

COMMISSION
SCOLAIRE
de CHICOUTIMI

SERVICE AUX ENTREPRISES **UNE ÉQUIPE** DE CONSULTANTS

Ses buts:

- ▶ **Développer** des services liés aux besoins organisationnels des clients.
- ▶ **Diffuser et dispenser** des offres de services selon les standards établis au Service aux entreprises de la Commission scolaire de Chicoutimi.
- ▶ **Contribuer** au développement économique régional.
- ▶ **Permettre** à la population de bénéficier de l'expertise développée à la Commission scolaire.
- ▶ **Maintenir et accroître** le développement du Service aux entreprises à travers l'ensemble de la structure de la formation professionnelle.

Secteur d'activités:

- Administration, commerce et secrétariat
- Agrotechnique
- Alimentation, hôtellerie, restauration
- Arts appliqués
- Construction
- Dessin technique
- Électrotechnique
- Équipement motorisé
- Fabrication mécanique
- Foresterie, sciage et papier
- Imprimerie
- Mécanique d'entretien industriel
- Mécanique du bâtiment
- Métallurgie: soudage
- Santé et services sociaux
- Protection civile
- Soins esthétiques; coiffure
- Transport
- Travaux de génie et mines
- Autres selon vos besoins

Services offerts:

- Analyse de tâche
- Développement de matériel pédagogique et d'essais professionnels
- Élaboration de guides d'apprentissage
- Étude des besoins de formation
- Plan de développement des ressources humaines (PDRH)
- Évaluation de la formation en fonction des besoins de votre entreprise:
 - Planification
 - Organisation
 - Gérance
- Qualification de la main-d'œuvre

Organisme accrédité pour fins de crédit d'impôt

Téléphone: (418) **698-5100** Télécopieur: (418) **698-5169**

INDEX DU CAHIER ÉCONOMIQUE

CAHIER «C»	Pages
Service Éducation aux adultes	C-1
Maîtres Tailleur Laflamme	C-3
Restaurant Vio	C-5
S.N.Q.	C-6
Zone Magique	C-7
Résidence funéraire du Saguenay	C-8
Résidence funéraire du Saguenay	C-9
Cégep de Chicoutimi	C-11
Équipement fédéral Québec	C-12
Équipement fédéral Québec	C-13
Assurances Prudentielle	C-15
Restaurant le Deauville	C-17
Promutuel Hébertville	C-19
Consummat inc.	C-20
Consummat inc.	C-21
Perron Auto inc.	C-23
Société développement économique	C-24
Société développement économique	C-25
Centre informatique S.T.O.	C-26
Centre agroforestier	C-27
A.P.C.H.Q.	C-28
A.P.C.H.Q.	C-29
Germax	C-30
Sport Mécanique R.T.	C-31
Claveau, Gauthier, Bouchard & Associés ...	C-32
Société québécoise développement de la main-d'œuvre	C-33
Centre service Cantel	C-34
Corporation développement économique de Chicoutimi	C-35
Transmissions STTIC inc.	C-36
Société des fabricants régionaux enr.	C-37
Déliber inc.	C-38
Déliber inc.	C-39
Lettrage Flash inc.	C-41
Atelier d'affûtage du Saguenay	C-42
Atelier d'affûtage du Saguenay	C-43
Banque Fédérale de Développement	C-44
N.J.N. Sports	C-45
Revue Activité économique Région 02	C-46
Bateau Blanc	C-47
Communication Télésignal	C-48

300 millions \$ pour se lancer en affaires

QUEBEC (CP) - Le ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, M. Daniel Paillé, annonce l'entrée en vigueur, dès le 1er décembre prochain, d'un programme visant à promouvoir le démarrage d'entreprises au Québec. Cette mesure, d'une durée de 2 ans, dispose d'une enveloppe de garanties de prêt de 300 M \$ destinée à aider ceux qui tentent de se lancer en affaires.

Le ministre s'est dit confiant que ce problème contribuera à la création de 30 000 nouveaux emplois d'ici 2 ans.

Le programme sera géré directement par les institutions financières afin d'assurer un traitement rapide des demandes et d'éliminer la paperasse administrative. Ainsi, l'entreprise nouvellement créée et en activité depuis moins de 3 mois pourra, si sa demande est retenue par une institution financière, obtenir un prêt pouvant atteindre 50 000 \$, garanti par le gouvernement du Québec et remboursable sur une période de 8 ans.

Aucun remboursement de capital ne sera exigé au cours



Daniel Paillé

des trois premières années. L'Etat subventionnera les intérêts pour la première année, jusqu'à un maximum de 10 % de la valeur du prêt. Toutefois, les entreprises en démarrage appartenant aux secteurs du commerce de détail et de la restauration ne sont pas admissibles à la prise en charge des intérêts. Les deuxième et troisième années, seuls les intérêts mensuels sur le prêt seront exigibles. Enfin, du début de la quatrième à la huitième année, l'entreprise procédera au remboursement du capital et des intérêts.

Le nouveau programme s'adresse aux entreprises à caractère commercial à but lucratif de tous les secteurs d'activité. Pour être admissible, le nouvel entrepreneur devra disposer d'un plan d'affaires démontrant des perspectives intéressantes de rentabilité et de création d'un minimum de trois emplois permanents ou l'équivalent de trois personnes-années, au cours des trois premières années d'ex-ploitation.

Afin de mettre en valeur les qualités d'entrepreneurs des étudiants finissants, il prévoit, de plus, un crédit spécial destiné au remboursement de la dette que l'étudiant a contractée en vertu du régime de prêts et bourses. Cette remise de dettes équivaut à 5 % de la masse salariale de la nouvelle entreprise pendant un maximum de trois ans. Toutefois, ce crédit prend fin dès l'épuisement de la dette d'études.

Par exemple, si la masse salariale de la jeune entreprise est de 60 000 \$ en moyenne par an, le crédit atteindra 3000 \$ par an et 9000 \$ au total après 3 ans, qui serviront à réduire le prêt étudiant.

Le Fonds de solidarité de la FTQ

Un bon levier économique

MONTREAL (PC) - Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) est non seulement un instrument de création d'emplois important, mais il s'est aussi avéré un levier économique peu coûteux pour les gouvernements.

En fait, les seuls investissements du Fonds depuis sa création en 1984 contribuent au maintien de 15 370 emplois annuellement, alors qu'il faut moins de trois ans et demi au gouvernement pour recouvrer les coûts fiscaux qui en découlent, soit un total de 556,4 millions \$ en date du 31 octobre 1993, affirme un rapport de l'INRS-Urbanisation.

L'étude, commandée par le Fonds et qui a coûté 45 000 \$, contredit ainsi les conclusions de l'Institut Fraser, de Vancouver, qui affirmait l'an dernier que les interventions du FSTQ sont un «moyen très inefficace d'améliorer la capitalisation des entreprises».

L'auteur de l'étude Fraser, M. Jean-Marc Suret, professeur à l'université Laval, avait évalué le coût fiscal du Fonds à 3,37 \$ pour chaque dollar investi.

Or, M. Don Allen, président de la firme Regional Data Corporation, d'Ottawa, a calculé à la demande de l'INRS que le coût véritable pour les deux gouvernements est plutôt de 1,41 \$ par dollar investi pour la période 1984 à octobre 1992,

et 1,35 \$ en ajoutant l'année 1993.

En conférence de presse, M. Allen a critiqué l'étude de M. Suret, qui comporte des «faiblesses méthodologiques» en ne tenant pas compte des revenus fiscaux découlant des emplois créés ou préservés par le Fonds.

Depuis sa fondation, le Fonds a investi dans 167 entreprises, toujours actives au 31 octobre 1993. A partir des modèles économiques de Statistique Québec et basé sur un calcul «conservateur», l'INRS évalue que les investissements du FSTQ soutiennent directement un total 7852 emplois dans ces pme. A cela, il faut ajouter encore 7500 emplois indirects et induits si l'on considère que ces entreprises s'approvisionnent auprès de fournisseurs et font toutes sortes de dépenses.

Sur cette base, l'INRS en déduit que les investissements du Fonds rapportent à Québec et à Ottawa des entrées de l'ordre de 186 millions \$ par année (en dollars de 1994), ce qui inclut l'impôt sur le revenu versé par les employés, leurs contributions à différents régimes (RAMQ, RRQ, etc.) et les taxes. D'où la conclusion que le gouvernement récupère son «investissement» en un peu moins de trois ans et demi, dit M. Pierre

Lamonde, professeur chercheur chargé de l'étude.

«Si on pouvait entrer dans notre argent en trois ans et demi comme le gouvernement, je serais très heureux», a lancé Claude Blanchet, président du Fonds, qui précise que le FSTQ peut généralement récupérer sa mise sur une pme au bout de cinq ou six ans seulement.

M. Blanchet rappelle que le premier ministre Jacques Parizeau s'est engagé à maintes reprises à réhabiliter le Fonds et il se dit assuré que ce dernier tiendra promesse. Promesse que le présent gouvernement a tenu, la fin de semaine dernière, alors que le ministre des Finances, Jean Campeau, faisait sauter le plafond de 97 millions \$ imposé par le gouvernement libéral.

Il évalue à 180 millions \$ les sommes que le Fonds aurait pu injecter dans l'économie québécoise, n'eût été l'ancien plafond, qui a été maintenu en place 18 mois. Le Fonds a recueilli 234 millions \$ à sa meilleure année et il investit généralement 60 pour cent de son avoir dans l'entreprise privée.

Le temps est propice pour le Fonds FTQ puisque celui-ci recueille généralement les trois quarts de ses dépôts en décembre, janvier et février, soit durant la période intense des REER.

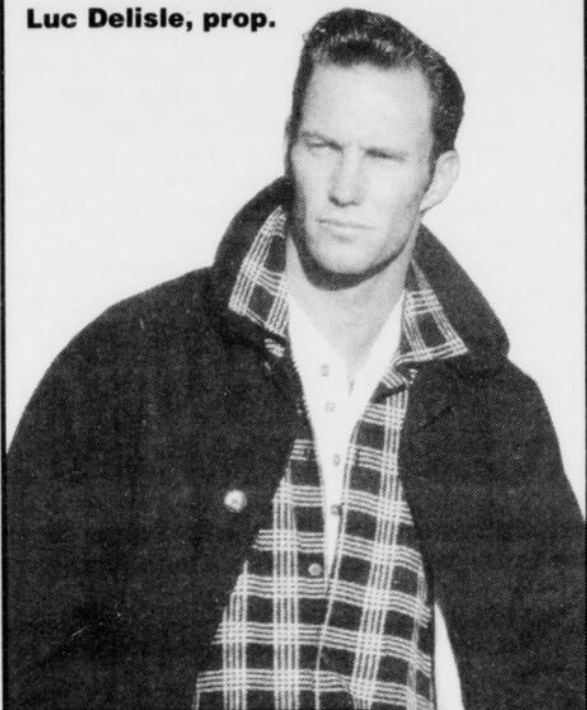
DOLBEAU

MERCERIE

LUC DELISLE

1445, boul. Wallberg
DOLBEAU

Luc Delisle, prop.



JUSQU'À

50%

d'escompte
sur tout en
magasin

BOTTES WESTERN 149\$

Plus de 3000 pieds carrés pour mieux vous servir

- Complots
- Chapeaux
- Jeans
- Souliers
- Bottes
- Manteaux
- Pantalons
- Cuir
- Robes de chambre
- Etc.

ST-FÉLICIEN

BOUTIQUE

GUY GILBERT

1283, boul. Sacré-Cœur
SAINT-FÉLICIEN
679-0756

HOMMES ET DAMES

UNE SEMAINE SEULEMENT

20%

sur plus de 500
manteaux pour dames

- Lutha
- Story
- Christ Moutton
- Suède et cuir
- Bottes western

Robes de mariée et toxedos

À partir de:

199⁹⁵



Dépositaire: Chlorophylle et Paul & Shark

CHICOUTIMI

VENTE

74^e anniversaire

TOUT TOUT TOUT est

RÉDUIT EN MAGASIN

VENEZ VOIR

Ouvert aujourd'hui
DIMANCHE
de 12 h à 14 h

Les maîtres tailleurs

aflamme inc.

Rue Racine

Rock Delisle, prop.

NORMANDIN

Ensemble de motoneige

2 pièces, nylon 400 deniers
Prix rég.: 149,95 \$

99⁹⁵ SPÉCIAL:

Super ensemble de «LaMartine»

Nylon industriel, résistant, doublé aux fesses et aux genoux, bandes réfléchissantes, isolation spéciale

Prix rég.: 189,95 \$

149⁹⁵ SPÉCIAL:

-64 °C

La «Skagway de Sorel»

La qualité, isolation supérieure, pied de caoutchouc, cap d'acier
Prix rég.: 149,95 \$

109⁹⁵ SPÉCIAL:

Habit de motoneige haut de gamme

De la collection «Kolor», doublure en «spacetex», qualité supérieure
Prix rég.: 299,95 \$

249⁹⁵ SPÉCIAL:

Ensemble de motoneige «Le Stock Adventure»

Isolation thermo-radiant, superbe valeur, qualité nylon industriel
Prix rég.: 199,95 \$

149⁹⁵ SPÉCIAL:



-40 °C

99⁹⁵ SPÉCIAL:

Bottes de motoneige

Pied imperméable, nylon 1000 deniers, feutre amovible
Prix rég.: 49,95 \$

BOUTIQUE GILBERT & FILS

1113, Saint-Cyrille, Normandin / 274-2002

276506

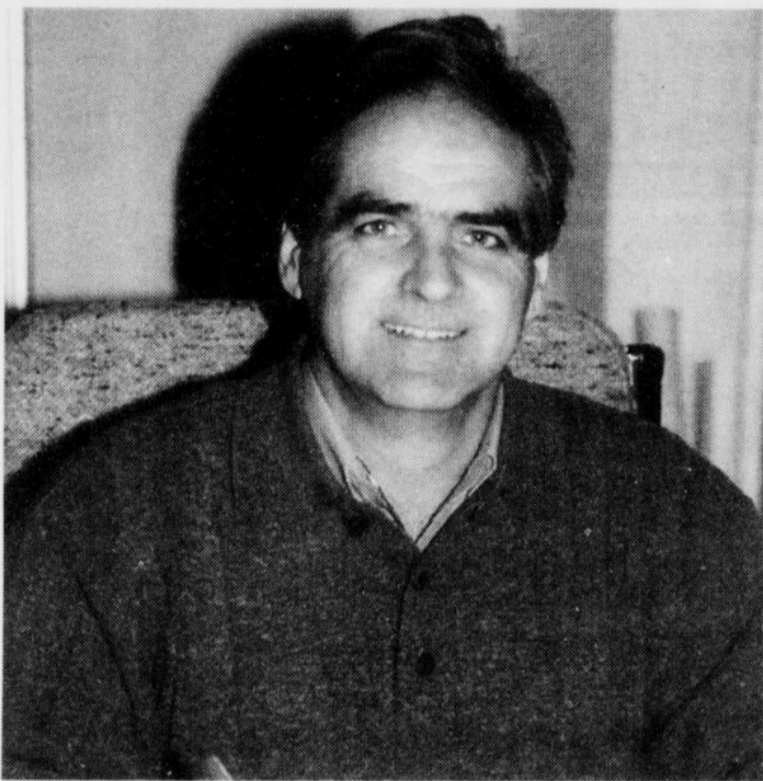
Formateurs en coiffure et esthétique

Le perfectionnement s'impose même dans des emplois traditionnels

ALMA (PET) - Un type de spécialisation passe souvent inaperçu, même s'il a un impact sur les emplois. Il s'agit des nouvelles connaissances que doivent acquérir les formateurs. Souvent, ils se mettent à jour sans tambour ni trompette, afin de donner aux jeunes à qui ils enseignent, toutes les chances de trouver un emploi.

Par ailleurs, on pense souvent à la formation que les nouvelles technologies exigent, qu'il s'agisse de machineries ou de logiciels, mais plus rarement au perfectionnement découlant principalement de l'évolution de la société au plan des modes, et ce, dans différents secteurs, même traditionnels.

Il y a quelques jours, 20 professeurs des commissions scolaires Chicoutimi, Lac-Saint-Jean et Roberval dispensant le programme Coiffure et esthétique ont suivi à Alma un perfectionnement en coiffure pour hommes, dames et en esthétique. D'une durée de quatre jours, ce perfectionnement portait le thème Communication et vente. On a ainsi vu à être en mesure de former le personnel à l'aspect des relations humaines, jugé très important dans la



NORMAND LAVOIE, coordonnateur de la formation professionnelle pour la Commission scolaire Lac-Saint-Jean.

(Photo Steeve Tremblay)

profession. «Outre les nouvelles techniques et les modes, l'aspect des relations humaines est aussi très important», mentionne le coordonnateur de la formation professionnelle pour

la Commission scolaire Lac-Saint-Jean, Normand Lavoie.

Dans ce secteur d'activité aussi, les nouvelles technologies jouent cependant. «En coiffure et esthétique, les gens

doivent être continuellement en perfectionnement...», résume Lavoie.

Ainsi, en plus des modes nouvelles, de nouveaux produits font leur apparition sur le marché, de nouvelles techniques naissent, de sorte que ceux et celles qui enseignent dans cette discipline doivent continuellement actualiser leur enseignement, afin de pouvoir former la main-d'oeuvre qualifiée exigée par les propriétaires de salons de la région.

Plusieurs emplois

La région 02 compte 469 salons de coiffure et d'esthétique. Ils génèrent 1031 emplois. Le taux de roulement de ce secteur est cependant élevé, convient Lavoie.

C'est sans compter le personnel affecté à la vente de produits de beauté, par exemple dans les grands magasins et pharmacies: 200 emplois.

Quelques statistiques

Le taux de placement du secteur coiffure et esthétique est de l'ordre de 80 %, mentionne Lavoie.

Les relevés de la direction de l'organisation pédagogique du ministère de l'Éducation démontrent que 20 personnes ont été diplômées de l'enseignement secondaire professionnel en 92-93, en coiffure, à la Commission scolaire Lac-Saint-Jean. Le taux de chômage était de 18,2 %, le 31 mars 94.

Les choses étaient assez semblables du côté de la CS La Vallières du secteur St-Félicien. On y trouvait un taux de chômage de 25 % parmi les 18 jeunes formés.

Toujours en coiffure, on a formé 25 personnes à Chicoutimi, lors de la promotion 92-93. Le taux de chômage était plus élevé parmi elles, à la fin mars, soit 47,1 %. Par contre, à la même commission scolaire, les choses se présentent mieux en esthétique: les 30 personnes diplômées ne connaissent qu'un taux de chômage de 18,2 %.

