombre de clients, la qualité de notre produit, à l'instar de l'excellence de notre personnel nous faciliteront la tâche. Le travail et la foi en notre compagnie feront le reste», concluent-ils.



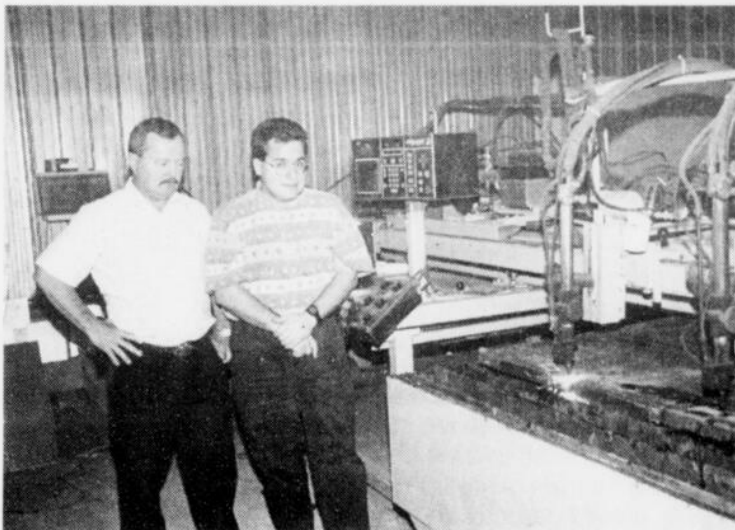
Installation d'un décanteur.



Transporteur de creuset pour aluminerie.



Entretien d'un navire aux Installations portuaires de Ville de La Baie.



Les propriétaires de FjordTech Industrie inc., Benoît Boily et André Montpellier devant leur dernière acquisition: une oxycoupeuse sur autocad et à œil optique.

FjordTech
Industrie
inc.

2760, boul. de la Grande-Baie Nord
Ville de La Baie

Fax: (418) 544-7091
Tél.: (418)

544-3739



Salle de spectacles doublée d'un bar

Le Violon dingue développe une nouvelle voie

ALMA (PET) — La salle Le Violon dingue d'Alma a su établir des bases suffisantes pour assurer son avenir et par conséquent le maintien des emplois créés.

Il s'agit de trois emplois à temps plein et de quatre ou cinq personnes qui travaillent à temps partiel.

«Cet été, par exemple, six étudiants en musique ont travaillé pendant 10 semaines dans leur ville. C'est rare de pouvoir le faire ainsi dans sa propre ville et dans son métier, quand on est étudiant», lance Daniel Jean, copropriétaire.

Après deux ans, sa compagne Manon Poissant et lui exploitent cette salle de spectacles doublée d'un bar.

Être son propre patron fait vivre du stress mais présente des avantages, explique-t-il. Par contre, il ajoute que les divers paliers de gouvernement ne font rien pour que le niveau de stress des jeunes entrepreneurs baisse. «Les différents paliers de gouvernement ne donnent pas de chances aux entreprises!», lance-t-il.

Daniel Jean et Manon Poissant sont d'avis qu'on pourrait aider les jeunes entreprises, le temps qu'elles puissent établir leurs bases. Ils pensent à des changements, tant au chapitre du support au crédit que des exemptions de taxes.



DANIEL JEAN et Manon Poissant sont copropriétaires de la salle Le Violon dingue d'Alma (Photo d'archives)

«Souvent, les dépenses nécessaires au démarrage des entreprises constituent un passif si lourd que les premières années sont difficiles pour elles. C'est là que ça tombe!», observe Jean.

Manon Poissant renchérit qu'elles n'ont souvent pas les reins assez solides pour faire face à la musique, alors qu'elles auraient pu tirer leur épingle du jeu, avec un peu d'aide.

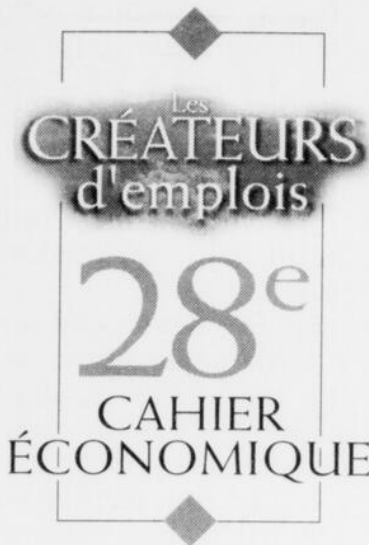
Plusieurs clients considèrent le Violon dingue comme un endroit particulier au Saguenay-Lac-Saint-Jean, constate Jean.

Certains ont déjà pris l'habitude de s'y rendre, tan-

dis que d'autres découvrent l'établissement.

Le besoin d'un tel endroit existait à Alma, estime Manon Poissant. Daniel Jean renchérit:

«Nous avons rempli un créneau vacant. Les gens s'en rendent plus compte qu'avant!»



En plus des spectacles d'artistes qui ne font pas la tournée des grandes salles, le Violon dingue permet à d'autres, versés en arts visuels, d'exposer leurs tableaux sur ses murs.

L'exposition change à tous les mois.

Là aussi, il y a un certain impact économique. «Peu d'entre eux ne vendent pas quelque chose», explique la copropriétaire.

A Alma

Léon Courville apprécié par les gens d'affaires

ALMA (PET) — Le président et chef des opérations de la Banque nationale, Léon Courville est d'avis qu'il est nécessaire de s'adapter et d'être flexible dans le contexte économique actuel.

Le conférencier a suscité l'intérêt des convives de l'Association des repas d'affaires d'Alma, il y a quelques semaines.

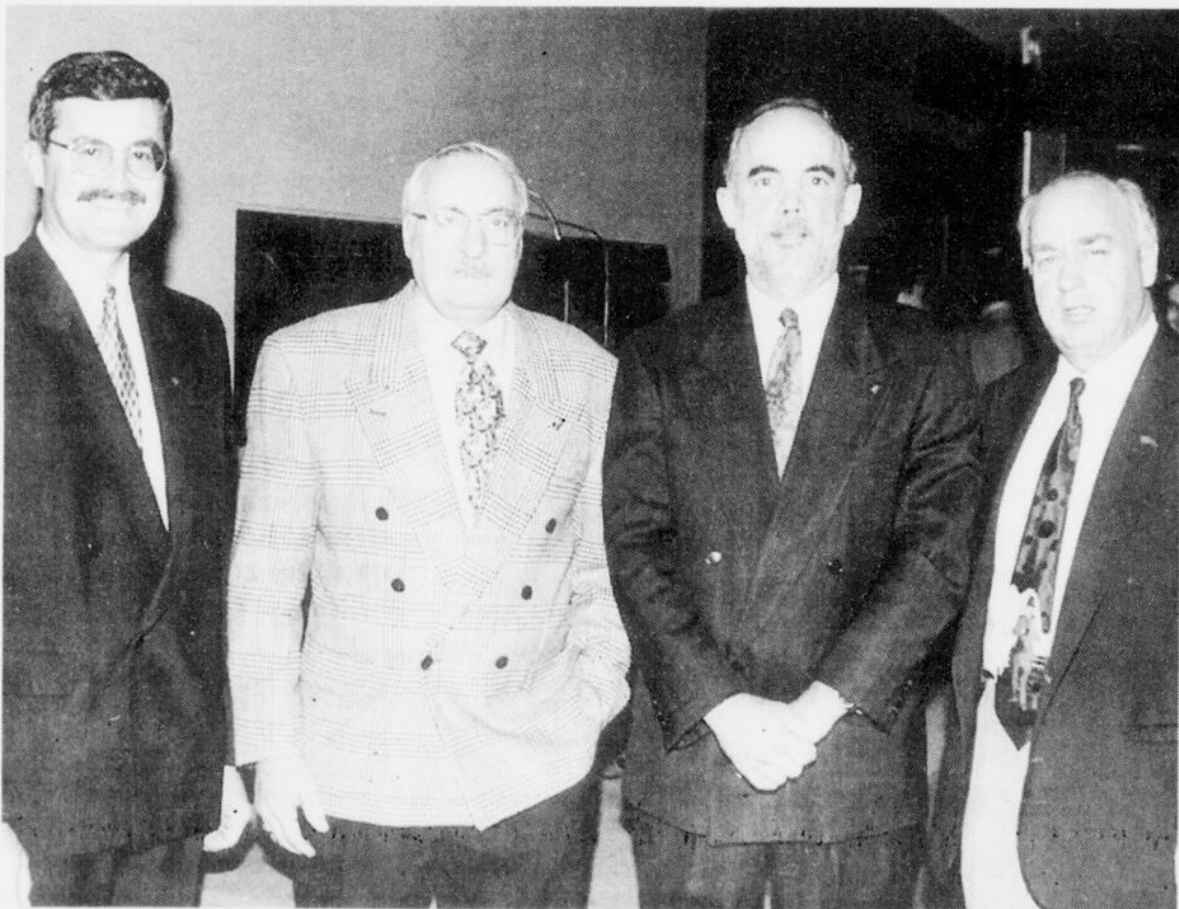
Dans un style vivant et avec humour, il a établi la comparaison entre les contextes d'affaires et sociaux passés et actuels.

M. Courville a suivi le parcours de son livre «Piloter dans la tempête»

Sa génération, dit-il, a été nourrie de principes de croissance continue, tandis que l'instabilité a remplacé la stabilité. «Aujourd'hui le client est roi», ajoute-t-il pour illustrer la difficulté de cerner l'instabilité du consommateur, dont les goûts changent vite, et souvent plus en fonction des modes que de la qualité des produits offerts: «Ce n'est pas le produit qui compte, mais ce dont il a l'air.»

Les règles de fonctionnement souples doivent remplacer les rigides soutient Courville: «La flexibilité et l'adaptation remplacent les économies d'échelle.»

Dans cet esprit, il faut se met-



CONFERENCE — Le conférencier a su allier un contenu intéressant à un style vivant et humoristique au grand plaisir des 375 conférenciers. De gauche à droite, Yvan Desrosiers, vice-président régional de la Banque Nationale, André Bouchard, des Bétons Préfabriqués du Lac, Léon Courville président et chef des opérations de la BN et Réjean Boucher directeur de la Banque Nationale d'Alma.

(Photo Steeve Tremblay)

tre à la page des entreprises minceur, petites ou qui accordent des pouvoirs à leurs instances locales et régionales. Une des façons d'être flexible est de supprimer les niveaux d'intervention, soutient Courville.

Pour s'adapter à la tempête des présentes années, il est nécessaire de penser et agir en même temps, des responsabilités que le personnel sur le terrain peut mieux que personne accomplir.

Les organisations d'aujourd'hui doivent être basées sur le savoir, pas sur le pouvoir. Une des solutions qu'il préconise est de donner des responsabilités aux jeunes.

Tout au long de sa conférence, Léon Courville a donné de nombreux exemples, souvent avec humour, pour appuyer ses propos.

Plus tôt, il avait eu l'occasion de discuter avec des gens d'affaires.

Il s'est servi de sa rencontre avec André Bouchard, président directeur général de Bétons préfabriqués du Lac: «Un homme qui occupe cette fonction et qui a un Mickey Mouse sur sa cravate, c'était impensable, il y a 10 ans...!»

Belzile

NOUVEAU SERVICE D'ESSENCE À JONQUIÈRE



Alimentation MM inc. dont le propriétaire est M. Michel Brassard s'est joint au réseau Belzile!

Nous offrons le service d'essence et dépanneur et nous sommes situés au
1934, boul. Saint-Jean-Baptiste, Jonquière • 547-2438

Nous vous attendons en grand nombre pour notre promotion d'ouverture:

**Avec un achat minimum de 25 litres d'essence,
recevez gratuitement une magnifique tasse à café**

Les Pétroles A. Belzile de Mistassini sont fiers d'accueillir ce nouveau distributeur au sein de leur équipe.

Les Pétroles A. Belzile de Mistassini, une entreprise de chez nous!

Nous sommes distributeurs indépendants au Saguenay – Lac-Saint-Jean

304227

Le succès d'Avantages-Détails MG

ROBERVAL (RT) — Martin Gaudreault de Roberval n'allait pas rester inactif longtemps. Cet ancien directeur général de la SIDAC-Centreval, cet ex-travailleur de la firme de Christian Côté

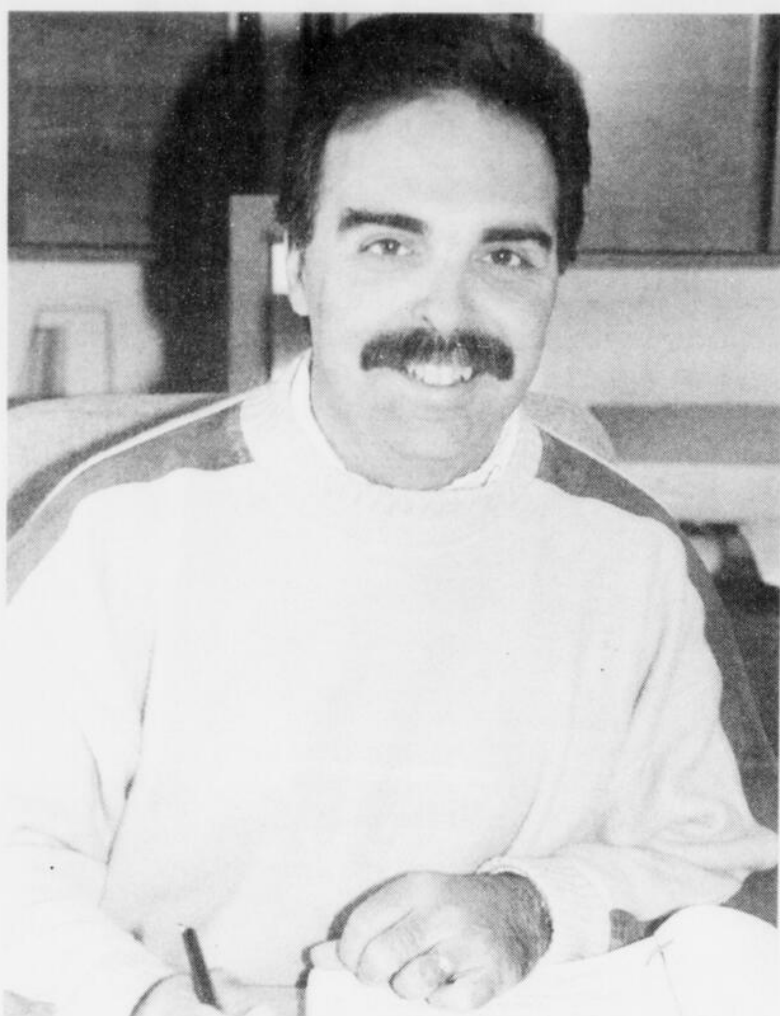


Architecte de Roberval avait dans sa tête de créer son propre emploi. Contexte économique aidant, il vient donc de lancer Avantages-Détails MG.

«Comme les emplois étaient plutôt rares, j'ai donc décidé d'aller de l'avant avec cette idée qui me hantait depuis quelque temps.

Ainsi, je me suis dit que toute entreprise en phase de démarrage ou d'exploitation se devait de bien connaître son marché, surtout dans un contexte de libéralisation des marchés. Le produit offert est-il en demande, qui est le concurrent, quelles sont ses possibilités d'alliance stratégiques.

Alors Avantages-Détails MG s'engage à établir des analyses de marché en traitant, manipulant et extrapolant à partir des données disponibles les différentes parts de marché. On va



MARTIN GAUDREAU vient de lancer Avantages-Détails MG, une entreprise qui s'engage à établir des analyses de marché en traitant, manipulant et extrapolant à partir des données disponibles les différentes parts de marché.

(Photo Steeve Tremblay)

aussi permettre de définir la stratégie de marketing aussi bien sur un marché global que pour un micro-marché. On va analyser le marché en fonction des possibilités offertes», mentionne Gaudreault heureux d'avoir ainsi créé sa propre entreprise, mais aussi de procurer de l'emploi à d'autres personnes d'ici quelque temps.

Stratégie adaptée

Avantages-Détails MG offre aux municipalités et aux promoteurs de réaliser pour eux une stratégie de recrutement commercial adaptée aux véritables besoins des emplacements commerciaux de leur secteur. Avantages-Détails offre aussi aux entreprises une formation unique en merchandising qui fait circuler les clients le plus possible en plaçant des produits spécifiques dans des endroits stratégiques tout en donnant aussi la possibilité d'un programme de formation en service à la clientèle. Enfin, l'action demeure aussi importante pour cette jeune entreprise robervaloise.

«Nous proposons aux commerçants de réaliser un plan marketing complet, incluant l'analyse des médias selon leur taux de pénétration. En plus, une série de recommandations accompagneront le plan mar-

keting visant à définir la stratégie de communication dans le futur.

Voilà l'avantage de faire affaire avec nous dans ce contexte.

LES
CRÉATEURS
d'emplois

28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE

Une étude de marché nous prouve aussi qu'il y a de fortes possibilités dans ce domaine et c'est pourquoi je n'ai pas hésité à foncer. Création d'emplois, oui.

En commençant par le nôtre», de conclure Martin Gaudreault dont l'équipe vient de s'associer avec la compagnie Softconcept inc. pour fournir l'expertise, la main d'oeuvre et les services inhérents à la cueillette des informations.

Contre les mises-à-pied

Dessau vise plus que jamais le marché asiatique

MONTREAL (PC) — Les grands projets d'ingénierie font partie du passé au Québec. Un constat qui ne surprend personne mais qui pousse les ingénieurs québécois vers les marchés internationaux. Dessau, le troisième plus grand groupe d'ingénieurs-conseils au Québec, n'a pas échappé à cette tendance. Déjà présente en Afrique depuis longtemps, la société d'ingénierie vise plus que jamais le marché asiatique.

Dessau réalise environ 80 pour cent de son chiffre d'affaires au Québec. L'an dernier, ses revenus se chiffraient à 45 M \$. S'il faut en croire les propos de Jean-Pierre Sauriol, président-directeur général de Dessau, la part des revenus réalisés à l'international pourrait rapidement augmenter.

«Nous allons accentuer notre présence à l'étranger parce que le marché québécois rétrécit, fait remarquer M. Sauriol. Nous faisons énormément d'efforts en Asie, particulièrement en Chine.»

Selon Jean-Pierre Sauriol, le marché québécois se caractérise par des réticences et des balbutiements de toutes sortes quand il s'agit de met-

tre de l'avant un projet d'envergure. «Les gens ne sont pas prêts à faire des investissements majeurs, dit-il. On retarde des projets. Il est donc important qu'on se redéploie, sinon on sera obligé de faire des mises-à-pied.»

M. Sauriol ajoute toutefois que son entreprise n'a pas encore atteint un seuil critique à ce chapitre. L'international vient donc, en quelques sortes, sauver la mise.

Cette firme qui emploie quelques 700 personnes a ouvert un bureau en Thaïlande par l'entremise de sa filiale LVM Tech, un laboratoire d'analyses qui se spécialise aussi dans la certification des entreprises à la norme ISO 9000.

«Nous avons un important projet en Malaisie dans le secteur des ponts», d'indiquer Jean-Pierre Sauriol. Pour ce projet de réhabilitation des ponts, Dessau facturera 1,5 M \$.

Dans la province de Sichuan en Chine, Dessau participe au projet Ertan évalué à 750 M \$. Dessau s'est joint à un consortium canadien formé d'Hydro-Québec international et de BC Hydro pour la construction d'une ligne de haute tension de 2700 km.

Selon M. Sauriol, le projet s'échelonnera sur cinq ans et la construction débutera en 1996.

Chaque année, Dessau s'implique dans quelques 3000 différents projets. Au Québec, la firme d'ingénierie est impliquée dans la construction de l'usine La Pinière à Laval. Un autre projet d'usine d'épuration des eaux desservant les villes de Blainville et de Sainte-Thérèse a requis les services de Dessau.

Depuis sa fondation en 1957, Dessau aurait participé à des projets totalisant 13 milliards \$. Durant les grandes années de la Baie James, cette firme réalisait d'ailleurs la route qui mène de Matagami à LG2.

Le mandat des sociétés d'ingénierie a certes changé depuis les années 1960.

Selon Jean-Pierre Sauriol, les ingénieurs doivent de plus en plus s'occuper du financement des projets. Il note d'ailleurs un net manque d'ouverture de la part des banques canadiennes, contrairement à leurs homologues américaines.

«Les banques canadiennes devront changer leur façon de voir le financement de projets pour qu'on puisse

faire quelque chose», conclut M. Sauriol.

Vous êtes un leader!

Faites-le savoir

Pour une publicité à votre image
CONTACTEZ:



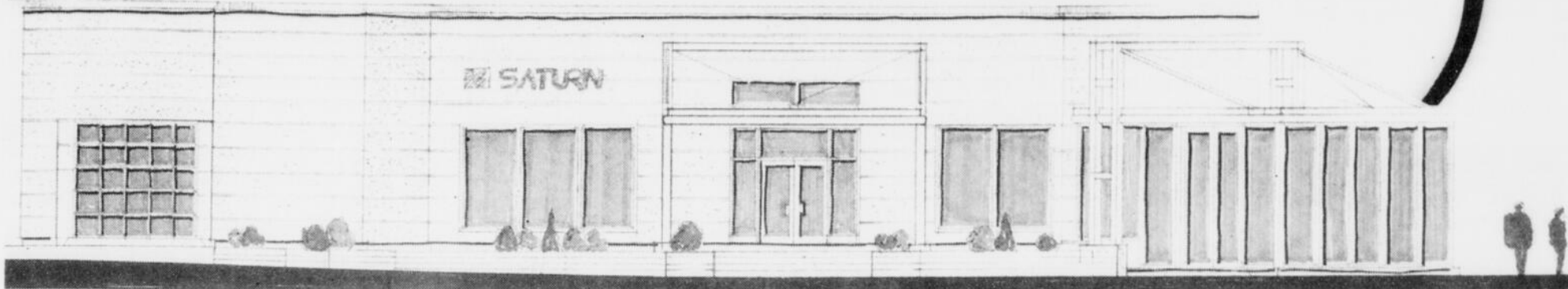
Louise PAQUET
Secteur Jonquière
545-4474
PROGRES dimanche

H26 - PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995

AUTO

Investissement de 360 000 \$

L.P. TREMBLAY AGRANDIT



Propriétaires de Auto L. P. Tremblay, les frères Alain et Jean-Marie Tremblay ont décidé d'agrandir leur garage du 1330, boulevard du Royaume à Chicoutimi. Un investissement évalué à quelque 360 000 \$ qui permettra d'accroître l'espace réservé à la salle de montre et de construire une salle de livraison. Débutés à la fin de 1995, les travaux seront complétés à l'hiver, permettant au concessionnaire d'être pleinement fonctionnel en 1996.

«C'était important, mentionnent-ils, de se doter d'un environnement encore plus fonctionnel. C'est en ce sens que nous avons décidé d'augmenter l'espace dont nous disposons actuellement. Les clients auront la possibilité de magasiner leur voiture dans des conditions supérieures. Le travail de notre personnel de la vente et du service sera également facilité.»

L'agrandissement permettra de plus au département du service, qui jouit déjà d'une réputation sans faille auprès de la clientèle, de se doter d'une entrée à part, histoire de personnaliser davantage le service à la clientèle. «À l'instar du produit, le service revêt une importance primordiale pour nous. L'aspect humain est à la base de notre philosophie d'entreprise. En fait, conclut M. Tremblay, Saturn est une compagnie à l'écoute de ses concessionnaires qui eux, le sont avec leurs clients. Tout est une question de respect mutuel.»

▲ Plan du futur agrandissement.



▲ Alain et Jean-Marie Tremblay.

Une voiture réinventée

En affaires depuis plusieurs années, Alain et Jean-Marie Tremblay doivent beaucoup à leur père, Louis-Philippe Tremblay, fondateur de l'entreprise.

C'est lui qui leur a montré le métier.

L'actuel succès de Auto L. P.

Tremblay, ils le doivent toutefois à

la Saturn, «une voiture réinventée de toutes pièces», comme s'est plu à le dire la publicité nationale.

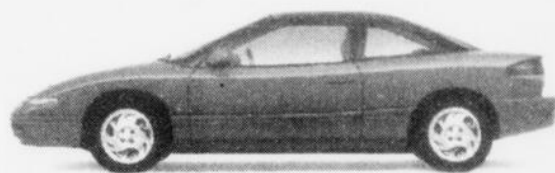
Unique pour plusieurs raisons dont sa

construction en polymère, la Saturn est résistante et possède une excellente valeur de revente. Avec ses 10 % d'augmentation en 1994, elle occupe actuellement le premier rang en matière de

hausse des ventes. La Saturn peut aussi se vanter d'être numéro un, en Amérique du Nord, en ce qui a trait

au taux de

satisfaction pour le service et la clientèle, rapport



qualité/prix. Parmi les modèles suggérés par Saturn en 1996, notons la familiale, le coupé et la berline. Des voitures qui sont, à leur manière, tout à fait différentes.

