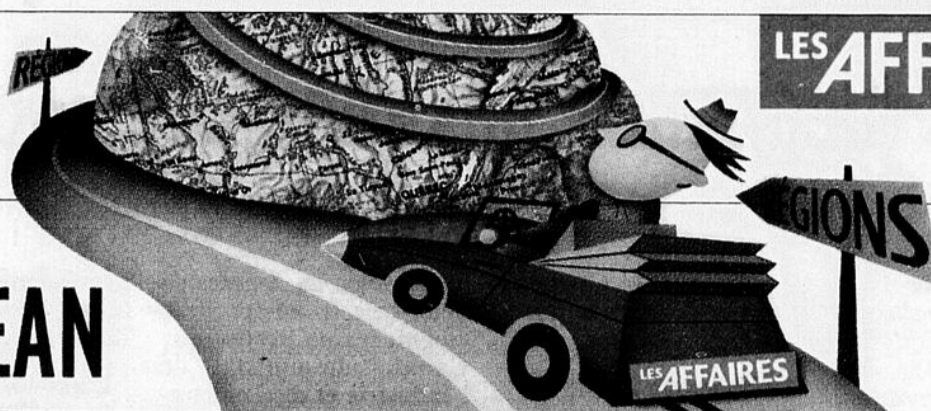


LA TOURNÉE DES RÉGIONS DU QUÉBEC

LES AFFAIRES

SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN



SOMMAIRE

Air France prête ses ailes

Air Alma veut regagner
son ciel avec un allié
puissant **B4**

La Vallée de l'aluminium

Ce projet favorisera
la seconde et troisième
transformation **B6**

Hydrep à l'heure du TGV

Une technologie
révolutionnaire pour
aider Bombardier **B8**

Le tourisme se refait une beauté

La région cherche
à profiter pleinement
de ses attraits **B10**

Vers de nouveaux horizons



Sur le Saguenay...

PHOTO : SYLVAIN MAJEAU, TOURISME QUÉBEC

SUIVEZ LA SÉRIE DE CAHIERS SPÉCIAUX HEBDOMADAIRES

**La Tournée des
régions du Québec**
du 13 janvier au 5 mai 2001

La semaine prochaine
Québec/Charlevoix

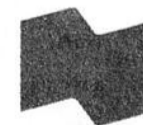
Merci à nos partenaires

**Hydro
Québec**



CDP

Caisse de dépôt et placement
du Québec



**BANQUE
NATIONALE**

L'après-Alcan aura des répercussions sur le marché du travail

Le taux de chômage atteint un seuil record de 10,4 %, mais la fin prochaine du chantier de l'aluminerie fera du tort

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

En 2000, les conditions du marché du travail ont continué de s'améliorer dans la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Selon Emploi-Québec, il y a eu une création nette de près de 1 800 postes, soit une hausse de 1,5 %. Une tendance qui a commencé en 1998 avec la construction de l'aluminerie d'Alcan à Alma.

Alors qu'à cette période le taux de chômage était de 14,3 %, il a poursuivi sa descente en 1999, à 11,5 %, pour s'établir, en 2000, à 10,4 %. Du jamais vu dans la région ! On sait que le taux de chômage s'établit, pour l'année 2000, à 8,4 % en moyenne pour l'ensemble du Québec.

Plus de 3 000 personnes travaillaient sur le chantier d'Alma. Mais, avec la fin de ce chantier prévue cet automne, le taux de chômage devrait remonter. « C'était prévu. On s'attend à perdre entre 1 500 et 2 000

emplois », note Clément Desbiens, économiste régional à Emploi-Québec.

Le chômage à long terme coûte cher

Le phénomène du chômage de longue durée, concentré dans certains sous-groupes défavorisés sur le plan de l'emploi, touche durement le Saguenay-Lac-Saint-Jean et engendre des coûts économiques sociaux importants. En novembre 2000, 80 % des prestataires de l'assistance-emploi (13 600 adultes) avaient dépendu de ce service social pendant plus de 48 mois. D'où un découragement persistant qui explique un taux de participation au marché du travail inférieur (59,6 %) à la moyenne provinciale (62,6 %).

C'est dans le secteur tertiaire que l'on retrouve la part de l'emploi la plus importante avec 70,2 %, par rapport à 23,2 % dans le secteur secondaire (dont 17 % revient à la fabrication et 5,7 % à la construction) et 6,5 % dans le secteur pri-

naire, selon les données du deuxième trimestre 2000 combinées de Statistique Canada, du ministère de l'Industrie et du Commerce ainsi que de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ). Le secteur de la forêt et des mines représente 3,4 % de l'emploi total de la région.

Le revenu moyen croît moins rapidement

Au Saguenay-Lac-Saint-Jean, le revenu moyen personnel par habitant s'élève en 2000 à 21 780 \$ par rapport à 20 019 \$ en 1995), soit un taux de croissance de 8,8 %. Comparativement, la croissance provinciale pour cette période est de 16,8 %.

Au chapitre des immobilisations, d'après l'ISQ, les dépenses totales s'élèvent en 2000 à 2,24 milliards de dollars (G \$) tandis qu'elle est de 1,92 G\$ en 1999), soit une croissance de 16,6 %.

Cette croissance est encourageante puisque au chapitre des immobilisations pour la même période, la moyenne

provinciale enregistre une hausse de 5,4 %, soit 11,2 % de moins que pour la région.

L'exode, toujours un problème

La région poursuit sa décroissance démographique. Selon les plus récentes perspectives démographiques de l'ISQ, la population devrait continuer à décroître au cours des années à venir.

Le nombre d'habitants passerait de 289 696 en 1999 à 272 130 en 2016, soit une baisse de 6,1 %.

À l'inverse, la population du Québec devrait connaître, de 1999 à 2016, un accroissement de 5,2 %. Comme dans toutes les régions ressources, le Royaume connaît une forte émigration des jeunes. Une problématique qui s'explique en partie par le manque d'emplois disponibles.

En 2000, la région affichait un taux de chômage pour les jeunes (15-29 ans) de 16 %, un des plus élevés au Québec (12 % pour l'ensemble du Québec). ■

Principales municipalités

Municipalité	Population
Chicoutimi	63 065
Jonquière	56 500
Alma	26 125
La Baie	21 055
Roberval	11 640
Saint-Félicien	9 600
Dolbeau	8 310
Mistassini	6 905
Laterrière	4 815
Delisle	4 260

SOURCE : STATISTIQUE CANADA, RECENSEMENT 1996, COMPILATIONS EMPLOI-QUÉBEC 2001

Principaux manufacturiers

Entreprise	Ville	Nbre d'employés
Alcan	12 endroits	6 438
Abitibi-Consolidated	6 endroits	3 500 à 4 000
Produits forestiers Alliance	Dolbeau et Lac Saint-Jean	700 à 800
Coop forestière Petit-Paris	Lac Saint-Jean	300 à 350
Progrès du Saguenay	Chicoutimi	200 à 250
La Machinerie	Metabetchouan	200 à 250
Uniforêt	Lac Saint-Jean	200 à 250
Paperboard	Jonquière	200 à 250
Énergie Thermique A.G.	Alma	200 à 250
Panneaux Chambord	Chambord	150 à 200

SOURCE : FICHER DES ENTREPRISES, EMPLOI-QUÉBEC, MARS 2001
TABLEAU : LES AFFAIRES



vos idées prennent forme



Toute bonne idée doit prendre forme. C'est la raison d'être de la nouvelle société Alcan, née de la fusion d'Alcan et algroup : devenir le partenaire qui transforme vos idées d'aujourd'hui en innovations de demain, grâce à des solutions globales faisant appel à l'aluminium et aux emballages

Concertation et diversification au menu des préoccupations



Isabelle Chassin
dossiers@transcontinental.ca

Munger, président du Conseil régional de concertation et de développement (CRCD).

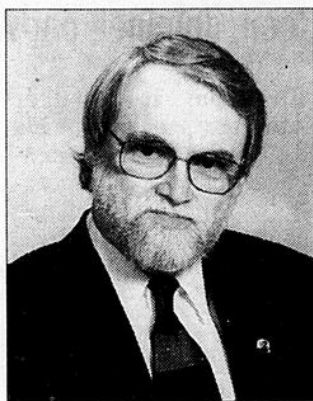
Aluminium

Toute une structure de deuxième transformation se met en place autour de la Vallée de l'aluminium. Mais il s'agit là de marchés à risque nécessitant d'importants fonds de roulement. Pour amorcer ce créneau d'excellence, on compte sur la venue d'une grande entreprise. Un projet majeur serait annoncé d'ici peu.

D'autre part, le chantier de l'aluminerie d'Alcan tire à sa fin. Reste à construire le centre de coulée, et l'usine devrait être complètement fonctionnelle à la fin de l'été 2001. Ce projet de 2,9 milliards de dollars (G\$) a mobilisé toute la région, qui a pu bénéficier de retombées économiques de 1,16 G\$ dont 460 M\$ pour la MRC Lac-Saint-Jean Est.

« Nos entreprises auraient pu faire plus si elles avaient travaillé en meilleure synergie. Mais cela a permis d'acquérir un savoir-faire exportable », constate Réjean Couture, dg du CLD Lac-Saint-Jean Est.

« Notre expertise dans la construction d'usines de pro-



Claude Munger accueille à bras ouverts le budget Marois.

cédes est reconnue. Des projets pourraient prendre la relève du chantier d'Alma, pour nos entreprises : la construction de l'usine de bouletage de Rio Tinto Zinc, à Sept-Îles, ou celle de l'usine de production d'acide téréphtalique d'Interquisa dans l'est de Montréal, par exemple », indique Roger Boivin, dg du CLD Fjord du Saguenay à Chicoutimi.

Bois

Parmi les forces de la région, il faut noter que le Saguenay-Lac-Saint-Jean produit 20 % du bois d'oeuvre au Québec. Mais la conjoncture actuelle

est à la morosité. Les prix baissent et l'accord canado-américain sur le bois d'oeuvre, échu en mars, laisse l'industrie dans un climat d'incertitude. La concentration par les grandes entreprises a déjà frappé l'industrie du bois, la délestant de ses pouvoirs décisionnels. « Ici, on doit essayer d'encourager de très petites entreprises intégrées partant du bois debout pour aller aux produits finis et ensuite structurer à grande échelle », dit M. Couture.