D'autres sessions de perfectionnement se tiendront en cours d'année, à l'intention des professeurs de ces disciplines. La prochaine aura lieu à la fin novembre, sur le thème «Permanente, coloration et mèches de fantaisies.»

Décontamination de sols

Traitement-Sols dépasse ses objectifs

SAINT-BRUNO (PET) - L'entreprise Traitement-Sols de St-Bruno, spécialisée dans le traitement des sols contaminés aux hydrocarbures, dépasse très largement, après quelques mois, les prévisions optimistes de Nutrinor, qui l'a mise sur pied.

Ainsi, le chiffre d'affaires projeté pour la première année de fonctionnement est bien plus élevé que les 300 000 \$ prévus. On a dépassé le million \$.

C'est en bonne partie attribuable au contrat de traitement des sols obtenu en ce qui concerne le mont Apica. A lui seul, ce contrat a nécessité le déplacement de 17 000 tonnes de terre sur le site de Traitement-Sols à St-Bruno. Traitement-Sols s'est installée derrière la meunerie,



CONTRAT - A lui seul, le contrat du Mont-Apica a nécessité le déplacement de 17 000 tonnes de terre sur le site de Traitement-Sols à St-Bruno.

(Photo Steeve Tremblay)

dans le rang six. L'activité a été plus intense pendant quelques semaines dernièrement, le temps d'y amener la terre provenant de la base du mont Apica.

Cela a amené certaines pro-

testations de citoyens du secteur: en fait, une pétition a été adressée au ministre de l'Environnement et Faune, le député de Lac-Saint-Jean, Jacques Brassard. Nutrinor a entre autres entrepris la plantation d'arbres,

pour atténuer ces inconvénients.

Ce contrat a dû être rempli en deux mois plutôt que les cinq habituels, de sorte qu'on a prolongé un peu les voyages, après 19 heures.

On pense pouvoir sortir la terre en partie au début de l'été, soit environ la moitié. L'autre moitié pourrait quitter le site à l'automne ou au printemps suivant, selon Jean-Sébastien David, directeur général de Traitement-Sols. Il est prévu de l'utiliser comme recouvrement dans des sites de dépôts secs.

Tonnage impressionnant

Ce contrat a porté à 25 000 tonnes en un an, la quantité de terre recueillie au site de St-Bruno.

On prévoyait deux ou trois employés, mais on en est rendu à 10. C'est sans compter les deux ou trois sous-entrepreneurs qui travaillent régulièrement sur le site.

Quand les activités auront pris un cours normal, Traitement-Sols emploiera cinq ou six personnes sur une base régulière, en plus de personnes de St-Bruno et des municipalités environnantes pour opérer par exemple un bélier mécanique, ainsi que des camionneurs artisans pour le transport des sols.

Outre le centre de traitement de Nutrinor, la région compte deux autres centres de traitement, à St-Ambroise et Laterrière.

Le doyen au Saguenay

(Publicité)

Le Vio Rest-O-Rang attire de plus en plus



Vio, le doyen des restaurants au Saguenay - Lac-Saint-Jean.

Avec ses 35 années bien sonnées, le Vio Rest-O-Rang, Route 170 à Chicoutimi constitue le plus ancien établissement du genre. Le doyen des restaurants au Saguenay s'avère aussi être le plus spacieux. En effet, avec les différentes phases d'agrandissement effectuées au fil des années — une dernière réalisée tout récemment a nécessité des investissements de 150 000 \$ —, le Vio Rest-O-Rang peut asseoir quelque 350 personnes.

Comme l'évoque Robert Boivin, copropriétaire du restaurant avec son frère André et son père Sylvio Boivin, on est loin de l'époque où Vio a été fondé par le paternel. «À l'époque, et il faut se rappeler que la Route 170 était inexistante et que l'activité commerciale était absente, mon père avait tout simplement érigé une petite bâtisse où les frites étaient à l'honneur et le service à l'auto de mise. Elles étaient les meilleures en ville et toute la population accourait les déguster. C'était la promenade domini-

cale traditionnelle pour bien des couples ou familles.»

Vio Rest-O-Rang a bien évolué mais les gens sont toujours aussi fidèles à l'entreprise familiale. Cette relation privilégiée entre patrons et clients s'explique de plusieurs manières. Pour Robert Boivin, ce qui prime, c'est la satisfaction du client et comme il le mentionne si bien, Vio a toujours su s'adapter aux demandes et exigences de la clientèle. «Les habitudes changent, les goûts aussi. On a cheminé avec notre monde, lui donnant ce qui lui faisait envie. C'est, explique-t-il, ce qui nous vaut encore d'être là et plus forts que jamais.»

Un restaurant concept

Entre autres, reconnu pour son «smoked-meat», son steak, son poisson pané mais également pour son poulet et sa pizza, le Vio Rest-O-Rang est devenu avec le temps et les efforts encourus par ses dirigeants, un véritable lieu de rendez-vous.

Personne ne reste sensible aux déjeuners servis chez Vio. Les gens y viennent notamment en grand nombre le dimanche matin. Si la formule des déjeuners fonctionne tant chez Vio, c'est que le principe proposé est celui d'une cafétéria. Les gens demandent ce qu'ils désirent exactement et ne paient que pour ce qu'ils ont dans leur assiette. Au contraire, des autres endroits, où le client paie souvent pour un surplus de nourriture dont il n'a pas besoin ou qu'il n'aime pas. Ce principe est tout spécialement pour ceux qui viennent en famille. Les jeunes enfants mangent parfois si peu.

Les dîners sont, par ailleurs, très populaires chez Vio. Un menu du jour suggère quatre choix de plats principaux.

Accessibles, les prix varient entre 5,50 \$ et 8,50 \$, soupe, dessert et breuvage inclus. Le menu à la

carte demeure quant à lui accessible tous les midis et soirs.

Une vinaigrette maison qui s'envole

Les propriétaires du Vio Rest-O-Rang sont des gars énergiques, remplis de projets. Quand ils ont une idée, ils foncent et travaillent fort pour qu'elle marche. C'est le cas avec la vinaigrette Vio.

À la demande générale des clients, ils ont d'abord offert leur vinaigrette d'une façon un peu artisanale. Puis, comme il est très important pour eux de faire les choses avec sérieux, ils ont acquis tout l'équipement mécanique nécessaire: étiqueteuse, embouteilleuse, etc. La vinaigrette Vio est actuellement disponible dans tous les marchés d'alimentation de la région 02 et des projets d'extérieur sont à l'étude. Les négociations avec un distributeur canadien suivent leur cours.

Les dirigeants de Vio Rest-O-Rang n'ont pas fini de nous épater. Une chance!



Robert, Sylvio et André Boivin, propriétaires du Vio Rest-O-Rang.

Plus de 100 spectacles

Les Blue Velvet font salle comble



Les membres du groupe Blue Velvet: En avant, Jean-Guy Bélanger, Michel Boivin. En arrière: Rachelle Tremblay, Robert Boivin, Sonia Simard, Jean-Guy Boulianne, Michel Girard. Font également partie du groupe: Ginette Desbiens et Marc Tremblay, au son et lumière, Claude Bergeron aux costumes et Agathe Otis au maquillage.

Ce qui ne devait être qu'un spectacle «juste pour le fun», est devenu un véritable cérémonial au Vio Rest-O-Rang. En effet, les Blue Velvet, le groupe formé des frères Robert, André et Michel Boivin et plusieurs autres membres, saute sur les planches tous les vendredis et samedis soirs d'automne et du printemps. En tout, la formation a joué, a chanté à 107 reprises et toujours au Vio Rest-O-Rang.

L'engouement pour les Blue Velvet est facile à comprendre, aux dires de Robert Boivin. «Les gens, dit-il, ont besoin de s'amuser.» Le spectacle des Blue Velvet est donc d'abord et avant tout un spectacle de divertissement. Michel Boivin en tête, le groupe entonne avec autant de succès des airs de rock, de blues que de populaire. Les chansons d'Elvis côtoient celles de Louis Armstrong, de Jenny Rock, de Michel Louvain et de Johnny Farago.

Un investissement important

Avec les Blue Velvet, on s'amuse ferme. Ce qui ne veut pas dire que les responsables de la formation ne prennent pas les choses au sérieux! Au contraire, tout est fait avec un professionna-



Une salle de spectacle, avec une vaste scène, vient d'être aménagée au Vio Rest-O-Rang.

lisme qui pourrait bien faire rougir quelques pros officiels.

En plus des nombreux costumes de scène nécessaires au spectacle, le Vio Rest-O-Rang a acquis un équipement audio et un autre de lumières des plus performants.

On est même allé jusqu'à agrandir le restaurant! Les Blue Velvet se produisent dorénavant dans une salle de spectacle ultramoderne, qui favorise un son impeccable.

Robert Boivin explique que cette salle servira à plusieurs

autres spectacle. Une soirée meurtre et mystère, mettant en vedette Jenny Rock, Jacques Salvail et Pierre Labelle, prendra notamment l'affiche très bientôt. «Nous voulons que les gens viennent chez nous pour s'amuser», note M. Boivin.

Quant à l'avenir des Blue Velvet, Robert Boivin est catégorique, ils sont là pour demeurer mais ils ne sortiront probablement pas du Vio Rest-O-Rang. À moins que l'offre réponde vraiment à la vocation du groupe: «Juste pour rire»...

NOËL dans quelques semaines

Voici une belle occasion de promouvoir
l'abonnement Lotomatique en groupe
(amis, compagnons de travail, famille)
ou encore de l'offrir en cadeau...
tout en contribuant au financement
de la Société Nationale des Québécois
du Saguenay - Lac-Saint-Jean.
Nous profitons de cette
occasion pour vous offrir
nos meilleurs voeux en
cette période de réjouissances.

*De la direction et le
personnel de la S.N.Q.*



LOTOMATIQUE

Avec LOTOMATIQUE, abonnez-vous à la chance!

Abonnement-groupe de 5 personnes formées par la Société nationale des Québécoises et Québécois du Saguenay - Lac-Saint-Jean.

CE SERVICE EST RÉSERVÉ AUX RÉSIDANTS DU QUÉBEC SEULEMENT.

Pour 57,20 \$, participez à 260 tirages.

Les amateurs de loteries prennent de plus en plus le goût à jouer en groupe à LOTOMATIQUE.

Sans qu'il vous en coûte un sou de plus, cela vous permet de participer au financement de la Société nationale des Québécoises et Québécois du Saguenay/Lac-Saint-Jean.

En vous abonnant à LOTOMATIQUE, vous participez à tous les tirages des lots réguliers, bonis et instantanés des loteries offertes ainsi qu'à tous les tirages. Si cela vous intéresse de participer à un groupe, il suffit simplement de nous faire parvenir la somme de 57,20 \$ (le chèque doit être fait à l'ordre de LOTO-QUÉBEC, un reçu vous sera remis par le retour du courrier et vous recevrez de LOTO-QUÉBEC votre certificat de participation.

Votre participation à un groupe a une durée d'un an et elle vous donne droit à:

52 tirages de MINI
52 tirages de SÉLECT 42
52 tirages de l'INTER PLUS
104 tirages de 6/49

Vous participez donc à 260 tirages.

Pas nécessaire de vérifier à chaque tirage; vous recevrez automatiquement les lots gagnés.

Notez que les groupes sont formés de 5 personnes.

Mode de paiement VISA MASTER CARD CHÈQUE

NUMÉRO DE LA CARTE: _____
DATE D'EXPIRATION: _____
SIGNATURE: _____

LOTOMATIQUE® Abonnez-vous à la chance

Nom: Prénom:

Adresse:

Ville Code Postal: Tél.:



loto-québec

512, boul. Auger Est, C.P. 308

Alma G8B 5V8

Tél.: (418) 668-2357

Télécopieur: 668-2313

Numéro de permis: 600 283 6000

8412

21314A2313



MAINTENANT
OUVERT

ZONE
MAGIQUE

NOUVEAU
À CHICOUTIMI

2444, DES ROITELETS
CHICOUTIMI

(ANCIEN ÉDIFICE COCA-COLA
FACE À AMEUBLEMENT TANGUAY)

**LE PLUS GRAND PARC RÉCRÉATIF
INTÉRIEUR POUR LA FAMILLE!**

UN CONCEPT TOUT À FAIT INÉDIT POUR LES ENFANTS DE 12 ANS ET MOINS!

★ VENEZ VOIR NOTRE LABYRINTHE GÉANT ★

ADMISSION : 5,99 \$ PLUS TAXES PAR ENFANT (GRATUIT POUR LES PARENTS)

LA RÉSIDENCE FUNÉRAIRE LAC SAINT-JEAN

«DES PROPRIÉTÉS EXCLUSIVES



M. MARC RICHARD
directeur général

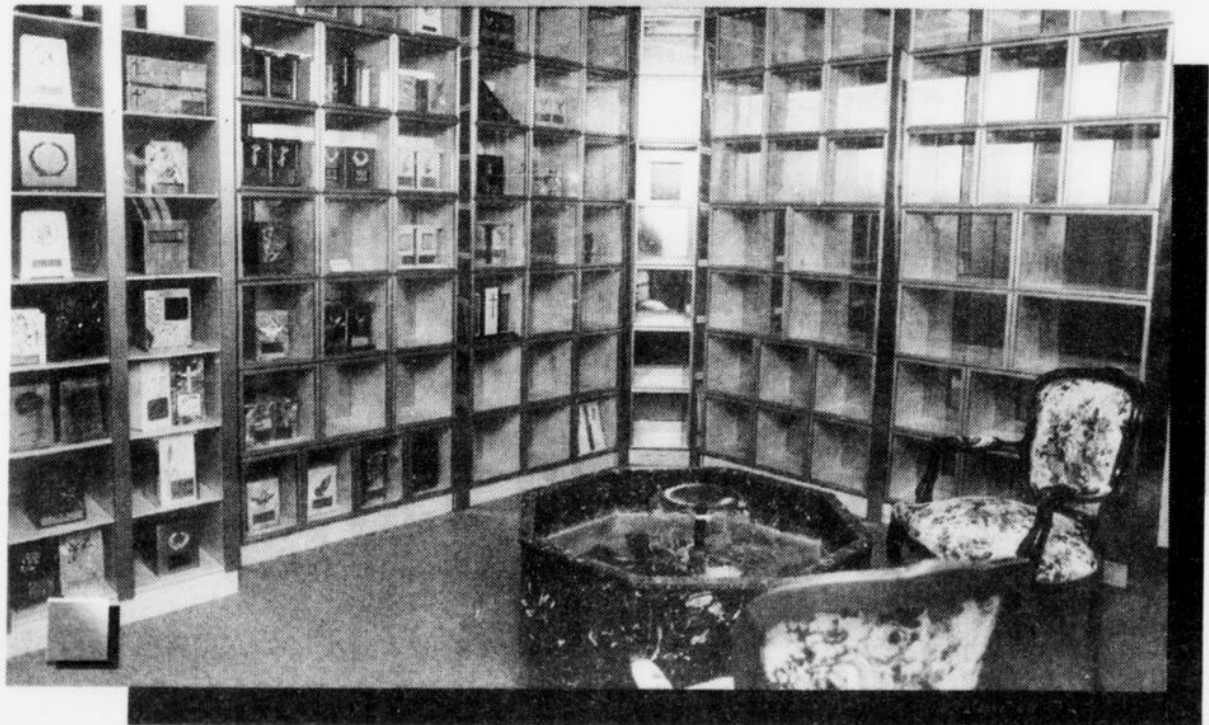
Depuis plus de 20 ans, elles ont su mettre en pratique ce désir constant d'offrir à la population qu'elles desservent un service professionnel personnalisé et toujours à son écoute.

Respectivement fondées en 1973 et 1978, la Résidence funéraire Lac-Saint-Jean et la Résidence funéraire du Saguenay se sont démarquées par leur adaptabilité aux mentalités qui n'ont pas manqué d'évoluer au cours de cette période. Cela a permis aux deux entreprises de toujours satisfaire les familles qui ont sollicité ses services.

Issue de la formule coopérative, elle est contrôlée et administrée par des intérêts locaux et sont la propriété de la collectivité régionale. Avec quelque 11 000 sociétaires, elle n'est pas associée à aucun conglomérat international. C'est donc une garantie que nous, en tant que population, auront toujours le pouvoir d'influencer et d'orienter le domaine vers nos véritables besoins.

La principale mission est d'offrir des services funéraires complets répondant irréprochablement aux attentes de nos familles et d'être une alternative aux entreprises traditionnelles, et à cette fin, elles collaborent étroitement.

En plus d'offrir ces services, elles ont contribué à mettre sur pied des services alternatifs, véritablement orientés vers les besoins des familles.



Résidence funéraire
Lac Saint-Jean

611, chemin du Pont Taché Nord, Alma
Tél.: 668-8409

LA RÉSIDENCE FUNÉRAIRE DU SAGUENAY DE LA COLLECTIVITÉ RÉGIONALE»

«Grandir Ensemble»

Issue d'une collaboration de gens du milieu auxquelles nous sommes fiers de s'associer, «Grandir Ensemble» est une série de huit rencontres qui permettent à ceux qui vivent un deuil, de le faire ailleurs que dans la solitude. C'est un service gratuit qui vous est offert grâce à l'implication bénévole de personnes sensibilisées à ce que vous vivrez.

Infodeuil

Une bibliothèque, où on peut emprunter un livre, un vidéo, une cassette, afin d'approfondir la douleur, la perte, et cheminer sainement dans nos émotions. Il s'agit d'un service gratuit ouvert à ceux qui en ressentent le besoin.