Pas surprenant qu'elles rejoignent autant de gens, tous aussi différents les uns que les autres!



Les familiales, les coupés et les modèles berlines!

Saturn du Saguenay

opéré par:

Auto L.P. Tremblay Ltée

Votre concessionnaire «Saturn» au Saguenay - Lac-Saint-Jean

1330, boul. du Royaume,
Chicoutimi

549-3320



Selon André Bouchard

L'entreprise se mesure à ses retombées

ALMA — Pour bien mesurer l'importance des développements économiques des entreprises, il faut voir ce qu'elles génèrent autour d'elles, estime André Bouchard, président directeur général de l'entreprise almatoise Bétons préfabriqués du Lac.

«L'industrie, c'est tout l'impact qu'elle peut avoir! Une entreprise peut peut-être en ali-

fabrication des gradins du Forum a demandé six mois d'un travail intense, explique Bouchard.

Ainsi, renchérit-il, pour bien mesurer une entreprise, il ne faut pas regarder seulement ce qu'elle a en ses murs. Dans cette veine, il donne pour exemple que le volet des services techniques de l'usine de Bétons préfabriqués au Brésil, est réali-

«Nous avons des gens qui travaillent ici pour ailleurs! C'est comme ça qu'il faut le voir.»

Le même principe de l'impact sur d'autres entreprises est aussi valable pour d'autres usines que pour Bétons, dit-il.

A son avis, il est important de démontrer l'impact de l'entreprise industrielle par opposition à une autre de services: «L'entreprise industrielle a beaucoup de choses autour d'elle...»

Bouchard juge important de faire connaître aux gens le fait qu'une entreprise industrielle a davantage la possibilité d'amener de l'argent neuf dans le milieu qu'une autre, axée sur le commerce local. «Si je remplis un contrat à Washington, disons d'un million \$, cet argent va venir de là-bas. En plus, des gens de

là-bas vont parfois venir ici, ce qui est bon pour l'économie locale», renchérit-il. Bouchard

donne en exemple la visite, à la mi-septembre, de six visiteurs de Washington qui ont dépensé à Alma, lors de leur séjour.

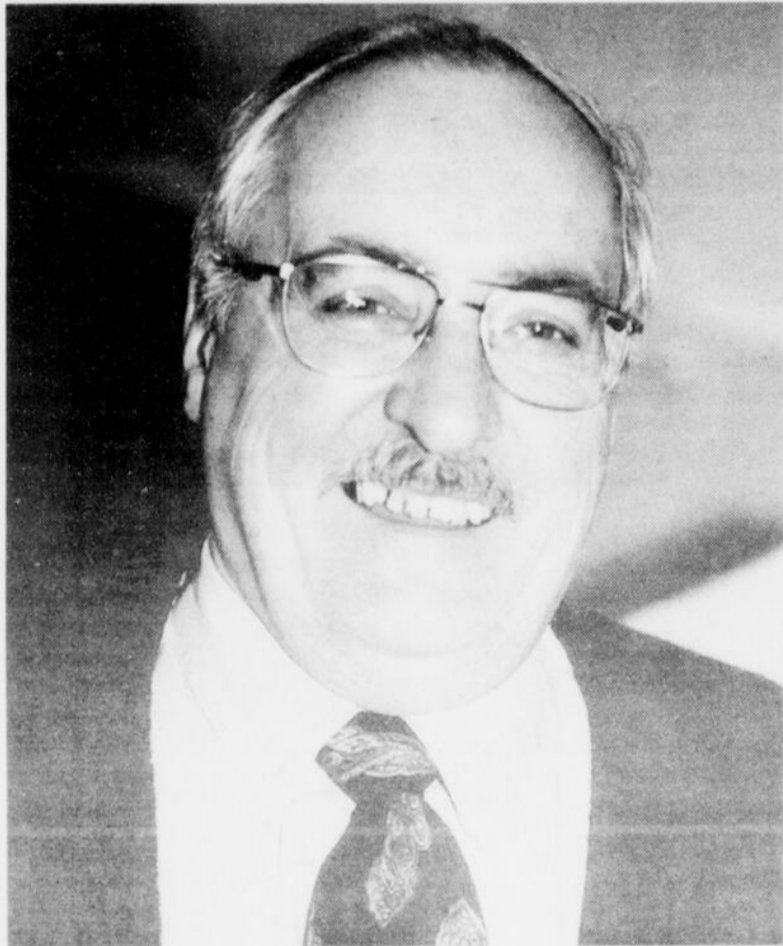
Le centre-ville

André Bouchard regarde avec un oeil critique les efforts qui se font pour revitaliser le centre-ville d'Alma, dont plusieurs locaux commerciaux ont été désertés. «Mettons trois ou quatre usines de plus dans le parc industriel et nous allons voir que de la vigueur, il va y en

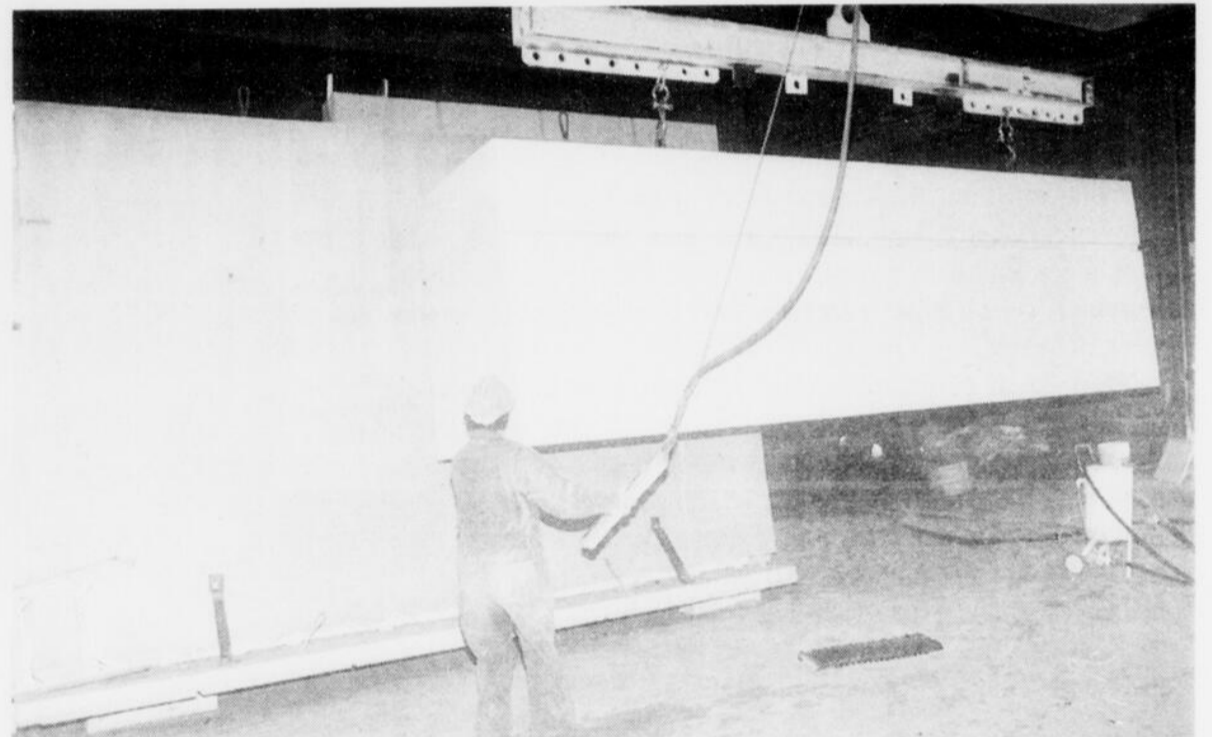
avoir dans le centre-ville!»

A son avis, il est important d'avoir une vision d'ensemble et prendre du recul quand on administre une ville. «Dans les conseils de ville on travaille trop souvent pour faire plaisir à tout le monde en ajoutant des lumières dans les rues et le reste, mais bien des élus oublient d'augmenter leur chiffre d'affaires, c'est-à-dire de faire entrer de l'argent! Et ça, ça se fait avec de l'industrie, mais c'est toujours la dernière à être considérée. On lui envoie un compte de taxes, point à la ligne! Ça a toujours été comme ça!»

Bouchard s'interrompt cependant pour souligner que la Chambre de commerce d'Alma a compris la valeur et le rôle de l'industrie et qu'elle fait beaucoup d'efforts.



ARGENT NEUF — André Bouchard juge important de faire connaître aux gens le fait qu'une entreprise industrielle a davantage la possibilité d'amener de l'argent neuf dans le milieu qu'une autre, axée sur le commerce local.

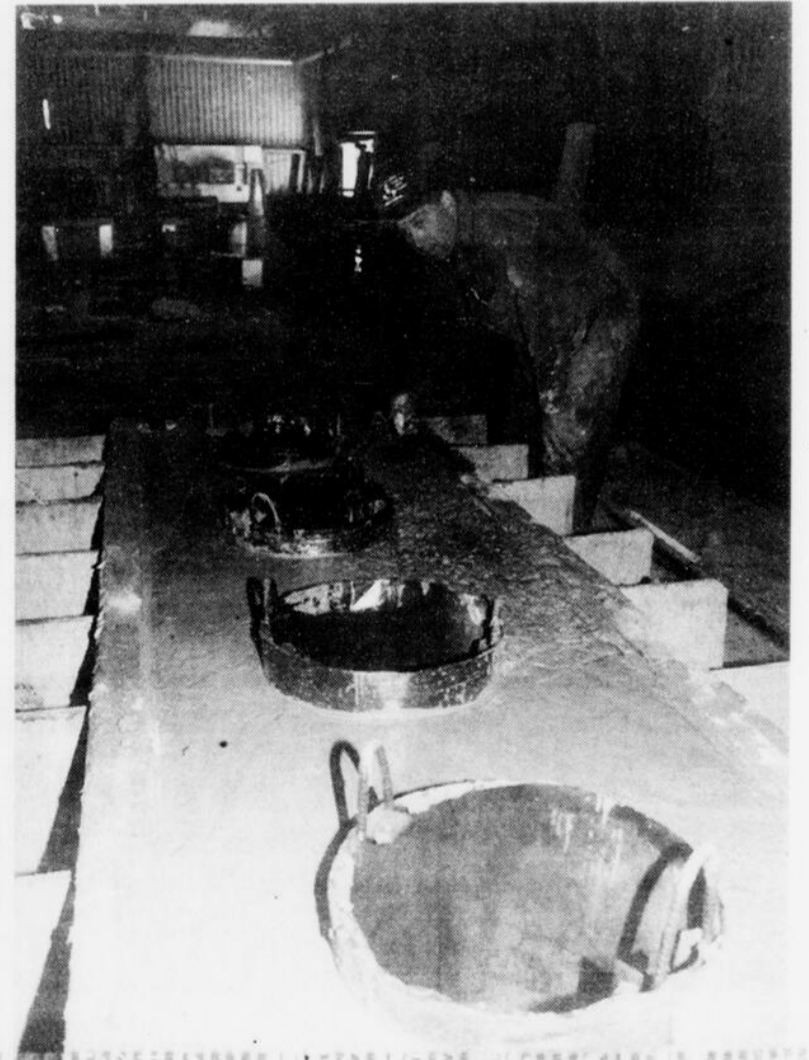
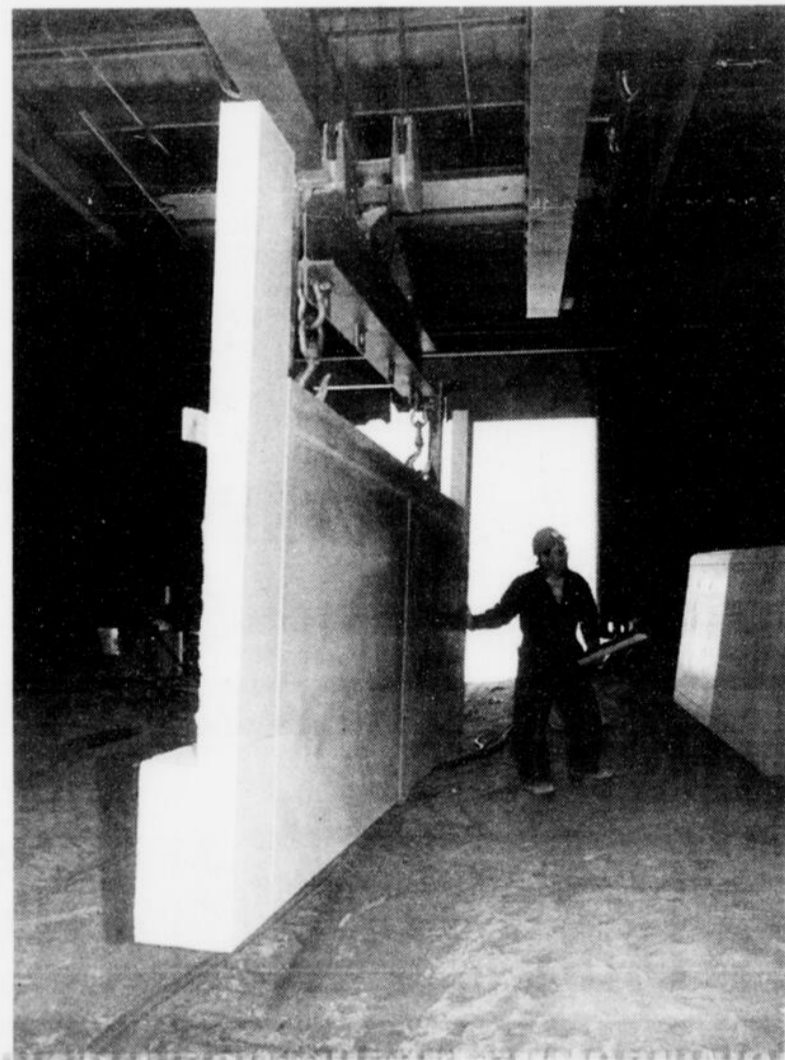


menter vingt autour d'elle!», résume-t-il. S'appuyant sur l'expérience de son entreprise et d'autres, il présente spontanément l'exemple des transporteurs, un exemple parmi d'autres, dit-il.

André Bouchard sait de quoi il parle. «Pour un contrat comme celui du nouveau Forum, il y a 300 voyages de remorque! Il faut le transporter ce béton-là! Tout ça est bon pour l'économie, explique-t-il, exemples à l'appui: «Il y a de l'essence et des pneus qui s'achètent, des réparations qui se font, des "trailers" à réparer...» Le contrat de

se au complet dans la région:

FORUM — Pour un contrat comme celui du nouveau Forum, il y a 300 voyages de remorque!

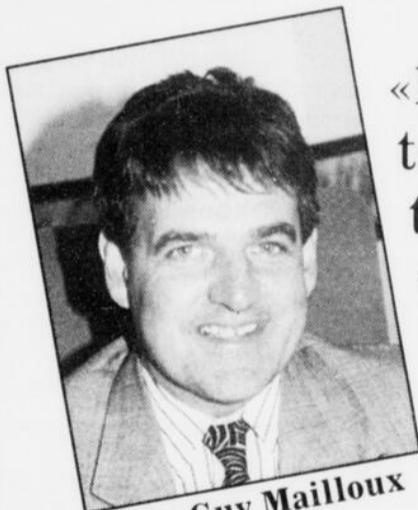


NOUVEAU à CHAMBORD

Industrie J.G.M. inc. annexée aux Équipements J.G.M. inc. sont heureux d'annoncer à la population que désormais, ils sont fabricants d'équipements de boucherie et de comptoirs réfrigérés

D'ici 1 mois, nos camions de service offriront le système d'affûtage de plaques de hache-viande, de couteaux de hachoirs, de peignes d'attendrisseurs, de lames de scies et de lames de trancheuses à pain. Ce service est unique par une entreprise québécoise et requiert un investissement de 400 000 \$.

Pour un service hors pair, consultez Industrie J.G.M. inc.



Jean-Guy Mailloux
Propriétaire de
Équipements J.G.M. inc.
et Industrie J.G.M. inc.

«Les Équipements J.G.M. inc.», est située à Chambord et couvre le secteur du Saguenay – Lac-Saint-Jean, Chibougamau-Chapais et La Tuque. Elle est la seule vraie spécialiste dans la vente d'équipements de boucherie, boulangerie, épicerie et restauration. Vous trouverez, en magasin, un vaste choix de pièces et d'équipements. Sur la route et en atelier, nos techniciens sont spécialisés dans la réparation de trancheurs, emballeuses sous-vide, hachoirs, fours DOYON, etc.



90, Principale, Chambord



À gauche: Dominique Poitras,
administration
À droite: Louise Fortin,
secrétaire-réceptionniste



1^{re} rangée: Dominique Poitras,
Jean-Marc Auclair,
Louise Fortin,
Jean-Guy Mailloux

2^e rangée: Jean-Marc Tremblay,
Gaétan Mailloux,
Martin Boivin,
Michel Gravel,
Stéphane Villeneuve

**Achat et vente d'équipements
neufs et usagés**

Les Équipements J.G.M. inc. et Industrie J.G.M. inc.

90, rue Principale, Chambord (Québec), G0W 1G0

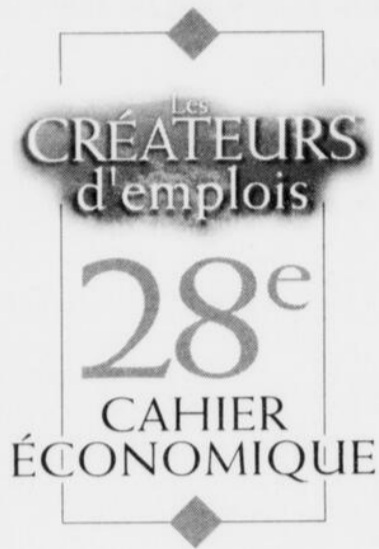
Téls: 342-6296 / 342-8668 / 1-800-942-6296 - Fax: 342-6929

Techmat se tourne vers l'avenir

ROBERVAL (RT) — «La meilleure solution que nous appliquons en entreprise est de se tourner résolument vers l'avenir, d'investir dans nos ressources humaines et physiques, de repenser chaque étape de nos processus opérationnels, de mobiliser les efforts de tout notre personnel et des membres de la direction».

Voilà comment Techmat de Roberval, dont le bureau chef est à Jonquière, réagit à la création d'emplois dans son domaine qui est les études géotechniques entre autres. Le pdg Régis Bouchard estime que les années 90 ont été et seront pour la PME et les emplois qui y sont associés une période difficile. «Les raisons pour expliquer la situation sont toujours bonnes et convaincantes. Certains diront que c'est la faute des gouvernements, de l'éloignement de la région par rapport aux grands centres, de la grande industrie, de la moyenne, de la mondialisation des marchés, des compétiteurs, des clients et que sais-je encore. Peu d'entre nous

regarderons dans notre propre jardin pour y déceler une cause à cet état de fait. La cause n'y est peut-être pas mais la solution s'y trouve sûrement. Les choses changent, la société



évolue, ce n'est plus comme avant. Il faut bien le réaliser, le contexte de mouvance autour de nous est réel et ce n'est pas près de se stabiliser. Il faut aujourd'hui se rendre compte

que nous devons nous adapter à notre environnement plutôt que d'essayer de faire le contraire», mentionne Bouchard.

Réactions

Dans cette situation, comment réagit la PME et comment devrait-elle réagir? «Certains vont se tourner vers l'aide externe à l'entreprise alors que d'autres cherchent en eux-mêmes. Nous préférons nous concentrer sur les firmes qui se tournent vers elles-mêmes et les solutions qui s'y trouvent. Résolument tourné vers l'avenir, chez Techmat, nous avons décidé de nous battre avec la dernière énergie. La bataille n'est pas facile dans ce contexte mais c'est le plus beau et le plus stimulant défi que nous ayons à relever. L'application des principes et des méthodes d'amélioration continue, la mise en place des systèmes de gestion de la qualité, la formation des ressources humaines de l'entreprise sont autant de moyens pour nous aider à repenser nos entreprises et atteindre les objectifs visés. En se tournant d'abord



REGIS BOUCHARD, président-directeur général de la firme Techmat de Roberval.

L'aide des gouvernements: du «beurrage», dit André Bouchard des Bétons du Lac

ALMA (PET) — L'aide des gouvernements aux industries est rarement adaptée à leurs besoins et à ce qu'elles attendent pour pouvoir progresser. Elle est même si mal adaptée ou empreinte de contraintes administratives trop lourdes que les industries préfèrent ne pas consacrer d'énergie à obtenir ce support, d'ailleurs largement inférieur aux besoins concrets de développement des produits et marchés.

Telle est en substance l'opinion d'André Bouchard, président directeur général de Bétons préfabriqués du Lac,

une entreprise qui boucle la plupart de ses contrats à l'extérieur de la région, et à l'étranger, notamment aux États-Unis, au Brésil et en Israël.

Peu importe le palier de gouvernement, le support apporté à l'industrie est ridicule, à son avis. «L'aide est trop faible pour ce que ça demande d'efforts, et c'est compliqué; nous n'avons pas de temps à perdre avec ça. C'est du "beurrage"! Des petites sommes... Quand nous voyons ce que ces petites graines nous rapportent par rapport à ce que ça nous a coûté, nous décidons de se donner moins

de trouble et faire autre chose!»

Aux prises avec une situation financière difficile et une concurrence qui se trouve parfois à l'autre bout du continent ou de la planète, les entreprises industrielles auraient bien besoin d'un support fiscal adéquat et de mesures d'encouragement susceptibles de les aider à faire face à des entreprises plus imposantes ou mieux supportées ailleurs, ainsi qu'à un marché où les marges de manoeuvre sont serrées, explique Bouchard, grosso modo.

André Bouchard ajoute que les entrepreneurs le clament depuis longtemps à savoir qu'ils préfèrent qu'on leur laisse les coudées franches: «Laissez-nous tranquilles avec vos aides et vos subventions et le reste, mais laissez-nous notre argent. Laissez-nous nous administrer nous-mêmes! Nous ne sommes pas si fous que ça!»

Afin de démontrer son savoir-faire dans le dossier de la construction du nouveau Forum de Montréal, Bétons préfabriqués a commandé la réalisation d'un document sur vidéocassette. Il y sera question de la fabrication et de l'installation des pièces de béton qui composent les gradins.

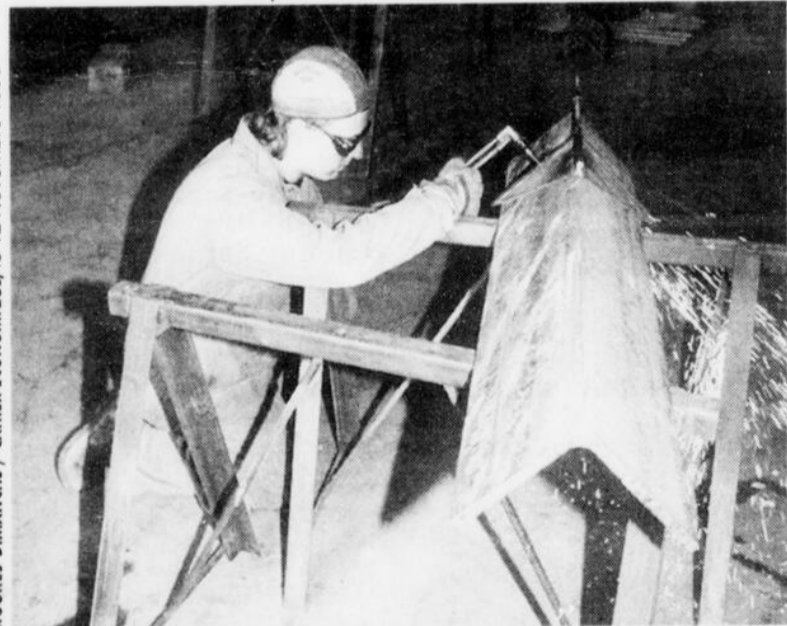
L'entreprise jeannoise sera donc en mesure de s'en servir auprès d'autres clients éventuels pour bien démontrer l'expertise qu'elle a développée.

vers soi-même, on constate que notre potentiel de réaction est très grand, que nous pouvons être innovateurs et compétitifs en mettant en commun tout notre potentiel», ajoute Bouchard.

Selon ce dernier, on a tout ce qu'il faut pour se prendre en mains.

«Attendre après qui que ce soit ne fait que temporiser notre déclin, choisissons notre solu-

tion et ne laissons pas les solutions choisir pour nous. Prenons le siège de conducteur et bâtissons notre avenir. La santé de nos PME n'en sera que meilleure et le niveau d'emploi suivra notre progression. Même si cette démarche est la plus difficile et la plus exigeante, c'est aussi la plus stimulante et la plus rentable, j'en suis convaincu», de conclure Régis Bouchard.