« On a besoin d'avoir accès à des volumes de bois debout garantis à long terme pour la deuxième transformation. Mais à part produire des copeaux pour le papier et des 2 X 4, les grandes entreprises forestières ne sont pas intéressées aux projets de fabrication intégrée », pense M. Boivin.

Malgré tout, des projets de deuxième transformation émergent : Pan-O-Starr, à Saint-Félicien, investit 10 M\$ dans son usine de panneaux lamellés-collés; la Coopérative Laterrière a investi 20 M\$ dans CFL Structure, à Larouche, pour transformer l'épinette noire en poutrelles de construction. Il y a aussi l'usine MDF La Baie liée

à Uniboard Canada de Ville La Baie qui fabrique du panneau MDF. Cela pourrait amener d'ici deux ou trois ans une grappe de deuxième transformation dans le revêtement, les moulures ou autres.

Par ailleurs, l'usine de pâtes et papiers Port Alfred à Ville de La Baie d'Abitibi-Consolidated est à vendre. À cause de sa trop grande concentration dans l'est du Canada, le Bureau de la concurrence du Canada lui impose de se départir de 400 000 tonnes de papier journal.

Nouvelle économie

Côté nouvelle économie, la région compte six Carrefours de la nouvelle économie (CNE) sur son territoire. Celui de Chicoutimi (25 000 pi²) est plein et on prévoit l'agrandir. À Jonquière, le CNE de 10 000 pi² accueille deux petites entreprises. L'ajout de 30 000 pi² est prévu pour de plus grandes entreprises.

« Nous avons un projet avec une entreprise majeure extérieure à la région et on mise sur les grandes pour en attirer des petites. Par ailleurs, nous avons plus de 500

cerveaux dans la nouvelle économie mais qui n'ont pas choisi de s'installer au CNE », mentionne Daniel Larouche, directeur général de la Société de développement de Jonquière.

Agriculture

Près de 40 % des revenus d'agriculture se retrouvent dans la région du Lac-Saint-Jean où la production laitière domine. Mais les défis sont là. Par exemple, que faire face à la concentration ? Récemment, Nutrinor vendait son usine de fromage de Chambord (Groupe Lactel) à Agropur menaçant 123 emplois.

Dans le secteur Maria-Chapdelaine, 50 % du parterre forestier agricole est occupé par les bleuétières. Près de 20 M de livres de bleuets par an y sont cultivés dont la quasi-totalité est exportée. Là aussi, il faut viser la transformation du bleuet au niveau industriel. ■

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Saguenay

OK

LE CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT



Pour tout projet d'affaires, votre porte d'entrée

Vous avez une idée d'affaires, un projet pour une nouvelle entreprise ou un projet d'expansion,

vous désirez obtenir des informations pour vous aider à préciser l'idée que vous avez en tête,

un conseiller de votre CLD peut vous aider.

Partout au Saguenay - Lac-Saint-Jean, les Centres locaux de développement vous offrent :

- des conseils permettant de mieux définir votre projet;
- des références à des sources d'informations utiles au développement de votre projet;
- un accompagnement pour la réalisation de l'ensemble des composantes de votre plan d'affaires (ex. : étude de faisabilité, étude de marché, plan marketing, montage financier);
- une aide financière (prêt et subvention) et un support à la recherche de financement;
- des outils pour accroître la performance de votre entreprise.

CLD Domaine-du-Roy (418) 275-2755

CLD Lac-Saint-Jean Est (418) 662-6645

CLD Maria-Chapdelaine (418) 276-0022

CLD Fjord-du-Saguenay

• Centre de service Chicoutimi (418) 698-3147

• Centre de service Jonquière (418) 695-1566

• Centre de service La Baie / Bas-Saguenay (418) 697-5070

Québec

En confiance avec nos partenaires

MISSION :

faciliter et soutenir le développement local et régional en favorisant la prise en charge par les collectivités intéressées dans le cadre d'un partenariat avec l'État;

assurer la cohérence des actions gouvernementales en région dans le respect des enjeux et des orientations stratégiques du gouvernement.

NOS PARTENAIRES :

- les centres locaux de développement (CLD) concernés par le développement économique et la création d'emplois sur leur territoire;
- les conseils régionaux de développement (CRD) concernés par la planification stratégique globale et le développement économique, social et culturel de la région.

Québec

Ministère des Régions

Saguenay - Lac-Saint-Jean

Air Alma s'associe à Air France pour reconquérir son ciel

L'entente rétablit la concurrence aérienne au Saguenay-Lac-Saint-Jean, dominée par Air Canada

Isabelle Chassin
dossiers@transcontinental.ca

La nouvelle association du transporteur régional Air Alma avec Air France, dévoilée officiellement le 23

avril à Alma, risque d'aboiter le quasi-monopole d'Air Canada dans le ciel régional québécois.

« C'est fondamental de reprendre notre région et de rétablir une saine concurrence.

Cette association avec un partenaire majeur devrait faire bouler de neige dans les autres régions », mentionne **Jacques Simard**, président d'Air Alma, qui ne cachait pas sa satisfaction.

Car depuis le rachat de **Canadien** par Air Canada fin 1999, l'existence du transporteur régional était menacée. Air Alma ne bénéficiait plus des services de billetterie mondiale, ni des points de

fidélisation assurés avant par **Canadien**. Sans réseau de réservation, Air Alma se retrouvait exclue de la carte aérienne. Elle continuait cependant d'assurer les liaisons Montréal-Alma et Montréal-

Chibougamau. Les liaisons des grands centres vers Roberval et Bagotville (Chicoutimi) étaient désormais exclusivement desservies par **Air Nova** (Air Canada).

Depuis mars donc, Air Alma est à nouveau connectée sur le monde. L'accord signé avec Air France lui apporte un soutien technique et commercial. Son système de réservation et d'inventaire est assuré par le transporteur français. De plus, Air Alma est le seul partenaire canadien membre du programme de fidélisation de points *Fréquence Plus*.

« Ce partenariat est important pour nous, car il est la première étape dans notre projet d'assurer une meilleure desserte régionale au Québec et au Canada », indique **Pascal Briodin**, vice-président exécutif Air France au Canada.

Cette alliance fait entrer Air Alma dans *Sky Team*, la grande famille des compagnies aériennes partenaires d'Air France qui compte **Delta**, **Aero-Mexico**, **Korean Air** et **CSA Czech Airlines**.

Début d'un ralliement régional ?

Tout voyageur partant du Saguenay-Lac-Saint-Jean pourra aller dans le monde entier avec un seul billet.

« Ce partenariat va nous permettre de rebâtir un réseau viable et à long terme et de rapatrier en région les retombées économiques. Plus des trois quarts du transport aérien part des régions vers Montréal et le reste dans le sens inverse. Or, toutes les activités d'Air Canada sont centralisées à Montréal. On va enfin aussi pouvoir penser à développer des opportunités d'affaires comme le tourisme », ajoute M. Simard.

À partir de septembre prochain, Air Alma reprendra sa place dans les aéroports de Bagotville et Roberval.

Selon le président, cette entente pourrait être imitée dans les autres régions. Le projet de regroupement des transporteurs régionaux pour contrer le monopole d'Air Canada est toujours à l'étude au ministère des **Transports**.

« Peu importe le véhicule choisi, coopérative ou autre, chaque transporteur pourrait devenir partenaire d'Air France ou bien nous pourrions nous regrouper sous une même bannière. L'important est de rétablir la concurrence », ajoute M. Simard.

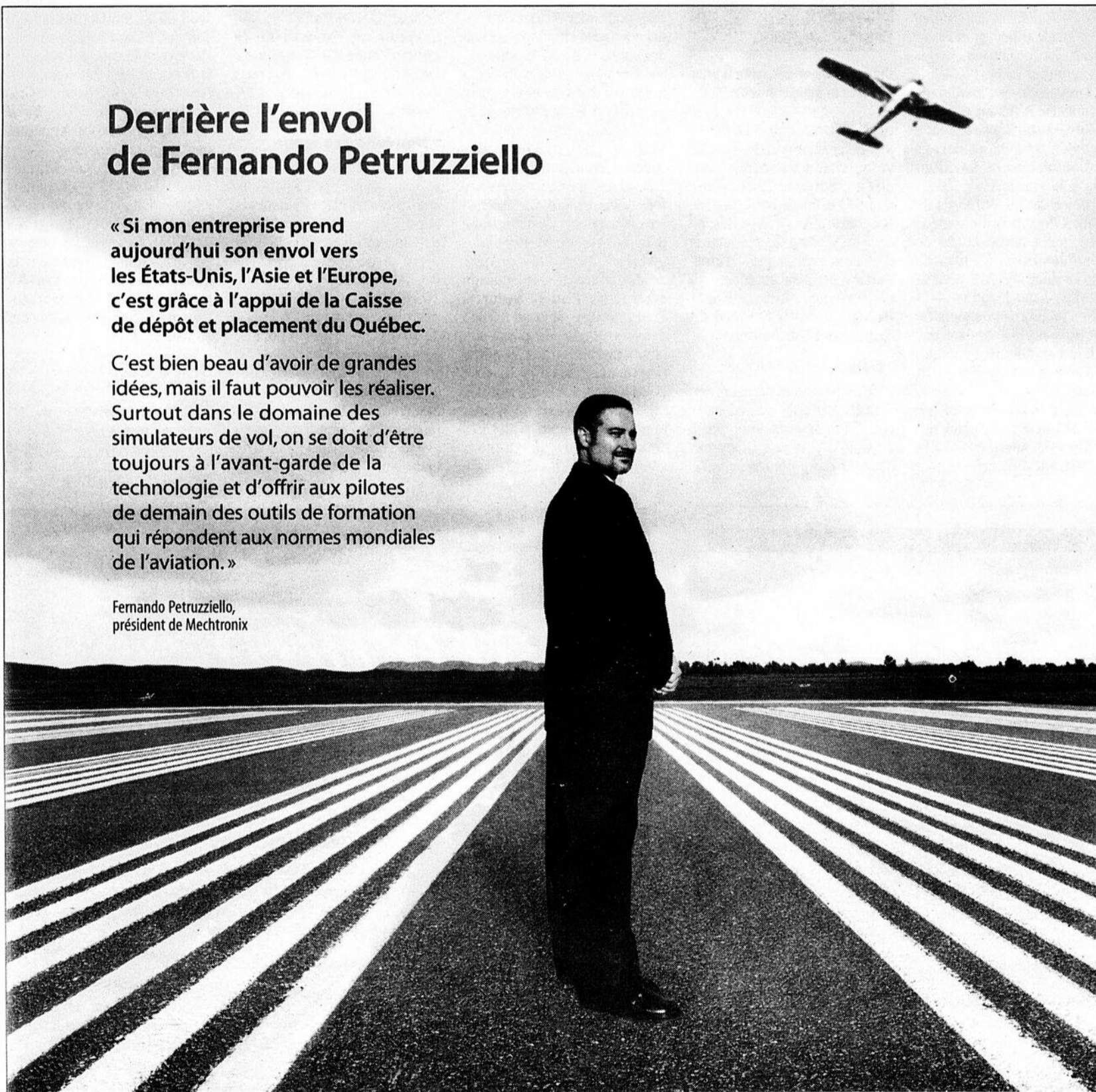
« Quant au voyageur, renchérit M. Briodin, cette concurrence lui assurera un meilleur choix de correspondances et des tarifs plus avantageux sur les destinations en concurrence avec Air Canada. » ■