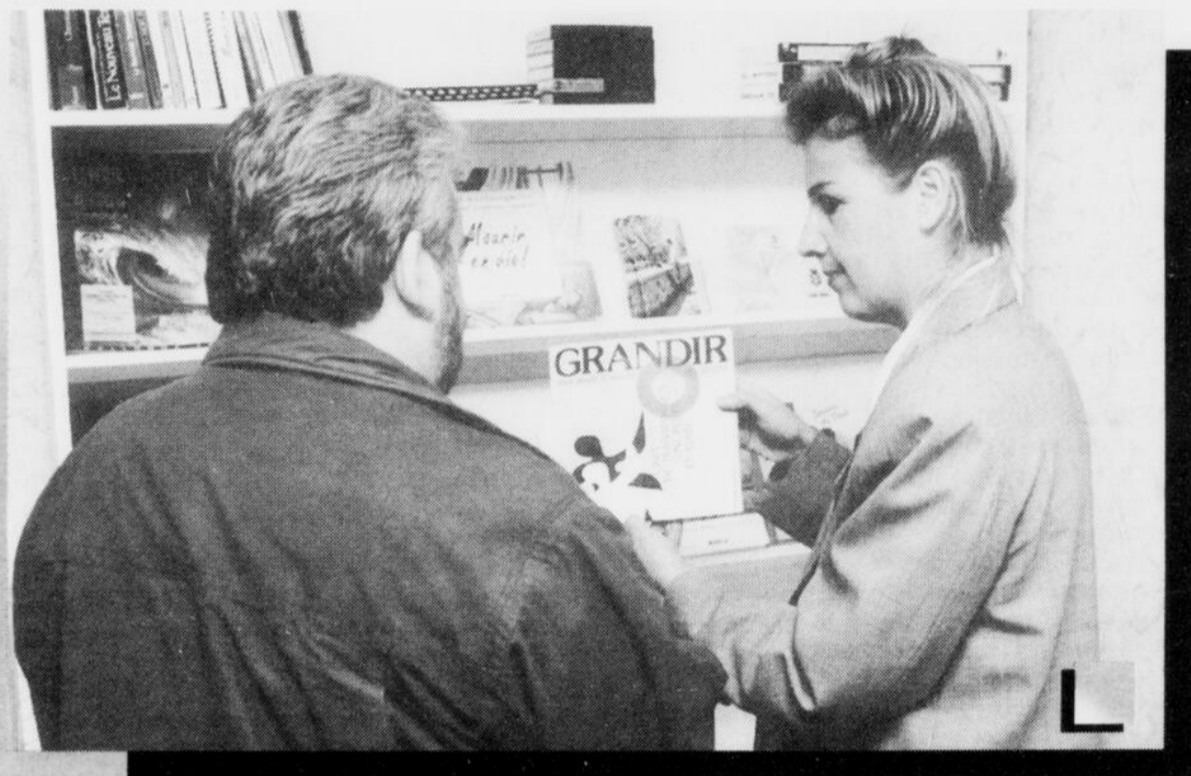
Kiosque d'information

Lorsque vous verrez ce kiosque, c'est qu'il vous sera possible de vous renseigner sur le domaine funéraire et de vous y procurer bon nombre de pamphlets explicatifs quant au rôle de l'exécuteur testamentaire et sur le deuil.

Cette information n'est disponible en soi qu'au décès. Nous avons pensé vous la rendre accessible avant.

Un seul leitmotiv pour nous décrire; un service hautement personnalisé dans le respect, la dignité, la discrétion et l'accueil de la perte.

C'est d'ailleurs le cas dans toute entreprise fondée par des gens du milieu. Il est, à ce



Résidence
funéraire du Saguenay
2555, Saint-Dominique
Jonquière
547-2116

Formation de mouleur-fondeur

Le CREDML forme ses premiers diplômés

LA BAIE (JSTP) - En mars 1995, le Centre régional d'expérimentation et de développement des métaux légers (CREDML) remettra un diplôme à ses premiers finissants en mouleur-fondeur, une formation jusqu'ici inexistante dans la région et au Québec.

Dans la région, il n'y avait pas d'entreprises dans la transformation de métaux légers parce qu'il n'y avait pas de main-d'oeuvre qualifiée disponible et vice versa. C'était un peu le principe du chien qui court après sa queue, explique Louis-Albert Duguay, conseiller en développement main-d'oeuvre pour la CS de Chicoutimi et le Cégep de Chicoutimi. Lors de la présentation du plan stratégique de développement économique de la Société de développement économique de La Baie (SODEB), les intervenants avaient émis le souhait de voir l'émergence, sur le territoire de La Baie, d'une école de formation et d'incubation d'entreprises. Ce désir n'est pas resté un voeu pieu, si bien qu'au printemps 1993, la Commission scolaire de Chicoutimi, le Cégep de Chicoutimi et la SODEB ont entrepris des démarches en vue de concrétiser ce projet. A l'époque, Fernando Lavoie, actuel coordonnateur du centre, avait été mandaté pour réaliser une étude de faisabilité concernant la création d'une école de formation en développement des métaux légers et d'incubateurs d'entreprises. Comme le terrain semblait propice, le projet a cheminé et le CREDML a officiellement vu le jour en août 1993. En novembre, une petite délégation s'est rendue en France pour visiter, entre autres, quatre lycées offrant une



PREMIERS - Le Centre régional d'expérimentation et de développement des métaux légers constitue une formation d'avenir. On aperçoit ci-haut, le groupe des 11 premiers diplômés du centre en compagnie du coordonnateur, Fernando Lavoie (à l'extrême droite).

(Photo Rocket Lavoie)

formation dans le développement des métaux légers. En bout de ligne, il en est résulté des ententes avec le Lycée de Vierzon qui leur a fourni un cahier de leur plan de formation et même un plan d'atelier. Cette formation a évidemment été adaptée à la culture nord-américaine et à la clientèle adulte.

La formation théorique et pratique leur permet de toucher au modelage, à la préparation des sables, au moulage, au noyautage et en dernier lieu, à la fusion et à la coulée des pièces.

La formation comporte également un volet sur l'entrepreneuriat et le démarrage d'entreprise, ce qui porte à 1795 le nombre total d'heures de formation.

Mais ne devient pas mouleur-fondeur qui veut. Pour être un vrai bon mouleur-fondeur, il faut presque posséder des qualités d'artiste. Des quelque 80 personnes qui ont soumis leur candidature pour cette nouvelle formation, seulement 12 ont été retenues. L'âge des étudiants varie entre 24 et 44 ans (quatre d'entre eux ont plus de 35 ans). Il n'y a que des hommes pour l'instant mais les responsables espèrent recruter une ou deux candidates l'an prochain. «Il y a beaucoup d'emplois pour les femmes dans ce secteur», assurent MM. Lavoie et Duguay.

Besoins pressants

Les futurs diplômés n'auront sans doute aucun mal à se déni-

cher un emploi. Le métier de mouleur-fondeur est une technique très difficile qui trouve son application dans des secteurs en pleine expansion tels que, l'automobile, l'aéronautique, la motomarine, etc. «Actuellement, les études démontrent qu'il y a 350 emplois à combler au Québec dans ce secteur. Malheureusement, ces emplois sont offerts à l'extérieur de la région mais nous espérons qu'un certain nombre d'étudiants choisiront de s'établir ici afin de développer un noyau d'entreprises complémentaires dans le domaine de la transformation des métaux légers dans la région. Et je crois que nous allons réussir», estime Pierre Paquin de la SODEB. Les responsables du CREDML sont

optimistes. Déjà, certains futurs diplômés caressent des projets qui laissent croire que de petites entreprises naîtront au cours des prochaines années.

Outre les besoins pressants de main-d'oeuvre qualifiée dans ce secteur, on trouve peu de spécialistes capables d'enseigner le transfert de technologie. Les deux porte-parole de CREDML citent comme exemple la compagnie française Montupet, qui possède une filiale à Rivière Beaudet. «Montupet est spécialisée dans le coulage par gravité et fabrique principalement des culasses de moteurs, pour une compagnie automobile américaine. Elle coulait 800 culasses par jour. L'an dernier, elle a signé de nouvelles ententes qui font qu'à compter de mars 1995, elle devra produire 2400 culasses par jour.

Son personnel passera de 160 à 380», racontent-ils en substance. Pour partir sa filiale québécoise, Montupet a dû transporter son personnel en France compte tenu qu'il n'existait rien de tel sur place.

L'entreprise Précicast, issue de l'alliance entre les industries Charl-Pol de La Baie et des Suédois, a été confrontée au même problème. Elle a eu recours aux services d'un ingénieur métallurgiste roumain pour réaliser le transfert de formation dans la région.

Neuf personnes ont été sélectionnées pour recevoir cette formation spécifique qui sera dispensée par le CREDML à la Polyvalente de La Baie. Pour ce qui est du volet pratique, ils pourront appliquer les connaissances apprises à l'ouverture de l'entreprise prévue pour le début de 1995.

Depuis un an, Expro vit la cogestion

MONTREAL (PC) - Les syndicats et la direction de l'usine de produits chimiques Expro, près de Valleyfield, sont convaincus que la survie de l'usine passe par la cogestion.

M. Robert Brousseau, président et chef de la direction d'Expro, celui qui a convaincu les deux actionnaires majoritaires de Toronto du bien-fondé de cette forme de gestion, insiste: si on n'arrive pas en à convaincre tout le monde, «c'est la fin de la compagnie».

Malgré le rejet par certains syndicats d'un scénario financier préparé par les syndicats actionnaires, qui nécessitait le licenciement d'une centaine d'employés, (c'est l'employeur qui a finalement licencié 130 employés), M. Richard Malette, président du syndicat des employés de la production et porte-parole de l'intersyndicale est certain que la cogestion peut fonctionner.

«Il faut faire en sorte que ça marche», dit-il. Avec les coupures dans les dépenses militaires

et la transition vers le commercial, poursuit M. Mallette, on n'a pas le choix.

Les syndicats ont une influence sur la gestion de cette société en changement, dit M. Paul Cossette, président de la Coopérative des travailleurs, mais il y a encore des réticences à tous les niveaux. Les cadres qui n'arrivent pas à s'y faire devront regarder ailleurs, ajoute M. Brousseau.

En devenant actionnaires, les salariés ont reçu tous les pouvoirs dévolus à un actionnaire à 30 pour cent, souligne M. Cossette. Le rejet du plan de rationalisation démontre que les salariés n'avaient pas encore compris ce que cela signifie et n'étaient pas préparés à assumer les responsabilités d'actionnaires. «C'est un peu notre faute à tous, disent les trois, on est allé trop vite.»

Il y a bientôt un an que l'usine d'Expro vit la cogestion. En octobre dernier, alors que l'entreprise était en pleine crise, syndicats et employeur - après

des années de confrontations - décidaient de joindre leurs efforts pour assurer la rentabilité de l'usine. Avec ce nouveau partenariat, ils espèrent préserver la pérennité de l'usine et le maintien de l'emploi dans la région.

M. Malette explique que la Société de développement industriel (SDI), avant d'accepter d'investir 4,8 millions sur un total de six millions dans l'entreprise, avait trois exigences: la signature d'un contrat social, la formation d'une coopérative et la préparation d'un plan de redressement.

N'étant pas capable de trouver une banque prête à investir 1,2 million dans Expro, la SDI a approché la direction pour savoir si elle serait ouverte à la participation des employés. M. Brousseau, qui a accepté d'emblée la suggestion, a décidé d'en convaincre les actionnaires de Toronto, Welland Chemicals et Dafina Holdings.

M. Malette, qui y voit une solution nouvelle pour apporter

des changements à la gestion, s'est occupé des syndicats.

Les salariés, dit-il, conscients de la précarité financière de l'entreprise étaient toutefois réticents à investir au moment même où on leur demandait de réduire leur salaire. «Ce n'était pas une pilule facile à avaler.»

Outre un «contrat social» assurant la paix industrielle jusqu'à l'an 2000, signé par les quatre syndicats et la direction, une coopérative a été formée telle qu'exigé. Celle-ci a injecté 1,2 million pour s'emparer du tiers des actions votantes. Les syndicats ont exigé la cogestion, dont la notion fait partie de la convention d'actionnaires.

Quant au plan de redressement, sa mise en application a dû être reportée d'un commun accord à la suite d'un accident qui a fait deux morts et deux blessés le 26 octobre 1993, soit six jours après la signature de l'entente globale. Depuis, la situation d'Expro s'est empirée et c'est un plan de redresse-

ment révisé que tentait de faire accepter le syndicat en août.

Il y a d'autres formes de cogestion au Québec mais la gestion mise en place à Expro serait unique en son genre.

L'exemple le plus connu au Québec de travailleurs actionnaires est celui de Tricofil. M. Jean-Guy Frénette, conseiller politique de la FTQ et très impliqué dans l'expérience de l'usine de textile à Saint-Jérôme (l'ancienne usine de Regent Knitting), a expliqué que les travailleurs étaient les seuls propriétaires de l'entreprise. Ils n'y avaient pas de partenaires extérieurs.

Les salariés sont devenus propriétaires en 1974. L'entreprise a terminé l'exercice financier 1979-80 avec un léger surplus et, selon M. Frénette, aurait pu passer au travers n'eut été la crise économique des années 80.

Ce sont les pertes de comptes recevables de clients en faillite qui ont finalement eu raison de Tricofil, en 1981.

Le Cégep de Chicoutimi remercie sincèrement tous ces donateurs



Bourses au mérite 1994

Abitibi Price d'Alma
 Abitibi Price Kénogami
 Association des comptables agréés
 Association des universités et collèges du Canada
 Association du personnel de gestion et des cadres de Ville de Chicoutimi
 Atelier d'estampes Sagamie
 Auberge des 21 (M. Marcel Bouchard)
 Autocar Jasmin
 Banque Royale de Chicoutimi
 Bell Québec
 Blackburn et Blackburn
 C.I.T.S.
 Cain, Lamarre, Wells, avocats
 Caisses populaires Desjardins
 Canadien National
 Conseil des médecins, dentistes et pharmaciens
 Corbus design
 Corporation des C.G.A. du Québec
 Corporation professionnelle des technologistes médicaux du Québec
 Député fédéral de Chicoutimi (M. Gilbert Fillion)
 Député provincial de Chicoutimi (Mme Jeanne Blackburn)
 Encadrement Nolin

Espace Virtuel
 Fernand Gilbert
 Fondation Place du Royaume
 Fondation Roméo-Vachon
 Gingras, Jacques et associés
 Gouvernement du Canada (industrie, sciences et technologie)
 Groupe Cégerco inc.
 Hôpital de Chicoutimi
 Hôtel-motel Le Montagnais
 Hydro-Québec
 Imprimerie de Chicoutimi inc.
 Institut forestier du Canada
 J.-A. Vachon
 Justin Maltais inc.
 Laboratoires Claude Gaudreault
 Les Bouquinistes inc.
 Maison de la presse

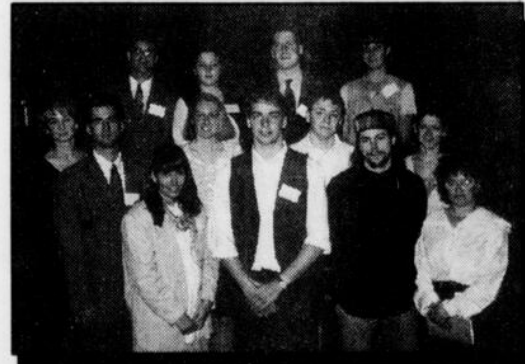
Nomatec Québec inc.
 Optimum clinique visuelle
 Paramédic
 Patterson dentaire
 Pavillon des Arts
 Potvin et Bouchard
 Raymond, Chabot, Martin, Paré, comptables agréés
 Samson, Bélair, Deloitte et Touche
 Sécal
 Service à domicile en inhalothérapie
 Shell Canada
 Simon Gravel
 Unigec
 Université du Québec à Chicoutimi
 Ville de Chicoutimi
 Ville de La Baie
 Wellie Côté, épicier

Départements, services et personnels du Cégep de Chicoutimi

Association des cadres et gérants
 Association des parents
 Association étudiante (A.G.E.C.C.)
 Conseil d'administration

Conseil de vie étudiante
 Conseil des ambassadeurs
 Coopérative La Source
 Département d'activité physique
 Département des techniques de laboratoire médical
 M. Pierre Mateau, directeur des études
 M. Roger Demeule, directeur général
 Professeurs du département des sciences humaines
 Professeurs du département des techniques et de la bureautique
 Services aux étudiantes et aux étudiants
 Syndicat des professionnels non enseignants
 Syndicat du personnel enseignant

Grâce à vous, tous ces étudiants ont reçu une bourse au mérite très appréciée.





**ÉQUIPEMENT
FÉDÉRAL
QUÉBEC LTÉE**

**UNE TRADITION D'EXCELLENCE
AU SERVICE DES P.M.E**

Équipement Fédéral Québec Ltée et TIMBERJACK

Chicoutimi: (418) 549-0022 / 1-800-463-9694

ABATTEUSE-TRONÇONNEUSE & TRANSPORTEUR



1270



1010

T
I
M
B
E
R
J
A
C
K

ABATTEUSE À FLÈCHE GROUPEUSE

TIMBERJACK



618

DÉBARDEUSES À GRAPPIN

TRANSPORTEUR



450C



933C

T
I
M
B
E
R
J
A
C
K



**ÉQUIPEMENT
FÉDÉRAL
QUÉBEC LTÉE**

**UNE TRADITION D'EXCELLENCE
AU SERVICE DES P.M.E**

Équipement Fédéral Québec Ltée et KOMATSU

Chicoutimi: (418) 549-0022 / 1-800-463-9694

CHARGEURS SUR PNEUS



Fabriqué au Québec

Un standard de qualité — les chargeurs sur pneus de Komatsu allient équilibre, puissance et efficacité pour le meilleur rendement au moindre coût.

Des équipements totalement sous contrôle dont la cabine spacieuse, le niveau de bruit réduit, la colonne de direction réglable et le siège suspendu assurent au conducteur des conditions optimales.

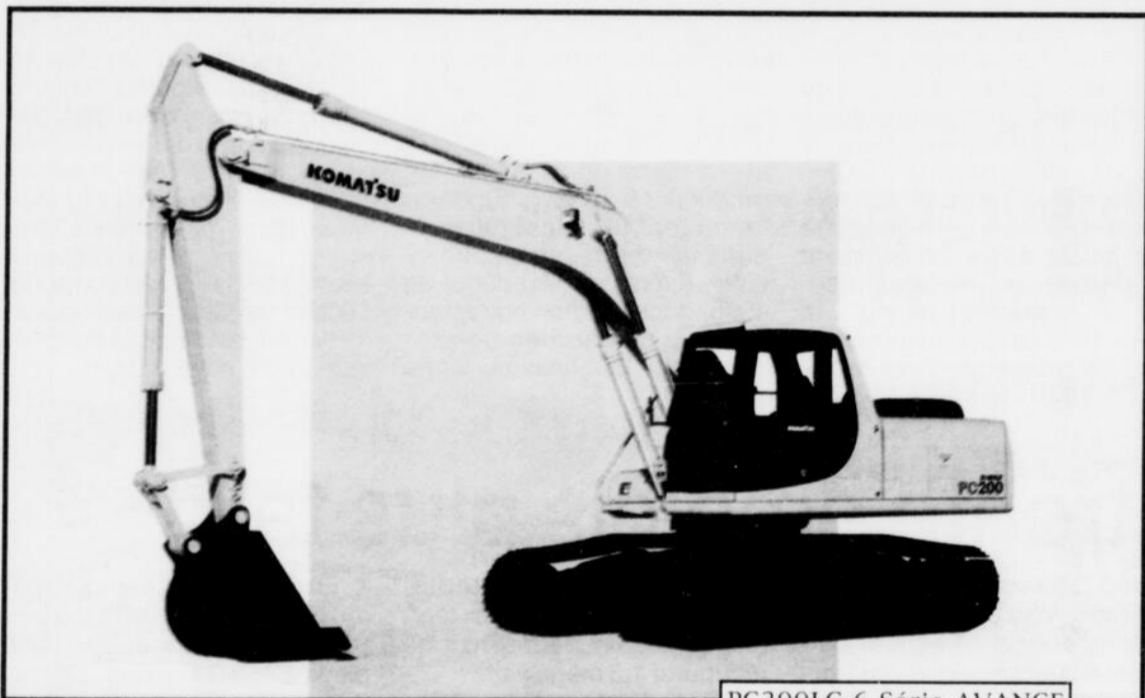
ÉTENDUE DE LA GAMME

Poids en marche: 17,970 lb à 209,960 lb

Puissance au volant: 94 hp à 789 hp

Capacité des godets: 1.5-2.25 v³ à 12.4 v³

EXCAVATRICES HYDRAULIQUES - AVANCE KOMATSU



PC200LC-6 Série AVANCE

La dernière génération d'excavatrices AVANCE dotées du système Hydra-Mind assurant maîtrise et souplesse d'opération, confort du conducteur, et productivité supérieure.