GRADINS — Les employés de Bétons préfabriqués du Lac travaillent présentement à la fabrication des gradins du nouveau Forum.

H30 - PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995

Vous êtes un leader!
Faites-le savoir

Pour une publicité à votre image CONTACTEZ:



Rémi ASSELIN
Secteur Chicoutimi

545-4474

progrès-dimanche



L'APRÈS-VENTE À SON MEILLEUR

Chez Western Star, il est juste de dire que tout est soigneusement fait à la main. Nous trions nos composantes à la main, nous construisons nos camions à la main et, naturellement, nous exerçons nos services de vente, d'entretien et de garantie de la même façon.

Grâce à nos 150 concessionnaires répartis à travers l'Amérique du Nord, nous sommes toujours là tout près de vous.

Votre concessionnaire Western Star est un professionnel hautement qualifié et bien outillé pour s'occuper de vos besoins et vous fournir les camions qu'il vous faut.

Plus important encore, nos concessionnaires possèdent le savoir-faire et l'équipement voulu pour vous offrir un

service après-vente de très haute qualité. Mieux que personne, peut-être, ils savent que votre camion est votre gagne-pain.

Arrêtez-vous chez votre concessionnaire et renseignez-vous sur notre programme

de garanties. Nous avons une telle confiance dans nos camions, que nous les faisons s'accompagner de garanties parmi les plus complètes sur le marché.

Prenez-en connaissance et vous comprendrez mieux quels efforts nous déployons pour faire de

chacun de nos camions le meilleur véhicule possible.

La tradition et la réputation d'excellence Western Star n'a pas son pareil. Nous sommes fermement décidés à ne jamais perdre notre leadership.



ROBERVAL DIESEL INC.

1890, Boul. Saint-Dominique, Roberval Tél.: (418) 275-5570 Fax: 275-4841

Propriétaires: Paul Tremblay, Alain Bouchard, Denis Boily

DISTRIBUTEURS DES MOTEURS CATERPILLAR CUMMINS DETROIT ET D'UNE VASTE GAMME DE PRODUITS:

CATERPILLAR



DETROIT DIESEL CORPORATION



EATON

Rockwell

HENDRICKSON
Genuine Parts

NEWAY

Grote

Eaton Fuller
Transmission Parts

da
DOMINION AUTOMOTIVE

Holland

Stemco

AlliedSignal
Bendix
Brakes

DANA

SKF

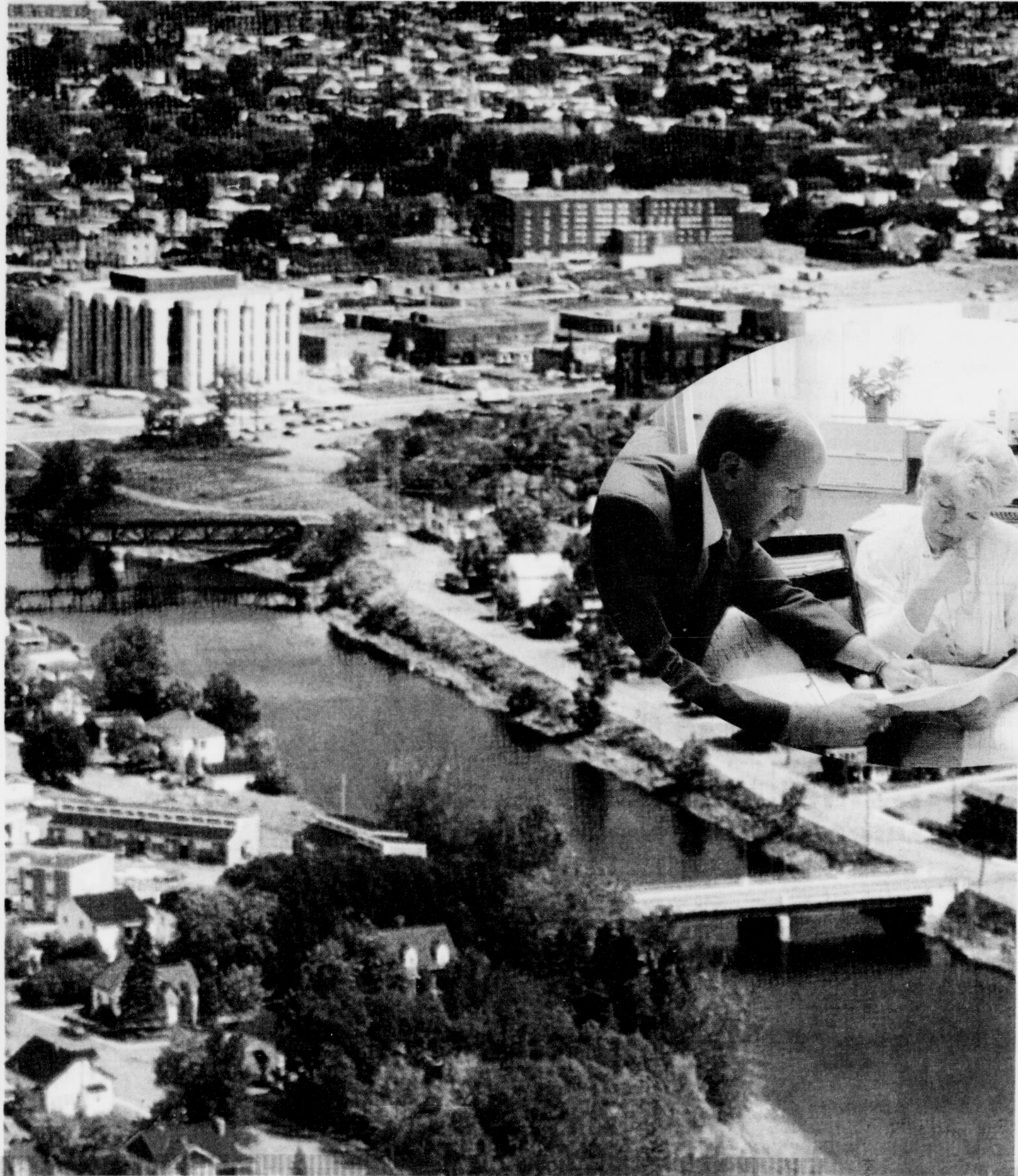
CR
SERVICES

TIMKEN



LA SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE JONQUIÈRE INC.

UN ACTEUR IMPORTANT DANS LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES.



- ◆ Localisation industrielle
- ◆ Élaboration de plans d'affaires
- ◆ Recherche de financement
- ◆ Liaison avec les programmes gouvernementaux
- ◆ Partenariat avec les intervenants économiques.

CONTACTEZ:

Daniel Larouche, B.Sc. Ec. D.
Directeur général adjoint
et Commissaire industriel

Danielle Hudon, B.A.A.
Chargée de projet

Téléphone: (418) 542-2602
Télécopieur: (418) 542-1741



Servidéo a créé plusieurs emplois

CHICOUTIMI (PET) — En 15 ans, la chaîne Servidéo a créé 70 emplois dont une vingtaine à temps plein, notamment en mettant sur pied et développant des magasins à Alma, Chicoutimi (boulevard Talbot), Chicoutimi-Nord et La Baie.

Elle possède aussi des actions dans les magasins d'Arvida et Jonquière. Servidéo dessert aussi certains dépanneurs dans l'Est du Québec et Sorel.

A Alma seulement, les développements ont permis de créer une vingtaine d'emplois, rappelle Annie Archambault, gérante administrative. De ce nombre, 12 personnes travaillent à temps plein.

On est loin du club ouvert par Robert Nault et son épouse Annie Archambault dans de petits locaux au centre-ville d'Alma, en 1980, sous le nom de Vidéo Expert. L'entreprise a acheté son concurrent d'en face, puis a ouvert un gros magasin à Chicoutimi, sur le boulevard Talbot. «Ca a été notre premier gros club!», rappelle Mme Archambault.

De l'avis de Mme Archambault, l'équipe de base et le travail

des employés dans un secteur qui s'est développé, expliquent les succès de la chaîne. «Robert et moi nous complétons: nous avons nos forces et nos faiblesses. Il est un bâtisseur et moi je tiens les guides, je fais plus attention, et m'occupe du marketing. Nous développons des rapports étroits avec nos employés.»

L'étape suivant celle du boulevard Talbot a été l'ouverture du magasin de Chicoutimi-Nord. Ensuite, on a déménagé les deux clubs du centre-ville d'Alma sur l'Avenue du Pont Sud, après avoir acheté l'ancien restaurant Sherlock Holmes. «Nous avons réglé là le problème du stationnement, à la grande satisfaction de la clientèle qui peut prendre le temps de magasiner son film!», explique Mme Archambault. Elle ne manque pas d'anecdotes, à ce chapitre. Elle explique la popularité des clubs de ce genre par le besoin que les gens ont de se détendre. Également, le fait que plusieurs ne travaillent pas incite certains clients à passer le temps en louant des films sur vidéocassettes, ajoute-t-elle.

Mme Archambault ne craint

pas réellement que l'accès des films par le câble fasse disparaître les vidéoclubs: «Ca nous fait un peu peur. Souvent, nos membres les plus actifs ont le câble. Ce sont des gens qui en mangent du cinéma.» Également, rappelle-t-elle, les films sortent sur vidéocassettes avant d'être accessibles à la télévision payante.»

On compte aussi sur la clientèle qui n'est pas câblée. «Peut-être que le besoin de vidéocassettes sera moins grand, mais il sera toujours là», croit-elle.

Par ailleurs, le Servidéo de Jonquière se refait un air de jeunesse. Il emménagera vers le 15 décembre rue St-Hubert, dans une bâtisse dont la construction a débuté le 2 novembre. L'entreprise y occupera 6500 pieds carrés environ, soit une augmentation sur la superficie actuelle.

L'entreprise s'est décidée à construire, après avoir cherché en vain un local qui lui convenait parfaitement.

«Si la mode des vidéocassettes passe, une bâtisse peut toujours servir à autre chose», conclut-elle.



EMPLOIS — L'équipe de servidéo d'Alma est composée de Marc Gagnon, Robin Gagné, Sylvie Thibeault, Caroline Guay, Robert Nault et Annie Gaudreault.

(Photo Steeve Tremblay)

Pour économiser sur votre facture d'électricité

Le choix entre l'eau, le soleil et le vent

SHAWINIGAN-SUD (PC) — Imaginez votre facture domestique d'électricité réduite de plusieurs centaines de dollars par année, votre chalet ou résidence secondaire éclairés et chauffés sans l'intervention d'Hydro-Québec.

C'est connu, le chauffe-eau est un gourmand consommateur d'électricité. Il pourrait être «légalement» débranché du compteur et fonctionner uniquement à partir de capteurs thermiques.

Vous vivez près d'un ruisseau ou d'un petit cours d'eau? Qu'à cela ne tienne, vous pourriez y installer une mini-turbine et vous voilà branché sur une source d'alimentation électrique permanente.

Pourquoi ne pas remplacer votre vieille antenne de télévision par une petite éolienne? Vous avez là une autre source d'énergie électrique.

Voilà tout autant d'hypothèses éminemment plausibles pour Jean-Pierre Bélisle, de Shawinigan-Sud. Autodidacte et technicien en électronique, M. Bélisle projette de construire une «maison autonome» expérimentale, alimentée à partir de l'eau, du vent et du soleil, un projet qui lui demandera un investissement de 200 000 \$, estime-t-il.

Installé dans ce qui était autrefois un chalet, il entend construire cette véritable maison du futur d'ici 1996.

A la tête de l'entreprise Echo Système, spécialisée dans les appareils électroniques et plus



ECONOMIE — L'installation d'un capteur d'énergie solaire, éolienne ou hydraulique peut se traduire par d'importantes économies.

particulièrement les antennes paraboliques, Jean-Pierre Bélisle s'intéresse aux énergies solaire, éolienne et hydroélectrique depuis quelques années.

Il est convaincu que l'installation d'un capteur d'énergie solaire, éolienne ou hydraulique peut se traduire par d'importantes économies. Il estime de plus que les coûts d'achat et de montage peuvent être amortis sur deux à cinq ans.

L'énergie solaire

Au 3400 de la 5e Avenue, à

Shawinigan-Sud, Jean-Pierre Bélisle fait notamment l'essai d'un ensemble de capteurs photovoltaïques. Il en tire une source d'énergie électrique à partir de l'énergie solaire. Ces panneaux convertissent la lumière du soleil en électricité pouvant être utilisée immédiatement ou stockée dans des batteries spéciales pour la nuit. Différents types de capteurs sont disponibles, variant aussi en puissance et en format selon les besoins. Ces capteurs peuvent produire de 11 à 85 watts chacun. Les prix peuvent varier de 200\$ à plus de 800\$ pour les capteurs. Il faut y ajouter entre 100\$ et 300\$ pour un support au sol ou sur un toit. Les supports mobiles sont plus onéreux, car les prix varient entre 550\$ et 1200\$. Pour un rendement accru et maximal (de 40 à 50 pour cent) on peut même les monter sur un «positionneur». Ils feront ainsi face au soleil toute la journée.

Le vent

M. Bélisle a aussi au fond de sa cour une tour d'une soixantaine de pieds de hauteur, coiffée d'une petite éolienne qui transforme le vent en électricité.

Le vent, explique-t-il, constitue une forme d'énergie stable complémentaire au procédé photovoltaïque. A son avis, il est possible aujourd'hui de produire grâce au vent de l'électricité à bon compte et en grande quantité: 12, 24, 36, 48, 120 et 240 volts en courant continu (AC). Les puissances varient de 60 watts à 20 kilowatts. Peuvent y

être ajoutés des transformateurs et redresseurs pour l'utilisation en courant discontinu (DC). M. Bélisle explique que pour tout site possédant une bonne exposition au vent, il devient très intéressant d'évaluer le potentiel de production. Un vent constant et moyen est suffisant et meilleur qu'un vent fort. Selon lui, les systèmes éoliens actuels sont très fiables et comportent un nombre minimal de pièces mobiles. Qui plus est, l'éolienne est aussi facilement interconnectable au réseau électrique conventionnel. Un peu à la manière d'un système biénergie. Dans le cas d'installations majeures, un usager pourrait même envisager de vendre son surplus d'électricité. Les prix de tels équipements peuvent varier de 550\$ à plus de 36 000 000\$ suivant la capacité de l'éolienne.

La mini turbine

La mini turbine, considérée comme la technologie la plus économique (entre 650\$ et 1000\$) convient évidemment aux sites à proximité d'un cours d'eau ou d'une source.

Son installation ne nécessite pas de barrage. Un simple tuyau de dimension appropriée lui permet de fonctionner de façon très régulière 24 heures par jour. Plusieurs modèles sont présentement disponibles. Ils peuvent développer entre 12 et 600 volts en courant continu. Un redresseur peut s'y installer pour la production de courant discontinu. Suivant sa capacité, une mini-tur-

bine peut développer de 40 watts jusqu'à 1,5 kilowatts. Le potentiel énergétique dépend surtout de deux facteurs: le débit d'eau et la dénivellation aussi appelée «tête». Si la tête et le débit d'eau sont faibles, on peut compenser par un répartiteur d'énergie plus efficace.

Le chauffe-eau solaire

Vous aimeriez réaliser d'importantes économies sur la facture du chauffe-eau? Le système «tube-sous-vide», non sensible à la température ambiante et qui donne un rendement efficace été comme hiver, pourrait être votre solution. Ce système pourrait même permettre, selon Jean-Pierre Bélisle, le remplacement complet du chauffe-eau électrique conventionnel. Il peut aussi, dans certains cas, chauffer un espace habitable ou une piscine.

Les
CRÉATEURS
d'emplois
28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE

La grande
DIFFÉRENCE...

LES PETITES
ATTENTIONS!



HOTEL CHÂTEAU ROBERVAL

124 chambres tout confort

Piscine intérieure et bain tourbillon

10 salles de réunions et de
banquets (10 à 500 personnes)

Forfait motoneige et
différents autres forfaits

RESTAURANT L'ABORDAGE

Cuisine recherchée

Brunch musical du dimanche

Buffet du samedi soir

Festival de
la ouananiche

Dîners d'affaires

PIANO • BAR Le Barasson

Bar attrayant avec piste de danse
tous les jeudis, vendredis et samedis.
Musique rétro avec le
duo Milk Shake

1-800-661-7611
1255, boul. Saint-Dominique
Roberval, QC - G8H 2P1
Tél.: (418) 275-7511
Télécopieur: 275-6853

Chocolat en fête, du différent en chocolat

NORMANDIN (RT) — «La réponse qu'obtient Chocolat en fête de Normandin se compare facilement aux autres parce que nous offrons à nos clients des produits différents. Nous ne voulons et ne pouvons pas concurrencer les autres mais nous tirons notre épingle du jeu par la qualité et la différence de nos chocolats».

Chantale Gilbert de Normandin célèbre la concrétisation de son rêve qui remonte déjà à un an. «J'aime bien manger, je me vois comme une bonne fourchette. Et j'affectionne particulièrement les desserts au chocolat. Je rêvais depuis longtemps d'avoir ma propre entreprise. Je confectionnais des desserts avec du chocolat pour mes parents mes amis. Et puis un jour, la demande s'est faite plus forte. C'était alors, je crois, le temps d'investir, de créer mon propre emploi. C'est ainsi qu'est né Chocolat en fête de Normandin. Aujourd'hui, non seulement je dirige cette jeune PME mais je procure aussi de l'emploi à deux autres personnes à temps partiel sauf dans les

périodes achalandées comme les Fêtes et Pâques», raconte Chantale Gilbert, heureuse des résultats obtenus au cours



de cette première année d'opération.

La création de cette jeune entreprise a nécessité à sa propriétaire des investissements de quelque 25 000 dollars «Il m'a fallu acheter de l'équipement. Tant qu'à faire du travail, aussi bien le faire comme il faut. Ce qui démarque Chocolat en fête des

autres marques sur le marché, c'est son originalité. Nous offrons vraiment un service personnalisé. Nous faisons tout à la main. Les gens aiment bien ce qu'on leur offre parce que ce sont des choses qu'on ne leur propose pas souvent. Je fais des montages en couleurs. J'utilise beaucoup la couleur avec le chocolat blanc. Il devient rouge, bleu, vert etc. Il y a, entre autres, des pères Noël tout en couleurs, des boîtes aussi impressionnantes, des jeux de cartes. Il y en a pour tous les goûts», mentionne Chantale Gilbert.

Chocolat en fête vend beaucoup dans le Nord du Lac mais la demande dépasse ces frontières «J'en vends au Saguenay, sur la Côte-Nord, même à Québec. De voir des boutiques de l'extérieur offrir mes produits, je trouve ça agréable.

Mon rêve est devenu réalité et avec mes employés, l'avenir s'annonce des plus intéressants. On est capable de prendre notre place sur ce marché sans nuire aux autres qui ont déjà leur créneau. Chocolat en fête va encore grandir», conclut Chantale Gilbert.



REVE — Propriétaire de Chocolat en fête, Chantale Gilbert de Normandin célèbre la concrétisation de son rêve qui remonte déjà à un an.

(Photo Steeve Tremblay)



Nous sommes là depuis plus de 30 ans et encore pour longtemps

Un seul nom: NEW HOLLAND

Finissez l'année en beauté, choisissez

Achetez avant le 30 novembre et obtenez 6 mois sans intérêt



NEW HOLLAND

pour tous vos travaux

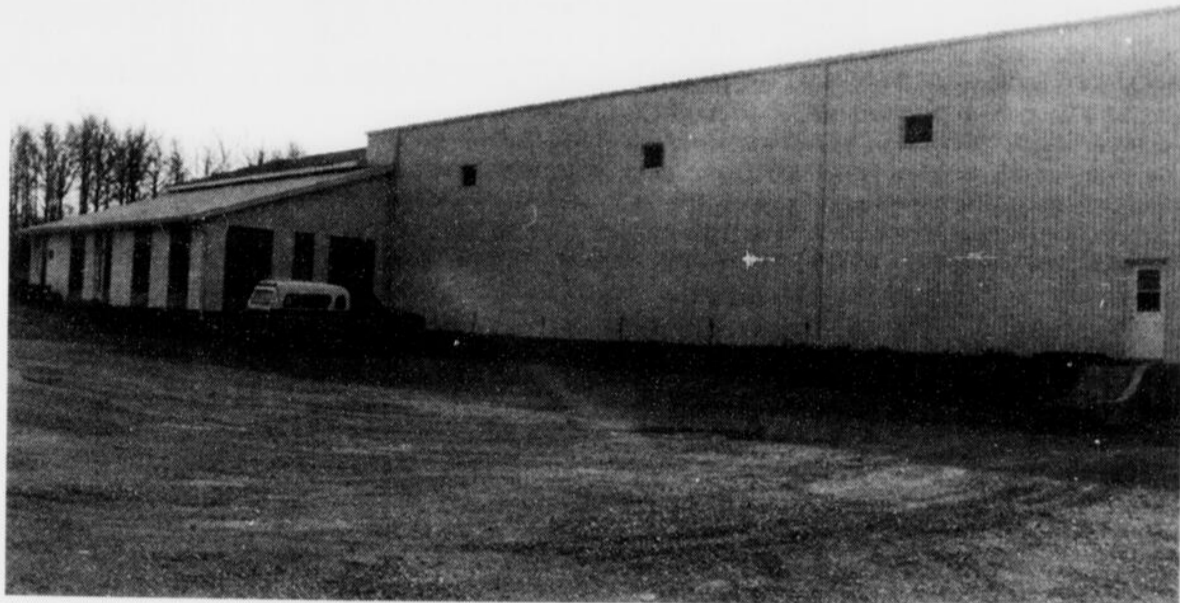
GOBEIL ÉQUIPEMENT 549-3956
2138, boul Saint-Jean Baptiste

Tabac ADL crée 35 emplois permanents

MASTEUIATSH (RT) - Hommes d'affaires avantageusement connus dans le milieu régional, les frères Alain, Donald et Luc Paul de Masteuiatsh se sont portés acquéreurs en 1993 de l'entreprise Tabac Bellefeuille de Métabetchouan et ont investi pas moins de 2 millions dans cette jeune entreprise. Et c'est loin d'être terminé pour eux.

Tabac ADL de Masteuiatsh emballe et distribue du tabac en feuilles comme Tabac Bellefeuille le faisait originalement. Tout en maintenant les 35 emplois existants, l'entreprise ADL y a intégré de nouveaux produits comme le tabac haché, le tabac en flocons et les cigarettes. Jusqu'à ce jour, Tabac ADL a fait fabriquer aux États-Unis (en Virginie plus précisément) les cigarettes Bailey's et a distribué ces produits partout au Canada. D'ailleurs, les produits ADL se retrouvent dans les dépanneurs et supermarchés de la région au grand plaisir des consommateurs.

Le dynamisme des frères Paul ne va surtout pas rester là. Ils veulent encore faire progresser leur entreprise et prennent les moyens qui s'imposent pour y parvenir. Tout semble leur réussir. Et comme le dit le proverbe, il faut battre le fer pendant qu'il est chaud, ils ont donc déci-



INVESTISSEMENTS — Au début de la prochaine année, Tabac ADL devrait acquérir de nouvelles machines et investir approximativement deux millions de dollars.

(Photo Steeve Tremblay)

dé d'aller de l'avant. Ainsi, au début de la prochaine année, Tabac ADL devrait acquérir de nouvelles machines et investir approximativement deux millions de dollars. Le chiffre d'affaires de l'entreprise est d'environ 3,5 millions de dollars, les investissements à date se situent à 2,5 millions. Ce sont-là des capitaux à caractère privé.

Aussitôt installé, ces nouvelles machines permettront de fabriquer à Masteuiatsh même les cigarettes qui sont fabriquées actuellement en Virginie en plus de conserver la production et la distribution des produits actuels.

Ces investissements permettent donc aux frères Paul d'augmenter le nombre d'employés.

Ainsi, de 35 employés que compte l'entreprise actuellement, on devrait voir s'ajouter quinze autres employés. Pour Alain, Donald et Luc, qui possèdent plusieurs compagnies, et emploient déjà 50 personnes, l'avenir s'annonce intéressant. Ce personnel se compose d'environ 50 pour cent d'autochtones et la même proportion de

non-autochtones. Ces travailleurs demeurent à Masteuiatsh ou dans les environs.

Les frères Paul oeuvrent aussi dans le monde de la construction, de l'entretien mécanique et du récréotouristique. Les nouvelles machines devraient rentrer sous peu dans la région.

Connus pour leur esprit d'entrepreneuriat, les frères Paul ont voulu ainsi participer au développement économique de leur milieu et ainsi aider la communauté montagnaise à échapper à la dépendance économique dont sont victimes les communautés autochtones. Cet esprit s'inscrit donc dans un nouveau courant d'esprit d'initiative au Québec.