Derrière l'envol de Fernando Petruzzello

« Si mon entreprise prend aujourd'hui son envol vers les États-Unis, l'Asie et l'Europe, c'est grâce à l'appui de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

C'est bien beau d'avoir de grandes idées, mais il faut pouvoir les réaliser. Surtout dans le domaine des simulateurs de vol, on se doit d'être toujours à l'avant-garde de la technologie et d'offrir aux pilotes de demain des outils de formation qui répondent aux normes mondiales de l'aviation. »

Fernando Petruzzello,
président de Mechtronix



Derrière Mechtronix, comme derrière plus de 400 autres entreprises d'ici dont la plupart sont des PME, il y a la CDP du Québec qui investit temps, argent et expertise. Elle met en plus à leur disposition son vaste réseau d'affaires établi sur les cinq continents.

En bout de piste, l'argent des Québécois rapporte à tous les Québécois.

Parce qu'à la CDP du Québec, on ne fait pas qu'investir, on s'investit. Depuis maintenant 35 ans.

Pour vous renseigner ou pour devenir vous aussi un partenaire, adressez-vous au : 1 866 CDP-2002 ou www.cdp.ca



CDP

Caisse de dépôt et placement
du Québec

ON S'INVESTIT

Comment le royaume réussit à intégrer la jeunesse

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

À *Royaume*, le dossier jeunesse est prioritaire. Tous se réjouissent d'ailleurs des mesures prises dans le budget de la ministre **Pauline Marois** pour les jeunes diplômés qui souhaitent demeurer ou retourner dans les régions ressources : les PME qui les embaucheront bénéficieront d'une subvention salariale maximale de 22 500 \$ pour deux ans.

Mais déjà, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, les initiatives foisonnent. Le plan quinquennal stratégique de planification régionale prévoit une large place aux jeunes grâce à un comité sectoriel jeunesse représenté par le **Regroupement Action Jeunesse 02 (RAJ02)**. Cet organisme est issu du *Sommet québécois sur la jeunesse* qui, en 1998, préconisait la participation active des jeunes à la vie politique et économique de leur région.

Un peu plus tard, soit à l'automne 1999, plus de 130 jeunes de la région ont été convoqués à la préparation d'ateliers en vue du *Sommet du Québec et de la jeunesse* de février 2000. Dix-huit jeunes, entre 14 et 35 ans, avaient alors été élus et répartis sur le territoire pour représenter le *Forum jeunesse régional*.

« Nous en avons assez de la morosité ambiante entretenue par les médias. On ne met pas assez d'accent sur les aspects positifs. Nos besoins sont mal cernés, il faut que les jeunes parlent aux jeunes. On doit leur faire une place dans les conseils d'administration des instances décisionnelles locales et régionales. Nous voulons passer en mode solution », affirme haut et fort **Patrick Girard**, 27 ans, coordonnateur du RAJ02. Car c'est souvent par manque d'informations que les jeunes sont peu enclins à s'impliquer dans le développement socioéconomique.

La création d'un réseau de

communication jeunesse fait partie de la mission de l'organisme. En ratisant les écoles et les associations jeunesse, le RAJ02 met sur pied une banque de volontaires intéressés par ces enjeux.

Le regroupement étudie divers projets : valoriser l'entrepreneuriat comme carrière en divulguant les bons coups de ceux qui réussissent; soutenir une politique d'accueil familial pour les jeunes avec un fond spécifique à la région, créer une fondation pour aider les jeunes s'établissant dans la région à payer leurs études.

Et les jeunes ne manquent pas d'idées. Sur son bureau, M. Girard a déjà accumulé plus d'une trentaine de projets structurants dans le cadre du programme du *Fonds Jeunesse Québec*, une enveloppe régionale de 800 000 \$ courant jusqu'à 2003.

Abandon scolaire

Pour prévenir l'abandon scolaire, le **Conseil régional de prévention de l'abandon scolaire (CREPAS)** dispose d'un nouveau budget de 2,15 M\$ sur cinq ans. Il a déjà réalisé diverses initiatives dont la diffusion de messages de sensibilisation dans les médias. Il met à contribution les écoles, les parents, les élèves et tous les intervenants des milieux socio-économiques ainsi que les gens d'affaires et les chercheurs.

L'emploi-étudiant est à l'honneur et nombre d'étudiants travaillent dans le secteur commercial. Habités à toucher une paye, ils développent des habitudes de consommation et beaucoup quittent leurs études se retrouvant ensuite sous-qualifiés. Avec le CREPAS, les **CLD** et les **Chambres de commerce** tentent de convaincre les entreprises de ne pas employer plus de 15 heures par semaine les jeunes du collégial. « C'est ambitieux. Les employeurs ne sont pas toujours d'accord. Mais il faut conscientiser les gens

pour le long terme », estime **Roger Boivin**, dg du **Centre Local d'Emploi du Fjord du Saguenay** à Chicoutimi.

Entrepreneuriat

Ville La Baie a instauré, il y a trois ans, le programme *Entrepreneurship jeunesse* dans l'ensemble des commissions scolaires des Rives du Saguenay. Un agent d'entrepreneuriat oeuvre à temps plein dans les écoles primaires et secondaires pour développer des outils pédagogiques, encadrer les enseignants dans une démarche entrepreneuriale.

« On a déjà une quinzaine de mini-entreprises (cartes de Noël, vêtements de poupée Barbie). Les jeunes sont très motivés », note pour sa part **Isabelle Gagnon**, agente de développement jeunesse à la **Société de développement économique de Ville de La Baie**. Des **Coopératives Jeunesse Service** pour les jeunes de 12 à 17 ans émergent aussi un peu partout. Cinq étaient actives l'été dernier à Jonquière pour des travaux ménagers et de peinture.

« Les jeunes doivent aussi développer de bonnes attitudes

face à la réalité du marché du travail », commente **Martin Hudon**, dg du **Carrefour Emploi Jeunesse Saguenay** à Chicoutimi. L'*Emploithon* veut faciliter l'orientation scolaire et professionnelle des 16-35 ans. Pendant une journée, ils vivent une expérience de recherche d'emploi avec encadrement : comportement, connaissance du secteur et entrevue avec un employeur. En 2000, près de 70 jeunes ont visité 45 entreprises dans tous les secteurs.

« Après cette expérience, plusieurs sont retournés en

formation et d'autres ont changé d'orientation professionnelle », note M. Hudon.

Dans le cadre de *Solidarité Jeunesse*, les 16-20 ans qui viennent chercher leur premier chèque d'aide sociale peuvent recevoir de l'orientation professionnelle. Une formation est offerte pendant 13 semaines, subventionnée en partie par Emploi-Québec. Les autres défis, souligne M. Hudon, sont de décloisonner les méthodes d'intervention du gouvernement et de réunir l'offre et la demande d'emploi. ■

2000

PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

PME

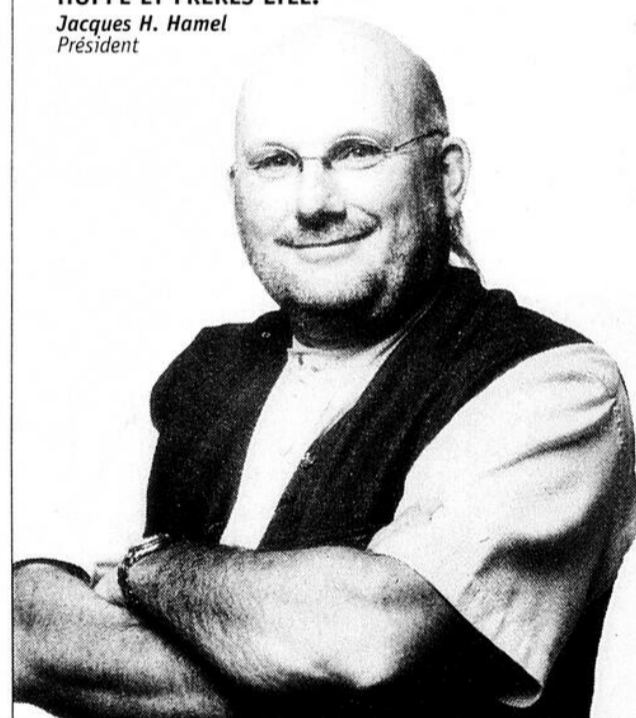
Distinction

DRUMMOND/BOIS-FRANCS

Reconnaître l'excellence. Contribuer au rayonnement des entreprises d'ici. Depuis sept ans, c'est une question de priorité. Parce que nous croyons que les succès des uns, peuvent être pour les autres, une grande source d'inspiration.