Auto-diagnostic à mémoire, points d'entretien accessibles, leviers de commande à pression proportionnelle: l'interface homme-machine par excellence.

ÉTENDUE DE LA GAMME

Poids en marche: 26 580 lb à 227,740 lb

Puissance au volant: 84 hp à 542 hp

Capacité des godets: .48-1.00 v³ à 4.1-7.1 v³

TRACTEURS SUR CHENILLES



Nouveau D155AX-3 SUPER AVANCE

Le tout premier tracteur sur chenilles de la série AVANCE: le D155AX-3.

Riche des caractéristiques du tracteur D65EX, ce nouveau D155AX-3 est le premier tracteur sur chenilles au monde équipé d'une boîte de vitesse entièrement automatique.

Découvrez la gamme complète des tracteurs sur chenilles de Komatsu, tous conçus en fonction de vos besoins d'efficacité.

ÉTENDUE DE LA GAMME

Poids en marche: 14,360 lb à 290,980 lb

Puissance au volant: 70 hp à 1050 hp

Capacité des lames: 1,65 v³ à 70,8 v³

KOMATSU

Le nombre d'emplois a doublé

LA BAIE (JSTP) - Au cours des six dernières années, la création d'emplois au sein des PME du territoire de La Baie a pratiquement doublé. Depuis 1988, La Baie s'est donc enrichie d'environ 350 emplois additionnels provenant surtout du secteur de la sous-traitance.

Pour Pierre Paquin, directeur général de la Société de développement économique de La Baie (SODEB), il est clair que l'économie de La Baie repose davantage sur le développement des PME que sur les grandes entreprises, même si dans ce dernier cas, les dégâts ont quand même été limités (environ 150 emplois perdus à la Stone-Consol).

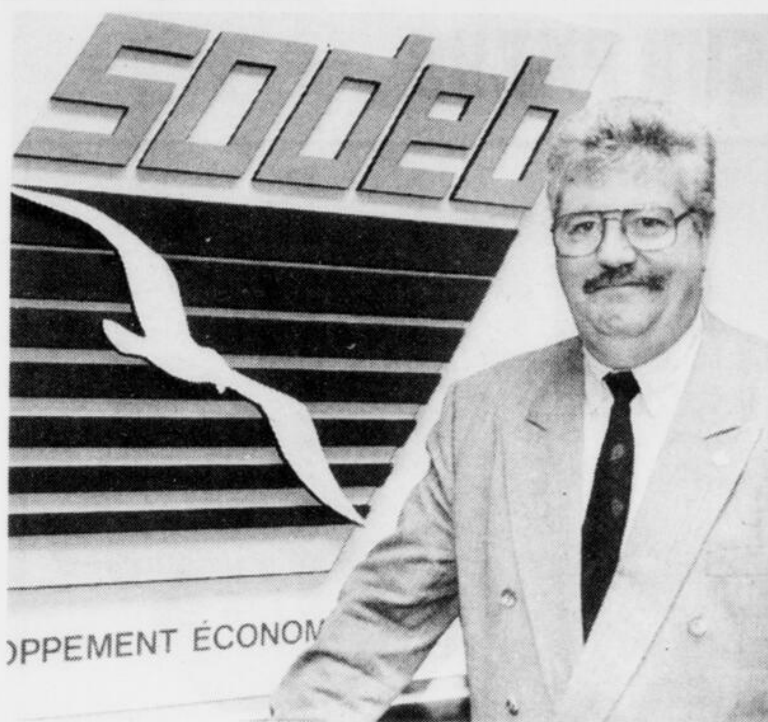
C'est donc dire que les PME ont repris le flambeau de la création d'emploi sur le territoire de La Baie, notamment chez les équipementiers (production d'équipements spécifiques destinés à l'industrie lourde). «Nous avons une bonne pépinière de petites entreprises», avance Pierre Paquin. Le développement et la création des PME constituent d'ailleurs l'un des grands axes de développement prioritaires établis dans le Plan stratégique de développement économique de la SODEB.

Afin de favoriser la croissance et la création de ces PME sur son territoire, la SODEB tente d'élargir le marché traditionnel auprès des entreprises et d'exploiter de nouveaux marchés. L'équipement minier représente l'un des marchés prometteurs ciblés. «Il y a pour 14 millions \$ d'équipements miniers qui sont importés au

Canada à tous les ans, souligne M. Paquin. C'est énorme. Il suffirait de trouver quelques-uns de ces produits à fabriquer ici pour générer de l'emploi.» Mais c'est plus facile à dire qu'à faire, reconnaît Pierre Paquin, compte tenu que les acheteurs ont tendance à demeurer fidèles aux fabricants lorsqu'ils sont satisfaits de son produit. De plus, la SODEB n'a pas entrepris beaucoup de démarches auprès des exploitations minières. «Nous avons plein de feux à éteindre. Nous avons le mandat de créer de l'emploi mais avant d'en créer, il fallait essayer de sauvegarder ceux qu'on avait», explique le porte-parole de la SODEB.

Aluminium

Le secteur de la transformation de l'aluminium constitue aussi l'un des filons privilégiés. Selon le directeur de la SODEB, dans la tête de bien des gens, le développement de la transformation de l'aluminium relevait naturellement de la grande entreprise, mais c'est là un cliché. «Nous nous sommes rendu compte qu'il y avait plusieurs petites entreprises ailleurs dans le monde qui vivaient très bien de la transformation de métal. Ils sont capables de concevoir des produits à grande valeur ajoutée et à ce moment-là, le facteur transport perd sa signification. A partir de cela, nous avons formé le Centre régional d'expérimentation et de développement des métaux légers où l'on dispense une formation de mouleur-fondeur.» L'explo-



AVENIR - Le directeur de la SODEB, Pierre Paquin, constate que le développement économique de La Baie repose sur les PME, notamment dans le secteur de la sous-traitance et le développement de la transformation de l'aluminium.

(Photo Jeannot Lévesque)

tation de ce nouveau créneau commence à porter fruits puisque certains futurs diplômés envisagent déjà des projets de création d'entreprises.

De fait, l'objectif de la SODEB vise la création d'un noyau d'entreprises complémentaires de transformation de l'aluminium. D'autre part, la SODEB privilégie toujours l'établissement d'une industrie de grand gabarit sur la zone industrielle et portuaire de Grande-Anse. Dans un premier rapport, la firme SNC Lavallin avait conclu que l'implantation d'une entre-

prise d'électrolyse serait le type d'entreprise le plus propice pour le site. En 1994, le conseil municipal a octroyé un nouveau contrat à la firme SNC-Lavallin afin que cette dernière produise une brochure très technique à caractère promotionnelle d'ici la fin de l'année. «Nous leur avons demandé d'identifier les producteurs ou les groupes de financiers les plus influents dans le monde, susceptibles d'être intéressés. Au début de 1995, nous voulons entreprendre des démarches de prospection.» L'optimisme règne

d'autant plus que le prix du métal sur le marché connaît une croissance continue depuis trois mois. Lorsque les producteurs de métal recommencent à faire de l'argent, ils réactivent leurs projets, analyse M. Paquin.

Formation

Selon le directeur de la SODEB, il est clair qu'il ne faut plus compter sur l'expansion de la grande industrie. «C'est à nous de nous prendre en main et de stimuler l'entrepreneuriat des gens d'ici», avance M. Paquin, qui constate que la culture entrepreneuriale dans la région, sans être aussi développée qu'en Beauce, s'est améliorée depuis une dizaine d'années.

«Les PME devront miser sur la compétence et la qualité totale. Nous sommes toujours limité par notre niveau de connaissance et par notre capacité de recruter une main-d'oeuvre performante», estime M. Paquin. Ce dernier constate un manque de personnes spécialisées dans certains secteurs et d'un autre côté, une trop grande formation de professionnels. Sans vouloir blâmer personne, M. Paquin estime «qu'on a dévalorisé la formation professionnelle et je crois que ça a été catastrophique dans le développement de la région. Si l'on fait le tour des PME, elles vont nous dire qu'elles ont de l'emploi à offrir aux gens qui possèdent une bonne spécialité. Mais ceux qui possèdent parfaitement bien un métier ont tendance à se créer leur propre entreprise.»

Les Serres Sagami

Quatre millions \$ et trente emplois plus tard

CHICOUTIMI (JSTP) - Il y a 15 ans, Raynald Tremblay, président des Serres Sagami, rêvait d'exploiter un complexe de serres dont la production assurerait une autosuffisance régionale.

Si aujourd'hui, son rêve est

devenu réalité, c'est surtout parce que l'entreprise s'est développée graduellement et qu'il a su bien s'entourer en allant chercher les compétences requises.

En 1979, les Serres Sagami n'occupaient qu'une superficie

de 5000 pieds carrés à des fins de recherche et de développement lié à la récupération d'énergie et aux technologies de la culture en serres. «L'idée initiale était basée sur la récupération d'énergie parce que dans les serres, l'énergie représente 30 pour cent des coûts de production», raconte M. Tremblay.

A l'époque, le défi était double: essayer de construire, dans une région nordique comme la nôtre, un complexe de serres adapté à nos climats et atteindre une forme d'autosuffisance à des prix compétitifs, et ce, en tenant compte du contexte mondial. Il fallait essayer de trouver un moyen d'exploiter les dix millions de BTU disponibles dans les bassins d'Elkem métal situés près des serres. Un premier système a été mis en place. Entre-temps, les recherches pour diminuer les coûts de production se sont poursuivies.

Le président des Serres Sagami vient d'ailleurs de soumettre un projet-pilote au Bureau d'efficacité énergétique. Ce projet unique dans le domaine de la serriculture, qui s'inscrit dans une démarche de

développement durable, consiste en l'ajout de deux thermopompes qui permettront de récupérer 1,3 mégawatt.

«Dans le cheminement des Serres Sagami, il y a toujours eu deux dimensions, l'une axée sur les coûts de production et l'autre sur la régulation des cultures et les technologies qui en découlent», explique Raynald Tremblay. Il y a deux ans, il a fait un nouveau pas pour diminuer les coûts de chauffage en implantant un générateur de CO₂, une technologie importée de Hollande. L'ajout des thermopompes viendra réduire les coûts reliés à l'énergie tout en améliorant la production. «Ca nous aura pris 15 ans pour l'atteindre (baisser les coûts et maximiser les rendements)», analyse le président. Les rendements de production sont maintenant comparables à ce qui se fait ailleurs. «C'est vraiment la technologie qui prime pour aller chercher un rendement de production», soutient-il.

Et ce n'est pas qu'un discours puisque les serres Sagami sont actuellement à la fine pointe de la technologie.

En cinq ans, les serres Sagami ont connu cinq phases d'expansion, passant de 5000 pieds à 150 000 pieds. L'entreprise régionale représente des investissements de 4 millions \$, dont 400 000 \$ pour la réalisation de la dernière phase, et fournit de l'emploi à près d'une trentaine de personnes.

Depuis 1987, les Serres Sagami offrent des tomates fraîches à longueur d'année. En quatre ans, le nombre de clients a passé de 35 à 75. Sa production annuelle est de 1,3 million de livres de tomates, ce qui représente entre 80 et 85 pour cent de la production régionale.

Pour Raynald Tremblay, il y a encore de la place pour l'expansion. D'ailleurs, les consommateurs ont pu remarquer, à certaines périodes de l'année, la présence de laitue Boston produite par les Serres Sagami. Un peu comme pour le produit de la tomate, il ne serait pas surprenant, d'ici quelques années, de retrouver de la laitue Boston produite aux Serres Sagami dans les présentoirs des marchés d'alimentation de la région à longueur d'année.

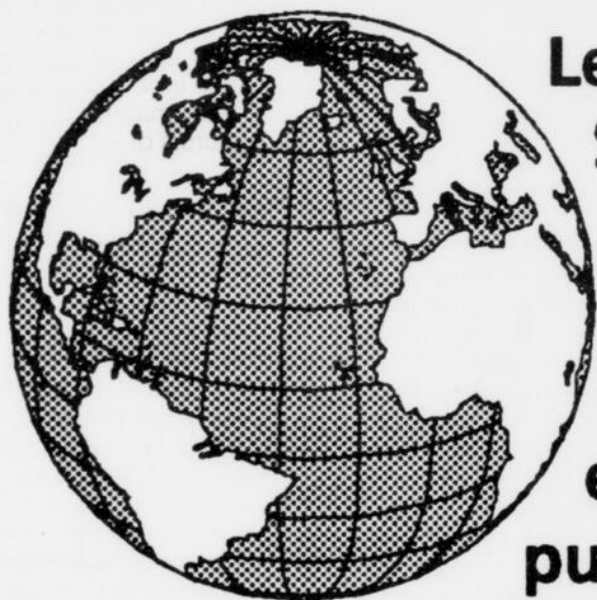


PERSEVERANCE - Selon le président, Raynald Tremblay, les Serres Sagami sont le fruit d'un projet de concertation régionale par la qualité de ses partenaires et par les intervenants du milieu.

(Photo Jeannot Lévesque)

NOTRE puissance financière assure **VOTRE** avenir financier

La Prudentielle est l'une des dix plus grandes compagnies d'assurance-vie au monde : au service des assurés depuis 150 ans, elle gère un actif de 145 milliards et son excédent de 15 milliards est une protection sûre pour ses clients canadiens.



Le 28 octobre 1994, Moody's Investors Service a attribué à La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée sa cote la plus élevée (Aaa), reconnaissant ainsi la sécurité exceptionnelle que lui confère sa puissance financière.

En confiant votre programme d'épargne et d'assurance à La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée, vous choisissez un géant de l'industrie sur la puissance financière duquel vous pouvez compter.

Quels que soient vos désirs, vous voudrez être associé à la Prudentielle.

Téléphone : (418) 547-3676

PRUDENTIELLE

À l'écoute de vos besoins



La guerre par guichets interposés

MONTREAL (PC) - Les guichets automatiques suscitent une belle guerre entre institutions financières, qui sabrent les frais demandés aux utilisateurs. Et que dire des paiements directs, par les terminaux aux points de vente (TPV)? Et des services bancaires à domicile qui s'annoncent avec l'autoroute électronique?

Les banques et caisses s'observent et si l'une baisse ses coûts, la concurrente peut réagir dans l'heure.

Dès le premier janvier prochain, la Banque de Montréal ne se contentera plus de diminuer ses frais au guichet mais donnera un... «cadeau» à ses clients qui l'utilisent: 25 cents par transaction et un maximum d'un dollar par mois. La clientèle toucherait ainsi plus d'un million par mois.

Des concurrents suivent l'initiative de près, comme la Banque Nationale, pourtant fière de sa gamme de coûts.

Pourquoi un cadeau? C'est pas sorcier, selon Madeleine Plamondon, directrice du Service d'aide au consommateur (SAC), de Shawinigan. Les financières poussent le client à l'extérieur de la succursale parce qu'il lui en coûte moins cher ainsi. C'est pourquoi elles dessinent des grilles de tarifs qui rendent le guichet moins cher que le comptoir et le point de vente (le magasin) moins cher que le guichet.

Dans leur chasse aux coûts élevés, les financières ont multiplié les guichets. Au 31 juillet



GUICHET AUTOMATIQUE - Dès le premier janvier prochain, la Banque de Montréal ne se contentera plus de diminuer ses frais au guichet mais donnera un... «cadeau» à ses clients qui utilisent leurs guichets automatiques.

dernier, on en comptait 3702 au Québec, dont 2010 dans les banques et 1638 chez Desjardins. En Ontario, près du dou-

ble: 6758. Au Canada, 16 249 guichets, une légère hausse sur l'année précédente.

Mais le nombre de transac-

tions affiche une progression notable. En 94, il dépassera le milliard. Entre 90 et la fin de 93, il est passé de 577 à 834 millions, seulement dans les banques. Le Mouvement Desjardins en affichait à lui seul 160 millions en septembre dernier.

Seulement une minorité encore de clients utilisent le guichet. Alain Charbonneau déclare que près de 20 pour cent de la clientèle de la Banque Nationale le fait, contre parfois jusqu'à 30 pour cent chez des concurrents. A la Banque de Montréal, Lucie Gosselin évoque de 35 à 40 pour cent. Chez Desjardins, Serge Roy, responsable des guichets, en dénombre quelque 45 pour cent. «On a démarré avant», explique-t-il.

Paiement direct

Serge Roy estime la croissance des transactions au guichet à environ 10 pour cent par année, contre... 100 pour cent pour le paiement direct. C'est au supermarché et chez Jean Coutu que ça se passe. A cause des coûts moins élevés, de plus en plus de gens paient directement leur épicerie et en profitent pour effectuer un retrait.

Lucie Gosselin souligne que la Banque de Montréal n'a pas de concurrent; aucun ne donne encore de «cadeau». Ginette Moreau réplique que le client avec un compte standard de la Banque Royale peut utiliser le guichet sans frais, pour payer

une facture. Le paiement direct à la Banque de Montréal coûte 25 cents contre 30 cents à la Royale et à la CIBC, ajoute Lucie Gosselin.

Le Québec affiche un plus fort taux d'utilisation du guichet et du débit, selon Lucie Gosselin. Aux Fêtes, on atteint un sommet. Madeleine Plamondon s'inquiète car aucune réglementation ne régit encore ces transactions électroniques.

En cas d'erreur

Entre 89 et aujourd'hui, la SAC a réussi à sensibiliser les financières aux problèmes mais les progrès se limitent au pas à pas, alors que la technologie fait des bonds fulgurants. Lors de la perte ou du vol d'une carte, lors d'erreurs informatiques, qui paie la note? Et quand?

Le premier mai 92, les financières ont accepté de respecter un code volontaire, un faible minimum, selon la SAC.