LES
CRÉATEURS
d'emplois

28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE

Rabais de 15%
Habits de motoneige
Casques
Bottes en inventaire
seulement



Venez voir le
nouveau "STROM"
Il est arrivé!



**Pour économiser un seul
nom, un seul endroit:**

GOBEIL ÉQUIPEMENT

2138, boul Saint-Jean Baptiste

549-3956

**À l'achat d'une
moto neige neuve**
**100\$ de vêtements
ou accessoires**
GRATUIT



**CENTRE
DU MOTEUR
SAGUENAY**

1700, boul. Saint-Paul, bureau 120
Chicoutimi (Québec) G7J 4N1
Tél.: (418) 549-7080
Sans frais: 1-800-463-6548
Télééc.: (418) 549-5005



**DIESEL
INJECTION
ROBERVAL**

625, route de l'Aéroport,
Roberval (Québec)
G8H 2M9
Tél.: (418) 275-7044
Télééc.: (418) 275-0066

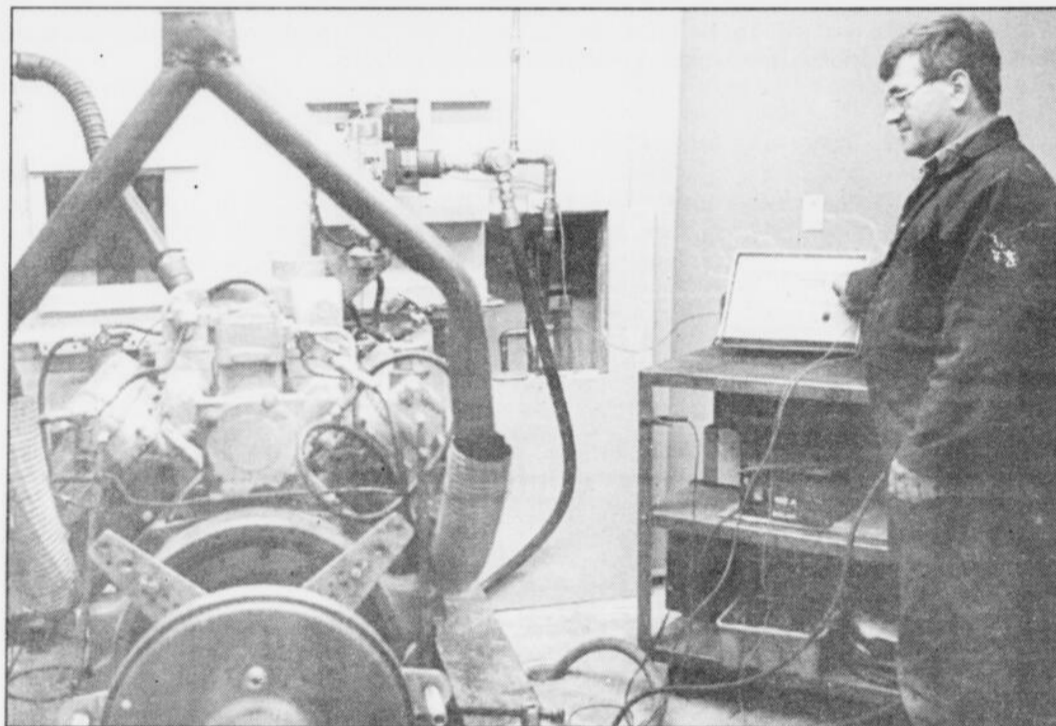


**CENTRE
DU MOTEUR
CÔTE-NORD**

289, boul. La Salle
Baie-Comeau (Québec)
G4Z 2L5
Tél.: (418) 296-3208

L'équipe des spécialistes #1

**des moteurs à essence et diesels pour le
Saguenay, Lac-Saint-Jean, Chibougamau et Côte-Nord**



BOSCH

Lucas

**STANADYNE®
Diesel Systems**

CENTRE DU MOTEUR SAGUENAY

Un spécialiste renommé depuis 20 ans

Tous les intervenants du milieu industriel connaissent l'entreprise chicoutimienne Centre du moteur Saguenay. La renommée de la PME est enviable à travers le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Côte-Nord et Chibougamau-Chapais, bref, partout où elle évolue.

La PME effectue en effet depuis maintenant 20 ans la réparation de moteurs à essence et diesel en plus de faire la vente de pièces nécessaires au bon fonctionnement de tous ces équipements motorisés. Son succès est attribuable à la haute qualité de son service.

C'est dans cette perspective que l'actuel président, M. Jacques Turcotte, a décidé de procéder à la relocalisation de l'entreprise. Selon lui, cette décision s'inscrivait dans l'ordre des choses compte-tenu la croissance soutenue de la compagnie.

«Le déménagement, du boulevard Barrette au boule-

vard Saint-Paul, a permis de doubler la superficie de plancher, indique-t-il. Cet agrandissement permettra assurément d'accroître la rapidité et la quali-



Le Centre du moteur Saguenay est maintenant situé au 1700, rue Saint-Paul à Chicoutimi.

té déjà supérieures de notre service. Il favorisera, de plus, une gamme de services plus complète.»

Un personnel expérimenté

L'expansion du Centre du moteur Saguenay a amené la création de deux nouveaux emplois, portant ainsi le nombre total d'employés à 18. Jacques Turcotte précise tout particulièrement la fidélité du personnel puisque certains sont là depuis les débuts.

«Le Centre du moteur Saguenay a acquis sa crédibilité grâce à son service, donc beaucoup en raison de l'excellence des gens qui composent son personnel.

Nous avons su, en ce sens, prévoir une formation adéquate à mesure que la compagnie se dotait d'équipements à la fine pointe. Nos employés sont donc des spécialistes en machinage et mécanique pour les

moteurs diesel et à essence. Une entreprise comme la nô-



Les gars du Centre du moteur Saguenay sont des spécialistes réputés.

tre, conclut M. Turcotte, n'a pas le choix d'être au faite de la technologie.»

PORT SAGUENAY

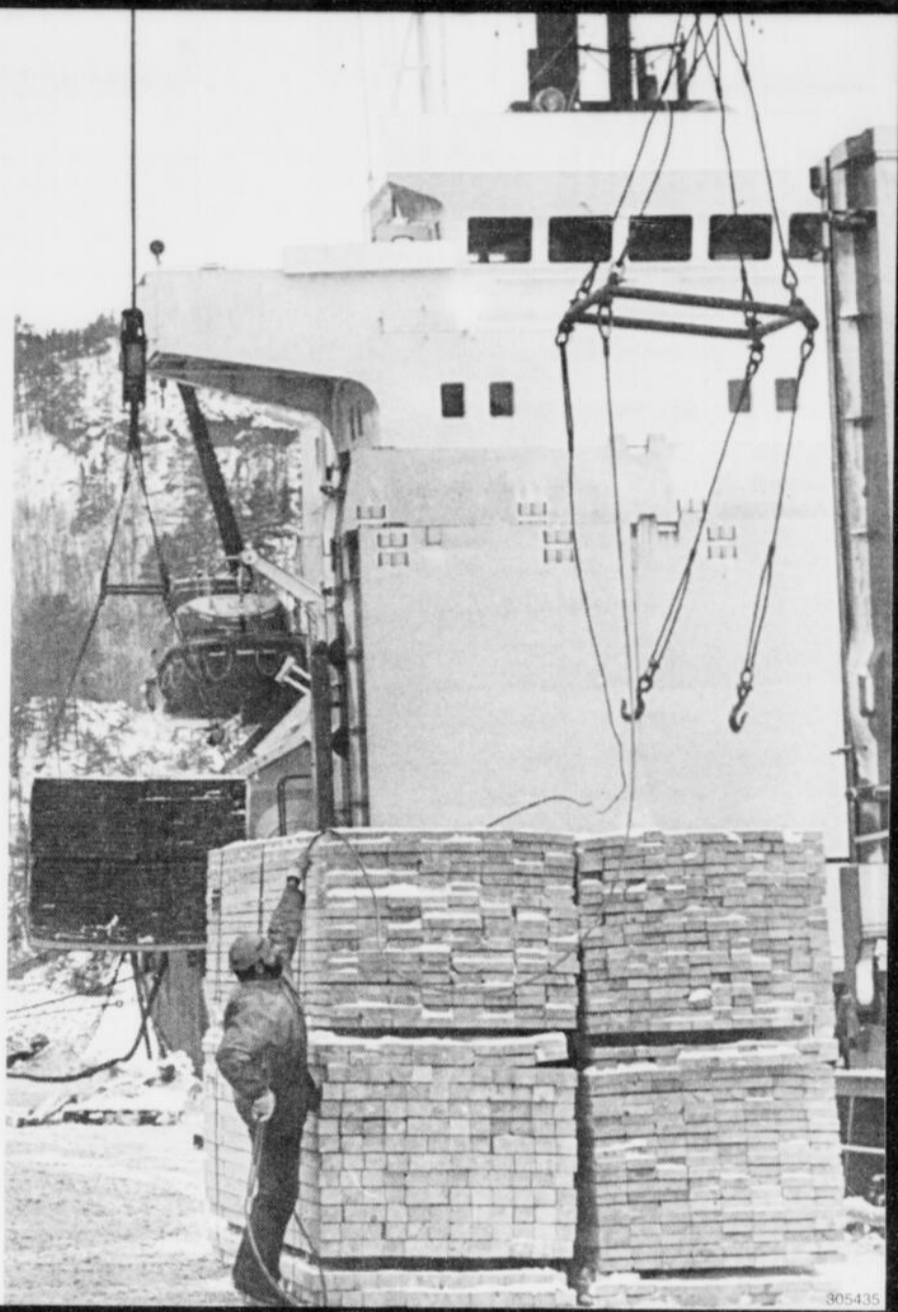
un levier pour le développement économique régional

À l'aube du 21^e siècle, les entreprises régionales tributaires de la forêt ont résolument diversifié leurs marchés.

Le commerce nord-sud demeurant le plus important, les entreprises de la région ont tout de même compris l'importance de la mondialisation des marchés et commerces par le biais de Port Saguenay avec plus de 18 pays dans le monde couvrant l'Europe, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient et l'Inde. Les tonnages des produits forestiers exportés dans ces pays en 1994 furent de 180 000 tonnes métriques.

De nouveaux projets régionaux d'envergure verront le jour d'ici quelques années et ciblent déjà les marchés outre-mer via Port Saguenay.

La concertation régionale pour le développement d'un site industrialo-portuaire contigu aux installations actuelles confirme le rôle de levier économique que la région attribue au port. Les actions à venir en 1996 de même que celles des années subséquentes pour la concrétisation de ce projet sauront démontrer la force de la concertation régionale.



CHEZ NOUS, LA QUALITÉ EST PROFONDÉMENT ANCRÉE...



... À LONGUEUR D'ANNÉE.

vantage
SAGUENAY

49 RUE LAFONTAINE, C.P. 760, CHICOUTIMI, QUÉBEC, G7H 5E1 TÉL.: (418)698-5535 FAX: (418)543-4633



À tous les niveaux,
PORT SAGUENAY,
c'est le gage de qualité
pour tous vos besoins
en matière
d'exportation.

PORT SAGUENAY

Entre 4 et 6 emplois créés

Du Comptoir Le Pâtissier au restaurant de fine cuisine

ALMA (PET) — Parti en affaires en avril 1994, Raymond-Marie Fortin d'Alma a créé l'équivalent de quatre emplois à temps plein. Quand il a démarré le comptoir Le Pâtissier il y a un

an et demi, derrière la bibliothèque municipale, il visait en premier lieu à créer son propre emploi. Outre lui-même, il donne de l'emploi à six personnes. Il venait de perdre son travail,

la compagnie qui l'employait n'étant plus en affaires.

En étant son propre patron, il a choisi de miser sur la spécialité des pâtisseries européennes. En ajoutant un restaurant en

juillet, il a pu développer le service personnalisé, autant pour la table d'hôte du soir que les menus uniques du midi. «Les clients sont comme nos amis, ils le deviennent. J'ai une belle clientèle, celle que je visais!» Fortin vante sa clientèle d'affaires, professionnelle et semi-professionnelle. Egalement, une forte proportion de sa clientèle est féminine, ce qui lui plaît bien: «Sans insulter les hommes, j'y tiens à ma clientèle féminine. Elle m'a supporté, au début.»

Fortin n'a pas que de bons mots; il juge sévèrement les gouvernements qui dit-il, offrent peu de support aux petites entreprises qui démarrent. «Pourant, nous le savons, ce sont elles qui créent des emplois, pas les grandes entreprises!»

Travailleur autonome

Cependant, rien n'est donné. Fortin habite au sous-sol de la maison. Il vit de son commerce, mais ne se verse pas de salaire. «Dans la restauration, les plus gros salaires, sont ceux du chef cuisinier et du patron. Ce n'est

donc pas un fardeau pour mon entreprise.»

Comme il s'occupe aussi de l'administration, cela implique de nombreuses heures de travail, «souvent en bas du salaire minimum», mais c'est le prix à payer pour bâtir quelque chose. «Rien ne nous protège, nous les travailleurs indépendants. Nous sommes à la merci des gens, mais avec les rationalisations des entreprises, nous sommes plus assurés de travailler en étant son propre patron que de travailler pour un autre.»

Le restaurant peut accueillir 40 personnes à la fois dont une douzaine au salon de thé, sans compter une terrasse, durant la belle saison.

Le souci du détail lui vient naturellement et les projets ne manquent pas. Il se propose de développer prochainement le thème des médiévales, et de changer tous les mois de thème. Il offrira une carte de membre de club gastronomique.

Il conclut en effet: «Du restaurant et de la pâtisserie, j'en mange!»



ACCUEIL — Raymond-Marie Fortin juge très important d'accueillir personnellement la clientèle, quand il le peut.

Comptoir Le Pâtissier

Foncer pour combler le manque de support

ALMA (PET) — Le fait de n'avoir pu obtenir d'aide au début de son entreprise, le Comptoir Le Pâtissier, a incité Raymond-Marie Fortin d'Alma à redoubler d'efforts, plutôt que de renoncer.

«J'ai dû me débrouiller avec ce que j'avais!». De fait, il a construit de lui-même le mobilier de son salon de thé, y a amené avec ses meubles, la radio de son appartement et ses propres couverts. «Le local était petit, mais il fallait s'activer pour faire la vaisselle des sept couverts!»

Ce fut un mal pour un bien parce que ça lui a permis de démarrer avec moins d'engagements financiers et de s'établir une clientèle régulière. Il a fait ce qu'il faut pour créer son emploi. Pour cela, il disposait de 3000 \$; 1000 \$ pour acheter la nourriture de base, autant pour l'équipement technique et le dernier tiers pour assumer les réparations et l'aménagement, ainsi que le coût du loyer.

Fortin a commencé par offrir des repas légers le midi, puis l'espace restreint l'a incité à développer ce marché. Même ses succès n'ont pas suffi pour que son projet de restaurant soit accepté par les institutions financières. «J'ai d'abord cru

que mon dossier personnel était en cause, mais j'ai vite compris que dès qu'il s'agit de restauration, elles ne veulent rien savoir!»

Il a alors présenté son plan d'affaires à une compagnie de finance et a obtenu en 24 heures les fonds nécessaires à l'achat de la maison, à deux pas de son

Il juge très important d'accueillir personnellement la clientèle, quand il le peut. Fortin dit aussi avoir misé sur la courtoisie et la rapidité, un élément que favorise le menu unique qu'il offre le midi. «Je sers des menus qui tiennent compte du travail à faire, l'après-midi.»

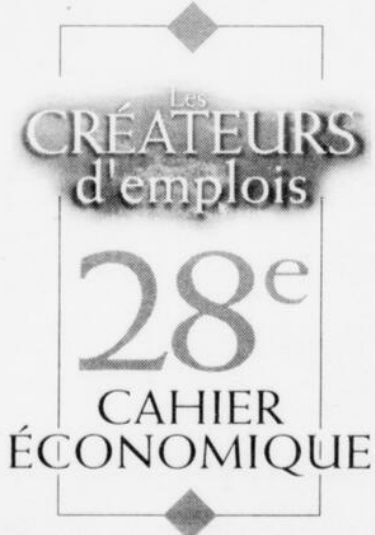
Sauf un programme ATI (Aide aux travailleurs indépendants) approuvé par le Conseil économique au printemps 94, Fortin rapporte n'avoir pas pu bénéficier d'aide financière. «J'avais beau être à mes débuts d'entrepreneur, j'étais trop vieux, à 50 ans, pour me qualifier comme jeune entrepreneur. Pourtant, j'avais une expérience du marché du travail, ce qui diminuait les risques pour mon entreprise!»

Il avait été chef dans un restaurant important d'Alma, chef exécutif dans un restaurant 7 fourchettes d'Amos et chef saucier au Manoir Richelieu.

La planification et le hasard l'ont aussi aidé. Il a choisi de se localiser derrière la bibliothèque municipale et l'ouverture de son commerce s'est faite lors de la journée de portes ouvertes de la bibliothèque, ce qui a permis à bien des gens de découvrir ses pâtisseries.

ancien local, rue Harvey, où il a déménagé son salon de thé, a aménagé une cuisine plus vaste et fonctionnelle et a installé une salle à dîner, ouverte depuis juillet.

«Il faut être positif pour partir un commerce comme ici», dit-il.



H40 - PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995

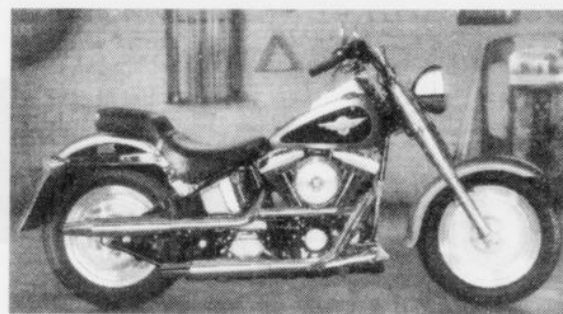
Présentation des nouveaux modèles 1996 HARLEY-DAVIDSON

NJN Motosport



vous invite à la présentation de ses nouveaux modèles 1996.

Samedi, le 25 novembre 1995 de 10 H à 4 H. Un cocktail vous sera servi.



Michel Villeneuve
Directeur général



Gisèle Villeneuve
Directrice

Nous profitons de l'occasion pour remercier notre clientèle pour son encouragement. Nous offrons le service d'entreposage de moteur de novembre à avril.



Yvan Potvin
Gérant des pièces



Sylvie Villeneuve
Secrétaire



Daniel Villeneuve
Mécanicien



Yves Rodrigue
Mécanicien

Michel Villeneuve vous attend en grand nombre pour cette présentation.

NJN Motosport
SAINT-PRIME

450, Principale, GOW 2W0, 251-4830

304872

NOUVEAU

Saguenay-Lac-Saint-Jean

FREIGHTLINER
PIÈCES & SERVICES



Les pros des travaux forestiers

Nous profiterons de l'occasion pour vous faire admirer
notre exposition de camions 1996.

En tant que distributeurs des peintures Ferox, Valspar et des produits
Nulac, il y aura un kiosque d'informations sur place.

FEROX

Valspar

NULAC

**Le président Clarence Chartier
et son équipe, vous attendent
en grand nombre.**

**Les Machineries
CHARTIN INC.**

556, route 169
Saint-Méthode, Québec
G0W 2Y0

Tél. bur.: (418) 679-0735
1-800-679-0735
Fax: (418) 679-5723

305094

Gérer les loisirs et organiser le travail

SAINT-FÉLICIEN (RT) — Depuis quelques mois à peine, une jeune entreprise en gestion de loisirs et en organisation du travail a vu le jour dans la région. ARC Consultant de Saint-Félicien vient donc de faire son entrée dans ce marché régional et provincial.

Armand Comeau, ex-directeur des loisirs de la ville de Saint-Félicien, quittait cet emploi ces derniers mois pour mettre sur papier un projet qu'il caressait depuis fort longtemps. C'est maintenant chose faite et cette jeune firme offre donc ses services aux différentes municipalités.

«Particulièrement, je peux mettre à contribution mes compétences dans le secteur des municipalités soit en gestion de loisirs ou en organisation de travail. Mon expertise va de la planification de programmes à l'élaboration de plans de gestion et d'organisation. J'ai ainsi créé mon propre emploi qui, dans un avenir rapproché, devrait aussi me permettre d'ajouter d'autres car c'est un domaine qui est vaste et où la demande est importante», raconte Comeau qui croit fermement en la création d'emplois dans la région.

ARC Consultant offre, entres autres expertises, le diagnostic organisationnel, l'élaboration de mission, champs d'intervention,



NOUVEAU — ARC Consultant de Saint-Félicien, sous le gouverne de Armand Comeau, vient de faire son entrée dans ce marché régional et provincial.

objectifs stratégiques et opérationnels, structure organisationnelle et partage des responsabilités. L'élaboration d'outils administratifs tels que l'analyse du prix de revient des programmes en loisirs, établissements de politique et de procédures d'aides aux organismes, de politique de tarification, d'achat, de politique salariale des employés

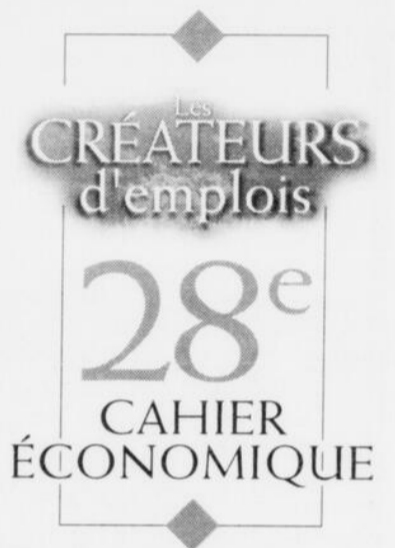
temporaires, de procédures d'utilisation des locaux. Elaboration des plans directeurs de développement en loisirs, de politiques culturelles en vue de mieux positionner une municipalité auprès du gouvernement lors de la conclusion d'ententes de développement régional.

Comeau va même plus loin en offrant aussi ses services dans

l'élaboration de plan directeurs d'aménagement de bibliothèque en vue de la présentation du dossier dans le cadre de programmes du ministère de la Culture, l'analyse de besoins divers comme l'utilisation des ressources municipales par les organismes et de sélection du personnel spécialisé, l'élaboration de

projets de développement communautaires et gestion de l'aménagement de ces projets, les conseils techniques sur la négociation et la rédaction d'entente scolaires municipales en vue d'un échange de services et enfin, l'élaboration d'un plan de gestion et d'organisation en tourisme.

«Parfois, il ne faut pas attendre après les autres pour se dénicher un emploi mais on est aussi capable de s'en créer un. J'avais une idée et je l'ai menée à bon port. J'ai établi des contacts avec plusieurs municipalités et tout va bien», de conclure Armand Comeau, grand patron de cette jeune entreprise félicinoise.



NOUVEAU DÉPOSITAIRE PRODUITS FORESTIERS



VERTRAC INC.

RÉSIDENTIEL • AGRICOLE • COMMERCIAL

2314, boul Saint-Paul Chicoutimi, Qué
Tél.: 545-1955 Fax.: 545-1328 1-800-863-1955

HOMELITE® — GÉNÉRATRICE — SCIE À CHAÎNE



PATU — CHARGEUR À BOIS — REMORQUE À BOIS — DÉCHIQUETEUSE

NORSE — TREUIL À BOIS — CHÂÎNES SUR PNEUS



VENTE — PIÈCES — SERVICE FINANCEMENT DISPONIBLE

1-800-863-1955 545-1955

SERVICE D'URGENCE 690-6983

VERTRAC, LE CHOIX DU SERVICE

Projets totalisant 3 millions \$

La CRD crée et sauve plusieurs emplois

ALMA (PET) — La Coopérative de développement régional devrait avoir créé ou sauvé environ 215 emplois d'ici la fin de son année financière; à la fin mars.

Elle crée des emplois mais permet à plusieurs de se maintenir, ce qui n'est pas moins important pour l'économie de



la région. «Souvent, en sauvant la boîte, nous créons des emplois», résume le directeur général François Lepage.

En octobre, la CRD a finalisé des projets totalisant 3 millions \$.

Elle a gagné en crédibilité depuis qu'elle a développé le créneau de la création d'emplois, de l'avis de son directeur général. Ce virage date de son arrivée en fonction en avril 94, rappelle-t-il.

Il s'appuie sur des chiffres: «Nous avons pour 20 millions \$ en projets!», résume-t-il. Il est fier des résultats obtenus,

dans le cadre des normes régissant les CRD.