Félicitations aux gagnants du programme de reconnaissance Les PME de la Banque Nationale, région de Drummond/Bois-Francis.

HUPPÉ ET FRÈRES LTÉE.
Jacques H. Hamel
Président



PETITE ENTREPRISE

PME AGRICOLE

CONFECTION PREMIER CHOIX INC.

Véronique Gouin et
Richard Mercier
Propriétaires



FERME ARCA INC.
Corinne et René Allimann
Propriétaires



BANQUE NATIONALE

ASSURANCES BANQUE NATIONALE

Partenaire de l'événement

LES AFFAIRES

OFFRE SPÉCIALE

Abonnez-vous pour un an

Seulement
59,95 \$
plus taxes

et recevez

52 + 5 + 12
numéros du journal LES AFFAIRES
numéros hors série dont LES AFFAIRES 500
numéros du magazine LES AFFAIRES

ÉCONOMISEZ PLUS DE 60%

www.lesaffaires.com

Tél. : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

ABONNEZ-VOUS

La Vallée de l'aluminium est en place, reste à attirer les entreprises

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

L'annonce du dernier budget de la ministre des Finances, Pauline Marois, a confirmé les espoirs que tous placent dans le projet de la Vallée de l'aluminium.

« De gros projets sont dans l'air et se discutent de Dolbeau à La Baie », nous dit-on partout dans la région. Mais la discrétion est de mise. Au lendemain du budget, le ministre des Ressources naturelles et député de Lac-Saint-Jean, Jacques Brassard, déclarait que la Société générale de financement (SGF) devrait annoncer un projet majeur de transformation de l'aluminium avant la fin de l'année. Tous attendent donc le grand déclencheur capable d'amorcer la locomotive de la transformation.

Avantages fiscaux

Mais en attendant, non seulement le Saguenay-Lac-Saint-Jean conserve ses avantages fiscaux exclusifs pour la Vallée de l'aluminium, mais en plus ils sont bonifiés. Ainsi, le crédit d'impôt remboursable représentant 40 % de la masse salariale, accordé

aux entreprises de transformation de l'aluminium s'installant dans la région, passe de une à cinq années.

L'an dernier, n'étaient admissibles que les entreprises fabriquant des produits finis ou semi-finis et celles concevant de l'équipement pour les entreprises de production ou de transformation de l'aluminium. Les activités incluent la valorisation et le recyclage des résidus résultant de la transformation de l'aluminium.

« Si ces avantages fiscaux avaient été étendus à d'autres régions ressources plus près des grands centres, la Vallée de l'aluminium serait sûrement devenue une coquille vide. La transformation fait partie depuis longtemps des priorités régionales; on va pouvoir avancer. Reste à attirer les entreprises », dit Claude Munger, président du Conseil régional de concertation et de développement (CRCDD), Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Reconnu capitale de l'aluminium, la région occupe 6 500 personnes dans la région. Particulièrement engagé dans la production de première fusion, il a comme défi de passer à la transformation.

Portrait sommaire de l'industrie de l'aluminium au Saguenay-Lac-Saint-Jean

Première fusion et transformation

Poids relatif de la production par rapport au Québec	Près de 45%
Part de la région dans la production mondiale	Près de 5%
Nbre d'emplois directs liés à la production	Près de 3 900

Seconde et troisième transformation et équipementiers

Nbre d'entreprises	27
Nbre d'emplois directs	1064
Chiffre d'affaires des entreprises	126 M\$

SOURCE : ALCAN AU SAGUENAY-LAC-SAINTE-JEAN, GUIDE DE PRESSE, ÉDITION 2000 ET RÉSEAU TRANS-AL, AVRIL 2001

TABLEAU : LES AFFAIRES

« Entre les deux, il y a deux mondes. Les entreprises qui se lancent dans cette voie vivent des périodes drastiques. Ce sont des cycles lents qui demandent d'importants fonds de roulement. Le concept de la Vallée devrait compenser en partie ces contre-éléments », commente Roger Boivin, directeur général CLD du Fjord du Saguenay de Chicoutimi.

Formation et recherche

Mis à part les crédits de taxe, la région doit pouvoir compter sur une infrastructure d'enca-

drement spécifique à la transformation pour accueillir ou soutenir les prétendantes. Au chapitre de la formation, un diplôme d'études professionnelles (DEP) existe déjà à la Commission Scolaire des Rives du Saguenay mais il faut pousser plus loin. Un consortium formé par les trois cégeps (Chicoutimi, Jonquières, Alma) accordera un nouveau diplôme d'études collégiales (DEC) en transformation de l'aluminium.

L'innovation technologique passe aussi par la recherche. Le gouvernement fédéral, par

l'entremise de Développement économique Canada (DÉC), a annoncé en octobre une contribution de 52 M\$ pour l'installation d'un nouveau centre de recherche du Conseil national de recherches du Canada (CNRC) : le Centre des Technologies de l'aluminium sera tourné vers les applications, ce qui devrait favoriser les entreprises d'essaimage (*spinoffs*). Il aura un budget de fonctionnement de 8 M\$. Ce projet générera des investissements de près de 60 M\$ et la création de quel-

que 80 emplois de haut niveau. Il devrait être opérationnel à l'automne 2003.

Enfin pour bien camper le développement de cette Vallée, le CRCDD prévoit se doter de son propre organisme de prospection internationale. « C'est à nous, dans la région, de promouvoir nos avantages distinctifs. Pour le moment, la SGF ou Investissement-Québec s'en occupent mais on n'est pas sûrs qu'ils pensent toujours à nous », ajoute M. Munger.

Actuellement, le groupe TransformAction participe à la mise en valeur de la Vallée de l'aluminium et fait le pont entre les organismes gouvernementaux et les entreprises. Il a développé des alliances stratégiques internationales en Europe, aux États-Unis et en Amérique du Sud. Aussi, le Centre Québécois de recherche et développement de l'aluminium (CQRDA) s'active dans le transfert de technologie.

Parmi les débouchés de transformation possibles de l'aluminium envisagés pour la région, on lorgne le secteur automobile, mais aussi l'emballage et la construction. ■

Fière d'être du Saguenay !

Nom : Maïte de Echeandia
 Pays d'origine : Espagne (Basque)
 Date d'arrivée au Québec : 1955
 Date d'arrivée au Saguenay : 1958
 Profession : Propriétaire-fondatrice du restaurant La Fleur de Jasmin inc.
 Création du restaurant : 1985
 État civil : Mariée, mère de 4 enfants et grand-mère de 4 petites-filles
 Nombre d'emplois directs : 16
 Quelques engagements sociaux :

- Présidente de « Chicoutimi en bouffe 2000-2001 »
- Membre du conseil d'administration de l'Office municipal de Chicoutimi
- Membre du conseil d'administration et du conseil de direction de « Femme et développement régional »
- Membre du mouvement « Femme et souveraineté »
- Membre fondateur et administratrice de l'Association des femmes d'affaires du Saguenay
- Membre et présidente de la direction du Parti québécois

« Pourquoi le Saguenay depuis 1958? Pour l'ouverture des gens et des entrepreneurs qui recrutaient les nombreux immigrants. Pour les chances qui m'ont été offertes pour réussir en affaires. Pour les gens qui ont facilité mon intégration. Pour contribuer à l'émergence des femmes en politique active. Pour inciter mes enfants et les jeunes à contribuer au développement de leur région. »

Pour communiquer avec le carrefour
 d'intégration de votre région :
1 888 643-1435

Québec 
 Ministère des
 Relations avec les citoyens
 et de l'Immigration

Les répercussions du chantier d'Alcan sont considérables

Le projet d'aluminerie, qui a coûté 2,9 G\$, a permis à nombre de PME de participer à un chantier colossal

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

La construction de l'aluminerie d'Alcan au coût de 2,9 milliards de dollars (G\$) a mobilisé toute la région. Grâce au fractionnement de ses lots de contrats, nombre de PME ont pu participer à ce chantier d'envergure. Aujourd'hui, pour plusieurs d'entre elles, l'expérience continue d'engendrer des retombées.

Pour relever le défi, AMI Mécanique, de Saint-Bruno près d'Alma, a choisi la voie du maillage. Spécialisée dans la mécanique industrielle destinée à l'industrie lourde (aluminium, pâtes et papier, mines) l'entreprise décidait de s'associer, en 1998, avec KEI Construction de Ville Saint-Laurent pour former AMIKEI.

« Nous voulions optimiser nos ressources pour remporter et exécuter le contrat de mécanique industrielle d'Alcan. En tant que PME, nous n'aurions pu gérer tout seuls ce contrat ni avoir autant de retombées commerciales.

Notre partenaire avait des ressources humaines et financières beaucoup plus importantes que les nôtres », confie Guy Lépine, président d'AMI Mécanique.

Du coup, le fournisseur d'Alcan dont l'effectif varie de 50 à 100 employés se retrouve dans une entité gonflée à plus de 600 personnes. Une expérience intéressante pour la PME, qui en a retiré plusieurs avantages.

« Nous avons beaucoup appris sur le plan du savoir-faire. On a bénéficié d'un transfert de connaissances appréciable sur la façon de gérer un chantier de telle envergure. Cette expérience nous donnera aussi une visibilité accrue pour remporter d'autres contrats de ce type. Mais pour l'immédiat, nous n'en avons pas d'autres », ajoute M. Lépine. Quant au chiffre d'affaires de l'entreprise, il a grimpé à 20 M\$ en 2000 par rapport à 5 M\$ en 1999.