L'an prochain, les câblodistributeurs comme Vidéotron, la téléphonie (Bell) et leurs partenaires financiers se livreront une chaude lutte devant le CRTC (- Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) pour le contrôle de l'autoroute électronique, incluant les services bancaires à domicile.

Mme Plamondon croit que l'autoroute électronique touchera au moins neuf lois importantes, comme celle des banques et du CRTC. Pourtant, aucune loi ne régira l'autoroute UBI qu'expérimentera Saguenay dès l'an prochain. Plus des trois quarts des foyers pourront alors effectuer des transactions bancaires de leur salon.

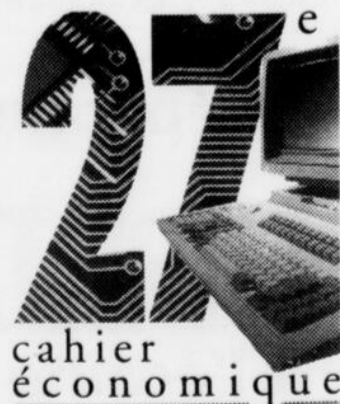
La SAC voudrait qu'Ottawa intervienne, par règlements, en se servant des lois actuelles, et nomme un ombudsman.

Aujourd'hui, l'utilisateur d'une carte a surtout des devoirs et l'émetteur, des droits. En outre, aucun règlement ne protège les données et la vie privée des gens, déclare Mme Plamondon. On fonce vers l'autoroute sans savoir qui payera la facture des accidents.

Moins d'un pour cent des transactions au guichet comportent des erreurs, souligne Serge Roy, soit beaucoup moins qu'au supermarché où la caisse électronique ne dit pas toujours le nouveau prix d'un produit.



PAIEMENT DIRECT - A cause des coûts moins élevés, de plus en plus de gens paient directement leur épicerie et en profitent pour effectuer un retrait.



Déjà 15 ans!

Eh oui, 15 ans déjà!

C'est en 1979, que le Deauville de Chicoutimi vit le jour. Copie conforme de celui de Québec, il était opéré d'ailleurs par le même propriétaire. C'est en novembre 1983 que Bill Amiot s'en porte acquéreur et que celui-ci fut rapidement reconnu comme l'un des meilleurs restaurants de steaks et fruits de mer de la région jusqu'en 1990 où il fut vendu à un groupe d'homme d'affaires d'ici.

La nostalgie s'emparant du restaurateur qu'est Bill Amiot, il s'associe en 1992 à son vieil ami Pierre Tremblay et rachète le Deauville qui avait besoin alors d'un sérieux rafraîchissement. Le mot d'ordre de Bill et Pierre: «Qualité totale». Ajoutant à cela

un service à la hauteur de l'attente de sa clientèle, ce magnifique restaurant du Saguenay - Lac-Saint-Jean retrouvera rapidement sa popularité.

Le Deauville se voulant un authentique «steak house» régional, Bill et Pierre se garantissent l'approvisionnement d'une viande rouge de la plus haute qualité, certifiée «bœuf de l'Alberta», considérée comme le meilleur bœuf canadien. Mûrit à point, il fait l'envie des amateurs de bifteck et la joie des connaisseurs.

Les poissons et les fruits de mer, achetés avec grand soin, ne sont pas en reste et contribuent largement à faire du Deauville un

lieu recherché par une clientèle des plus avisées.

Toujours soucieux d'offrir à sa clientèle une nourriture de très grande qualité, le restaurant offre également un délicieux demi-poulet juteux et spécialement assaisonné qui fait sa marque de plus en plus parmi les amateurs de volaille. Frites fraîches, pain chaud et desserts-maison ne sont que quelques-unes des multitudes petites attentions établies par Bill et Pierre, toujours à l'affût de la perfection et de la satisfaction de sa clientèle.

Outre des dîners réputés, le restaurant offre également un choix de tables d'hôtes en soirée et tous sont servis avec grand soin. Bill et Pierre aimant les fêtes et les réjouissances se font un

plaisir d'offrir, à titre gracieux, le gâteau pour souligner les anniversaires.

Et par la suite, pour terminer en beauté cette agréable soirée déjà bien amorcée, la nouvelle discothèque «Garbo Dancing» vous ouvre ses portes à compter de 21 heures. L'automobile demeure sagement sur le vaste stationnement pendant que vous vous laissez aller au plaisir de la nuit.

Eh oui, 15 ans déjà! Bill et Pierre profitent de l'occasion qui leur est offerte pour remercier toute l'équipe, qui est le cœur de l'entreprise, ainsi que leur clientèle pour la grande confiance qu'elle a témoignée au Deauville.

Pas de demi-mesure, «Qualité totale» au meilleur prix et le tout

servi avec le sourire...

Le meilleur bœuf du Canada. Les propriétaires du Deauville recevait récemment une plaque émérite pour l'utilisation du meilleur bœuf canadien sur le marché, celui de l'Alberta. Le Deauville est, de plus, reconnu comme le plus gros vendeur de bœuf du Saguenay - Lac-Saint-Jean, mais on y sert aussi de la volaille et des fruits de mer toujours avec le même service courtois et professionnel. À l'occasion du 15^e anniversaire de leur restaurant, Bill Amiot et Pierre Tremblay profitent de l'occasion pour remercier toute leur équipe ainsi que leur clientèle pour la confiance témoignée au Deauville tout au long de ces années.



M. Robert Lajoie, représentant Gordon
M. Pierre Tremblay, propriétaire
M. Bill Amiot, propriétaire
M. Luc Robert, directeur des ventes de Gordon



720, boul.
Talbot
Chicoutimi
Réservation:
696-4144

La technologie servira la formation

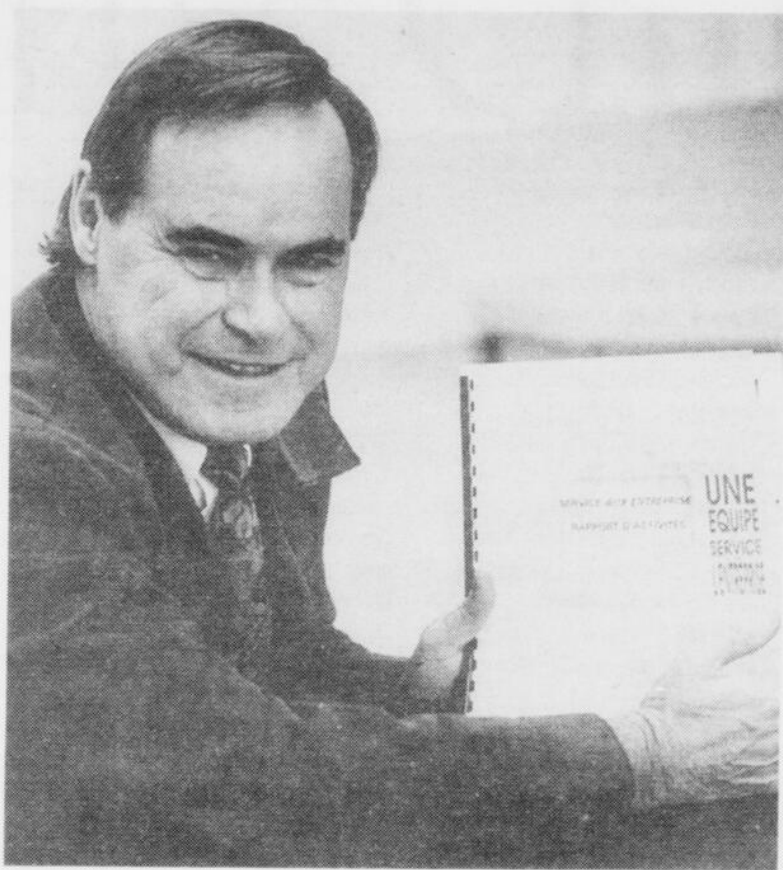
CHICOUTIMI (JSTP) - Les nouvelles technologies devraient permettre au monde de l'éducation de pouvoir offrir une formation plus adaptée aux

contraintes de temps et au cheminement personnel de leurs clients.

« Nous sommes à la ligne de départ de l'évolution technologique en éducation », estime Fernand Palin, directeur du Service de l'éducation aux adultes à la Commission scolaire de Chicoutimi. Et je ne parle pas nécessairement de formation à distance (cours par correspon-



Johanne St-pierre



FERNAND PALIN, directeur du Service de l'éducation des adultes à la CS de Chicoutimi.

(Photo Rocket Lavoie)

dance). Il faut donner les moyens au client de prendre des connaissances dans le respect de ce qu'il est et de ses contraintes. » C'est d'ailleurs là

le défi qui attend les commissions scolaires auprès des clientèles étudiantes et de la main-d'oeuvre en emploi.

« Cela ne veut pas dire qu'il ne s'est rien fait auparavant, sauf qu'au cours des dix prochaines années, nous allons récolter les résultats de ce que nous avons semés en terme d'investissements d'énergies humaines et financières. Et là, il ne faut pas manquer le train, poursuit M. Palin en faisant allusion au projet d'autoroute électronique dont le projet pilote UBI qui s'implante au Saguenay.

Ce projet offre la chance au Service de l'éducation aux adultes de préparer un produit afin que les usagers de l'autoroute électronique puisse trouver une réponse à leurs besoins. « Nous sommes dedans, ici au Saguenay, et nous sommes privilégiés. J'aurais des remords de conscience si dans dix ans, nous étions obligés de sauter dans un train déjà en marche parce que nous n'avons pas voulu monter dedans alors qu'il était à la ligne de départ. Nous avons l'avantage d'être là, au départ du train », lance M. Palin.

Dans le contexte actuel, un jeune qui ne possède pas un diplôme de fin d'études secondaires (DES) n'a à peu près pas de chance de se trouver un emploi rémunérateur. Or dans la région, près de 40 pour cent de la clientèle adulte ne possède pas de DES. « C'est un défi de taille et il appartient aux commissions scolaires d'essayer de faire en sorte que ces clientèles essaient de venir acquérir les connaissances pour un DES », analyse M. Palin.

Selon lui, il n'y a pas de recette miracle. Il faut d'abord que le jeune aille chercher une solide formation de base. Par la suite,

différentes options s'offrent à lui comme la formation professionnelle et technique ou par la formation à distance.

Dans ce dernier cas, le ministère de l'Éducation (MEQ) vient de confier aux CS le mandat de formation à distance. « C'est une bonne décision parce que ça rapproche la population du lieu de décision », estime Fernand Palin. Auparavant, la formation à distance était assumée par une direction du MEQ à Montréal. A compter de janvier 1995, la CS de Chicoutimi reprendra graduellement cette mission en récupérant les nouvelles inscriptions et celles déjà en cours, pour faire en sorte qu'à compter du 1er juillet prochain, l'éventail des services offerts relèvera de chaque CS.

Le succès de cette formation repose sur sa capacité de permettre au client de se motiver et de s'auto-évaluer afin de déterminer s'il chemine dans sa formation. « Les instruments actuellement disponibles pour l'autodidactie sont imparfaits. Souventes fois, ce sont des dossiers papiers alors que les nouvelles technologies devraient permettre une utilisation beaucoup plus importante de l'audio-vidéo ».

Formation continue

La formation professionnelle et technique constitue toutefois l'alternative la plus utilisée pour l'acquisition de connaissances pour un métier. A l'époque de la réforme mise de l'avant en 1985-86, environ 300 personnes étaient inscrites en formation professionnelle. Cette année, ils sont plus de 1100.

« Lorsque nous avons commencé la réforme de la formation professionnelle, notre discours était à l'effet qu'un nouveau travailleur devrait se recycler cinq fois. Aujourd'hui, on parle de recyclage permanent dans presque tous les domaines. »

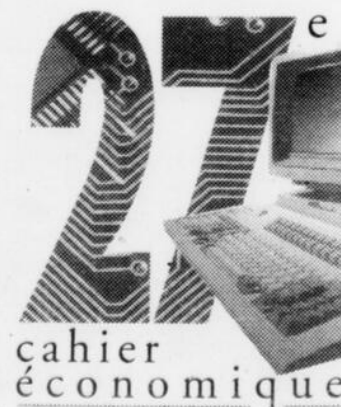
Avec la réforme, « nous avons fait un bon bout de chemin quant à la qualité de nos programmes, nos professeurs sont allés se perfectionner et au niveau de la formation, nous avons travaillé avec les entreprises. Donc ce sont des programmes qui collent davantage au milieu du travail. Nos centres d'éducation aux adultes sont maintenant bien équipés. Il

nous reste maintenant à travailler sur le lien en cours de formation avec le monde du travail », analyse M. Palin. Quelques expériences sont en cours dans trois programmes.

« J'aurais des remords de conscience si dans dix ans, nous étions obligés de sauter dans un train déjà en marche parce que nous n'avons pas voulu monter dedans alors qu'il était à la ligne de départ. Nous avons l'avantage d'être là, au départ du train. »

Selon le directeur du Service d'éducation aux adultes, il importe que la région s'assure d'offrir un éventail suffisamment large de programmes de formation afin d'éviter que les jeunes soient obligés de partir à l'extérieur pour recevoir une formation professionnelle et technique. La formation continue des travailleurs en emploi constitue également un élément important de la mission des CS. « Lorsque nous avons commencé la réforme de la formation professionnelle, notre discours était à l'effet qu'un nouveau travailleur devrait se recycler cinq fois. Aujourd'hui, on parle de recyclage permanent dans presque tous les domaines. Notre défi, et celui des autres maisons d'éducation, est de se maintenir à la fine pointe. »

D'ailleurs, le Centre de services aux entreprises mis sur pied il y a trois ans, dessert de plus en plus d'entreprises. En 1991, 550 personnes en emploi ont reçu de la formation. L'an passé, leur nombre s'élevait à 2299. Même évolution du côté des heures de formations dispensées, elles sont passées de 7500 heures en 1991 à 16 440 heures en trois ans. C'est plus de 150 entreprises du territoire de Chicoutimi, La Baie et Valin qui ont utilisé les services du centre.



« Nous sommes à la ligne de départ de l'évolution technologique en éducation. »

Le Carrefour offre ses services aux jeunes entrepreneurs

CHICOUTIMI (JSTP) - Depuis un mois, les jeunes entrepreneurs peuvent obtenir le support nécessaire pour résoudre leurs problèmes au Carrefour des nouveaux entrepreneurs.

Ce carrefour n'est pas un incubateur, précise Fernand Palin, directeur du Service de l'éducation aux adultes. Il s'agit plutôt d'une structure d'encadrement résultant d'une collaboration étroite entre la CS de Chicoutimi, la Corporation de développement économique de Chicoutimi (CDEC) et la Société de développement économique de La Baie (SODEB) qui offre un service d'accompagnement pendant une certaine période.

Les nouveaux entrepreneurs peuvent y trouver les conseils de personnes-ressources spécialisées dans différents domaines (juridique, comptable, économie, etc). Le Carrefour a fait appel à des professionnels sur une base volontaire. Ainsi, un jeune entrepreneur peut par exemple bénéficier des précieux conseils d'un notaire à la retraite ou d'un comptable volontaire. Les chambres de commerce de Chicoutimi et de La Baie ont également travaillé à la réalisation de ce projet.

Ce carrefour s'avère d'autant plus à-propos qu'il permettra de compléter un cheminement amorcé en formation professionnelle. En effet, depuis le début de l'année en cours, les commissions scolaires offrent un volet de sensibilisation à l'entrepreneurship dans leurs programmes de formation professionnelle. M. Paquin mentionne qu'une bonne partie des petites entreprises créées sont fondées par des personnes ayant une formation secondaire professionnelle.

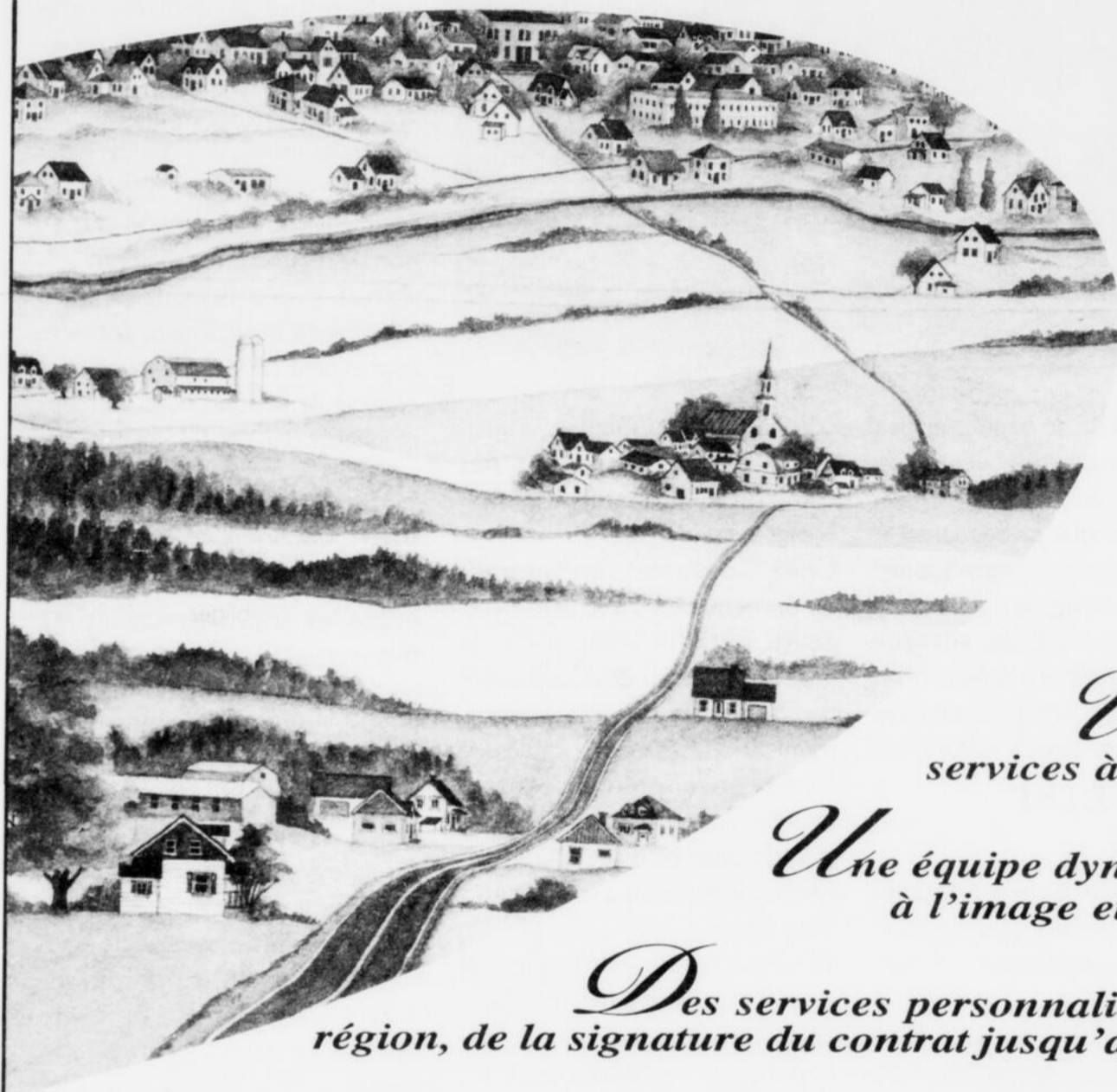
Si les personnes sont intéressées à se lancer en affaires, elles peuvent suivre un cours de 330 heures pour le lancement d'une entreprise. Ce cours permet à la personne de travailler sur son projet en bénéficiant des conseils de personnes-ressources provenant de différents milieux.