Difficultés

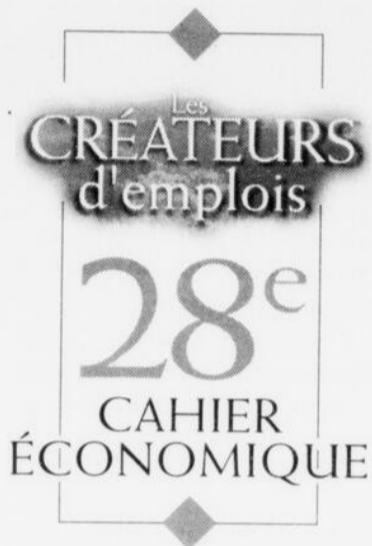
«La CDR joue le rôle d'un commissariat industriel mais doit fonctionner avec 10 % du budget de ces gens-là», déplore Lepage. Il explique que la création d'emplois est perdante du fait qu'il n'existe qu'une enveloppe budgétaire pour les CRD du Québec. «Même avec un bon rende-

ment, nous sommes sujets à une limite de 175 000 \$ par année pour faire fonctionner un bureau comme Alma, somme qui inclut les frais de développement, de démarrage et le reste», dit-il. Cela pose des problèmes: «Le premier avril, mon année était faite. Actuellement, mon année 1997 l'est quasiment!», dit-il au sujet de la performance atteinte en fonction des limites de l'encadrement.

Lepage déplore aussi le manque de ressources humaines, pour l'avancement des dossiers: «Il faut être très sélectifs: il me faudrait quatre agents additionnels...»

Par ailleurs, le nombre de coopératives est passé de 53 en mai 94 à 116 au début octobre, avec l'adhésion en bloc des 65 caisses populaires de la région. Elles s'ajoutent aux huit nouvelles coopératives créées et à celles qui ont adhéré à la CDR.

A son avis, les coopératives sont là pour longtemps et de nouvelles apparaîtront: «Plus les gens auront de difficultés, plus le nombre de coopératives augmentera.»



EMPLOIS — Directeur général de la Coopérative de développement régional (CDR), François Lepage est fier des résultats obtenus.

Agent autorisé des produits de réputation internationale:



VERTRAC INC.

RÉSIDENTIEL • AGRICOLE • COMMERCIAL

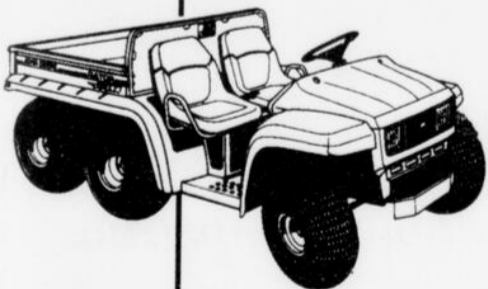


JOHN DEERE

2314, boul Saint-Paul Chicoutimi, Qué
Tél.: 545-1955 Fax.: 545-1328 1-800-863-1955

* AGRICOLE

- TRACTEURS 40 hp à 496 hp
- Gamme complète d'équipements utilitaire pour la ferme



* COMMERCIAL

- TRACTEURS ET ATTACHEMENTS de la série "COMPACT" pour le service intense, tondeuse frontale

* RÉSIDENTIEL

- SOUFFLEUR, TONDEUSE, TRACTEUR DE JARDIN, DÉBROUSSAILLEUSE, DÉCHIQUETEUSE



VENTE — PIÈCES — SERVICE
Garantie offerte sur place
Financement disponible

1-800-863-1955 545-1955

DEERE, C'EST TOUT DIRE

Festirame ouvre une nouvelle voie

ALMA (PET)- Partie de quelques travailleurs bénévoles il y a plus de 22 ans, l'organisation Festivalma donne maintenant de l'emploi à trois personnes sur une base annuelle et a un impact positif sur l'emploi et l'économie de Lac-Saint-Jean-Est.

Une directrice générale, une coordonnatrice et une directrice administrative supervisent les différents comité organisateurs.

L'organisation emploie beaucoup de travailleurs bénévoles, mais donne

d'autres emplois dans le milieu. «Nous créons aussi une quinzaine d'emplois saisonniers», ajoute Marc Asselin, président de Festivalma. Il fait entre autres référence au montage et démontage du site, aux installations techniques et facilités de rafraîchissement des spectateurs, ainsi qu'à la fabrication de matériaux, tables et chaises, et ainsi de suite.

Il est généralement admis qu'un dollar investi dans le tourisme en génère trois. Le budget annuel de Festivalma frise maintenant les 400 000 \$.

A la fin des années 80, une étude du cégep d'Alma faisait état de retombées dépassant un million \$. «A cette époque, le Circuit des neiges n'existait pas encore», ajoute Asselin. Festirame fait déplacer 120 000 personnes et le Circuit des neiges entre 7000 et 8000 qui dépensent dans les bars, restaurants et font tourner l'économie.

Tout ceci contribue à augmenter le nombre d'heures travaillées à Alma.»



NOUVEAU CA: Le conseil d'administration de Festirame ne recule devant rien pour susciter l'intérêt du tourisme envers l'événement. Rangée du haut: Claudie Thériault, Diane Villeneuve, Roberto Tremblay, Mario Larouche, Raymond Lapointe, David Vigouroux (stagiaire), Dominique Privé, Denis Leblanc, Manon Pilote. En avant: le trésorier, André Tremblay, la vice-présidente, Laurainne Hamel, le président, Donald Pilote et la directrice générale, Isabelle Gagnon.

Site permanent

La construction d'un site permanent permettrait même de consolider des emplois et engager plus de personnes. Ce dossier progresse. Ainsi, des commanditaires ont accepté d'ache-

ter des oeuvres d'art.

L'organisateur attend aussi diverses formes d'appui. Elle s'apprête également à présenter le projet aux gouvernements supérieurs.

Le ministère du Tourisme a déjà reçu le plan d'études sur lequel il a commencé à se

pencher.

«L'objectif est de faire fonctionner le site davantage que pour la période de festivités. Nous en ferions la gestion à chaque fois qu'il serait en demande. Ça créerait des emplois supplémentaires», conclut Asselin.

Les
CRÉATEURS
d'emplois
28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE

**Du 13 au
25 novembre
1995**

**Une rafale
de bas prix**

13 jours
d'économies

Ça doit sortir!

Quelques modèles 1994 et 1995 à liquider à des prix défiant toute compétition

POLARIS®

Croyez-le!

Sport
Bellevue

679-1005

DÉCOUVREZ LA DIFFÉRENCE CHEZ
«Votre spécialiste 4 saisons»

1395, BOUL. SACRÉ-COEUR, SAINT-FÉLICIEN

Pour Air Alma

La technologie aéronautique supporte l'emploi

ALMA (PET)- Le développement du Centre de maintenance et de technologie aéronautique à l'aéroport d'Alma intensifiera de façon importante les emplois reliés directement à ce projet.

Vingt emplois sont rattachés directement à la phase opérationnelle de départ, si le projet obtient tous les appuis visés. Ce n'est cependant que la pointe de l'iceberg, à cause des entreprises qui vont se rattacher au concept, mentionne Jacques Simard, directeur général d'Air Alma: «Dans les deux premières années de fonctionnement, il devrait y avoir entre 50 et 60 emplois au CMTA, sans compter la sous-traitance. Un CMTA,

c'est un concept de centre commercial. Il va s'y greffer une compagnie d'avionique, une de sièges et le reste, beaucoup de sous-traitance autour de ce pôle.» L'avenir est prometteur pour ce genre de structure-là, assure-t-il.

Lors de l'annonce officielle des modalités de l'appui au projet du Bureau fédéral de développement régional, il y a un mois, à Alma, le secrétaire parlementaire de la ministre Sheila Copps, Clifford Lincoln a souligné que les emplois qui en découleront ne seront pas temporaires et fragiles: «Ce sont des emplois permanents parce que c'est de la spécialisation, quelque chose qui est autorisé pour une région, après beaucoup d'études par le ministère des Transports. Une fois que c'est là, c'est une protection permanente pour les emplois et la vocation elle-même.»

Se basant sur l'expérience de l'aéroport de Dorval, dans son comté, il soutient que ces développements pourraient constituer un pôle d'attraction pour les PME du secteur, de petits centres spécialisés: «Une fois que vous avez un pôle d'innovation technologique certifié, ça attire toutes sortes de rayonnements. Il y a des sous-traitants dans le domaine de la radio, de la réparation de pié-



BONNE NOUVELLE- Les développements annoncés au CMTA d'Alma laissent présager une forte création d'emplois spécialisés reliés à l'aéroport d'Alma, estime le dg. Jacques Girard, photographié ici avec le Lear Jet d'air Alma.

ces, de la fabrication de certaines petites composantes qui se greffent à tout ça. Cela créera toute une nouvelle envergure spécialisée d'innovation technologique, pour la région.»

Le phénomène va se vivre aussi pour un petit aéroport comme Alma, a ajouté M. Clinton, en entrevue à Progrès-Dimanche: «Ce CMTA va pouvoir travailler non seulement pour la région, mais recevoir de la sous-traitance de Montréal et

ailleurs, et même de l'Europe... M. Simard fera de la sous-traitance pour toutes sortes de lignes aériennes... Il se créera tout un effet d'entraînement. Lui fera de la sous-traitance pour de plus gros et de plus petits en feront pour le CMTA.»

Concrètement

Les partenaires du projet espèrent débuter la construction au printemps et la compléter à l'automne, d'indiquer cette

semaine Jacques Simard.

Le ministre Paillé a donné un accord de principe, mais les conditions étant difficiles à rencontrer et le dossier complexe, les délais sont plus longs qu'on le voudrait à Alma. La structure financière compte un prêt de la SDI. «Nous travaillons sur les conditions qu'ils nous ont données», résume Simard.

Le Fonds décentralisé et le Fonds d'aide aux entreprises ont donné leur accord.

LES
**CRÉATEURS
d'emplois**

28^e

CAHIER
ÉCONOMIQUE

13 JOURS D'ÉCONOMIES



Du 13 au 25
novembre 1995
**Une
rafale de
bas prix!**

Ça doit sortir!

Quelques modèles
1994 et 1995 à liquider à
des prix défiant toute compétition!



**Sport
Bellevue**

DÉCOUVREZ LA DIFFÉRENCE CHEZ
«Votre spécialiste 4 saisons»



679-1005

1395, BOUL. SACRÉ-CŒUR, SAINT-FÉLICIEN

305386

La Ferme Marcel Denis Girard tente la production de la pomme de terre

SAINT-FRANCOIS-DE-SALES (RT) — Marcel Denis Girard et son épouse Claire Pagé de Saint-François-de-Sales n'ont pas voulu attendre



après qui que ce soit pour travailler, pour créer leur emploi. Ils ont donc, d'un commun accord, décidé de s'occuper de la production de la pomme de terre et en faire la vente au gros et détail.

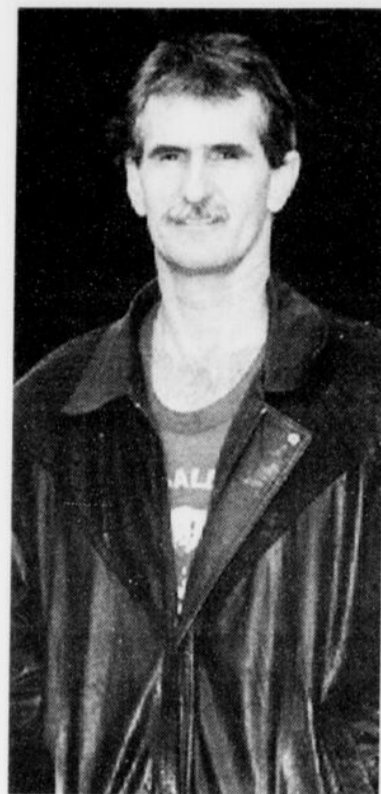
Pour le principal intéressé, tout le destinait à fonder ainsi sa propre entreprise, créer des emplois dans son milieu. «Nous étions dans la production de boeuf et nous avions une grande terre non utilisée. J'étais

aussi dans le comité agroforestier de la Corporation de développement ici à Saint-François. On essayait de trouver de nouvelles idées pour faire avancer la municipalité et c'est comme ça que j'ai décidé de me lancer en production de pomme de terre. Tout a donc démarré en juin dernier et ça continue depuis ce temps», raconte Marcel Denis Girard soulignant qu'après avoir fait étudier son sol, la conclusion sautait aux yeux, il était fertile pour ce genre de culture.

Cette année, déjà malgré le temps trop beau, la récolte a connu un certain succès, soit près de 50 pour cent de l'objectif. «On a démarré en petite production parce que les investissements sont énormes. On savait très bien que nous ne pouvions pas concu-

rencer la Patate Saint-Ambroise, par exemple ou encore Péribonka. On a donc investi 40 000 dollars dans ce projet, mais il faut comprendre aussi que j'avais déjà de la machinerie qui m'appartenait. On vise donc le marché local du secteur pour commencer, soit Roberval, Saint-Félicien et les villes avoisinantes. Et si la demande est bonne, on pourrait sortir de la MRC Domaine-du-Roy. Mon but premier est d'offrir un produit à valeur ajoutée, un produit qui nous donne un lien direct avec le consommateur. C'est rare des productions comme celles-là car les producteurs vendent surtout aux grossistes», déclare Marcel Denis Girard qui pourrait, l'an prochain, embaucher plusieurs personnes dans ce projet.

Girard se dit heureux de cette première production, si minime soit-elle. «La population a fort bien répondu à notre offre et c'est encourageant pour l'an prochain. Mes sols sont préparés pour l'an prochain. Actuellement, on s'attaque à la mise en marché. On a déjà visité plusieurs marchands du secteur et ils ont semblé emballés par notre patate. Tout s'annonce fort bien pour nous. Si l'été dernier nous en avons produit 55 000 livres sur un objectif de 110 000 livres, il nous est permis d'espérer un succès intéressant pour 1996 avec un million de livres. Nous allons intégrer la patate jumbo à la patate de table dès l'an prochain. Tous les espoirs sont permis», de conclure Marcel Denis Girard qui possède sa ferme au 189, Blanchette.



Marcel Denis Girard

Souvent sans grand éclat

C'est la PME qui crée les emplois

ALMA (PET) — «Le développement économique se fait surtout, présentement, par la petite et moyenne entreprise», lance Laval Girard, directeur des Services aux entreprises au Conseil économique Lac-Saint-Jean-Est.

Bien sûr, il rappelle du même souffle que ce n'est plus tellement la grande entreprise qui agit à ce chapitre. Le travail qui se fait dans le milieu est cependant moins spectaculaire que l'annonce d'un gros investissement créateur de dizaines d'emplois, mais n'en constitue pas moins un

apport concret à l'économie du milieu, explique Girard.

Des résultats concrets

«Le Service aux entreprises a contribué activement à la création de 40 nouvelles entreprises depuis le début de l'année», lance fièrement Girard. Leur arrivée a entraîné la création de 125 emplois.

Mie de rien, l'investissement total rattaché à ces projets, soit leur coût total, dépasse les 5 millions \$, assure Girard.

Des 40 nouvelles entreprises en question, cinq relèvent du secteur manufacturier, quel-

ques-unes concernent le secteur primaire et d'autres sont des industries du volet touristique et beaucoup concernent les services. En vertu de la classification actuelle au CEL, on retrouve dans cette catégorie les services à l'industrie, par exemple de dynamitage. «Il s'agit d'individus travaillant à l'extérieur de la collectivité et qui ont décidé de regrouper leurs compétences pour oeuvrer dans leur milieu.» D'autres concernent de nouveaux créneaux; le présent cahier économique en présente quelques-unes.

Le Conseil économique travaille dans certains dossiers qui ont un impact économique moins évident que d'autres, mais la somme de ces petits développements à un trois ou jusqu'à cinq emplois a finalement un impact positif concret dans le milieu, dit-il. En fait, la région compte plusieurs entreprises originales et novatrices qui passent assez souvent inaperçues. «Nous avons des entreprises avec valeur ajoutée et ayant un impact économique positif», conclut Girard.

Les
**CRÉATEURS
d'emplois**

28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE

Des stores horizontaux en bois maintenant disponibles

MONTREAL (PC) — Deux jeunes Montréalais ont lancé une entreprise spécialisée dans la fabrication de stores horizontaux en bois. Banal? Pas vraiment puisqu'ils sont les seuls fabricants de stores de bois au pays.

Selon les deux fondateurs de Stores de bois Montréal, Jean De Grasse et Gabriel Alarie, les détaillants québécois, spécialistes de la décoration, doivent surtout s'approvisionner aux États-Unis. Malgré les énormes possibilités de ce marché, les fabricants américains se limitent à offrir quelques teintes de bois pour leurs stores.

«La demande n'est pas la même au Québec que du côté américain, confirme Jean De Grasse. Au Québec, les gens n'ont pas les mêmes goûts et le même style. Nous voulons nous démarquer dans le choix de couleurs.» M. De Grasse soutient que la palette de Stores de

bois Montréal offrira entre 30 et 40 différentes couleurs.

L'entreprise Stores de bois Montréal vient à peine de voir le jour. En fait, elle a pignon sur rue à Montréal-Nord depuis quelques mois seulement. Les deux jeunes fondateurs ont investi toutes leurs économies dans la mise sur pied de leur entreprise.

Jean De Grasse, 27 ans, et Gabriel Alarie, 25 ans, se disent confiants de réussir. «Nous débuterons la production à grande échelle au début du mois de novembre», avance Gabriel Alarie. Les deux jeunes dirigeants ne veulent surtout pas lésiner sur les requis pour s'assurer de se tailler une place dans leur marché. Ils affirment même que Stores de bois Montréal offrira à sa clientèle la possibilité de teindre les lattes de bois des stores dans la couleur de leur choix. «Nous voulons nous adapter aux besoins des clients, confie M. De Grasse.

Nos concurrents ne peuvent pas faire cela.»

Les deux fondateurs veulent d'abord intéresser les designers et les décorateurs. Ensuite, ils veulent s'attaquer au marché de vente au détail. D'après Jean De Grasse, trois distributeurs ne se sont pas faits tirer l'oreille très longtemps avant de montrer un intérêt envers les produits de Stores de bois. «Ils veulent avoir l'exclusivité de notre produit!», souligne M. De Grasse.

Les deux jeunes entrepreneurs se disent prêts à se mesurer à la concurrence.

Même si leur produit ne se différenciera pas tellement des autres au niveau de la conception, Jean de Grasse et Gabriel Alarie estiment qu'ils battront la concurrence sur le terrain de la rapidité de la livraison. «Les gens attendent cinq semaines mais nous, nous livrerons dans les cinq jours», promettent-ils.

Vous êtes un leader!

**Faites-le
savoir**

**Pour une publicité à votre image
CONTACTEZ:**



Roger CHÂTEAUNEUF
Secteur Chicoutimi

545-4474

progrès-dimanche

ALBANEL · GIRARVILLE · ROBERVAL · SAINT-GÉDÉON

SAINTE-FÉLICIEN!

VILLE DE L'AUTOMOBILE

ASSOCIATION DES
CONCESSIONNAIRES
AUTOMOBILES DE
SAINT-FÉLICIEN

GEO



 **TOYOTA**


Cadillac

HONDA

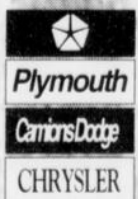
MERCURY



Oldsmobile

 **LINCOLN**

 **NISSAN**

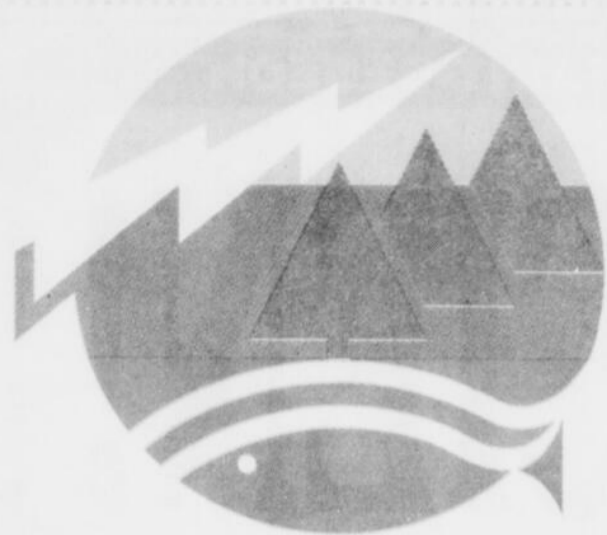


SAINT-THOMAS DIDYME · DELISLE · SAINT-PRIME · PERIBONKA · LAC-BOUCHETTE

CHAMBORD · MÉTABETCHOUAN · LA DORÉ · SAINT-FÉLICIEN · MISTASSINI · DOLBEAU

NORMANDIN · SAINT-MÉTHODE · SAINT-FRANÇOIS-DE-SALES

PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995 - H47



VILLE DE CHAPAIS

Une nature débordante d'énergie!

EXPLICATIONS DU NOUVEAU LOGOTYPE DE CHAPAIS

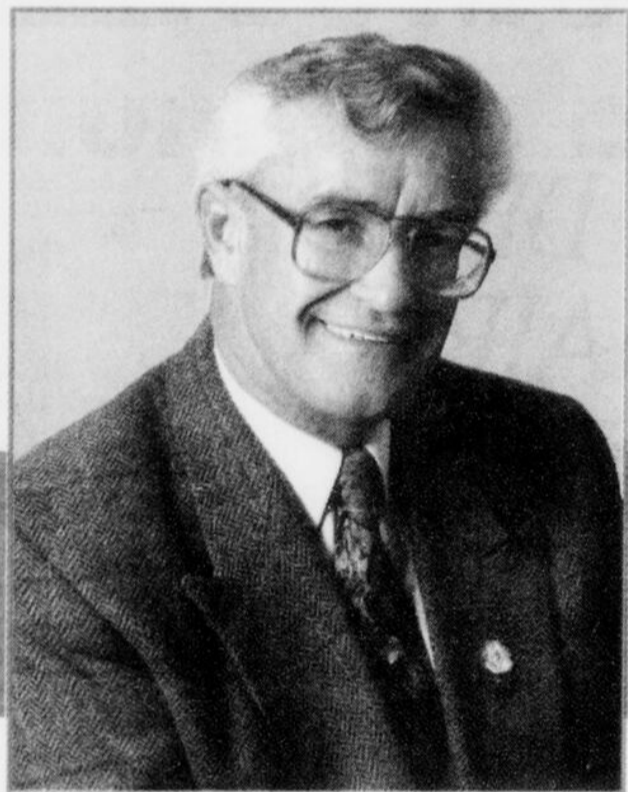
L'ÉCLAIR symbolise l'énergie en rapport avec l'usine de cogénération mise en service en 1995, la première du genre au Québec alimentée par la biomasse forestière.

LES TROIS TRIANGLES représentent la ressource naturelle, la forêt qui génère une grande partie de l'activité économique de Chapais.

LA COULEUR CUIVRE fait référence aux origines minières de Chapais. En 1929, le prospecteur Léo Spinger découvrait un gisement riche en cuivre, en or et en argent.

LA FORME DE POISSON symbolise l'énorme potentiel récréotouristique du territoire de Chapais, paradis de la pêche, de la chasse et des activités en nature.

L'ENSEMBLE suggère les grands espaces en trois temps, l'eau, la terre et le ciel.



**Jacques
Bérubé**
maire



**Claudio
Larouche**
conseiller



**Louise
Saucier**
conseillère



**Maurice
Lamoureux**
conseiller



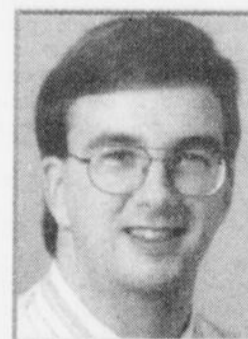
**Odile
Lafontaine**
conseillère



**Bertrand
Grenier**
conseiller



**Lorraine
Boucher**
conseillère



**Daniel
Dufour**
secrétaire-
trésorier



VILLE DE CHAPAIS

Une nature débordante d'énergie!

À 40 ans Chapais mise sur la continuité

Chapais s'appuie sur les bases de ses 40 premières années d'existence pour se tourner vers l'avenir. Le renouvellement du plan de relance de la municipalité laisse présager bien des développements futurs.

Le maire Jacques Bérubé parle donc de continuité dans le développement. Ainsi, certains éléments dominants serviront de catalyseur des emplois, susceptibles d'émerger de divers projets.

L'administration municipale mise beaucoup sur l'usine de cogénération, considérée comme un élément moteur du parc industriel, entre autres par son eau chaude, disponible à prix avantageux.

Les projets de pisciculture dont le branchement se fera au printemps et de bleuétière sont toujours dans le décor, comme le projet de chauffage urbain. Ce dernier projet doit voir le jour après les deux autres; on laisse d'abord le temps à l'usine de faire ses preuves. Les derniers tests ont eu lieu au début octobre. Les résultats du fleuron du parc industriel ont été plus que satisfaisants, donc prometteurs.

Parc industriel

Le parc industriel de Chapais est occupé à 35 %. Le projet de bleuétière pourrait amener aussi d'autres infrastructures, par exemple pour la congélation, un élément qui pourrait aussi servir pour le poisson. Cette production pourrait également générer des emplois liés à la transformation.