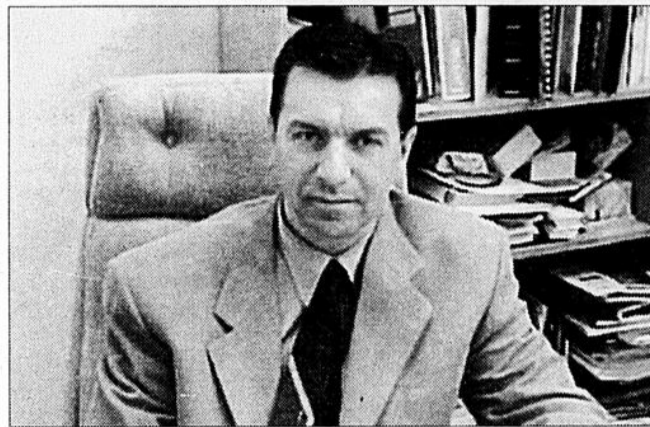
« Comme Alcan semblait favoriser les entreprises locales, nous avons approché AMI Mécanique qui répon-

dait le plus à nos exigences », raconte de son côté Robert Werbrouck, vice-président de KEI Construction. L'entreprise, qui a des bureaux à Vancouver et aux États-Unis, a pu avec son partenaire remporter des contrats avec Alcan de l'ordre de 85 M\$.

Liquidités

D'autre part, Falmec a fait cavalier seul dans le projet d'Alcan, faute de trouver un partenaire adéquat. L'entreprise créée en 1984, spécialisée dans la fabrication de bouilloires et de chaudières industrielles, a commencé à se diversifier vers l'équipement de produits métalliques pour les alumineries en 1998 avec le projet d'Alcan. Elle a réalisé une partie de l'équipement pour le centre de traitement des gaz, des fournaies pour le centre de coulée, des silos. Pour réaliser le contrat, la PME a dû tripler son effectif habituellement composé de 40 personnes.

« Le chantier nous a fait progresser. Notre équipe a acquis une meilleure connais-



Claude Asselin : « Notre équipe a acquis une meilleure connaissance des nouvelles technologies d'une aluminerie. Le chantier nous a permis de modifier nos équipements et nos installations dans lesquels nous avons investi 1 M\$ sur deux ans. »

sance des nouvelles technologies d'une aluminerie. Il nous a permis de modifier nos équipements et nos installations dans lesquels nous avons investi 1 M\$ sur deux ans. Et nous avons eu de bons contacts d'affaires avec les entreprises étrangères présentes sur le site. Le seul point noir, c'est la liquidité », explique Claude Asselin, directeur général.

Une problématique pour cette PME qui a travaillé sur plusieurs contrats de sous-traitance pour de grandes entreprises canadiennes, américaines et françaises. « Nous avons eu une retenue de 10 % pour chaque contrat effectué. Elle varie entre 12 et 24 mois après leur réalisation. Comme les contracteurs principaux n'ont pas terminé leurs travaux, nous

n'avons toujours pas été payés », déplore M. Asselin.

En 2000, le chiffre d'affaires de Falmec a atteint 12 M\$; il était de 5 ou 6 M\$ l'année précédente. Après son intervention pour le contrat d'Alcan, Falmec a licencié une cinquantaine d'employés et compte maintenir un effectif d'une centaine de personnes pour poursuivre son effort de diversification. « On n'a pas le choix, il faut trouver des créneaux pointus à l'extérieur de la région si on veut réussir comme PME. »

Déjà, l'entreprise réalise 90 % de son chiffre d'affaires en Ontario, aux États-Unis (60 %) et en Amérique latine. Elle y réalise des contrats sur mesure pour les alumineries, les mines (benches en aluminium) et le transport (remorques).

Utilisant de l'aluminium transformé pour ses équipements, Falmec s'approvisionne en matière première au Canada, aux États-Unis et en Europe. Elle espère que la Vallée de l'aluminium saura attirer des transformateurs importants. ■



**Le Groupe
Mallette Maheu**

Comptables agréés
Conseillers en gestion et en fiscalité

ENSEMBLE NOUS IRONS LOIN !

Le Groupe Mallette Maheu se compose de professionnels compétents fortement enracinés dans leur milieu

- utilisant les plus récentes technologies dans leur domaine;
- disposant d'un vaste réseau de savoir-faire et bien branché sur le monde des affaires;
- tirant profit de l'expertise et de la portée internationale d'Arthur Andersen;
- proposant des solutions concrètes et adaptées à vos besoins.

Prenez le virage de la croissance avec nous à l'aide de nos services spécialisés :

Vérification et expertise comptable
Fiscalité des entreprises et des particuliers
Conseils en économie et finance
Conseils en gestion des ressources humaines, des stratégies et du marketing
Conseils en matière de recherche scientifique et développement expérimental

Le cabinet est présent dans les villes suivantes de l'Est du Québec et du Saguenay-Lac-St-Jean

Le cabinet est partie à une alliance avec
Arthur Andersen

Amqui
Baie-Comeau
La Pocatière
Mont-Joli
Port-Cartier

Rimouski
Rivière-du-Loup
Saint-Pascal
Sept-Îles
Trois-Pistoles

Alma
Chicoutimi
Dolbeau - Mistassini
La Tuque

Métabetchouan
Normandin
Roberval
Saint-Félicien

Hydrep roule à toute vitesse sur les rails du TGV

Avec Bombardier, l'entreprise est à finaliser un contrat destiné à équiper de sa technologie 230 wagons de Virgin

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

Engagée dans la voie du marché ferroviaire, la compagnie Hydrep, de Jonquière, confirme sa position de chef de file nord-américain dans l'expertise des systèmes hydrauliques de haute technologie. En partenariat avec Bombardier, Hydrep est à finaliser un important contrat de système pendulaire destiné à équiper 230 wagons de la britannique Virgin.

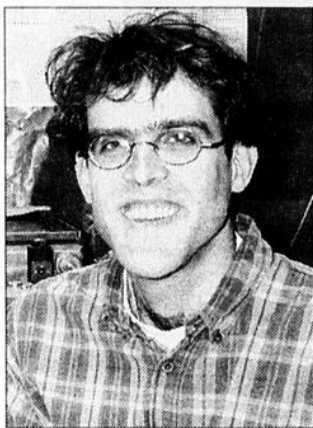
Dans ce contrat, estimé à 30 M\$, la part d'Hydrep représente 1,5 M\$. Grâce à cette technologie, les trains peuvent rouler sur des voies traditionnelles à une vitesse comparable à celle des TGV. Il s'agit de son quatrième contrat réalisé avec le fleuron québécois. « En Europe, les TGV roulent sur des voies spéciales inclinées. Les coûts induits par l'installation de ces infrastructures sont exorbitants. Avec notre système de pendule (*tilt*) installé sur les wagons, c'est le train entier qui bascule avec des

degrés d'inclinaison variant dans un intervalle de 12 degrés. Il peut ainsi rouler plus vite avec le même confort et la même sécurité tout en utilisant les voies traditionnelles », explique Pierre-Yves Tremblay, ingénieur et chargé de projet chez Hydrep.

Toute cette technologie — conception, production des blocs hydrauliques en acier et assemblage des composantes — est réalisée chez Hydrep. Le système est ensuite acheminé vers Montréal pour l'assemblage final et expédié à la division française de Bombardier. Ce projet, qui arrive dans sa phase de commercialisation, a nécessité 18 mois de recherche scientifique et de développement expérimental, le tout entièrement réalisé chez Hydrep. L'entreprise d'une soixantaine d'employés y consacre annuellement 25 % de son chiffre d'affaires, qui est de 4 M\$ en 2001 (3 M\$ en 2000).

Performances

« Il s'agit d'un marché très pointu et nous n'avons aucun concurrent en Amérique du



Pierre-Yves Tremblay : « Avec notre système de pendule, le train peut rouler plus vite avec la même sécurité. »

Nord. Seuls les Japonais et les Allemands travaillent dans ce créneau, mais ils sont orientés vers les systèmes électromécaniques alors que nous sommes dans les systèmes électrohydrauliques », ajoute M. Tremblay. Les systèmes électromécaniques seraient plus fragiles et plus volumineux, ce qui positionnerait favorablement les systèmes électrohydrauliques.

« Cependant, notre système tri-modulaire demande des connaissances techniques approfondies. Nous étudions une nouvelle génération de système quasi-intelligent, compact, plus léger et autonome pouvant fonctionner plusieurs années sans aucune maintenance tout en réduisant de 20 % le coût à l'achat », ajoute l'ingénieur.

Déjà, l'équipe d'Hydrep a réduit le poids de son système actuel de 4 000 kg à 1 000 kg. Une performance obligée, car chaque kilo enlevé se répercute sur la durée de service du train et a des impacts sur le plan financier pour les opérateurs de chemin de fer.

Hydrep a déjà réalisé trois autres contrats pour Bombardier. Le premier, qui l'a mise sur les rails en 1992, consistait en l'élaboration d'un prototype de système pendulaire pour Via Rail, alors racheté par Alcan. Puis en 1995, la PME a équipé les trains d'Amtrak pour sa ligne à grande vitesse entre Boston et Washington. En 1998, c'est au tour de la norvégienne NSB. « Un TGV

roule en moyenne à 300 km/h. Notre technologie leur permet d'aller aussi vite, mais certains pays limitent la vitesse à cause de leur réglementation ou de leur tracé. En Norvège, les trains roulent à 160 km/h au lieu de 100 en moyenne à cause des montagnes et des rayons de courbure très serrés.

En Grande-Bretagne, ils rouleront à 240 km/h », mentionne M. Tremblay. Au départ, plutôt orientée dans la R&D, Hydrep a réalisé ses contrats en partenariat avec Hydrafab pour la gestion et l'administration, un regroupement d'entreprises spécialisées en hydraulique ayant des bureaux à Montréal, Toronto, Plattsburgh et Moncton. Elle veut maintenant concentrer toutes ses activités à Jonquière.

Et les normes ?