Deux ans après l'instauration de ce volet, 12 petites entreprises ont vu le jour et sont toujours actives. Elles ont permis la création de 34 emplois. Une structure comme le Carrefour aux jeunes entrepreneurs vient donc donner un coup de pouce aux jeunes entrepreneurs qui ont déjà fort à faire pour veiller à la bonne marche de leur bébé.

Promutuel Lac-St-Jean

et

Promutuel Saguenay

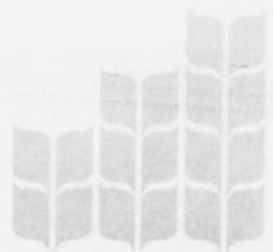


des assureurs
bien de
chez nous
au service
des gens
d'ici

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

CONSOMAT déclare la guerre



Chez Consomat, pas de limite de quantités sur les spéciaux annoncés et pas de coupons à découper pour avoir les meilleurs prix.

Pour éviter que des phénomènes comme l'appauvrissement et l'exode des jeunes du Saguenay – Lac-Saint-Jean se poursuivent, la région devra reprendre le contrôle de son économie, notamment dans le domaine de l'alimentation.

En perdant la direction des marchés d'alimentation, le Saguenay – Lac-Saint-Jean a perdu le contrôle sur une économie annuelle évaluée à environ un demi-milliard de dollars. Des centaines d'emplois rémunérateurs ne se pratiquent plus dans la région, mais plutôt dans les grands centres comme Québec ou Montréal.

«En 10 ans, la région a dû perdre environ 300 emplois dans l'alimentation, soutient le propriétaire des magasins Consomat, M. Marc Maltais. Ces emplois, ils existent toujours mais ils ont déménagé ailleurs.»

M. Maltais dirige aujourd'hui les seuls marchés indépendants du Québec qui ne sont pas contrôlés ou encadrés par un des géants de l'alimentation. Consomat possède sa propre bannière et fait affaires directement avec ses fournisseurs.

L'entreprise souhaite s'accaparer d'ici trois ans d'au moins 20 % du marché d'alimentation dans la région pour ainsi permettre à la

population d'ici de bénéficier des emplois et des retombées de ce domaine de l'économie.

«Il est temps que le Saguenay – Lac-Saint-Jean se reprenne en main et encourage les gens d'ici, ajoute Marc Maltais, surtout lorsqu'ils offrent un meilleur prix. C'est un moyen efficace de créer une économie solide.»

CONTRER LES GÉANTS

Marc Maltais déclare ouvertement la guerre aux géants nationaux de l'alimentation.

«Les gens doivent percevoir qu'on est capable de protéger le marché libre de l'alimentation en faisant concurrence aux grosses

corporations, soutient-il. Autrement, celles-ci finiront par contrôler complètement le marché et les prix.»

Chez Consomat, on soutient qu'on peut non seulement livrer cette bataille mais aussi la gagner. Grâce au développement des différents moyens de communication, les responsables de l'entreprise peuvent entrer directement en contact avec les grands distributeurs ou fabricants, qu'ils soient à Halifax ou à Vancouver.

«Il n'y a aucun doute que les marchands indépendants peuvent être compétitifs. Il faut cependant se battre avec les fournisseurs, négocier âprement

avec eux et ensuite faire profiter notre clientèle des résultats de cette négociation.»

Il y a une trentaine d'années, les épiciers indépendants, les véritables pionniers du domaine, contrôlaient près de 60 % du marché d'alimentation. Aujourd'hui, les grandes chaînes exercent presque un contrôle total de cette économie, avec le résultat qu'on assiste constamment à la disparition des emplois en région, au profit des grands centres.

Marc Maltais s'est donné la mission de récupérer ce marché.

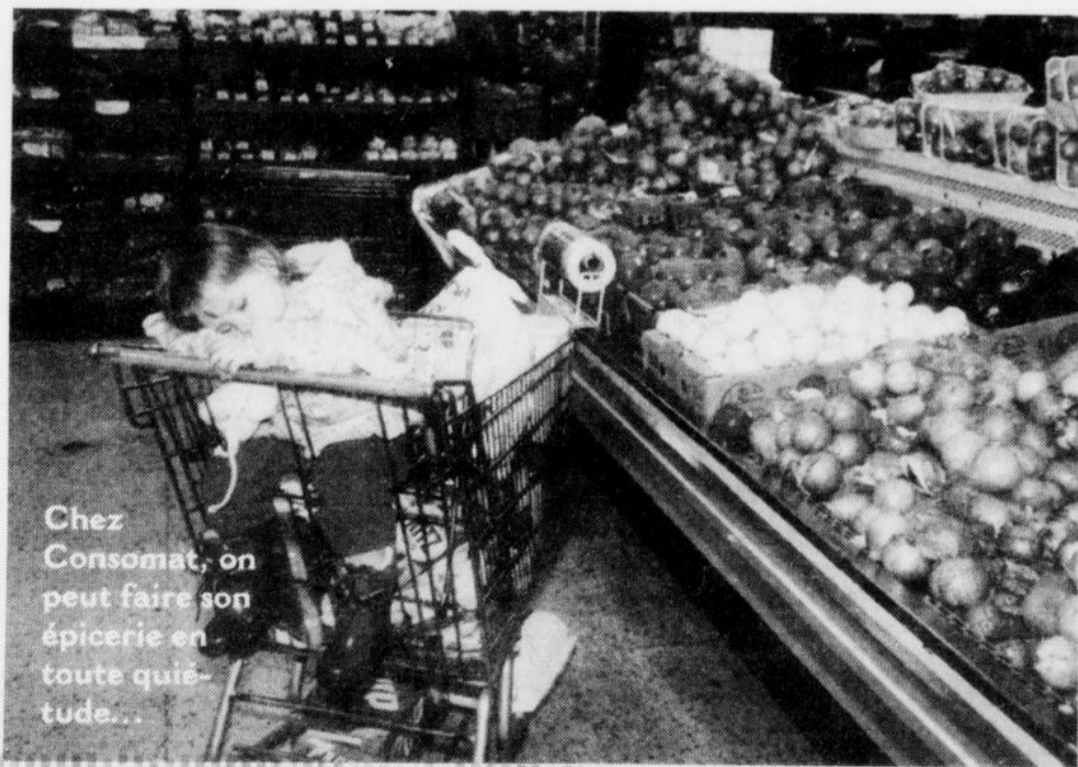
«Nous avons les outils pour remédier à la situation, termine le président de Consomat. Il faut cependant se reprendre en main et investir dans notre région.»

UNE FORMULE SIMPLE ET EFFICACE

En éliminant les intermédiaires entre les importateurs et les fabricants, Consomat peut garantir à sa clientèle un meilleur rapport qualité-prix, tout en fournissant un service personnalisé. Consomat, un marché d'alimentation indépendant, utilise une formule de gestion simple et efficace. Toutes les décisions relatives à l'administration et à l'approvisionnement des magasins se prennent au même endroit et dans l'intérêt de la clientèle.

«Les géants de l'alimentation ont tous un siège social à Montréal ou à Toronto, analyse Marc Maltais de Consomat. Les régions périphériques ne sont pas représentées à la tête de ces compagnies, ce qui fait que les décisions prises ne tiennent pas compte des véritables besoins des marchands locaux et de leur clientèle.»

Ces sièges sociaux en métropole drainent



Chez Consomat, on peut faire son épicerie en toute quiétude...

aux grandes chaînes

avec eux des emplois rémunérateurs à l'extérieur de la région.

Entreposé dans de grands centres de distribution, le stock doit ensuite passer entre les mains d'un grossiste avant d'aboutir sur les tablettes des magasins. En bout de ligne, toutes ces opérations font grimper les prix.

«Ce système exploite tout simplement l'épicier et la clientèle puisqu'ils doivent inévitablement augmenter leurs prix pour couvrir toutes leurs dépenses. Le principe qui dit que les géants de l'alimentation donnent un meilleur prix est donc faux.»

PAS D'INTERMÉDIAIRE

Chez Consomat, la direction des magasins communique directement avec les fournisseurs. Elle se garde une grande autonomie quant au choix des fournisseurs dans le but d'être toujours en mesure de trouver le meilleur produit et le meilleur prix.

Aucun grossiste n'est privilégié au détriment d'un autre. Consomat négocie directement avec les grands fabricants de marques reconnues comme, par exemple, Kellogg's pour

les produits céréaliers.

En éliminant les intermédiaires et tous les coûts qui s'y rattachent, on arrive à baisser le prix de la marchandise.

«Nous respectons un seul critère, c'est-à-dire dénicher le meilleur produit au meilleur prix. Ce que nous allons chercher dans nos négociations avec nos fabricants est mis sur le prix. Le consommateur obtient ainsi un produit à la hauteur de ses attentes.»

NEUF ANS DÉJÀ

C'est pour contrer les politiques centralisatrices des grandes chaînes provinciales et pour prouver que l'épicier indépendant peut aspirer à la rentabilité financière dans le monde de l'alimentation qu'on inaugura le premier magasin Consomat, il y a déjà neuf ans.

Le 15 novembre 1985, Marc Maltais, un homme d'affaires impliqué depuis une trentaine d'années dans le milieu, démarrait le Consomat de la rue du Pont à Alma.

M. Maltais n'en était pas à ses premières armes dans le domaine de l'alimentation. Au début des années 1980, il était notamment à la tête du marché Provigo



M. Serge Tremblay, directeur de Consomat Chicoutimi et M. Marc Maltais, président de Consomat.

Dufour et Maltais d'Alma. Il connaît donc bien les politiques d'exploitation des grandes chaînes.

Pour lancer le premier magasin Consomat, M. Maltais s'associa à une quinzaine de personnes dans une formule de partenariat. Cette formule est toujours en vigueur aujourd'hui et rapporte des dividendes. Chaque employé de Consomat est invité à investir à toutes les semaines dans un fonds de développement de

l'entreprise, un moyen efficace d'assurer la santé de leur emploi. Après un départ modeste, le Consomat d'Alma, un marché d'une superficie de 6500 pieds carrés, se bâtit une place de choix au sein de la collectivité locale. L'entreprise réussit graduellement à prouver à la population que des régionaux pouvaient leur offrir un produit dont la qualité respecterait ses attentes et dont le prix serait inférieur à la concurrence.

CHICOUTIMI

Fort de cette réussite, Marc Maltais inaugura quelques années plus tard deux autres magasins de 24 000 pieds carrés, à Chicoutimi et à Rimouski. Encore là, Consomat convainc la population en offrant les meilleurs produits au meilleur prix.

L'entreprise regroupe maintenant 400 travailleurs et s'apprête à poursuivre son ascension. Elle ouvrira un magasin à Jonquière et un autre à Ville de La Baie au cours de la prochaine année. Par la suite, l'équipe de Marc Maltais étudiera la possibilité de s'établir ailleurs au Lac-Saint-Jean.



Contrairement à la plupart des magasins-entrepôts, Consomat vous assure d'un service courtois et rapide.



ALUCO de Dolbeau

La spécialisation, un gage d'emploi

DOLBEAU (RT) - Viviane Néron, directrice générale des Produits Aluco de Dolbeau, n'en démord pas. La spécialisation et la formation restent des préoccupations constantes pour cette jeune entreprise dolbienne qui se tourne maintenant vers la Suède qui possède l'expertise et la technologie pour améliorer la fabrication de ses produits.

«Nous employons actuellement entre dix et quinze personnes. Aluco, c'est la spécialisation en soudure d'aluminium qui se retrouve en trois parties, soit le secteur des machines de laminage qui a le marché international et ces machines font les encadrements, la coupe, ou la

colle de la peinture. On a aussi le marché du secteur routier soit le gros routier et le routier forestier et aussi le camion léger. Enfin, nous développons le marché à la pièce avec un département pour ceux qui veulent faire fabriquer une pièce en particulier.

On sait que, par exemple, les routiers forestiers peuvent utiliser des cabines et des remorques à base d'aluminium qui sont plus légères, ce qui permet donc une charge de bois plus imposantes. Enfin, on a développé le marché du camion léger», de souligner Viviane Néron.

Aluco constitue certes une

très jeune entreprise puisque son apparition sur le marché date de février 1993 seulement. «Pour nous, c'est un travail vraiment spécialisé. Celui qui travaille chez nous doit posséder une excellente formation. Au début, même les écoles sont venues nous voir pour savoir qu'est-ce qu'elles devraient enseigner aux élèves pour répondre à nos besoins. On doit aussi former nos propres employés.

On crée donc de l'emploi et nos employés savent très bien qu'une bonne formation, qu'une plus grande spécialisation devient alors une garantie d'emploi. C'est tellement spécialisé comme travail», ajoute

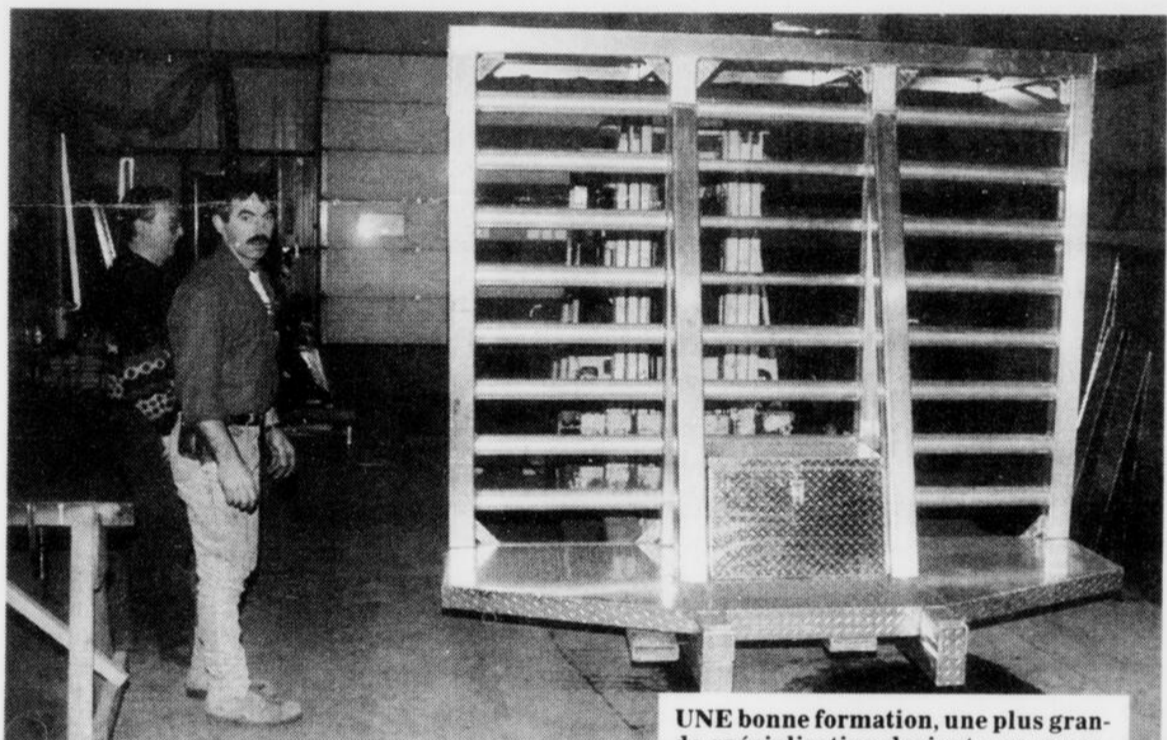


VIVIANE NÉRON, directrice générale des Produits Aluco de Dolbeau.

Viviane Néron.

Bien connu sur la scène régionale, Aluco offre ses produits à l'échelle québécoise. «Nous avons commencé avec notre fabrication de machine de laminage. Nous étions alors quatre actionnaires. Puis, un jour, Aluco est entré dans le décor et c'est là que j'ai hérité du travail chez Aluco. Mon mari Jean Beaudet oeuvre aussi chez Encadrements Desgagnés en compagnie de Guy Néron et Hélène Lalancette tout en étant actionnaires chez

Aluco. Aluco répond aux besoins des utilisateurs et les Américains s'intéressent aussi à ce qu'on fait. Avec la nouvelle loi sur les routes, notre fabrication demeure donc une solution des plus intéressantes et permet donc, tenant compte de



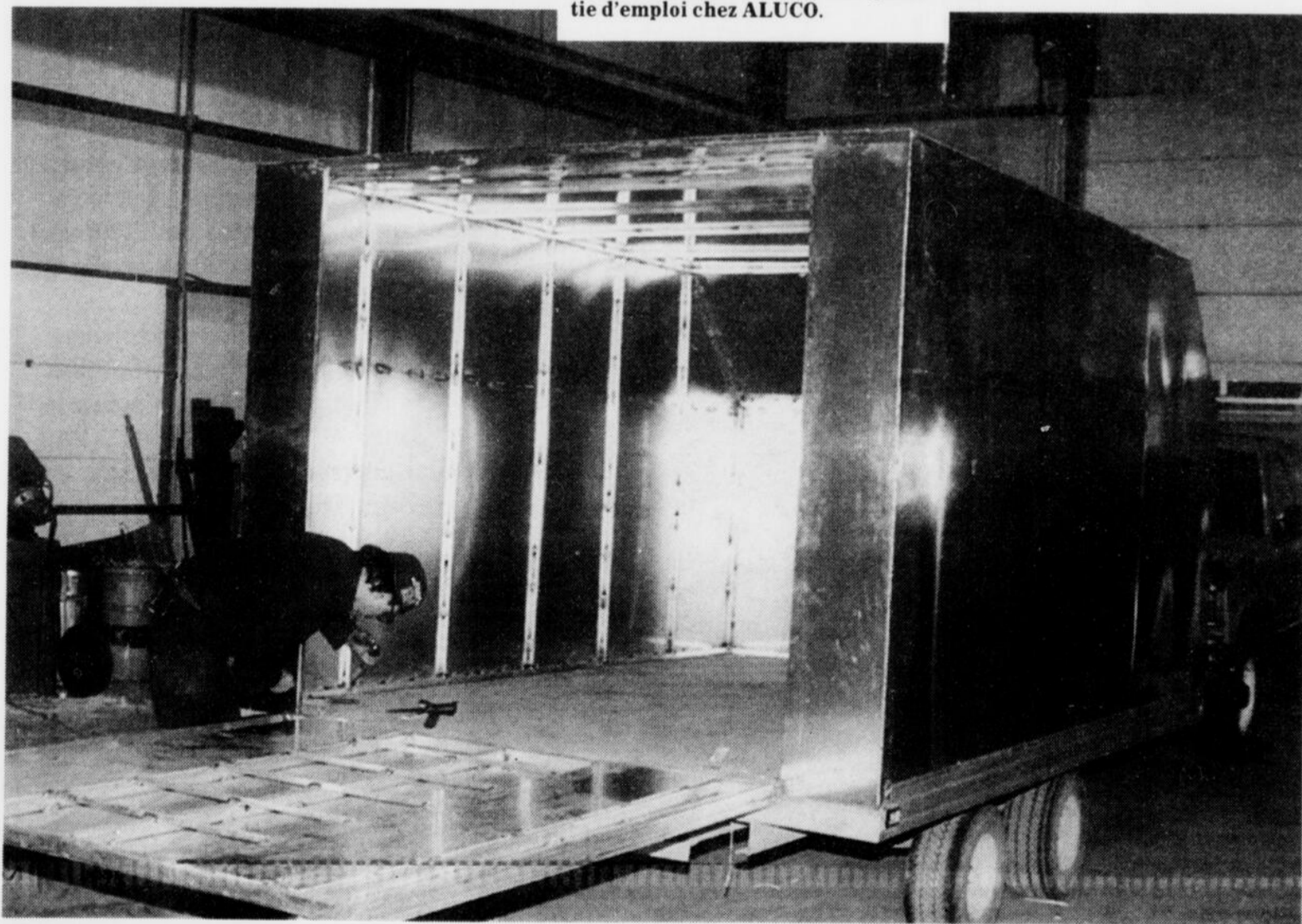
UNE bonne formation, une plus grande spécialisation devient une garantie d'emploi chez ALUCO.