Le projet de bleuétière empruntera finalement la voie du programme de mise en valeur des ressources du milieu forestier, qui s'applique en priorité dans la forêt habitée, tant publique que privée. Le ministère permet aux détenteurs de CAAF (contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier) de payer une partie des droits et coupe qu'ils doivent au gouvernement, en réalisant des traitements sylvicoles.

Le maire Jacques Bérubé caresse d'autres projets mais se fait discret à leur sujet. Pour leur bonne marche, il se limite à dire que le tout va bien et qu'un autre volet lié à la pisciculture, se développera.

Déjà, on ne manque pas d'endroit où consacrer l'énergie. Le dossier de la pisciculture demande par exemple de mettre sur pied une production annuelle de 200 tonnes de poisson.

La bleuétière commandera par ailleurs des développements sur 300 hectares, en trois ans. On en aménagera 80, la première année. Le promoteur en est Jean-Eudes Senneville, important promoteur du Lac-Saint-Jean.

Plutôt que d'échelonner les festivités durant toute l'année, on a concentré les fêtes du 40e sur une semaine. Les Chapaisiens et Chapaisiennes se tournent vers l'avenir, confiants de vivre des développements qui profiteront à eux et leurs familles.

Le maire Bérubé en est à son troisième mandat, après avoir été conseiller municipal pendant quatre ans.

Nouvelles armoiries

La municipalité de Chapais s'est dotée de nouvelles armoiries, au cours de l'année de son 40e anniversaire. Un nouveau logo les véhicule sur les papiers officiels et épinglettes.

Une partie, brune, représente la terre et ses richesses: le minerai, les bleuétières et le potentiel maraîcher. Les armoiries représentent aussi le potentiel forestier. Un éclair est le symbole de l'énergie, à savoir la cogénération et ses retombées, tandis qu'un poisson symbolise tout à la fois la protection de la faune aquatique et la pisciculture, la pêche et tout ce qui touche l'eau.

Virage informatique

Chapais a la ferme intention de ne pas rater le virage informatique. Le maire Jacques Bérubé et son conseil y voient d'intéressantes perspectives d'avenir.

En plus des développements informatiques des dernières années, on compte bien prendre le virage Internet. Chapais serait dotée de ses propres serveurs.

Ainsi, Chapais pourrait desservir tout le secteur nord, par diverses technologies informatiques, dont les liaisons micro-ondes. Un réseau de communications adéquat favoriserait le développement du Nord, croit Chapais.

La municipalité donne un gros coup de pouce et s'associe à des intérêts privés, pour mener ces divers projets à bien. Elle veut faire le plus rapidement possible. Après les fêtes, la municipalité sera en mesure d'apporter des précisions sur ses projets et les échéanciers de réalisation.

Une usine impressionnante

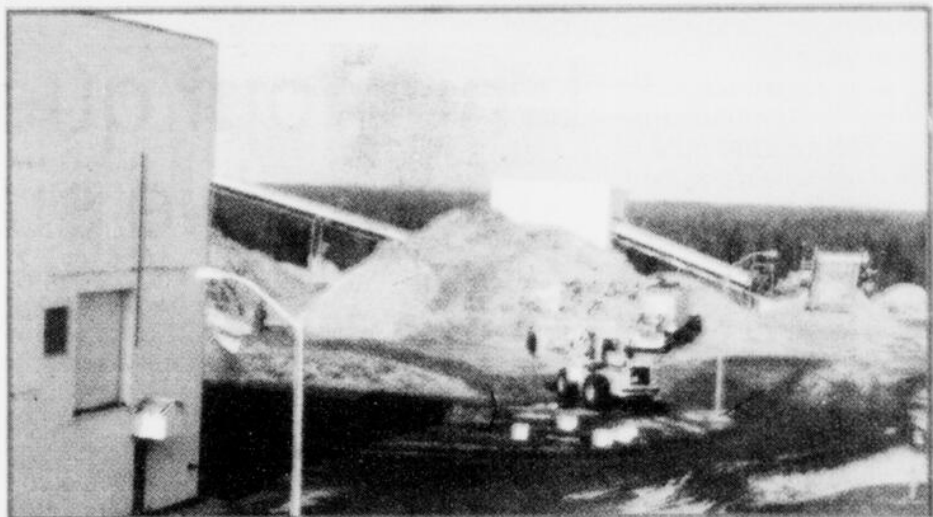
L'usine de cogénération impressionne tant par sa technologie que ses installations modernes. Son coût de réalisation atteint les 61,7 millions \$. Elle crée 31 emplois directs, un chiffre qui frise les 60 emplois, si on inclut certains emplois connexes et indirects.

D'une capacité maximale brute pouvant atteindre jusqu'à 34 mégawatts, elle développe actuellement 28 mégawatts pour Hydro-Québec. L'usine n'utilise que trois mégawatts.

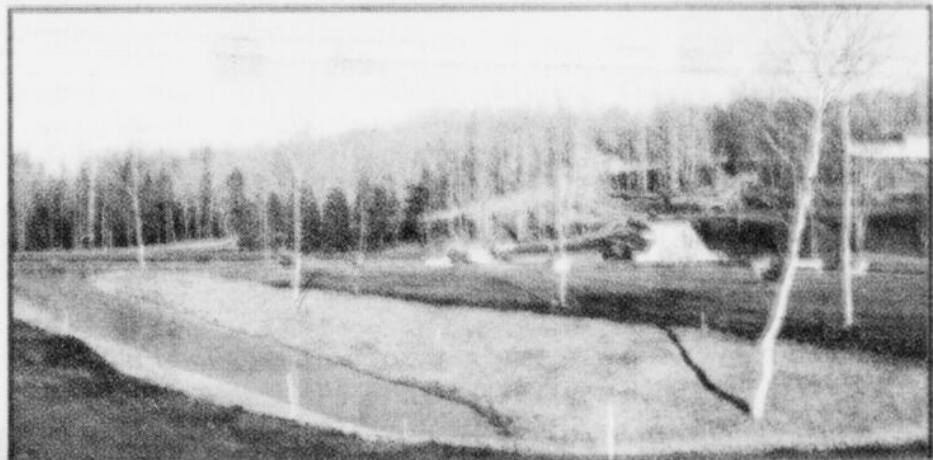
La bouilloire brûle 42 tonnes à l'heure de résidus.



L'usine de cogénération représente non seulement le plus beau fleuron du parc industriel de Chapais mais aussi possède un potentiel diversifié de création d'emplois.



La bouilloire de l'usine brûle 42 tonnes à l'heure de résidus.



Un projet concerne la Maison des directeurs. Le projet Chissibi Jacques-Cartier d'Hydro-Québec a permis l'aménagement du site entourant la Maison des directeurs. Cette bâtisse est la première construction érigée après l'aménagement de la mine. On y hébergeait les visiteurs torontois de la compagnie minière.

Dimension 4 Multimédia met les commerces et entreprises de la région sur Internet

CHICOUTIMI (NB) — Aujourd'hui, on ne peut imaginer ce que serait la vie sans le téléphone et les gens d'affaires ne peuvent déjà plus se passer du télécopieur (Fax). D'ici peu,



normand
Boivin

C'est pourquoi la firme chicoutimienne Dimension 4 Multimédia vient de lancer un tout nouveau site Internet qui sera un guide des industries et des commerces du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Un site Internet, explique le directeur de la mise en marché Renault Maltais, c'est comme une section de bibliothèque. On y accède et à l'aide d'un menu, on va chercher l'information dont on a besoin.

Concrètement, le Guide industrie et commerce Saguenay-Lac-Saint-Jean sera un immense catalogue électronique illustré, qui regroupera les industries et les commerces qui auront acheté un site Internet, tout en faisant une description élaborée de la région elle-même. Ce faisant, ces entreprises pourront rejoindre 40 millions d'utilisateurs partout à travers le monde.

«Ce qu'il y a d'intéressant dans un réseau multimédia comme Internet, est qu'à la manière d'une toile d'araignée, on peut avoir accès à une information par une multitude de chemins. Ainsi, les entreprises de la région qui feront partie du réseau ne seront pas visibles que par ceux qui consultent spécifiquement le site (catalogue) du Saguenay-Lac-Saint-Jean», ajoute Renault Maltais.

Pour illustrer son propos, Maltais prend le cas des Bétons préfabriqués du Lac, à Alma, qui sont déjà sur les marchés d'exportation. Si l'entreprise figure dans le catalogue, un ingénieur de Tokyo qui tapera le mot «béton» sur son clavier d'ordinateur relié à Internet pour savoir ce qui se fait dans le monde, verra automatiquement apparaître sur son menu le nom de la firme almatoise et pourra obtenir toute la documentation qui la concerne.

«C'est comme un centre commercial. Avec l'Internet, des petites entreprises qui sont moins connues profitent de l'achalandage créé par les plus grosses. Ainsi, qu'une usine soit installée à Montréal ou à Alma, ça ne fait pas de différence pour l'utilisateur d'Internet.»

Le guide contiendra dans ses pages d'accueils une foule d'informations sur la région elle-même et ses moyens d'accès - ses aéroports, son port de mer, ses routes, son réseau ferroviaire - pour informer l'utilisateur



INTERNET — Renault Maltais (debout) et Martin Villeneuve, directeur technique, préparent le nouveau guide des industries et des commerces du Saguenay-Lac-Saint-Jean accessibles sur Internet.

(Photo Sylvain Dufour)

des facilités de transport.

«Transactions virtuelles»

Un site Internet peut contenir autant d'information qu'on le désire. Une entreprise peut, à l'aide de photographies, faire visiter ses locaux, présenter ses produits, donner le curriculum vitae de son personnel, donner

les prix et spécifications, donner des exemples de réalisations, bref, tout ce qu'on retrouve dans un catalogue, tout en jouissant de l'avantage majeur que représente la mise à jour qu'on peut effectuer à peu de frais.

En bout de ligne, le client peut

placer son bon de commande sur Internet, apporter ses commentaires, et pourra même acquitter la facture.

Détail qui a son importance, il n'y a aucun frais d'interurbain rattaché à l'utilisation de l'Internet, dont l'abonnement coûte 30 \$ par mois.

L'humour québécois est maintenant accessible sur cartes de souhaits

QUEBEC (PC) — Nathalie Perron et Patrick Hébert n'avaient pas l'intention de se laisser réduire au chômage. Ils ont décidé de faire travailler leur imagination pour finalement arriver à mettre sur pied leur propre entreprise, Les Illustrations Choune, qui fabrique des cartes de souhait mettant en valeur un humour québécois.

La compagnie Les Illustrations Choune est née d'une période de réflexion et d'un entrefilet dans le journal. L'article mentionnait que le marché des cartes de souhaits n'était pas touché par la récession ou les crises économiques. Les fabricants de cartes au Québec sont plutôt rares, ce qui a incité les deux jeunes concepteurs à pousser plus avant leur projet.

Pourquoi avoir choisi de baptiser leur entreprise «Choune»? «Pour que les gens se rappellent de nous», souligne Nathalie Perron. Et ça marche. «Choune, qui vient du sobriquet «chouchoune», donne aussi le ton aux cartes de souhaits de type humoristique. «Mais de l'humour québécois, s'empresse d'ajouter Patrick Hébert. Pas quelque chose de traduit à Toronto et envoyé ici hors contexte. Non, ce sont des textes adaptés à la culture québécoise parce que

les concepteurs sont du Québec.» Ils ont décidé d'affronter deux géants qui monopolisent presque tout l'espace des carteries et des pharmacies qui vendent des cartes de souhaits. Devant Rustcraft et Hallmark, les inventeurs de Choune commencent à être connus et à tirer leur épingle du jeu.

Les premières cartes sont apparues avec la Saint-Valentin de 1994. L'arrivée fut quelque peu pénible puisque 40 000 des 48 000 cartes de la série n'ont pas trouvé preneurs. Mais l'idée était lancée. Choune se créait une niche et un présentoir original pour débarrasser ses traits d'humour.

Pour répondre aux attentes des consommateurs et s'assurer d'un produit de qualité, l'équipe de Choune a choisi un carton épais et recouvert d'un vernis pour protéger ses illustrations et la carte lors des nombreuses manipulations d'un client à la recherche d'un souhait précis.

Un des éléments distinctifs de Choune, outre son humour québécois, ce sont ses enveloppes à motifs : des fleurs, des carreaux et des formes très colorées. «Plusieurs caissières m'ont dit, ajoute Mme Perron, que des gens choisissent une

autre carte et tentent de passer à la caisse avec une enveloppe de Choune parce qu'elles sont plus belles et originales que les enveloppes ordinaires.»

Produit d'humour québécois, Choune fait aussi affaire avec des Québécois pour différentes étapes de production. Si les propriétaires s'occupent de la conception et de la distribution, ils travaillent aussi avec des graphistes à la pige, avec Graphiscan pour les films, et Prescom pour l'impression.

Choune a actuellement 219 points de vente dans la province, notamment dans les carteries, plusieurs pharmacies dont une cinquantaine de Jean Coutu, et plusieurs boutiques de cadeaux. Toutes les cartes se vendent 2,50 \$. Parmi les choix, il y a 36 modèles de la catégorie générale. Il y aura 12 modèles pour Noël, en plus de certains modèles pour des occasions diverses.

L'entreprise a pu voir le jour grâce à un prêt en marge du programme Paillé et avec la collaboration du groupe SAJE (Services aux jeunes entrepreneurs) pour la préparation du plan d'affaires.

Faire des cartes humoristiques, c'est sérieux et ça demande beaucoup de travail de

Multitude de sites

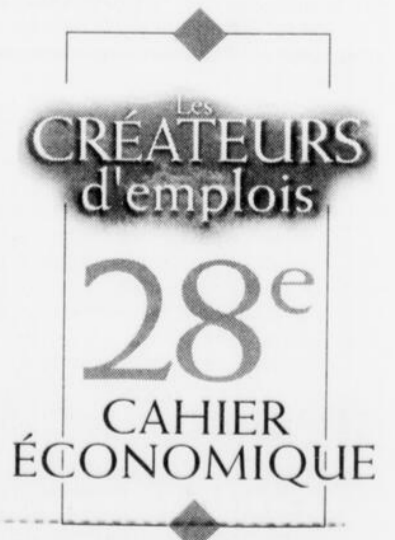
Selon Renault Maltais, les produits que son entreprise peut offrir sur Internet sont infinis. Mais le marché reste à développer car la technologie est toute récente et les gens n'ont pas encore «allumé».

Le Guide industrie et commerce n'étant qu'un produit, Dimension 4 Multimédia veut aussi créer un site pour vendre tous les produits touristiques du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Le gouvernement du Québec a déjà fait un premier pas en créant un site Internet qui présente la province dans son ensemble, mais il est très incomplet et la nomenclature des activités touristiques de notre région se limite au fjord et aux chutes de Val-Jalbert. En créant un véritable site Internet, où on retrouverait les spectacles comme la Fabuleuse ainsi que la liste des hôtels et des activités touristiques, il serait greffé automatiquement à celui du gouvernement du Québec.

Dimension 4 Multimédia est aussi en discussions avec le CQRDA, le Centre québécois de recherches et de développement de l'aluminium, pour leur aménager un site privé dans lequel les chercheurs répartis dans les différentes régions du Québec pourront communiquer directement les résultats de leurs recherches.

vente et de mise en marché. Les textes sont souvent des situations de la vie quotidienne, des anecdotes qui se racontent entre parents et amis. Certaines ont une touche un peu plus salée. La carte de souhait n'ayant pas une longue durée de vie, un an tout au plus, les présentoirs doivent avoir une bonne variété et surtout des nouveautés. Ainsi, les deux concepteurs cherchent à varier les formes d'humour, à s'adapter aux circonstances et aux divers âges de leur clientèle pour que les cartes Choune deviennent le chouchou des Québécois.



POUR UNE CONDUITE STABLE ET AGRÉABLE...

GARANTIE
plus de
750 000
émises
NATIONALE



CONFIEZ VOTRE SUSPENSION À VOTRE SPÉCIALISTE AUTOPRO.

Afin d'éviter l'usure prématurée des pneus et des autres pièces du châssis, faites régulièrement inspecter vos amortisseurs par votre spécialiste AUTOPRO. Vous conserverez ainsi une bonne adhérence des pneus à la route. De plus, la garantie nationale AUTOPRO sera votre passeport pour des promenades paisibles.

AGENCE DE PNEUS DU NORD 1991 ENR.

1475, Sacré-Coeur, SAINT-FÉLICIEN, G8B 1B5

(418) **679-1327**

AUTOPRO

GARANTIE NATIONALE

FREINS
DIRECTION
SILENCIEUX
SUSPENSION
TRACTION AVANT

La formation personnalisée en informatique

«Un secteur prometteur», dit Gilles Fortin

CHICOUTIMI (JSTP) — Les petites entreprises oeuvrant dans le domaine informatique ont poussé comme des champignons au cours des dernières années. Le Saguenay-Lac-Saint-Jean n'a pas échappé à la vague, ce qui a parfois permis à des jeunes qui avaient quitté la région d'y revenir pour se lancer en affaires et créer d'autres emplois.

Gilles Fortin, originaire de Métabetchouan, est un de ceux qui a choisi de quitter la métropole montréalaise pour revenir s'installer en région après 12 ans d'absence. En mai dernier, après maintes démarches, il inaugure le local de l'Académie du savoir sur la rue Sacré-Coeur à Alma. Cette petite entreprise est en fait un centre de formation en informatique et en bureautique qui a l'avantage d'offrir une flexibilité complète de formation pour l'entreprise et l'individu. «C'est une formation individualisée où chacun fonctionne à son propre rythme. Pour quelqu'un qui possède un horaire anarchique, il choisit son horaire (d'apprentissage) au fur et à mesure», explique Gilles Fortin. Pour lui, la formation personnalisée est un secteur prometteur puisqu'au niveau du secteur public, les subventions diminuent de plus en plus et c'est le secteur privé qui sera appelé à prendre la relève.

«Les gens ne sont pas encore conscients de l'importance de la formation en informatique. On ne peut pas s'improviser sur des ordinateurs. Les gens vont savoir manipuler une souris sans connaître les fonctions clavier qui sont toutes aussi importantes. Une formation permet d'être beaucoup plus performant.»

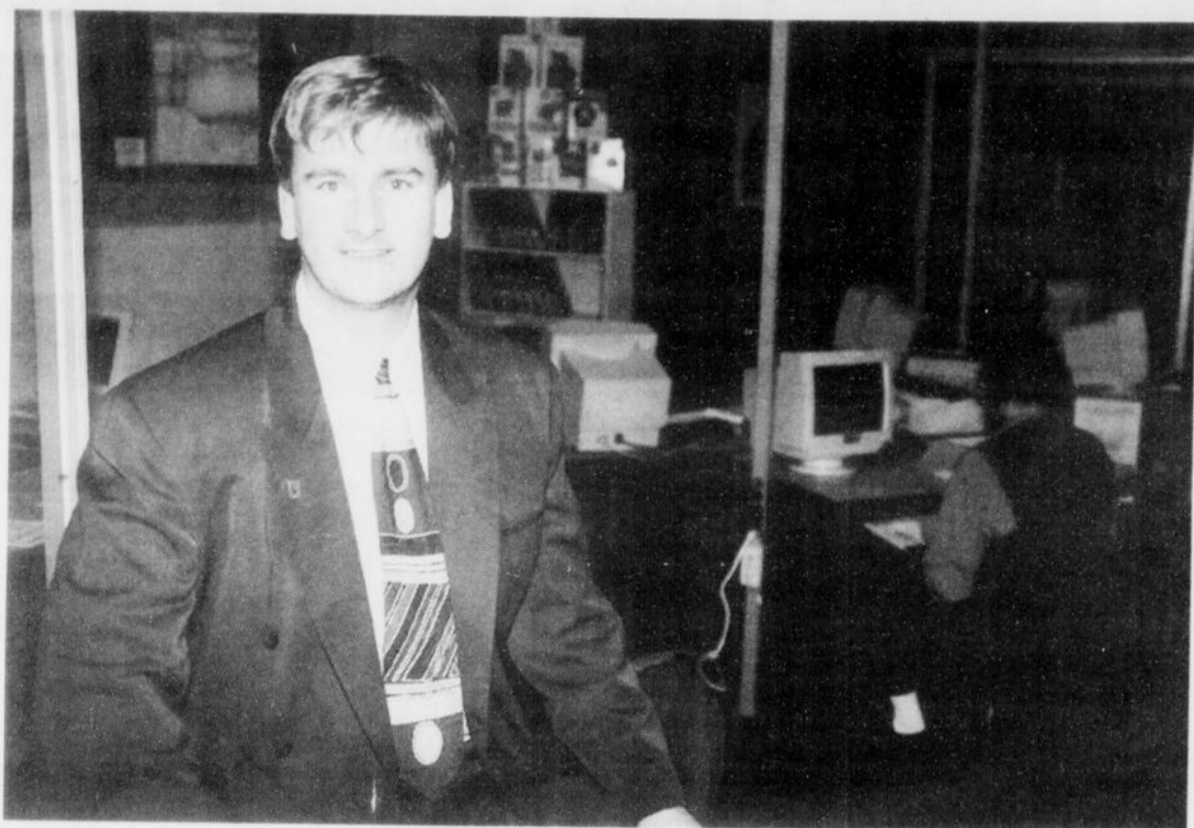
Diplômé en éducation spécialisée, Gilles Fortin avait oeuvré pendant plusieurs années au sein de la Centrale de l'enseignement du Québec (CEQ).

Royal LePage prévoit une reprise du marché domiciliaire en 1996

TORONTO (PC) — Le redressement de l'économie et la restauration de la confiance des consommateurs pourraient contribuer à la reprise du marché domiciliaire l'an prochain.

«Le facteur de la demande continue, principalement du côté des acheteurs d'une première maison, devrait susciter une progression du nombre de maisons vendues à travers le pays en 1996», a déclaré hier Simon Dean, président des Services immobiliers résidentiels de Royal LePage, en rendant publiques les prévisions qu'effectue annuellement cette compagnie sur la progression du marché immobilier.

Des prévisions d'une augmentation de l'emploi dans la région du grand Montréal pour-



PROMETTEUR — Selon Gilles Fortin, la formation personnalisée dans le domaine de l'informatique et de la bureautique est un secteur prometteur.

L'informatique était un domaine qui l'intéressait mais c'est vraiment lorsqu'il a été chargé d'implanter un système informatique pour la Fédération des garderies. Il a suivi des cours de perfectionnement en informatique et c'est ainsi qu'il a développé le goût et les aptitudes pour ce domaine.

Puis, l'attrait de la région a refait surface. «Je suis revenu parce que j'étais tanné d'être en ville. Je suis un gars de campagne et je préfère l'environnement du Lac-Saint-Jean, raconte-t-il. Le Lac-Saint-Jean a son cachet exceptionnel, c'est une belle région. On reste Bleuets dans le fond de l'âme.» De retour dans la région, il lui a fallu se trouver un emploi.

En janvier dernier, il s'est inscrit au Club de recherche d'emploi. Avec son curriculum vitae en poche, il a effectué une tournée des établissements

sauf que ça prend de l'énergie et du courage parce qu'il n'y a aucun service coordonné. Mais pour quelqu'un qui veut, il y a encore des possibilités», signale Gilles Fortin. Les portes sont ouvertes pour qui veut foncer.

«Il faut savoir se débrouiller. On a des outils d'aide économique dans la région et il faut savoir utiliser ces services.» Dans la région, il a pu compter sur le support du Centre d'aide au développement des collectivités SADC. D'autre part, lorsqu'on se lance en entreprise, il ne faut pas compter ses heures. Il a investi un minimum

Persévérance

Créer son propre emploi ou se lancer en affaires requiert énergie, persévérance et débrouillardise. Car ce n'est pas évident de s'y retrouver dans les dédales des différents programmes gouvernementaux et les exigences de chacun.

«Il y a encore des programmes où c'est possible d'aller chercher le soutien financier

raient là aussi entraîner, en 1996, une amélioration de l'activité sur le marché résidentiel de la revente.

Le groupe des 25-44 ans serait dans un tel cas le plus touché, selon Frank de la Roche, directeur régional de l'Est du Canada. «Par conséquent, nous nous attendons à un intérêt renouvelé de la part des acheteurs d'une première maison», ce dont devrait particulièrement bénéficier la banlieue montréalaise.

Royal LePage prévoit que le nombre de ventes dans le grand Montréal atteindra les 18 000 unités d'ici la fin de 1996, une hausse de 6 pour cent par rapport à 1995. Le prix moyen devrait demeurer stable, à 112 000 \$.

Pour l'ensemble du Canada, «l'activité domiciliaire en 1995 ne peut qu'être qualifiée d'incertain», selon le vice-président Gino Romanese. À l'exception de Regina et de Vancouver, tous les marchés ont vécu une diminution des ventes.