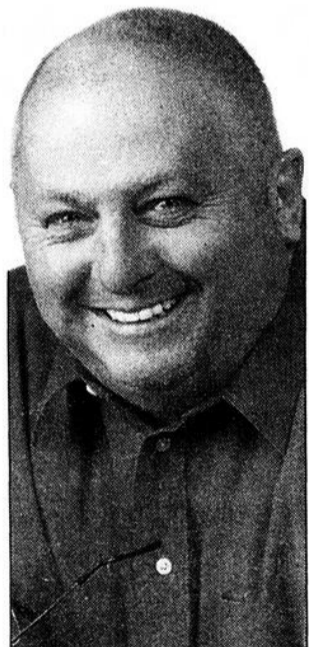
En regardant l'impressionnant manuel que soulève M. Tremblay pour répondre à la question, on comprend que l'entreprise doit composer avec un environnement extrêmement sévère en termes de normes de sécurité et de qua-

lité. « Il s'agit de millions de passagers. Nous ne pouvons pas nous permettre la moindre erreur. Quoi qu'il arrive, le système permet au train de récupérer son mode de fonctionnement normal. »

Paradoxalement, malgré les milliers de procédures et de tests élaborés chez Hydrep, celle-ci ne sera ISO 9002 que cet été et ISO 9001 bien plus tard. « Nos clients l'exigent. Ils sont eux aussi soumis à des obligations de transparence. »

Créée il y a une vingtaine d'années par Yvon Desjardins, une sommité mondiale dans l'hydraulique et l'actuel président, Hydrep consacre 75 % de ses activités aux projets ferroviaires et 25 % à la ré-ingénierie d'équipements hydrauliques pour les entreprises manufacturières. Le marché des TGV semble prometteur aux États-Unis, en Europe, en Chine et en Turquie. Hydrep entend bien concrétiser d'autres contrats avec Bombardier mais « les négociations sont longues et nous ne sommes pas dans le secret des dieux », dit en terminant M. Tremblay. ■

EN AFFAIRES SOYEZ DES MIEUX, INFORMÉS



LOUIS CHAMPAGNE
dès 6 h



BRIGITTE SIMARD
dès 10 h



MYRIAM SÉGAL
à midi et 15 h 30

CKRS590

RADIO MÉDIA

La radio de l'information

www.ckrs.ca

0414

« Votre partenaire de capital
de risque pour le développement
de l'innovation technologique
en région. »

Innovatech Régions ressources est une société
d'investissements en capital de risque possédant un
fonds social de 50 millions \$.

Innovatech Régions ressources entend
stimuler l'économie régionale par des
investissements stratégiques dans des
secteurs clés. En se positionnant
comme partenaire financier auprès
des entreprises innovatrices,
Innovatech désire appuyer les
projets les plus susceptibles
d'accroître la compétitivité et
la croissance économique
de la région du Saguenay—
Lac-Saint-Jean.

INNOVATECH

RÉGIONS RESSOURCES

INNOVEZ!
Contactez-nous...

1305, chemin Ste-Foy, bur. 101, Québec (Qc) G1S 4N5 • Sans frais : 1-877-229-0539 • info@innovatech-regions.qc.ca

La vision artificielle au coeur des projets du CPA

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

Le Centre de production automatisée (CPA) de Jonquière contribue à l'essor de la productivité auprès des entreprises dans toute la province. Ce centre de transfert de technologie, rattaché au Cégep de Jonquière, existe depuis 1984 et s'est spécialisé dans le transfert de savoir-faire en automatisation des chaînes de production.

Le CPA compte mettre en branle de nouveaux projets de recherche et développement : il s'oriente vers l'intégration de la vision artificielle dans les processus d'automatisation pour les chaînes de production. Ce projet de recherche évalué à 200 000 \$ consiste à remplacer les capteurs et les senseurs existants par un procédé de vision artificielle permettant d'enregistrer des données plus pointues pour détecter les défauts sur une pièce de bois.

« Notre technologie pourrait avoir des débouchés dans les scieries, les usines de panneaux de particules et pourrait s'appliquer dans d'autres secteurs industriels partout où on fait du contrôle de qualité », explique Robert Montpetit, le directeur du CPA.

Par ailleurs, le Centre offre des services de formation sur mesure, de l'aide technique, des activités de recherche et développement, de réingénierie. Il travaille avec une centaine d'entreprises de différents secteurs de l'industrie dont la moitié se situe à l'extérieur de la région et même en Ontario,

aux États-Unis et au Mexique.

Par exemple, les ingénieurs du CPA ont contribué à l'élaboration de normes des chaînes d'automatisation de carrosserie à l'usine GM de Boisbriand. Dans le chantier de l'aluminerie d'Alcan, les ingénieurs ont formé plus de 150 opérateurs sur une nouvelle génération d'automates.

Mais à côté des grandes entreprises, les PME cheminent encore pour améliorer l'automatisation de leurs chaînes de production. « Près de 80 % de notre chiffre d'affaires – de 2,6 M\$ en 2000 – provient de grandes entreprises. Les PME ont fait un grand pas, mais il faut aller plus loin. Elles ont maintenant accès à des moyens techniques, du personnel et de l'équipement. Reste le plan financier. Nous les aidons par l'entremise du programme PARI (Programme d'aide à la recherche industrielle) à obtenir des crédits d'impôts pour y avoir accès. Il faut le développer dans l'agroalimentaire, l'agriculture pour l'élevage de bétail et le nettoyage de ferme, par exemple », observe M. Montpetit.

Le CPA dispose dans ses locaux de Jonquière d'équipements exclusifs et à la fine

pointe de la technologie (automates, ordinateurs, logiciels) estimés à 1,5 M\$. Chaque année, il investit une moyenne de 200 000 \$ pour maintenir à jour ses équipements.

Depuis quatre ans, le CPA s'est attaché à développer l'imagerie numérique, en partenariat avec le Centre national d'animation et de design (NAD) installé dans la

Médiasphère Bell sise boulevard Maisonneuve à Montréal. Ce centre de formation en nouvelles technologies et nouveaux médias dépend du Cégep de Jonquière.

À ses débuts en 1992, il s'oriente d'abord vers l'infographie en 3D pour offrir, en 1997, la toute première formation au Canada, en design de jeux vidéo. C'est là que se

côtoient les professionnels et les futurs artisans de la télévision, du cinéma et du divertissement électronique. Il a d'ailleurs été mandaté par les grandes entreprises de logiciels 3D (Softimage, Discreet et Kaydara) pour former les nouveaux utilisateurs de leurs produits.

« Nous avons voulu ajouter un volet technique à l'image-

rie numérique. Notre centre forme chaque année une centaine de finissants en génie mécanique, dont une douzaine bénéficient de la formation en imagerie numérique avec le logiciel Pro/Engineer. Nous ciblons aussi des entreprises locales pour leur en faire la démonstration et former la main-d'oeuvre », précise M. Montpetit. ■

Précision

En page A11 de notre édition du 31 mars, il aurait fallu lire que Natasha Bernèche s'est associée à Jeannot Bellerose pour fonder Bellerose Concept. Nos excuses. (NDLR) ■

Au CŒUR de la région du Saguenay – Lac-Saint-Jean, au CENTRE du développement au Québec, la ville de Jonquière offre des opportunités d'affaires exceptionnelles qui ont généré des investissements de 316 millions \$ en 2000.

Avec la présence des grandes entreprises (Alcan, Abitibi Consolidated, etc.), des PME dynamiques, une localisation commerciale et industrielle stratégique, son parc industriel et technologique disposant de toutes les infrastructures nécessaires (gaz naturel, centre de transbordement rail / route, etc.) Jonquière offre un milieu propice au développement de projets, des projets à valeur ajoutée.

www.reperes-emplois.com

REPÈRES
Emplois

LE SITE
D'EMPLOIS LE PLUS
COMPLET
AU QUÉBEC

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

DESTINATION AFFAIRES

JONQUIÈRE
La ville à valeur ajoutée !

Société de développement de Jonquière inc.
Téléphone (418) 542-2602
Télécopieur (418) 542-1741
Courrier électronique sdj@saglac.qc.ca
Internet http://sdj.qc.ca

Le tourisme, en mutation, donne des ailes à la région

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

Le tourisme au Royaume se positionne avantageusement sur l'échiquier économique régional. Porteur d'espoir, ce secteur progresse tranquillement de 3 à 5 % par an. En 2000, le secteur employait 3 000 personnes et accueillait 860 000 visiteurs, générant 130 M\$ de revenus.

Le Saguenay-Lac-Saint-Jean occupait la 8^e place en termes de fréquentation sur les 19 régions québécoises. Mais, malgré tous ses attraits, la région doit mieux faire pour profiter de son potentiel. Un plan d'affaires stratégique quinquennal adopté récemment évalue les créneaux les plus porteurs pour les associer à un programme d'investissement musclé.

« Au cours des trois dernières années, nous avons acquis une notoriété de destination de qualité grâce à notre concept de multi-activités. Nous voulons démontrer qu'en dehors de notre étiquette folklorique, nous sommes une destination où l'on peut passer au moins une semaine de vacances ! Il faut aussi améliorer la

concertation entre tous », mentionne **Serge Plourde**, dg de la **Fédération touristique du Saguenay-Lac-Saint-Jean**.

Le dernier budget consacrant 18 M\$ aux régions ressources pour développer l'offre touristique avec **Tourisme Québec** est appréciable, mais encore insuffisant, selon M. Plourde. À lui seul, le **Zoo de Saint-Félicien** investira 10 M\$ dans son projet de centre d'interprétation de la biodiversité boréale.

Se démarquer

Il faut travailler fort pour arracher les touristes des grands centres qui, en été, multiplient les événements. À cet effet, la région et les promoteurs des produits vedettes consacrent chaque année 500 000 \$ en campagne de publicité (médias, brochures avec forfaits).

Au-delà de ses produits d'appel comme le Zoo de Saint-Félicien, le village historique de Val Jalbert, le lac Saint-Jean, le fjord et ses nombreux spectacles, le Royaume mise sur le tourisme d'aventure, l'écotourisme pour attirer une clientèle plus spécialisée.

Toute une infrastructure de

micro-entreprises dirigées par des jeunes exploitent les immenses ressources hydrographiques, et offrent divers services d'encadrement et de guides : canot-camping, découverte du fjord et descente de rivières en kayak, en rabaska, en rafting. Les atouts du lac Saint-Jean avec ses plages, rivières et parcs peuvent maintenant se découvrir en vélo grâce à la **Véloroute des Bleuets** (10 M\$ d'investissement), un circuit de 256 km. Une navette nautique permet de combiner voiture et vélo. La table agrotouristique planche sur des projets d'agrotourisme avec des circuits de visite à la ferme.