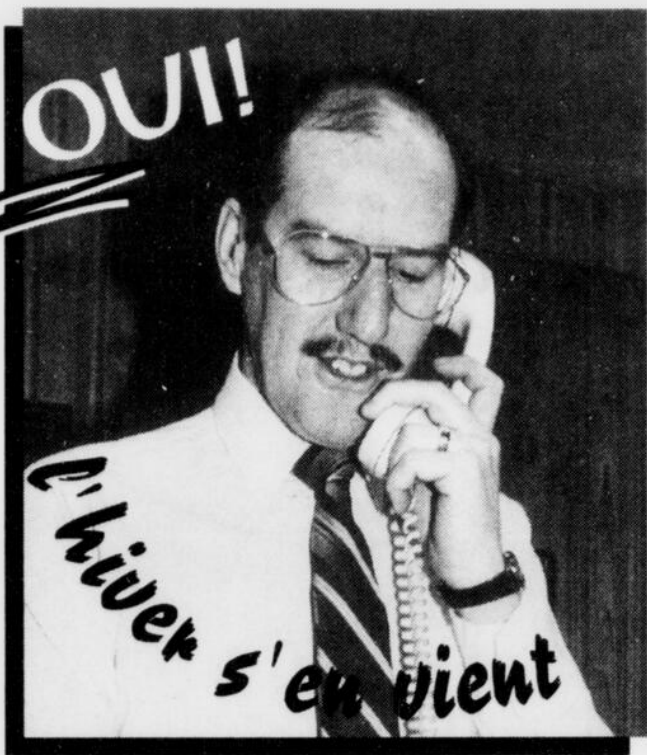
la légèreté du produit, de charger davantage les camions. Aluco monopolise 60 pour cent de notre chiffre d'affaires qui est de près d'un million de dollars. Ce qui confirme notre grande spécialisation et notre formation des plus adéquates», ajoute-t-elle.

Aluco de Dolbeau, qui demeure une jeune entreprise en pleine expansion, espère beaucoup dans cette lettre d'entente avec les Suédois. Le transfert technologique de ces derniers peut alors donner des solutions intéressantes dans l'allègement des camions qui transportent du bois en longueur par exemple. Cette nouvelle façon de faire permettrait alors d'augmenter la capacité de transport de bois, soit une économie de près de 18 000 dollars par camion.

D'où l'intérêt des entreprises de transformation de l'aluminium pour cette expertise qui assure le développement de leur entreprise.



HÉ OUI!



Lorenzo Marin
Directeur
du service

Passez-y!
chez



Pour une
satisfaction
garantie

spécial

**MISE AU POINT
TRANSMISSION
AUTOMATIQUE**

RÉPARATION

9495\$

COMPRENANT: Temps, huile, filtre, ajustement des bandes (intérieures) ajustement des tiges (extérieures)

spécial

AMORTISSEUR

SUSPENSION MCPHERSON À GAZ

300\$

LA PAIRE

SUSPENSION CONVENTIONNELLE

À GAZ

140\$

spécial

**RÉVISION
D'AUTOMNE/HIVER**

• La vidange comprend jusqu'à 5 litres d'huile moteur Motorcraft de qualité supérieure 10W30 ou 10W40, plus en nouveau filtre à huile Motorcraft FL-1-A.
• Vérification complète: échappement, amortisseurs, timonerie, suspension avant et arrière, câbles et bornes de la batterie, toutes les courroies et tous les niveaux, balais d'essuie-glace, filtre à air, durites radiateur et chauffage. Graissage des charnières et serrures de capot, portes et coffre à bagage.
Contrôle: liquide de refroidissement antigel, densité de la batterie, tous les feux.
(Supplément pour véhicule diesel)

2995\$

Pose et balancement de pneus

7\$ ch.

**RÉVISION
D'AUTOMNE/HIVER**

MISE AU POINT DU MOTEUR

Bougies, scoop, filtre à air

4 cyl.

8995\$

6 cyl.

9995\$

8 cyl.

10995\$



930, boul. Talbot 549-7633

À JONQUIÈRE...

 **TÉLÉPIGEON**
vidéo conférence

VINYA Plastic inc.

Zellers



DE NOUVELLES ENTREPRISES CRÉENT DES EMPLOIS!

• ALUTECH

• ACCOMODATION R.B.S.

• PAPETERIE PLACE CENTRE-VILLE

• QUINCAILLERIE 3518

• CONSULTANTS SIMIS

• AUDIO-PERFORMANCE

• L'ART DE COUDRE

• DAVID ROWSOME, CONSULTANT EN MARKETING

• LOGICIELS PERV

• EBÉNISTE JEAN-GUY ROCHEFORT

• DISTRIBUTION BELUGA

• LES JARDINS D'AUJOURD'HUI

• ÉCHAFAUDAGE FORTIN

• MOBITECH

• PUBLICITE MOBILE

• T.C.B. TRANSPORT

• TRANSCOL INC.

• LE GROUPE INOVATEL INC.

• SERVAC S.L. INC.

• COUVRE-PLANCHERS ST-HUBERT

• CARRAVANE A.C.

• BO DÉCOR ENR.

• MEDITEX

• LANTECH RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT INC.

• IDEM! CONCEPTIONS

• GARDERIE MINI-VILLE

• PIZZA SALVATORE

• RESTAURANT SUBWAY



Société de
développement
de Jonquière Inc.

LE CENTRE D'ORDINATEURS S.T.O.: une force régionale avec une assise québécoise et le regard tourné vers le monde

Les Centres d'ordinateurs S.T.O. sont des entreprises québécoises qui en sont à leur cinquième année dans le domaine de la distribution de matériel informatique. Le premier magasin a ouvert ses portes à Loretteville, sous l'impulsion de M. Jacques St-Onge, qui est aujourd'hui le directeur général de l'ensemble des magasins S.T.O. L'idée initiale de M. St-Onge était de créer une entreprise dans laquelle ses garçons pourraient trouver place et faire face au défi de réussir par leurs propres moyens. Le premier magasin de Loretteville a donc vu le jour modestement, et rapidement, la famille St-Onge a pris d'assaut le marché de la capitale et de la grande région de Québec en entier. Trois ans plus tard à peine, S.T.O. devenait le premier distributeur au détail à Québec.

La recette de S.T.O.? Une stratégie très agressive de prix les plus bas prix possibles, jumelée avec des frais de fonctionnement très modiques et une marge bénéficiaire juste suffisante pour rencontrer les coûts. L'idée était de prendre une part de marché rapidement, de façon à assurer une assise solide à l'entreprise. De cette façon, M. St-Onge a pu obtenir de ses fournisseurs des prix compétitifs liés à un volume d'achat toujours croissant.

Bien sûr, le principal ingrédient qui a emporté l'adhésion du public a été la compétence de ses premiers employés, ses deux garçons, Luc et Bruno. Un magasin vendant du matériel informatique ne doit pas seulement posséder du stock et avoir de bons prix; il doit aussi connaître les différents produits sur le marché et ceux qui conviendront le mieux au client. Cela demande une bonne expertise mais aussi la capacité d'analyser les besoins du client; celui-ci n'a d'ailleurs pas toujours une idée claire de ce qu'il a besoin. Il faut donc user de toutes les ressources d'un bon contact client-conseiller: psychologie, expérience, etc. Toute cette partie du travail est la spécialité de Bruno St-Onge, qui est de l'avis général, et même des concurrents, un conseiller hors-pair.

Toutefois, après avoir procuré du matériel informatique parfois très complexe à un client, il faut aussi pouvoir le supporter lorsqu'il y a un problème ou quand une installation est requise. C'est alors Luc St-Onge qui entre en action. Luc est ce qu'on appelle un mordu de la micro-informatique, surtout du côté du matériel. Une intelligence vive alliée à une grande connaissance de tout ce qui est nouveau en font un atout formidable pour résoudre un problème ou lors d'une installation. De plus, l'équipe S.T.O. s'en sert souvent comme «encyclopédie» lorsque des soumissions complexes sont préparées. Avec ses deux experts et un marketing agressif, M. St-Onge a donc pu rapidement faire de S.T.O., le principal magasin d'informatique à Québec.

Trois ans plus tard, une douzaine d'employés(es)

s'affairaient à satisfaire une clientèle toujours plus nombreuse. C'est alors qu'arriva un groupe d'investisseurs de Chicoutimi, qui cherchaient un allié pour démarrer un magasin de détail d'équipement informatique. Piloté par M. François Chamberland, ce groupe voulait éviter l'écueil des magasins régionaux d'alors: un seul magasin ne profitant pas du pouvoir d'achat d'une chaîne ni de l'expertise élargie d'un plus grand ensemble. C'est ainsi que M. St-Onge accepta de chapeauter l'ouverture d'une première succursale du Centre d'ordinateur S.T.O. à Chicoutimi, dont les principaux actionnaires sont régionaux. Tout a été planifié pour faire de cette pre-

mière expansion un succès: études de marché, recherche d'une localisation optimale, plan d'affaires élaboré, embauche d'employés triés sur le volet. Finalement, le centre de Chicoutimi a vu le jour le 2 août 1993, et occupe présentement une place enviable dans la distribution de matériel informatique au Saguenay - Lac-Saint-Jean. D'ailleurs, le nombre d'employés est passé de quatre à huit depuis un an, ce qui témoigne d'une grande vitalité. C'est M. François Chamberland qui en dirige la destinée.

Lorsque cette première occasion d'expansion s'est présentée, M. St-Onge a également songé à élargir sa base d'affaires à Québec, où un troisième centre a débuté ses activités en septembre. Ce nouveau magasin triple la surface du magasin de Loretteville, et abrite la direction de Québec. En tout, les trois centres emploient une trentaine de personnes et génèrent un chiffre d'affaires qui frôle les 15 millions de dollars. Les services offerts vont de la vente au détail au conseil, en passant par la réparation et l'installation de réseaux. Les Centres d'ordinateurs S.T.O. sont maintenant les plus gros détaillants québécois de matériel informatique, ce qui démontre bien tout le chemin parcouru depuis moins de cinq ans!

Une entreprise si prospère soit-elle ne peut se maintenir dans le peloton de tête si elle n'investit pas dans la recherche et le développement. De nouveaux

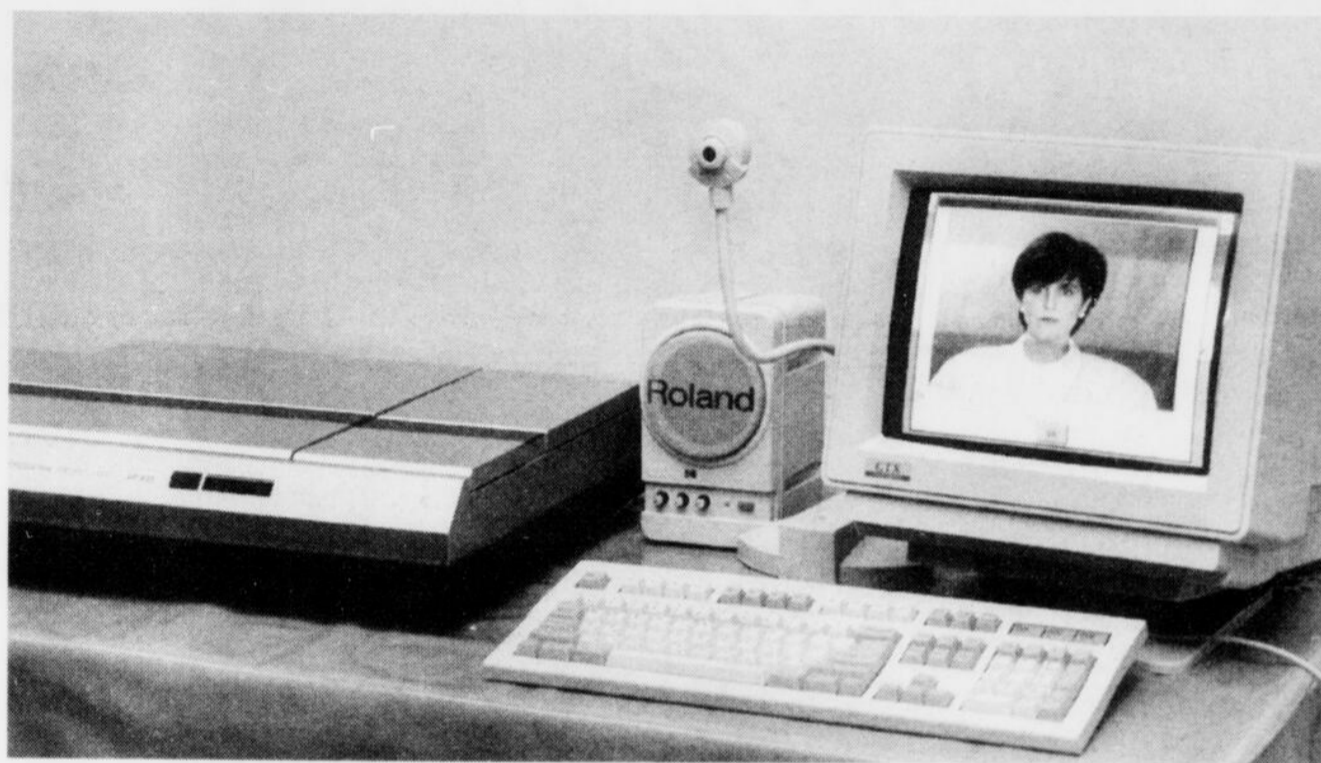
produits sont constamment testés afin de pouvoir proposer aux clients la fine pointe de la technologie disponible. Un autre moyen de ce faire est de collaborer à des recherches universitaires. Un exemple récent de cet effort se retrouve à Chicoutimi où S.T.O. a soutenu une recherche qui a abouti à la réalisation d'ordinateurs doués de la parole naturelle et équipés d'une caméra spéciale, et qui permettent aux handicapés auditifs de faire des exercices aidant à surmonter leur déficience. Ces appareils sont actuellement utilisés dans des centres de réadaptation spécialisés de Montréal et Québec, et le marché nord-américain est visé par l'entreprise qui

met en marché le fruit de cette recherche. S.T.O. sera naturellement le fournisseur privilégié du matériel nécessaire aux activités de cette entreprise. Les Centres d'ordinateurs S.T.O. ont aussi des antennes un peu partout en dehors du marché nord-américain. Par exemple, des contrats ont été obtenus au printemps 1994, pour équiper une importante bibliothèque au Mexique. De même, des ventes ont été réalisées en Afrique et en Europe. D'ailleurs, le Vatican a été un des clients de S.T.O.

Toute cette activité profite au Québec et au Saguenay - Lac-Saint-Jean, alors que S.T.O. utilise au maximum des produits québécois pour ses ordinateurs. Sa collaboration avec la compagnie Matrox de Ville St-Laurent, un leader reconnu dans le domaine des cartes vidéo haut de gamme, en est un exemple.

Les Centres d'ordinateurs S.T.O. voient l'avenir avec plein d'enthousiasme, et comptent maintenir la recette qui a fait leur succès: des employés de haute compétence, d'habiletés complémentaires et diversifiées, des produits de gamme et québécois autant que possible, des prix très compétitifs sans toutefois aller jusqu'à compromettre la qualité, et finalement, un souci de la clientèle, qui est le premier moteur de toute entreprise au détail.

Le Centre d'ordinateurs S.T.O. de Chicoutimi



NOUS SOMMES LES SEULS DISTRIBUTEURS AUTORISÉS VECTORIA AU SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN



CENTRE D'ORDINATEUR S.T.O.

400, des Saguenéens - Chicoutimi - 696-0936

*
Maintenant
13 000
pieds carrés

COOP NUTRINOR

1695, BOUL. TALBOT, CHICOUTIMI
 549-4770 • 549-1366



Investissement de
350 000\$
 créateur de 4 nouveaux
 emplois à mi-temps

Département de quincaillerie plus vaste

- SOUFFLEUSE
- TONDEUSE
- TRACTEUR
- ARTICLES DE JARDIN ET PELOUSE



DÉPARTEMENT DE SERVICE ET RÉPARATION

2 employés, totalisant plus de 30 ans de service, pour réparation de tondeuse, scie à chaîne, etc., de toutes marques



Nous vendons des produits arbres-fleurs et conifères de nos producteurs régionaux
ENCOURAGEONS-LES!