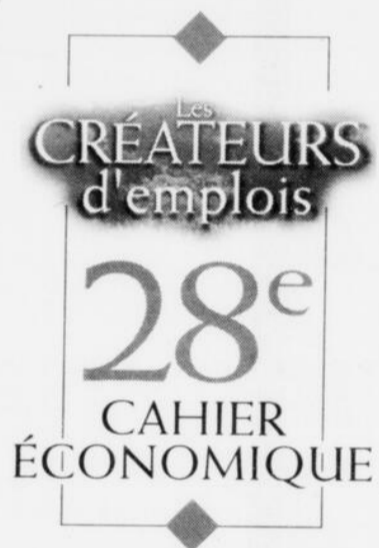
De plus, au Québec, selon Frank de la Roche, «vers la mi-septembre, le référendum a eu pour effet de mettre en attente bien des décisions d'achat».

La confiance du consommateur, poursuit-on chez Royal LePage, est la clef pour de bons résultats l'an prochain. Aussi longtemps, affirme Gino Romanese, que les taux d'intérêt et de chômage n'augmenteront pas, le marché domiciliaire demeurera solide.

(Photo Steeve Tremblay)

de 60 à 75 heures par semaine.

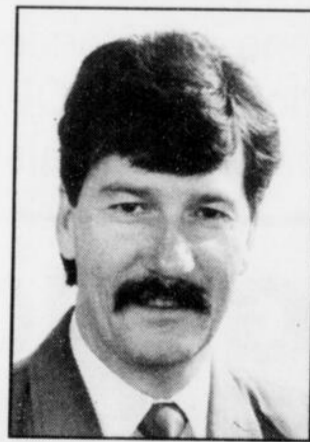
Pour lancer sa franchise, Gilles Fortin a eu recours au projet d'aide aux travailleurs indépendants (ATI) ce qui lui permet d'éviter de payer un salaire pour la compagnie durant la première année, au programme de démarrage aux jeunes entreprises (50 000 \$), au programme fédéral de Prêt aux petites entreprises (PPE). Il a inauguré ses locaux en mai dernier tandis que sa soeur, Lise Fortin, a ouvert une franchise à Jonquière. Trente-quatre centres de l'Académie du savoir au Québec ont vu le jour depuis 1990. «L'avantage d'être franchisé dans ce type d'entreprise, c'est justement de pouvoir offrir des mises à jour constante pour les produits offerts. C'est l'Institut national des arts appliqués à Montréal qui fait la traduction et l'implantation des nouveaux cours au Québec. Elle nous met constamment à jour sur la formation. Avec les changements technologiques, c'est une nécessité.»



Vous êtes un leader!

Faites-le savoir

Pour une publicité à votre image CONTACTEZ:



Gervais BLACKBURN
Secteur Chicoutimi

545-4474

progrès-dimanche

SABLAGE, NETTOYAGE ET PEINTURE

SABLAGE INDUSTRIEL SAGUENAY LTÉE, UN PARTENAIRE DE QUALITÉ

Située au 2110, boulevard Saint-Jean Baptiste à Chicoutimi, Sablage industriel Saguenay Ltée se spécialise dans le sablage par jet de sable ou par bille d'acier et dans le nettoyage à pression. La PME effectue aussi la peinture en tous genres.

L'entreprise évolue dans le domaine industriel en général. Ses clients se retrouvent donc tant du côté de la grande entreprise que des ateliers de fabrication et d'usinage. «Nous comptons sur la fidélité de plusieurs bons clients», mentionne le propriétaire de Sablage industriel Saguenay Ltée, M. Francis Boudreault.

Dépendant des besoins, les travailleurs de Sablage industriel Saguenay Ltée réalisent en atelier ou sur les chantiers mêmes les différents contrats. Trois camions, équipés d'une manière très spécifique, sillonnent en ce sens les routes du Saguenay - Lac-Saint-Jean, de Chicoutimi à Chicoutimi ou encore de la région de la Baie-James. Bref, là où se rend la haute réputation de la PME chicoutimienne.

Un produit de qualité à tous égards

En affaires depuis maintenant plusieurs années, Francis Boudreault estime

que la qualité doit être à la base de toute compagnie qui œuvre dans le

domaine industriel. C'est du moins en misant sur cet élément, plus qu'essentiel, qu'il a réussi, l'an passé, à célébrer le dixième anniversaire de Sablage industriel Saguenay Ltée. C'est donc à cette philosophie qu'il attribue le succès de son entreprise.

«Nos clients sont exigeants, rappelle-t-il. Comme nos pièces sont souvent exportées à l'extérieur de la région, elles font l'objet d'une inspection minutieuse. On doit donc se conformer au plus hauts standards. Actuellement, nous sommes détenteurs de la norme Acnor Z 299,4 et notre but est d'atteindre ISO 9000 à moyen terme. Un cheminement logique qui, nous en sommes conscients, permettra à notre compagnie de poursuivre sa progression. Il ne faut surtout pas oublier que la qualité de notre produit nous assure d'une part qu'il ne

reviendra pas, donc que le client aura pleinement satisfaction et, d'autre part, des bénéfices plus intéressants que si nous avions à reprendre les pièces.»

La notion de qualité ne s'arrête pas là. Qui dit perfection des pièces réalisées, parle aussi d'équipements à la fine pointe. Sablage industriel Saguenay Ltée possède des installations qui répondent aux normes environnementales. Sa chambre de sablage, à l'instar de ses trois chambres de peinture sont modernes et des plus adéquates pour ses travailleurs, donc propices à de hautes performances.

Une équipe professionnelle

Sablage industriel Saguenay Ltée emploie de six à plus d'une vingtaine de



Francis Boudreault, propriétaire et Diane Lavoie

personnes, selon les saisons et le carnet de commandes. La plupart d'entre elles cumulent plusieurs années d'expérience au sein même de l'entreprise. Comme l'indique d'ailleurs Francis Boudreault, les membres du personnel de Sablage industriel Ltée forment une équipe très homogène.

«L'esprit d'équipe, confie-t-il, est très fort chez nous. Tous ont à cœur la réussite de la compagnie et travaillent donc en semble, de façon à ce que le produit qui sort soit le plus parfait possible.

Sachant qu'à chaque contrat c'est notre réputation qui est en jeu, ils font preuve d'un professionnalisme exemplaire.»

Secondé par son épouse Diane Lavoie, Francis Boudreault entrevoit l'avenir de la PME avec optimisme. À les voir aller, on constate d'emblée tout leur dynamisme et leur détermination. Deux éléments clés qui permettent d'aller loin. Pas surprenant que les ambitions des dirigeants de Sablage industriel Saguenay Ltée sont aussi visionnaires...



L'équipe de Sablage Industriel Saguenay Ltée.

**SABLAGE INDUSTRIEL SAGUENAY
LTÉE**



ACNOR
Z 299,4-85



2110, boul. Saint-Jean-Baptiste
CHICOUTIMI

549-7107

Télécopieur: 549-4057

A Saint-Félix-d'Otis

L'emploi passe par la complémentarité

SAINT-FÉLIX-D'OTIS (CT) — L'emploi dans les petites municipalités passera de plus en plus par la complémentarité entre l'entrepreneuriat et les



christine
remblay

ressources collectives. Le plan de développement des lots intramunicipaux dans le secteur de Saint-Félix-d'Otis constitue un exemple concret de ce phénomène.

Depuis quelques semaines, un groupe de travail s'est formé dans cette municipalité afin de produire un plan de développement global qui fournira, l'espère-t-on, des emplois permanents

aux citoyens de Saint-Félix-d'Otis.

Autour d'une même table sont donc réunis des travailleurs autonomes, des agents de développement local de la SADC La Baie-Bas-Saguenay (Société d'aide au développement des collectivités) et des intervenants du site de Robe Noire. L'idée consiste à décloisonner les ressources disponibles pour mener à bien un projet collectif.

« Cette façon de fonctionner produit des résultats intéressants dans les petites localités, indique Marie-Joëlle Brassard de la SADC. En unissant les forces en présence, on s'assure que personne ne se tire dans les jambes et, qu'au contraire, les efforts soient complémentaires. »

C'est pourquoi, pour le développement des lots intramunicipaux de Saint-Félix-d'Otis, les intervenants du site touristique de Robe Noire sont appelés à partager leur expertise et à proposer des pistes de projets qui soient compatibles avec leur propre projet.

Intérêts collectifs et individuels

Encore à l'état embryonnaire, le projet de plan de développement suscite toutefois un réel enthousiasme chez les participants actuels. Comme l'indique Pierre Rodrigue, travailleur autonome en récréotourisme, il



COMPLEMENTARITE — Un groupe multidisciplinaire travaille depuis quelques semaines à un plan de développement des lots intramunicipaux de Saint-Félix-d'Otis. De gauche à droite: Monique Tremblay, animatrice en culture amérindienne, Hélène Gagnon, directrice du site de Robe Noire, Pierre Rodrigue, travailleur autonome en récréotourisme, Jean Brochu, ingénieur forestier, Louis Fradette, travailleur autonome en loisirs, Marie-Joëlle Brassard, agent de développement local SADC La Baie-Bas-Saguenay, Isabel Brochu, agent de développement.

(Photo Sylvain Dufour)

s'agit d'une excellente façon de « travailler à des intérêts collectifs tout en servant nos intérêts individuels ».

« Notre objectif premier est de sortir le plus de gens possible de sur le chômage, lance-t-il. En préparant le plan, nous intégrons dès le départ l'idée de créer des emplois permanents à l'année plutôt que saisonniers, comme c'est souvent le cas, et de les garder longtemps. »

Dans l'immédiat, le projet assure déjà trois emplois grâce,

entre autres, au Programme de développement de l'emploi (PDE). Le retour de l'argent des droits de coupe à la collectivité permettra de créer cinq à huit emplois d'ouvriers sylvicoles à court terme.

Responsable de l'aménagement forestier, l'ingénieur Jean Brochu, également travailleur autonome, voit dans ce projet collectif une occasion en or d'aménager intégralement la forêt en respectant toutes les ressources en place. « C'est un exemple concret et réalisable

de développement global et durable », considère-t-il.

Quel que soit l'angle d'approche du plan de développement en cours, les participants n'y voient que des aspects positifs, tout le monde agissant de bonne foi et dans le meilleur intérêt de la collectivité. « L'isolement ne permet pas d'avancer, signale Louis Fradette, aussi impliqué comme travailleur autonome en loisirs. Un projet comme celui-là fondé sur la multidisciplinarité est très motivant pour tout le monde. »

Les
**CRÉATEURS
d'emplois**
28^e
CAHIER
ÉCONOMIQUE



H54 - PROGRES-DIMANCHE / CAHIER ECONOMIQUE, le 12 Novembre 1995

SADC — Marie-Joëlle Brassard, agent de développement local SADC La Baie-Bas-Saguenay.

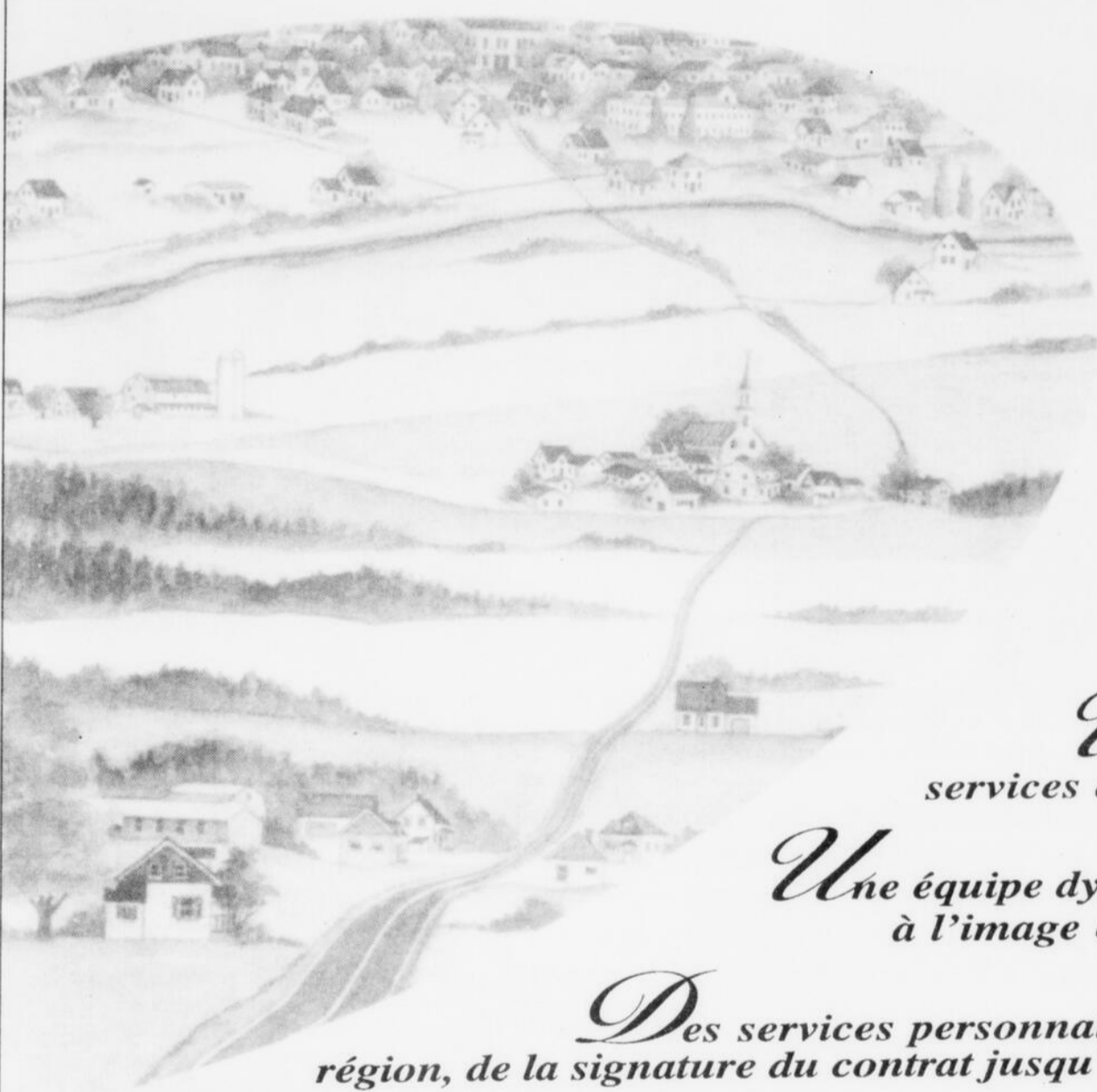


EMPLOIS — Depuis quelques semaines, un groupe de travail s'est formé dans la municipalité de Saint-Félix-d'Otis afin de produire un plan de développement global qui fournira, l'espère-t-on, des emplois permanents aux citoyens. Sur cette vignette, le site de Robe Noire.

(Photo Progrès-Dimanche)

Promutuel Lac-St-Jean
et
Promutuel Saguenay

des assureurs bien de chez nous au service des gens d'ici



Un réseau de 18 points de services à la grandeur de la région.

Une équipe dynamique et professionnelle à l'image et à l'écoute des gens d'ici.

Des services personnalisés entièrement offerts en région, de la signature du contrat jusqu'au règlement d'un sinistre.



**PROMUTUEL
Lac-St-Jean**

Siège social
• Hébertville •

Points de services

- Alma • Chibougamau • Delisle • Métabetchouan •
- Roberval • Saint-Bruno • Saint-Félicien •



**PROMUTUEL
Saguenay**

Siège social
• Chicoutimi •

Points de services

- Baie-Comeau • Chicoutimi Nord • Dolbeau •
- Grandes-Bergeronnes • Havre-Saint-Pierre •
- Jonquière • La Baie • Normandin • Sept-Îles •

ASSURANCE

résidentielle • automobile • commerciale • agricole • vie

305145

DEPUIS 25 ANS



**Là où les
Gens sont
Satisfaits**



Alain Plourde, contrôleur, Françoise Bilodeau comptabilité, Alain Boucher, commis vendeur, Roger Côté, représentant, Joël Allard, commis vendeur, André Tremblay, préposé entrepôt, Réal Côté camionneur.

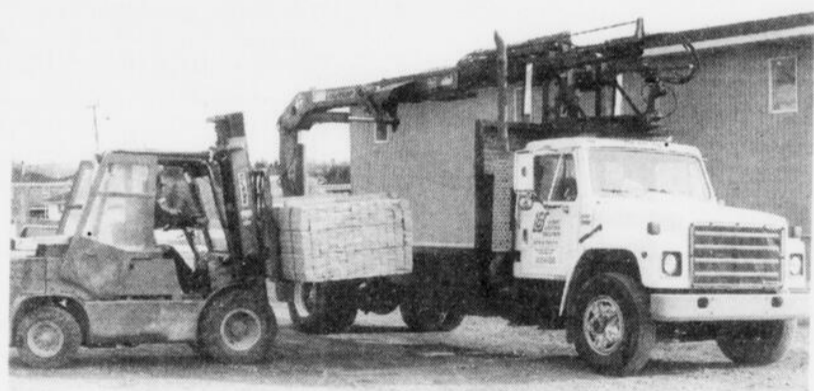


Jean-Marc Gagnon
directeur



Absents lors de la photo:
Manon Fortin réceptionniste,
Gaëtan Fortin, Éric Mercier,
Robert Perron.

Des conseillers
d'expérience
pour vous servir



Services de livraison rapide - Estimation gratuite

Des produits de qualité dans des marques renommées



BLACK & DECKER

climaloc



F.-X. DROLET INC.



distributeur
CanWel

TOLBEC

GSW

Patio
DRUMMOND LTÉE

TRUE TEMPER

LES INDUSTRIES
MELCO
CANADA LTÉE

SICO
LA TOUCHE DE L'EXPERT

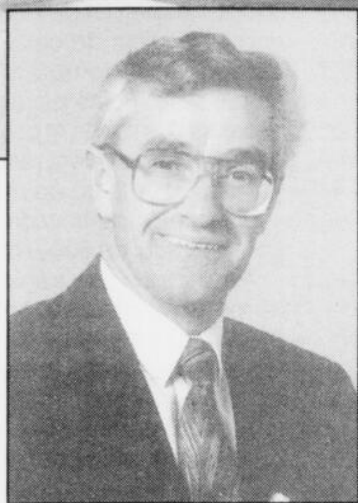
CRANE



**CENTRE DE RÉNOVATION
LAURENT GAUTHIER
SAGUENAY (1993) LTÉE**

1598, BOUL. STE-GENEVIÈVE
CHICOUTIMI-NORD 545-9540

Les Entreprises J.L. Bérubé allient efficacité et service



**Jacques
Bérubé**
Propriétaire



Après des années de travail Les Entreprises J.L. Bérubé Ltée. se sont taillées une solide réputation de fiabilité.

Jacques Bérubé et son épouse Lucette ont aussi contribué à créer des dizaines d'emplois dans l'une ou l'autre des entreprises: 30 et 40 employés à temps plein. Le nombre total d'employés atteint une centaine de personnes, si l'on tient compte des employés surnuméraires et occasionnels.

Mme Lucette Bérubé s'occupe de la gérance de l'entreprise et de la direction du personnel. Au cours des dernières années, cela a permis à M. Bérubé, maire de Chapais, de consacrer l'énergie voulue aux affaires de la municipalité.

Les entreprises J.L. Bérubé Ltée. assurent aussi les services funéraires de trois réserves indiennes situées au nord de Chapais. À cause des distances entre les communautés, on ne peut avoir un salon central. On

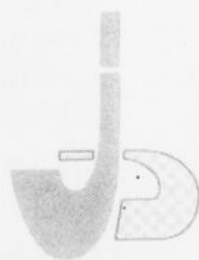
expose les corps dans les églises des différentes communautés.

Ce sont les Autochtones eux-mêmes qui y assurent les services ambulanciers. M. Bérubé leur a accordé toute autonomie en cette matière. Il possédait les services ambulanciers.

Il a fait en sorte que les gens de la place suivent des cours, et voyant leurs intérêts, il leurs a ensuite vendu son service ambulancier, afin qu'ils assument eux-mêmes cet important service, auprès des leurs.

Administration

Même si une supervision existe quant aux divers volets des Entreprises J.L. Bérubé, la gestion quotidienne des affaires au plain ambulancier dans le domaine funéraire se fait de façon séparée. On compte aussi, sur le terrain, des administrations différentes au Saguenay et au Lac-Saint-Jean.



**Les Entreprises
J.L. Bérubé Ltée**
DIVISION AMBULANCE

166, boul. Springer, Chapais
(ambulance, funéraire et administration générale)
133, boul. Springer, Chapais
(salon funéraire)

242, 3^e avenue, Chibougamau
(salon funéraire)
433, 1^e rue, Chibougamau
(salon funéraire)

982, avenue Lavoie, La Baie
(ambulance)
157, route 170, Anse-Saint-Jean
(ambulance)

594, boul. Marcotte, Roberval
(ambulance)
Parc Chibougamau à la rivière
Ashuapmushuan (ambulance)

304802

De juillet 94 à juillet 95

La région s'enrichit de 15 000 emplois

CHICOUTIMI (CP) — La région du Saguenay-Lac-Saint-Jean a fait bonne figure avec la création de 15 000 emplois, entre juillet 1994 et juillet 1995.

C'est ce qui ressort des récentes statistiques compilées dans le bulletin «Le marché du travail», publié en septembre 1995, par la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre.

Selon les données de l'enquête, douze régions administratives du Québec ont enregistré une croissance du nombre de leurs emplois, entre juillet 1994 et juillet 1995, dont le Bas-Saint-Laurent avec une augmentation de 8000 emplois et la région de Laval qui enregistrait la plus forte hausse avec 26 000 nouveaux emplois.

Les trois régions perdantes à ce chapitre sont Montréal (-36 000), Québec (-18 000) et la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine (-3000).

La région de Chaudière-Appalaches comptait le taux de chômage le plus faible, soit 6 %. Quatre autres régions avaient un taux inférieur à 10 %, soit la Montérégie (8,1 %), la Mauricie-Bois-Francs (8,4 %), Lanaudière (8,7 %) et l'Estrie (9,2 %).

La région de la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine détient toujours le taux de chômage le plus élevé, à 19,5 %, la région se situant un peu sous la barre du 16 %. En plus de la région de la Gaspésie-Iles-de-la-Madeleine, l'Estrie, Montréal et l'Outaouais ont vu leur taux de chômage augmenter. Le taux d'activité le plus élevé se situe toujours à Laval (68,5 %).

Situation générale

Le marché du travail québécois évolue en dents de scie. Après le redressement de mai, l'emploi enregistrait une deuxième baisse consécutive en juillet avec la perte de 10 000 postes, selon les estimations de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada. Au Canada, les pertes d'emplois en juillet, qui s'élevaient à 19 000 postes, ont amené les gains d'emplois de cette année à seulement 6 000 postes. En Ontario, la perte de 16 000 emplois en juillet fait suite à trois mois consécutifs de gains. Depuis le début de l'année, l'emploi ontarien a reculé de 37 000 postes. Durant la même période, le Québec s'est enrichi de 11 000 emplois.

Le marché du travail difficile a

incité 18 000 Québécois à se retirer du marché du travail, ce qui a occasionné un recul de 0,3 point de pourcentage du taux d'activité, à 61,9 %. C'est la deuxième fois seulement en dix ans que le taux d'activité passe sous la barre des 62 %. Au Canada, l'augmentation de la population active (11 000 personnes) s'est faite dans les mêmes proportions que la progression de la population des 15 ans et plus pour un quatrième mois d'affilée, faisant stagner le taux d'activité canadien à 64,9 %. En Ontario, l'augmentation de 13 000 personnes dans les rangs de la population active a fait légèrement croître le taux d'activité d'un dixième de point, à 65,9 %.

Le retrait de la population active québécoise fut plus important que la baisse d'emplois, ce qui a amené une contraction du nombre de chômeurs qui, en juillet, est passé de 408 000 à 400 000 personnes. Le taux de chômage, avec un recul de 0,2 point, s'est fixé à 11,1 %. Au Canada et en Ontario, les pertes d'emplois et l'augmentation de la population active ont fait progresser le nombre de chômeurs et le taux de chômage. L'Ontario comptait ainsi 29 000 chômeurs de plus et le taux de chômage a atteint 9,6 %. À l'échelle canadienne, on dénombrait 30 000 nouveaux chômeurs, pour un taux de chômage de 9,8 %.

Situation selon l'âge et le sexe

La situation au Québec depuis le début de l'année montre qu'en moyenne, la moitié des 53 000 postes créés sont occupés par des femmes. De juillet 1994 à juillet



FEMMES — La situation au Québec depuis le début de l'année montre qu'en moyenne, la moitié des 53 000 postes créés sont occupés par des femmes.