« La clientèle québécoise plafonne. Notre croissance réelle va venir de la clientèle internationale. Elle représente 20 % de notre clientèle mais génère 30 % des recettes. Depuis quatre ans, avec **Développement Économique Canada**, nous investissons 2,5 M\$ sur les marchés internationaux », ajoute M. Plourde.

Outre-Atlantique, la France représente le premier marché avec 80 000 visiteurs. Comme ils se déplacent beaucoup en automne, la région lance cette

année un programme d'allongement touristique pour garder les sites ouverts jusqu'à l'Action de grâce. La région courtise aussi la Suisse, la Belgique, la Grande-Bretagne et l'Allemagne et veut consolider son offre pour les Canadiens et les Américains. L'hiver demeure prioritaire.

« Nos visites dans les salons américains rapportent. Cette année, l'hébergement hivernal a connu une croissance de 5 % grâce aux Américains venus sillonner les quelque 3 000 km de pistes de moto-neige », ajoute M. Plourde. Mais en plus de ses centres de ski, de la pêche blanche, des traîneaux à chiens et de ses festivals, la région veut créer un événement fort pour se démarquer. « Nous voulons regrouper diverses activités pendant quatre à six semaines sous un même thème avec une même approche marketing pour créer une force de commercialisation. »

Culture

Les spectacles d'envergure ont aussi contribué à la notoriété du Saguenay-Lac-Saint-Jean. **La Fabuleuse histoire d'un Royaume** au théâtre de La Baie en est à sa 14^e édition. Plus de 200 comédiens font revivre les tableaux marquants de 400 ans d'histoire. Agrémenté d'un spectacle son et laser, l'événement a eu l'an dernier 60 000 visiteurs et amené des retombées

commerciales de 9 M\$.

« Ce spectacle contribue le plus à soutenir la vente de nos forfaits hôtels sur Chicoutimi », précise M. Plourde. Lancé en 1996, la troupe de **Québec Issime** d'Alma réinvente l'histoire de la chanson québécoise et attire 30 000 visiteurs par an.

Tourisme d'affaires

La région possède un potentiel à développer pour attirer le tourisme d'affaires. Et la création de la nouvelle ville de Saguenay devrait permettre à tous les intervenants du milieu de travailler plus en synergie afin de présenter une offre commune de commercialisation.

Voilà en substance ce que pense **Serge Plourde**, le directeur général de la **Fédération touristique du Saguenay-Lac-Saint-Jean**. Présentement, Jonquière et Chicoutimi s'activent chacun dans leur coin pour courtiser la clientèle des congrès et réunions d'affaires.

En 2000, 19 congrès et événements se sont tenus à Chicoutimi, engendrant 789 780 \$ de retombées commerciales directes. À Jonquière, 51 congrès et événements se sont tenus

dont les retombées sont estimées à 769 560 \$. À Chicoutimi, l'**Hôtel le Montagnais** vient d'investir 3,5 M\$ pour tripler son aire de restauration et améliorer la salle de réception. Il peut recevoir 500 personnes pour un événement tout comme le **Holiday Inn** de Jonquière.

Un effort doit être fait du côté des congrès événementiels, sportifs et culturels. Un point discordant : le transport aérien.

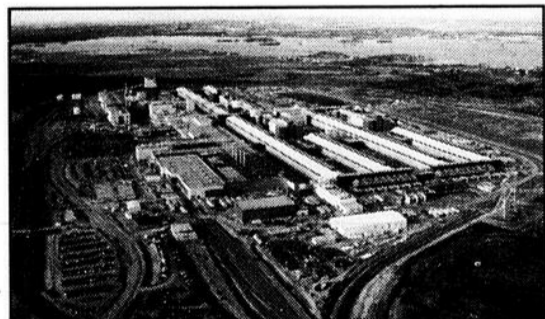
« Le récent monopole d'**Air Canada** sur la région a des répercussions sur la croissance de notre industrie et sur les marchés des congrès intrarégionaux et internationaux. La desserte internationale de l'aéroport de Québec en hiver est quasi nulle. S'ils perdent beaucoup de congrès à cause de ça, alors imaginez pour nous ! De bonnes liaisons avec Montréal permettraient aux clients de se rendre ici en deux heures au lieu de cinq par la route », ajoute M. Plourde.

Le récent partenariat d'**Air-Alma** avec **Air France** (voir texte en page B4) devrait rétablir la situation. Enfin, l'amélioration des liens routiers, comme celle de l'autoroute Alma-La Baie en cours, favorisera les déplacements intrarégionaux. ■

« Cette année, l'hébergement hivernal a connu une croissance de 5 % grâce aux Américains. »

Alma en action vers l'avenir!

- Trois aires industrielles pour la grande industrie
- Deux parcs industriels municipaux avec tous les services pour P.M.E.
- Une zone aéroportuaire commerciale et industrielle de propriété municipale
- Une nouvelle aire pour commerces de grandes surfaces



Une aluminerie de 2.9 milliards

Des industries majeures de classe mondiale

Des P.M.E. performantes au niveau international

Rejoignez... un milieu dynamique à haut potentiel de croissance pour votre entreprise...

Service d'urbanisme et de planification socio-économique
715, rue Harvey ouest, édifice de l'hôtel de ville
Alma (Qc) G8B 7H2
Tél. : 418-669-5030 téléc. : 418-669-5043

www.ville.alma.qc.ca



L'après-fusion des municipalités

Comme partout dans la province où il est question de fusion municipale, les esprits s'échauffent et les intérêts divergent au Saguenay quant à l'avenir du développement économique local.

La future ville de Saguenay réunira Chicoutimi, Jonquière, Ville La Baie, Laterrière, Canton-Tremblay, Shipshaw, et Lac-Kénogami. Avec ses 160 000 habitants, cette agglomération deviendra, en janvier 2001, la sixième ville la plus peuplée du Québec.

« Le principal objectif de cette réforme, c'est d'allier les forces économiques pour être plus représentatifs sur le plan international. Toutefois, nous nous interrogeons sur l'avenir de l'équilibre régional. Autour de cette grande ville, plusieurs municipalités du Bas-Saguenay et de la Rive-Nord ont été laissées pour compte. Elles formeront une MRC, mais se retrouveront sans ville, ni pôles industriels pour dynamiser l'économie du milieu. Le rôle du **Conseil régional de concertation et de développement** (CRCD) et de sa représentativité en région va sûrement changer », dit **Claude**

Munger, président du CRCD du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Pour sa part, **Roger Boivin**, directeur général du **CLD du Fjord du Saguenay** de Chicoutimi, estime que la fusion amènera une plus grande force économique, donc une meilleure diversification. « De plus, cela améliorera la coordination économique. Actuellement on a jusqu'à trois niveaux de conseils d'administration qui se superposent et quatre niveaux horizontaux. Quant à la coordination des services, elle ne sera probablement pas modifiée dans son essence. Avec une plus grande masse critique, nous serons aussi en mesure d'avoir des équipes de développement sectoriel. »

Résistance

Dans ce dossier, Laterrière et ville La Baie font figure de Gaulois. En s'appuyant sur une récente étude de l'**Institut canadien C.D Howe** publiée récemment, La Baie dénonce le raisonnement monolithique axé sur la centralisation.

« Il n'y a pas de lien entre les structures municipales et le développement économique

local. Tous les analystes le soutiennent; 90 % du développement des collectivités est local. La fusion risque d'accroître une fonctionnarisation des milieux d'intervention. Par contre, une concertation régionale est souhaitable pour certains secteurs comme les technologies, le tourisme ou la promotion internationale », soutient pour sa part **Bruno Minier**, de la **Société de développement économique de la Baie** (SODEB).

La conférence des **Chambres de commerce du Saguenay** réunissant Jonquière, Chicoutimi, La Baie a décidé de ne plus prendre position dans ce dossier, faute d'unanimité entre elles. « Nos divergences avec la Chambre de Ville La Baie portaient sur cette notion de structure qui aurait pu ne pas être une ville mais plutôt une structure paramunicipale qui se serait occupée de développement régional. Étant une petite municipalité, je crains que la centralisation nuise au développement local », précise **Lisianne Minier**, présidente de la Chambre de commerce de La Baie. (IC) ■

La Coop Laterrière mise sur la deuxième transformation du bois

Malgré ses excellents résultats financiers, l'entreprise s'apprête à traverser une rude épreuve

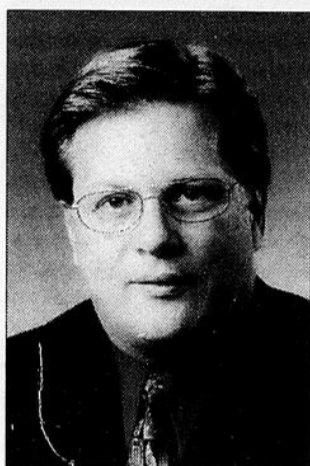
Isabelle Chassin
dossiers@transcontinental.ca

La Coopérative Laterrière a fêté cette année son 40^e anniversaire, mais malgré ses bonnes performances, l'ambiance n'était pas vraiment à la fête. Pour le moment, les décisions se prennent à la semaine. Comme toutes les entreprises de bois d'oeuvre au Québec, elle traverse une zone de turbulence.

« L'accord canado-américain échu fin mars dernier a entraîné beaucoup d'incertitude sur les marchés. Ajoutons la baisse du prix du bois d'oeuvre de 100 \$ du mille pieds-planche en 2000 et l'augmentation des redevances forestières – quelque 300 % au cours des cinq dernières années – et vous comprendrez qu'il n'y a pas de quoi se réjouir », indique Luc Houde, directeur général et président des filiales de la coopérative.