1995, les femmes ont profité de la création d'emploi, 20 000 d'entre elles s'étant trouvées un emploi alors que les hommes en perdaient 7000. Pendant que 20 000 femmes intégraient le marché du travail en juillet, quelque 30 000 hommes le quittaient. L'effet sur le taux de chômage des hommes s'est fait lourdement sentir: baisse d'un point de pourcentage pour atteindre son niveau le plus faible depuis plus de quatre ans, soit 10,3 %. Du côté des femmes, la hausse de l'emploi et de la population étant du même ordre, le taux de chômage n'a régressé que de 0,1 point, pour se situer à 10,1 %.

Les jeunes demeurent encore les grands perdants, les 15-24 ans ayant perdu 12 000 postes de juillet 1994 à juillet 1995. Cependant, comme le retrait de la population active (-16 000), qui se reflète par la baisse du taux d'activité

(70,5 %), était plus important que la perte d'emplois, le taux de chômage a légèrement reculé, à 15,7 %. De janvier à juillet de cette année, les jeunes récoltaient 5000 emplois de plus qu'à la même période l'an dernier. Les 25-44 ans, malgré la stagnation de leur niveau d'emplois en juillet, enregistraient plus de la moitié des gains annuels, soit 27 000 emplois. La contraction de leur population active a fait passer le taux de chômage sous la barre des 10 % en juillet 1995 par rapport à juillet 1994, soit de 10,3 % à 9,6 %. Les 45-64 ans étaient les seuls à faire des gains d'emplois en juillet (27 000 postes) et des gains dans la population active (24 000). Leur taux de chômage a reculé de 0,7 point pour s'établir à 8,1 %.

L'emploi selon les branches d'activité

En juillet, c'est le secteur manufacturier qui était principalement responsable de la croissance de

l'emploi. De juillet 1994 à juillet 1995, ce secteur affiche une hausse de 41 000 postes, soit plus du triple de la croissance de l'ensemble des secteurs. Les biens durables (+22 000) autant que les biens non durables (+19 000) ont contribué à cette situation. Douze secteurs manufacturiers sur dix-neuf enregistraient une croissance de l'emploi. Les plus fortes hausses se sont produites dans les industries de l'imprimerie et édition (+16 000), des produits chimiques (+11 000) et de la première transformation des métaux (+10 000). Les industries du meuble (-7000) et du papier (-6000) ont, pour leur part, encaissé des reculs.

Dans le secteur primaire, l'emploi était à la baisse avec 18 000 postes perdus de juillet de l'an dernier à juillet de cette année. L'agriculture comptait 12 000 emplois de moins alors que les secteurs des mines et carrières et de la forêt en avaient respectivement 3000 et 2000 de moins. Le secteur de la construction affichait un léger recul de 6000 postes.

Le secteur des transports et communications demeurait dynamique en juillet avec la création de 13 000 postes. Les secteurs des services médicaux et des finances, assurances et immobilier faisaient aussi bonne figure avec des hausses respectives de l'ordre de 18 000 et 11 000 postes. Les pertes les plus importantes visaient les secteurs de l'enseignement (-12 000), des services aux entreprises (-21 000) et de l'administration publique (-14 000). Dans cette dernière, les pertes d'emplois concernent uniquement l'administration provinciale.



RECUL — De juillet de l'an dernier à juillet de cette année, le secteur de la construction affichait un léger recul de 6000 postes.

(Photos Progrès-Dimanche)

Vous êtes un leader!

Faites-le savoir

Pour une publicité à votre image



Lina BOUCHARD
Télémarketing

545-4474

progrès-dimanche

Gisement de matière grise!

CENTRES D'AFFAIRES DU GROUPE ALCAN AU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN.
CERTIFIÉS ISO 9000

Usine Arvida, Centre des produits cathodiques

Usine Vaudreuil, Usine de produits chimiques-hydrates

Usine Vaudreuil, Usine de produits chimiques-alumines

Usine Arvida, Centre d'électrolyse Ouest

Usine Arvida, Centre de coulée #5

Usine Lapointe, Cable Alcan

Usine Arvida, Atelier d'usinage

Usine Arvida, Service de Génie

Nos parents nous disaient que «tout travail, aussi petit soit-il, mérite d'être bien fait».
Plus familièrement, ils nous demandaient de travailler... «avec notre tête».

C'était une façon de garantir un travail de qualité, et ce bien avant que le concept de la qualité totale devienne au centre des préoccupations des entreprises.

Aujourd'hui, la qualité est un enjeu de premier plan et l'adoption des normes internationales d'assurance et de gestion de la qualité ISO 9000 permet de certifier les efforts réalisés dans les usines soucieuses de fournir à leurs clients le meilleur produit possible. C'est le cas pour un grand nombre des centres d'affaires d'Alcan au Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Même si la gestion de la qualité est devenue beaucoup plus sophistiquée, rien n'empêche que la première condition pour arriver à un résultat de classe mondiale, c'est encore de «se servir de sa tête».

Alors, vu ainsi, on nous permettra d'affirmer humblement que dans la région, les usines Alcan constituent un véritable gisement de matière grise...



Semaine de la motoneige neuve et usagée

Chez Ricard Auto de Saint-Félicien

Des motoneiges qui ont une
éthique pour le travail

Skandic 500

La Skandic 500 est une nouvelle motoneige qui a trois raisons d'être: plaisir, travail et économie. Son moteur deux cylindres Rotax de 497 cc refroidi par ventilateur, son nouveau châssis en aluminium léger et une suspension avant indépendante D.S.A. permettent d'abattre les durs travaux. Sa longue chenille de 3,455 mm (136 po) et sa suspension arrière à long débattement offrent toute la flexibilité voulue. Marche arrière, attelage et espace de rangement en équipement de série.



**Achetez maintenant et ne payez qu'au
1^{er} janvier 1996 sans aucun intérêts
et ce, sur toutes nos motoneiges
Bombardier neuves
(Selon approbation de crédit)**

GRAND CHOIX DE VÊTEMENTS 1996, SPÉCIAUX SUR PLACE, À VOIR!



Plus de 60 motoneiges usagées en inventaire, le déplacement en vaut le coup!

1994 Grand Touring
1994 Formula Z (4)
1994 Mach Z
1994 Grand Touring SE
1993 Mach 1
1992 Plus XTCE (2)

Quelques
exemples



1992 Mach 1 XTC (2) tout équipée
1991 MXE
1991 Cheyenne (4)
1991 GLX (3)
1990 GLX (3)
1990 Mach 1 XTC

**Viens faire
ton offre,
là où il y a
du choix!**

RICARD AUTOMOBILE INC.

706, boul. Sacré-Cœur
Saint-Félicien, G8K 1T5
679-4775

DES MOTONEIGES À VOTRE MESURE



NORMANDIN

LA NAISSANCE D'UN JARDIN!

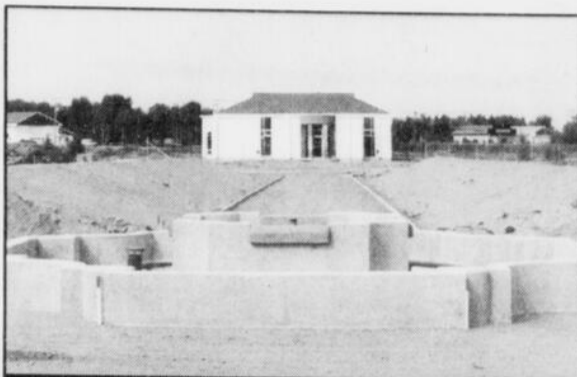
Depuis près de 2 ans déjà, le chantier des Grands Jardins de Normandin grouille d'activités afin d'offrir ce tout nouveau site à la saison touristique 1996.

C'est chaque semaine qu'on peut constater les changements et la progression des aménagements. D'ailleurs plus de 1000 visiteurs, au cours des activités «portes ouvertes» de cet été, ont pu ressentir les impressions fortes que nous laissent ces champs devenus un chantier en

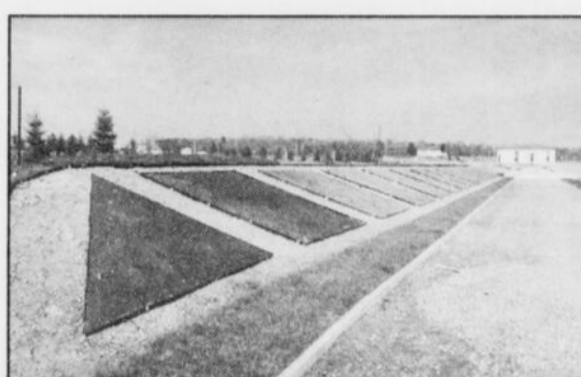
gestation d'où naîtra un immense jardin qui réserve découvertes et surprises pour les visiteurs, amateurs et touristes de la prochaine saison estivale.

Des photos remontant au mois dernier permettent d'apprécier l'avancement des travaux dans quelques zones du site.

Déjà des centaines d'arbres et quelques milliers d'arbustes et de fleurs vivaces ont pris leur place sur cette grande scène pour le



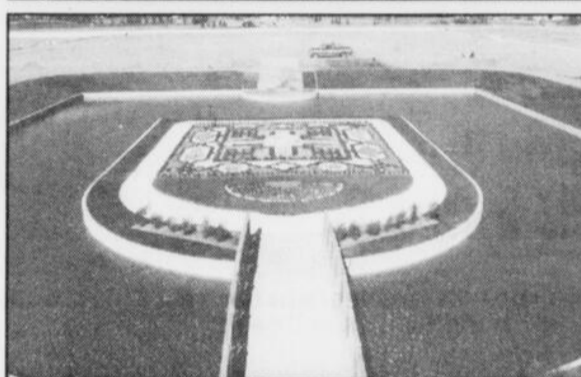
Le Pavillon d'accueil et la Fontaine principale



La Grande Allée avec les Carrés des Municipalités



Le Belvédère à la tête des parterres classiques



Le Bassin miroir et le Tapis d'Orient

spectacle de la nature qui débutera le printemps prochain au moment où s'ajouteront les coloris des multiples fleurs et plantes annuelles.

La Corporation des Grands Jardins est heureuse d'annoncer déjà, l'ouverture du site au public pour le 22 juin 1996. L'éventail des coûts d'entrée pour les diverses catégories de visiteurs sera bientôt connu et un passeport saisonnier individuel ou familial sera offert aux intéressés.

L'été prochain, vous pourrez donc entrer dans la magie de notre slogan tout au long de cette première saison, aux moments que vous choisirez, venez à Normandin et...

**VOUS VIVREZ UN MOMENT
PRIVILÉGIÉ:
LA NAISSANCE D'UN JARDIN!**

NORMANDIN: Plus qu'un patelin!

Depuis l'arrivée des premiers colons en juillet 1878, Normandin n'a cessé de prospérer. Accédant au statut de ville le 10 mars 1979, la ville de Normandin constitue le centre scolaire et commercial d'un territoire comprenant cinq (5) paroisses. Son économie gravite autour de deux pôles majeurs: l'agriculture et la forêt. La ville de Normandin dispose d'un volet impressionnant de services.

Le dynamisme et la joie de vivre de sa population en font une ville particulièrement accueillante.

**Pour informations:
(418) 274-2004**

Bienvenue à Normandin!

- Population: 4075 habitants
- 180 commerces et industries
- Centre-ville, centre commercial

- Réduction de taxes sur nouvelles constructions résidentielles
- Enseignement primaire et secondaire
- Service d'hôtellerie
- Église d'architecture moderne
- Centre sportif
- Bibliothèque municipale

La Chute à l'ours

Aménagé le long de la rivière Ashuapmushuan, ce camping offre aux campeurs un décor naturel d'une très grande beauté. Le rapide, d'une longueur de 1,5 kilomètre, en fait l'un des plus beaux sites de camping du Québec. Chaque année, «Les 3 jours de la Chute à l'ours» ont lieu la dernière fin de semaine du mois d'août.

À votre disposition:
147 emplacements (tentes, ten-

tes-roulottes, roulottes).
14 chalets pour location avec équipement.

Services:

- Restaurant-Dépanneur
- Piscine semi-olympique
- Salle de loisirs
- Terrain de jeux (animation)
- Volley-ball • Sentier pédestre
- Tour d'observation des chutes
- Douches et salle de lavage.

Pour réservation:

(418) 274-3411

Hors-saison:

(418) 274-2556

La ferme expérimentale

L'endroit rêvé pour les citadins qui désirent renouer avec la terre.

La ferme expérimentale établie en 1946 a maintenant une nouvelle vocation et depuis 1988, la fer-

me poursuit ses recherches dans les céréales, les plantes fourragères et les plantes horticoles.

Pépinière forestière de Normandin

Un véritable laboratoire de la nature, produisant près de quinze (15) millions de plants annuellement, pour assurer la continuité de l'industrie forestière.

Un endroit à visiter!

Bibliothèque municipale

La bibliothèque municipale déménagera bientôt dans des nouveaux locaux beaucoup plus vastes et beaucoup mieux aménagés.

Elle offrira de nouveaux services à ses nombreux utilisateurs.

Ouverture bientôt

Coopérative forestière Laterrière

Côté profits, une année record

par Christine Tremblay

LATERRIERE (CT) - L'année financière 1994-95 marquera l'histoire de la Coopérative forestière Laterrière qui a donné une remise de près de 50 pour cent de leur salaire à ses quelque 425 membres alors qu'elle avait presque doublé son chiffre d'affaires.

«Il s'agit en effet d'une année record en termes de profits bien que, ces dernières années, la coopérative ait été en constante progression. Depuis 1983, nous n'avons pratiquement jamais enregistré de pertes», a rappelé Gilles Lavoie, directeur administratif de la Coopérative forestière Laterrière.

Comme l'indique ce dernier, le prix du bois d'oeuvre était excellent pendant ce dernier exercice financier mais encore fallait-il être en bonne position pour en profiter. «Nous avons procédé à des acquisitions importantes depuis 1987 alors que le milieu forestier subissait une période de ralentissement. Une fois améliorées et relancées, ces usines (Scierie du Fjord, Scierie Bois-Valin et Usine de rabotage de Falardeau) étaient prêtes à produire au maximum lorsque le prix du bois en était à son meilleur», a expliqué le directeur administratif.

La mise en opération en 1994 d'une toute nouvelle usine de sciage et de rabotage à Labrieville, en collaboration avec la Coopérative Manic-Outardes de Baie-Comeau, tient également une grande part dans l'atteinte d'un tel record. Cet investissement de 10 millions \$ a permis de créer une centaine d'emplois tout en consolidant les assises de la coopérative.

Soulignant à plusieurs reprises les efforts soutenus de tous les membres de la coopérative forestière, Gilles Lavoie n'a pas caché que l'audace et le flair de l'équipe administrative ont permis à l'entreprise de prendre une place intéressante sur le marché du bois. «Nous cherchons constamment à améliorer la qualité de nos produits et à prendre de l'avance sur les besoins des clients. Ainsi, nous sommes les troisièmes au Qué-



RECORD - Le directeur administratif Gilles Lavoie a expliqué pourquoi la Coopérative forestière Laterrière a atteint des profits records pour l'année financière 1994-95.

(Photo Rocket Lavoie)

bec à installer un appareil mesurant la résistance du bois; cela nous permettra de vendre le bois par classes de résistance», a-t-il mentionné.

Encore des projets

Malgré une expansion rapide, la direction de la Coopérative forestière Laterrière n'a pas l'intention de s'arrêter mainte-

nant. Les idées de développement affluent et plusieurs vont dans le sens d'associations diverses avec des papetières. «Nous travaillons déjà ensemble et nous souhaitons exploiter au maximum les points que nous avons en commun», a indiqué Gilles Lavoie.

Au fil des ans, la coopérative forestière a diversifié ses activités au point de couvrir tout le

cycle de l'arbre, de sa reproduction en passant par la plantation, la coupe et le bois de construction. La ressource forêt étant primordiale pour sa survie, l'entreprise coopérative entend investir encore plus dans des travaux de dégagement et d'aménagement sur ses années.

Parmi ses dernières innova-

tions, il faut noter l'ajout d'un volet de plants ornementaux à sa pépinière et l'utilisation d'abatteuses multifonctionnelles en forêt. «Certains peuvent trouver qu'on va vite et qu'on en couvre large mais les résultats que nous récoltons démontrent qu'il s'agit d'une bonne voie et la confiance de nos membres constitue le meilleur appui à nos actions», a avancé M. Lavoie.

Rénovations domiciliaires

Les Canadiens dépenseront près de 20 milliards de dollars en 96



OTTAWA (PC) - Les dépenses de rénovation domiciliaire devraient augmenter en 1996, selon les prévisions de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. La SCHL s'attend à ce que les Canadiens dépensent près de 20 milliards \$ en rénovations l'an prochain. C'est en Ontario et au Québec que la reprise se fera le plus sentir. À l'échelle nationale, il s'agira d'une augmentation de 4,3 pour cent par rapport à 1995. Cette année, la valeur des rénovations a diminué de 4,7 pour cent par rapport à 1994.

L'économiste en chef de la SCHL, Gilles Proulx a prédit que la rénovation dépassera les nouvelles constructions, qui devraient augmenter de deux pour cent à 13,3 milliards \$ après avoir chuté de 24 pour cent cette année.

Le ciel de l'industrie de la rénovation et de ses fournisseurs devrait s'éclaircir en 1996, croit l'agence fédérale.

«Ce revirement, même modéré, sera bienvenu après les déceptions de 1995.»

Cette année, à cause du climat économique, certains propriétaires de résidences ont décidé de reporter ou d'annuler des projets de rénovations et mêmes des réparations nécessaires, a souligné la SCHL dans un communiqué.

Les réparations intérieures et les projets d'entretien, notamment les cuisines complètes ou partielles et les rénovations de salles de bain, devraient être plus populaires que les rénovations extérieures.

Selon M. Proulx, le pays pourrait connaître une période de marchés volatils. Ce qui pourrait faire monter les taux d'intérêt.

«Nous avons connu des périodes de ce genre une couple de fois durant les années 1990», a-t-il fait remarquer.

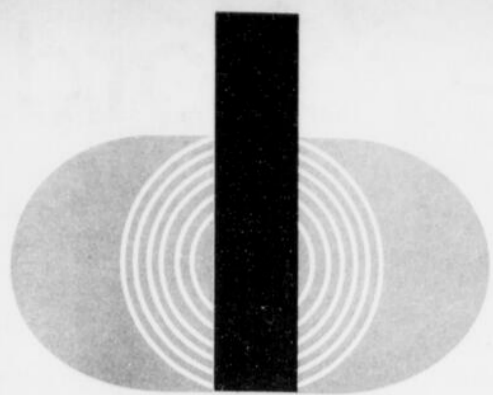
«Elles étaient généralement courtes et sans effet nuisible ou durable, il faut donc espérer qu'il en sera de même la prochaine fois.»

C'est l'Ontario qui devrait afficher la meilleure performance, avec une augmentation de six pour cent des rénovations, alors

que celles-ci ont diminué de 3,4 pour cent cette année.

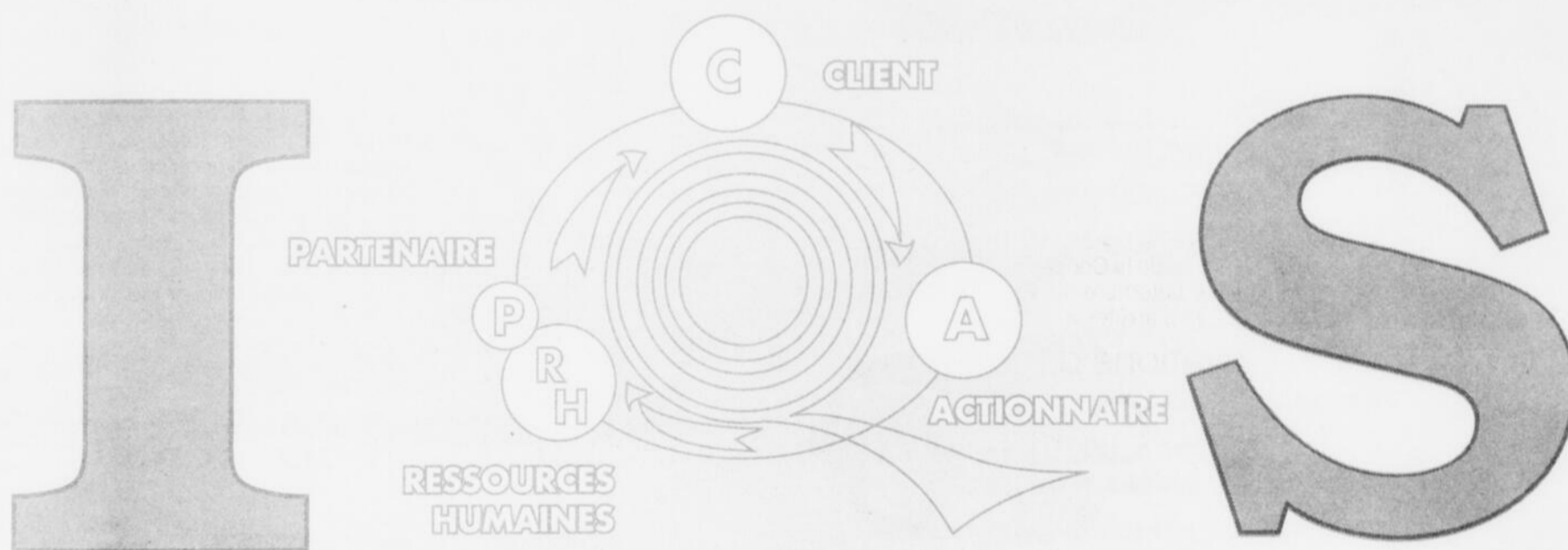
Québec devrait connaître une hausse de cinq pour cent, compensant un recul «substantiel» de 7,5 pour cent en 1995. Les deux plus grosses provinces devraient profiter de l'essor de leurs industries d'exportation, note l'agence fédérale.

Les prévisions pour les autres provinces, avec les chiffres de 1995 entre parenthèses, sont les suivantes: Nouveau-Brunswick en hausse de 4,3 pour cent (baisse de 3,3 pour cent); Nouvelle-Ecosse en hausse de 3,5 pour cent (baisse de 2,4 pour cent); Colombie-Britannique inchangée (baisse de 7,2 pour cent); Alberta en hausse de 3,4 pour cent (baisse de 4,8 pour cent); Manitoba en hausse de 3,3 pour cent (baisse de 2,6 pour cent); Saskatchewan en hausse de 4,7 pour cent (hausse de 2,5 pour cent); Terre-Neuve en baisse de 2,1 pour cent (hausse de 1,6 pour cent); Ile-du-Prince-Edouard en baisse de quatre pour cent (hausse de deux pour cent).



Corporation Stone-Consolidated

Bien implantée au Saguenay - Lac-Saint-Jean,
la Corporation Stone-Consolidated
s'est donné comme mission
d'être reconnue comme l'un des principaux
fabricants de produits forestiers de qualité
destinés aux marchés internationaux de l'édition,
du bois d'œuvre et de l'emballage.



Pour ce faire, sa démarche d'amélioration
continue privilégie la fabrication de produits
qui répondent aux exigences des clients,
la promotion d'un climat de travail
qui permet à ses employés de se réaliser
et le développement durable
dans le respect de l'environnement.

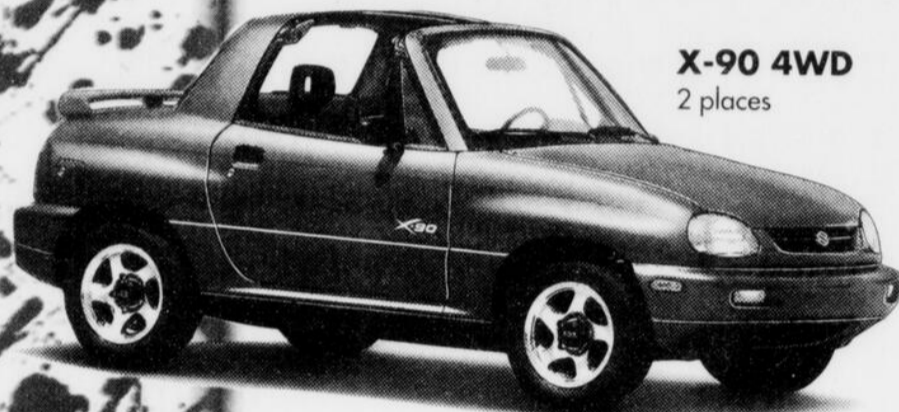


**GAGNON
AUTO**
CHICOUTIMI

**GAGNON
AUTO**
CHICOUTIMI

Le nouveau look
SUZUKI

X-90



X-90 4WD
2 places

ESTEEM



ESTEEM GLX

Sport
SIDEKICK



**SIDEKICK
SPORT JLX**



SIDEKICK JX

SIDEKICK
2 portes
convertible



SWIFT



SWIFT

SUZUKI

Qui la conduit, la recommande!

SUZUKI 543-7711

GAGNON AUTO

1411, chemin de la Réserve, Chicoutimi

CHICOUTIMI