Pourtant, la Coopérative Laterrière est en pleine santé. Créée en 1993, elle n'a cessé de gonfler ses effectifs et son chiffre d'affaires : de 57,6 M\$ en 1996, il est passé à 100 M\$ en 2000 et le nombre d'employés pour la même période est passé de 550 à 960. Une croissance qui s'explique par sa bonne gestion et la diversification. Initialement limitée aux activités en forêt, la Coopérative réalise aujourd'hui toutes les étapes du cycle de l'arbre, de sa naissance à la transformation. Elle compte six filiales situées au Saguenay-Lac-Saint-Jean (la scierie Laterrière, l'usine de rabotage Falardeau, Pépinière Laterrière et CFL Structure) et sur la Côte-Nord (les scieries Produits forestiers Labrieville et Gonthier Industries).

C'est en 1999 que la Coopérative a pris le virage de la deuxième transformation du bois. Elle investissait 20 M\$



Luc Houde : « Il n'y a pas de quoi se réjouir ».

dans la construction de CFL Structure à Larouche en partenariat avec Abitibi-Consolidated et Boscus Canada qui détiennent chacune 20 % des actions. L'usine de bois

d'ingénierie, à la fine pointe de la technologie, utilise des pièces de 2 X 3 d'épinette noire provenant des usines de sciage de la Coopérative et d'Abitibi-Consolidated pour fabriquer des semelles de poutrelles en I. Les pièces destinées à la construction de charpentes peuvent aller jus-

qu'à 60 pieds de long.

« La majorité de la production part vers les États-Unis. À cause du marché on a dû, cette année, ralentir la production et, début février, passer de 3 à 1 faction. On espère que le bois d'ingénierie ne sera pas inclus dans les quotas », ajoute M. Houde.

C'est qu'une deuxième phase de développement est prévue dans l'usine de Larouche. Début 2002, elle produira 25 millions de pieds-planche) de panneaux lamellés-collés, un produit nouveau appelé Edgelam. Ces panneaux en structure seront destinés aux marchés de la construction, rési-

dentiel, commercial et industriel et là encore, une bonne partie sera vendue aux États-Unis. Malgré un marché déprimé et grâce à CFL Structure, la Coopérative Laterrière prévoit pour 2001 un chiffre d'affaires de 135 M\$, la vente de copeaux et bois de sciage représentant 85 M\$. ■

LE REGROUPEMENT DES COMMISSIONS SCOLAIRES DU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

BUDGET : 342 000 000 \$
NOMBRE D'EMPLOYÉS : 5 460
CLIENTS DESSERVIS : 51 000

Certainement une multinationale ?

Nous avons la taille et les compétences, mais nous sommes au service des gens d'ici.

En contribuant activement à l'éducation des jeunes et des adultes, ainsi qu'au développement de l'économie du savoir, nous sommes des intervenants majeurs du développement économique, social et culturel de la région.

Appelez-nous pour obtenir plus d'information concernant la formation professionnelle, la formation continue de la main-d'oeuvre et nos services aux entreprises



La Commission scolaire De La Jonquière

Commission scolaire De La Jonquière
3644, rue St-Jules
C.P. 1600
Jonquière (Québec)
G7X 7X4
Téléphone : (418) 542-7551
Télécopieur : (418) 542-3657



COMMISSION SCOLAIRE DU LACSAINTE-JEAN

Commission scolaire du Lac-Saint-Jean
350, boulevard Champlain Sud
Alma (Québec)
G8B 3N8
Téléphone : (418) 669-6000
Télécopieur : (418) 669-6016



Commission scolaire des Rives-du-Saguenay
36, rue Jacques-Cartier Est
Chicoutimi (Québec)
G7H 1W2
Téléphone : (418) 698-5000
Télécopieur : (418) 698-5305



COMMISSION SCOLAIRE du Pays-des-Bleuets

Commission scolaire du Pays-des-Bleuets
828, boul. St-Joseph
Roberval (Québec)
G8H 2L5
Téléphone : (418) 275-2332
Télécopieur : (418) 275-6217



IMAGINEZ TOUT CE QU'ILS DONNERAIENT POUR NE PLUS QU'ON LÈVE LA MAIN SUR EUX.



FONDATION MARIE-VINCENT

WWW.MARIE-VINCENT.ORG
1 888 561-2433

ABONNEZ-VOUS

LES AFFAIRES OFFRE SPÉCIALE

Abonnez-vous pour un an **Seulement 59,95 \$** plus taxes

et recevez

52 numéros du journal **LES AFFAIRES**

5 numéros hors série dont **LES AFFAIRES 500**

12 numéros du magazine **LES AFFAIRES**

ÉCONOMISEZ PLUS DE 60%

www.lesaffaires.com
Tél. : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

Pan-O-Starr planche sur une toute nouvelle technologie

L'entreprise produira des panneaux à moindre coût qui nécessiteront seulement un arbre au lieu de trois

Isabelle Chassin

dossiers@transcontinental.ca

La nouvelle usine de Pan-O-Starr à Saint-Félicien – fonctionnelle dès septembre 2001 – contribuera à la deuxième transformation du bois dans la MRC de Domaine du Roy. Ce projet de 10 M\$ s'appuie sur une nouvelle technologie permettant de produire des panneaux lamellés-collés plaqués composés à 100 % de bouleau à moindre coût.

Ces panneaux MFC (Multi-Face Centre) à haute valeur ajoutée sont destinés à l'industrie de produits finis du bois tels le meuble, les portes et les escaliers. L'innovation réside dans la conception de ce panneau haut de gamme : c'est que sa fabrication permet de maximiser l'utilisation de la matière première dont environ

60 % se retrouve en sous-produits à faible valeur ajoutée (sciures, planures et copeaux).

« Nous multiplions par huit sa valeur ajoutée tout en réduisant les pertes jusqu'à 15 % alors qu'elles sont de 40 % pour les panneaux actuellement disponibles sur le marché. Ainsi, pour obtenir une même quantité d'unités, notre panneau ne nécessitera qu'un arbre au lieu de trois.

**L'industrie
du panneau
prédimensionné
représente
aux États-Unis
un marché de
3 milliards \$ US.**

Nous produisons un panneau sur mesure haut de gamme dont les principaux avantages sont la stabilité et l'homogénéité », explique Suzanne Auclair, présidente et chef de la direction de TechCana, promoteur de l'usine.

Une demande de brevet mondial est en cours pour cette technologie concernant diverses essences très prisées des manufacturiers de

produits finis comme le chêne, l'érable et le cerisier.

Pour réussir à être concurrentielle, TechCana a dû obtenir un contrat d'approvisionnement et d'aménagement forestier (CAAF) de 30 000 m³ de bouleau blanc dont 25 500 proviennent de terres publiques et le reste de terres privées. Il a aussi fallu construire un complexe intégré comprenant une scierie, deux séchoirs à bois franc et l'usine de panneaux de 32 000 pi².

« Lorsque les manufacturiers de panneaux ont besoin de panneaux de grande dimension, ils sont obligés d'acheter leur approvisionnement de bois et le payent plus cher. Pour concurrencer l'industrie standard, l'obtention d'une CAAF et le complexe intégré étaient essentiels à la réussite de notre projet » ajoute M^{me} Auclair. Pan-O-Starr a bénéficié de l'appui de nombreux partenaires tant sur le plan stratégique que technique et financier. L'aide financière globale équivaut à plus de 4,7 M\$ et elle émane des

gouvernements provincial et fédéral et des différents intervenants régionaux. Une victoire pour les promoteurs qui, en 1998, avaient misé sur un projet de 200 000 \$ lié à la première transformation, soit la production d'équarré de bouleau pour les composantes de meubles. Leur rencontre d'ailleurs avec SGF-Rexfor les a incités à se diriger vers la deuxième transformation.

La chasse aux parts de marché

L'industrie du panneau prédimensionné représente aux États-Unis un marché de 3 milliards \$ US. L'usine qui entrera en fonction dès septembre 2001 produira la première année un million de pi² et plus de 2 millions de pi² l'année suivante. Au début de l'exploitation, le chiffre d'affaires devrait atteindre 3 M\$ puis 7 M\$ les deux années suivantes.

« Dans un premier temps, nous visons le marché du Québec et de l'Ontario et 80 % sera exporté vers les États-Unis. Très vite, nous



Suzanne Auclair : « Nous multiplions par huit la valeur ajoutée du panneau tout en réduisant les pertes jusqu'à 15 % alors qu'elles sont de 40 % pour les panneaux actuellement sur le marché. »

exporterons en Europe – vers l'Allemagne et l'Italie – et d'ici trois ans, nous nous attaquons au marché japonais pour lequel nous avons déjà des demandes. Nous établissons notre stratégie de positionnement de marché »,

explique Christian Perron, président de Pan-O-Starr et vice-président exécutif de TechCana.

Dans la région, les dirigeants souhaitent participer à la création d'une grappe industrielle constituée de sous-traitants dans les composantes de meuble.

Formation

Comme il s'agit d'un nouveau secteur d'activité dans la région, Pan-O-Starr a établi des ententes pour la formation de ses 74 employés. L'entreprise travaillera de concert avec la Commission scolaire du Pays-des-Bleuets et l'École québécoise du Meuble et du Bois Ouvré du Cégep de Victoriaville.

De son côté, Emploi-Québec subventionnera cette formation qui variera de trois à cinq semaines. Au dernier Événement emploi 2001 tenu par Emploi-Québec à Saint-Félicien en mars dernier, l'entreprise a reçu plus de 800 CV. « Notre prochain défi ? Bien sélectionner notre personnel ! » confie M^{me} Auclair. ■

Un partenaire qui a de l'énergie.

Robert Deschênes

Gilles Vézina

Jacques Harmégnies

Jean-Pierre Côté

Le représentant d'Hydro-Québec de votre région s'engage à vous offrir des services-conseils sur mesure tenant compte de vos besoins et de vos priorités. Nos équipes dynamiques sont à votre service pour vous orienter vers des solutions technologiques rentables. N'hésitez pas à communiquer avec l'un de nos représentants.

Saguenay-Lac-Saint-Jean 1 800 463-9900.

www.hydroquebec.com/affaires

**Hydro
Québec**