DÉPOSITAIRES:

MTD

Husqvarna
 FORET & JARDIN

Kubota

shindaiwa

YARD-MAN

Une puissance de taille

STIHL®

JONSERED

.....
MOULÉE ET FERTILISANTS

FORESTIERS:

- SCIE À CHAÎNE
- DÉBROUSSAILLEUSE
- GÉNÉRATRICE
- VÊTEMENTS DE SÉCURITÉ

UN NOUVEAU CONSEIL D'ADMINISTRATION a été élu lors de la dernière assemblée général de L'APCHQ Saguenay-Lac-Saint-Jean/Côte-Nord



De gauche à droite: Steve Desmeules, Jacques Poitras, Ghyslain Gagné, Régis Tremblay, Richard Gaudreault, Diane Fradet, nouvelle présidente de L'A.P.C.H.Q., Louis Sénéchal, Michel Beaulieu, Camille Bergeron, Pierre Bouchard, Pierre Morin et Gilles Maltais.

ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX

Adrien Desbiens & Fils Construction Inc. 542-7776
Belville Construction inc. 668-0066
Construc-action inc. 349-8262
Construction A.B.S. (1987) inc. 542-9674
Construction Bel-Ma inc. 548-7309
Construction Claude Dal-R enr. 678-9573
Construction Constant Larouche inc. 543-4272
Construction Édico inc. 548-4606
Construction Polygone inc. 678-1968
Construction R.C.G. enr. 668-7019
Construction Réno enr. 547-8198
Construction Yvon Bouchard inc. 544-1869
Constructions C.L.D. (1985) inc. 547-4773
Constructions d'Argenson inc. 696-3646
Constructions G.R.L. Sergerie inc. 547-2150
Constructions Hautes Formes inc. 544-5253
Constructions J.Y.M. inc. 276-1197
Constructions Jeannoise inc. 668-3371
Constructions M & M enr. 549-1106
Constructions Proco inc. 668-3371
Constructions Roméo Fortin inc. 672-4787
Constructions Technipro inc. 695-2352
Deliber enr. 547-8226
Domicolex inc. 547-9301
Entreprise de construction J.V.R. enr. 668-2756
Entreprises D.G.R. Daigle Itée 696-1539
Entreprises Fortin-Duguay inc. 549-1346
Alli-Construction enr. 673-3135
Bétons préfabriqués du Lac 668-6161
Constructofort 349-8767
Construction Alain Fortin inc. 274-2771
Construction Berchard inc. 547-4335
Construction Claude Taché inc. 696-0340
Construction Daniel Larouche inc. 693-3895

Construction L.G.V. enr. 662-6208
Construction Pro-Chic inc. 678-9294
Construction Raymond Chayer (1988) enr. 542-3721
Construction Signal inc. 548-9367
Constructions B.E.S.T. inc. 233-3334
Constructions C.P. inc. 693-8934
Constructions d'habitations Charles Boudreau Itée 668-5470
Constructions Gi-Pro inc. 549-9568
Constructions J.M.D.M. inc. 343-2883
Constructions Jean-Marc Gagnon inc. 1990
548-0859
Constructions Julien Tremblay enr. 543-2941
Constructions Methodex inc. 545-2280
Constructions Réal Godin enr. 251-3192
Constructions S.B.R. inc. 373-2531
Consultants industriels C.E.M. inc. 548-1195
Démolition et excavation Demex inc. 698-2222
Ébénisterie Guy Dufour enr. 544-9965
Entreprise Rosario Martel inc. 348-6871
Entreprises G & F Fleury inc. 347-3351
Adélar Duelllet & Fils inc. 276-2116
Aubaines Construction R.T.L. inc. 662-8467
Coiffages Piertan (1992) inc. 695-0502
Constructec enr. 547-2906
Construction Arthur enr. 678-9500
Construction Boudreau, Simard & Fils Itée 276-5058
Construction Claude Vachon inc. 481-2940
Construction Dolbec inc. 276-7161
Construction Pierre-Paul Bouchard 343-3525
Construction R.C.A. inc. 343-3525
Construction Réjean Côté inc. 679-4137
Construction Tremand inc. 542-0111
Constructions Boily & Frères inc. 668-4607

Constructions Claude Goulet inc. 678-9041
Constructions Duchesne & Duchesne inc. 668-7272
Constructions Gilbert Martel inc. 668-8736
Constructions J.P.E. & Fils enr. 672-2331
Constructions Jean-Yves Gagnon inc. 668-8137
Constructions Logerco inc. 544-0621
Constructions Paul & Associés enr. (Granits...) 275-4212
Constructions S.M.G. enr. 668-8045
Coop de construction Boréale 662-2999
Distribution Polycrète SLCN inc. (Maison de...) 544-4401
Énergie Mécanique enr. 668-2200
Entreprises Bertrand & Denis inc. 544-8327
Entreprises de construction Gigan inc. 696-1817
Entreprises J.M. Collard & Fils inc. 545-2602
Entreprises Robert Boucher inc. 678-9762
Fosses septiques St-Gelais inc. 678-2502
Germex enr. 669-0429
Habitations Boily & Gagné inc. 343-8602
Habits Prototyp inc. 543-7209
Jean-Charles Tremblay & Fils inc. 233-2851
Luc Bouchard enr. 343-2025
Michel Poirier Entrepreneur inc. 679-8715
P.B. Consertech inc. 696-2877
Pierre Belley enr. 545-2812
Projectam inc. 544-6800
Rénovatex 668-3935
Rénovation Geneco inc. 678-2840
Rénovations M.C. enr. 343-2826
Rénovations Richard Villeneuve inc. 696-1126
Sears Canada inc. 549-8240
Solu Construction inc. 275-4961
Villeneuve & Bouchard inc. 662-7408

Entreprises Sectonel inc. 343-2676
Gaston Bergeron 343-3954
Gravel & Gravel, entrepreneurs généraux inc. 547-0064
Habitations P.L. 275-3962
J.A. Belley Entrepreneur inc. 543-1258
Les constructions Larry enr. 544-3099
Ludovic Lavoie, construction inc. 543-2866
Nordex enr. 668-0420
Paul Pedreault inc. 543-7513
Pol-Vin construction enr. 544-5546
R.D. Lapointe enr. 693-8978
Rénovachic enr. 544-8500
Rénovation Normand Maltais inc. 672-2276
Rénovations Pierre enr. 548-8889
Rosaire Bouchard & Fils Itée 543-9384
Sercobec Itée 548-4710
Thivierge & Frères Itée 668-5272
Vitracur inc. 668-4844
Excavations Laurent Otis inc. 544-3069
Georges Bélanger (1991) inc. 693-7968
Gercom Construction inc. 662-4958 - 543-9685
Henri Gagné Maçonnerie 549-9286
Isolation Lac-Saint-Jean 668-7566
Isolation Tremblay inc. 662-2187
Jean-Roch Gaudreault inc. 545-0799
Laurent Lapointe Itée 543-3391
Les Couvertures du Tremblay & Frères) 674-2375
Les Divisions M.S. inc. 545-3510
Les entreprises de peinture G.L. enr. 543-5610
Les entreprises Jean-Yves Savard inc. 549-8536
Les excavations G. Larouche inc. 668-7666
2620/3240 Québec inc. (G.T.R. Soudure inc.) 668-7774
2972/1388 Québec inc. (Les plombiers Guay) 543-4192
Alarmes Co-Sag inc. 547-3286
Antonio Couture inc. 547-9514
Audio Industriel Saguenay inc. 547-4716

2166/8405 Québec inc. (Régénération Nordic) 662-7690
2951/2258 Québec inc. - Rénovations J.A. Jean 343-2720
Acoustique du Fjord inc. 544-3099
Aménagement Pépinière Grenon enr. 549-1489
Armoires & Menuiserie Valin inc. 544-0267
Bouchard électrique 662-5213
Clôtures du Lac inc. 543-5745
Constructions Janico inc. 676-2343
Cusines Multiflex enr. 547-7020
Duchesne & Gagnon inc. 344-4029
Ébénisterie Lac-Saint-Jean inc. 343-3487
Électricité du Fjord 698-2112
Entreprises D.F. enr. 662-8415
Entreprises Ghislain Tremblay inc. 679-5991
Excavations S.M. enr. 690-3802
Ferblanterie Marcel Guay 543-6806
Gercom Construction inc. 662-4958 - 543-9685
Henri Gagné Maçonnerie 549-9286
Isolation Lac-Saint-Jean 668-7566
Isolation Tremblay inc. 662-2187
Jean-Roch Gaudreault inc. 545-0799
Laurent Lapointe Itée 543-3391
Les Couvertures du Tremblay & Frères) 674-2375
Les Divisions M.S. inc. 545-3510
Les entreprises de peinture G.L. enr. 543-5610
Les entreprises Jean-Yves Savard inc. 549-8536
Les excavations G. Larouche inc. 668-7666
2620/3240 Québec inc. (G.T.R. Soudure inc.) 668-7774
2972/1388 Québec inc. (Les plombiers Guay) 543-4192
Alarmes Co-Sag inc. 547-3286
Antonio Couture inc. 547-9514
Audio Industriel Saguenay inc. 547-4716

Centre de rénovation (Fin. ext.) Saint-Prime enr. 251-4821
Combustion Saguenay inc. 545-6316
Construction A.L.S. inc. 672-2288
Décochic Itée 549-6189
Ébénisterie André Potvin inc. 544-2076
Ébénisterie M.B. Saguenay inc. 545-0937
Électricité Mégawatt inc. 662-7300
Isolation Expert 698-2170
Isolation Richard Rivier inc. 543-5698
J. Sirois Électricité inc. 548-4064
Équipement I.M.B. 662-8183
Fenêtres Polycro Itée 673-3434
Ferblanterie Roch Fortin inc. 545-3362
Gilbert & Frères Itée 543-4151
Isolation Dumais inc. 275-4582
Isolation Magella inc. 276-5811
J. Oscar Gaudreault Itée 549-5127
L'Ébénisterie Villeneuve inc. 662-6992
Les cuisiniers R.P. inc. 549-7746
Les Cuisines B.B.C.D.S. inc. 545-4266
Les Électriciens du Nord inc. 347-5103
Les entreprises électriques Connexion inc. 662-9571
Les entreprises Mimeault et Verreault (1991) inc. 668-4444
Les Fenêtres A.G.M. inc. 543-7244
2758/6553 (Maçonnerie C. Tremblay & Frères) 347-3139
A. Plante & Frères inc. 543-6618
Alumobis inc. 668-3311
Arcan Canada inc. 545-7240
Bernard Dallaire 643-2051
Cimentiers Ouellette enr. 275-0255
Construction Ami-Jac enr. 693-1175
Construction Jean-Yves Gauthier 542-1362
Cusines Excel inc. 547-2737
Distribution J.R.M. enr. 693-4754
Ébénisterie C.H. enr. 349-2544
Ébénisterie Yvan Maltais inc. 544-3150

Électricité T.B. inc. 542-0322
Entreprises d'électricité Yves Laroche inc. 548-7195
Excavation L.M. Claveau enr. 343-3100
Ferblanterie B.T.R. inc. 662-0333
Gauthier & Fils enr. 543-0076
Gouttières Bertrand Ouellet inc. 662-7300
Isolation Expert 698-2170
Isolation Richard Rivier inc. 543-5698
J. Sirois Électricité inc. 548-4064
Équipement I.M.B. 662-8183
Fenêtres Polycro Itée 673-3434
Ferblanterie Roch Fortin inc. 545-3362
Gilbert & Frères Itée 543-4151
Isolation Dumais inc. 275-4582
Isolation Magella inc. 276-5811
J. Oscar Gaudreault Itée 549-5127
L'Ébénisterie Villeneuve inc. 662-6992
Les cuisiniers R.P. inc. 549-7746
Les Cuisines B.B.C.D.S. inc. 545-4266
Les Électriciens du Nord inc. 347-5103
Les entreprises électriques Connexion inc. 662-9571
Les entreprises Mimeault et Verreault (1991) inc. 668-4444
Les Fenêtres A.G.M. inc. 543-7244
2758/6553 (Maçonnerie C. Tremblay & Frères) 347-3139
A. Plante & Frères inc. 543-6618
Alumobis inc. 668-3311
Arcan Canada inc. 545-7240
Bernard Dallaire 643-2051
Cimentiers Ouellette enr. 275-0255
Construction Ami-Jac enr. 693-1175
Construction Jean-Yves Gauthier 542-1362
Cusines Excel inc. 547-2737
Distribution J.R.M. enr. 693-4754
Ébénisterie C.H. enr. 349-2544
Ébénisterie Yvan Maltais inc. 544-3150

Vitrerie A.E. Fortin inc. 542-0322
Les menuiseries L.G. inc. 276-7144
Les spécialistes de finition CMS inc. 374-2606
Maçonnerie A.T.L. inc. 543-9334
Maçonnerie du Lac inc. 662-9932
Menuiserie Marc Girard inc. 544-6070
Orleo Milani & Fils inc. 548-8490
Pépinère Roy & Fils inc. 673-3255
Plomb-O-Gaz inc. 696-4299
Plomberie Tremblay & Asselin inc. 668-7072
Remi Bouchard inc. 543-3628
Ronaldo Allard enr. 543-2628
Soudure Pro-Métal enr. 672-4988
Sydraco inc. 662-3323
Terrassement Jocelyn Fortin enr. 662-6390
Tissus & Tapis Mme Roy inc. 549-5673
Vitrerie Roberval inc. 275-4856
Les Portes Balzac inc. 549-1323
Les Terrazzes Gaudreault Itée 549-0676
Maçonnerie J.B. enr. 668-8859
Martin Murray inc. 345-2980
Montages Fergam inc. 547-3682
Peinture A.V.F. Simard inc. 275-2503
Plastrage Daniel Lemieux inc. 544-7631
Plomberie Ray Co inc. 662-6587
Plomberie Vincent Leduc & Fils inc. 549-3050 / 690-0908
Remy Tremblay 543-4958
Rénovation N. Lavoie inc. 544-2114
Servitrol 1994 enr. 548-9131
Spécialité de Peinture Jean & Jean enr. 662-1051
Tapis Remy inc. 662-7851
Terrassement Lavoie Itée 668-2468
Vertec enr. 343-3030
Vitrerie Saint-Jude enr. 669-5833

MEMBRES FOURNISSEURS

9004/9024 Québec inc. (Décor Tapis Mme Roy) 547-5744
Bonneville Portes & Fenêtres-Groupe Bocconer 387-7723
Convectair NMT inc. 514-433-5701
Ébénisterie Paul Côté & Fils inc. 678-2257
Facto Coatings Ltd 1-800-361-2152
Groupe Eau pure Sag-Lac 543-3281
Labrador Itée 549-3715
Les jardins d'aujourd'hui 542-1216
Olivier Corio Canada Inc. 651-4230

Potvin & Bouchard inc. 547-4751
Reflex Paysage inc. 545-8014
Venmar Ventilation inc. 819-477-6226
Bétonnières d'Arvida inc. 548-3185
Briquetier Paysager Saguenay inc. 695-4321
Distributions Stra-Tec inc. 693-5066
Fenêtres Énerco inc. 544-9337
Gilles Côté (1981) inc. 549-7731
Groupe Service-Matériaux 549-7345

Le Royaume du Bois Concept inc. 545-1212
Les Moulures du Saguenay inc. 693-9455
Perco Itée 543-2525
Propane M & M inc. 549-1712
Technique 2000 enr. 345-8845
Bois Franc du Lac-Saint-Jean inc. 668-4614
Construction Munger inc. 662-9964
Dunbrink Itée 544-4520
Fenêtres et cloches G.T.E. inc. 662-2114 / 690-2426

Granit Moreau Itée 543-1747
La Scierie Martel Itée 668-3366
Les Distributions R.A.G. (1990) inc. 549-5175
Location d'équipement Saglac inc. 696-2424
Portes S.T.C. inc. 698-2929
Quincaillerie Proscino (Rora) 668-5203
Tolurex inc. 343-3315

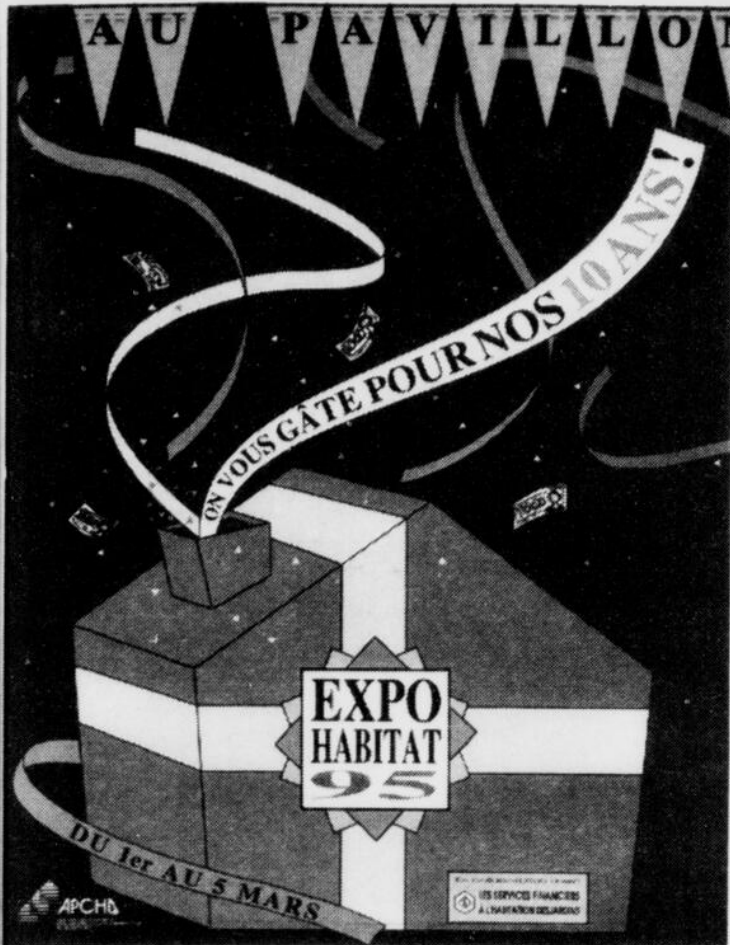
Bankue nationale du Canada (5) 545-0590
Fédération des Caisses populaires Desjardins 543-2121
Cain, Lamare, Wells 545-4580

545-8124
Taillon et Savard, arpen-teurs/géomètres 543-2121
Cain, Lamare, Wells 545-4580

Gestion Trem Si Jo Ltée 662-5172
S.C.H.L. (5) 696-5011
Lajoie, Meunier, Lemieux inc. 543-3369

Entretien Suprême enr. 543-1299
SITECO inc. 696-5011

MEMBRES ASSOCIÉS



EXPO HABITAT 1995

PUBLICITÉ

«ON VOUS GÂTE POUR NOS 10 ANS!!!»

Du 1^{er} au 5 mars prochain se tiendra la dixième édition d'Expo Habitat au Pavillon sportif de l'Université du Québec à Chicoutimi. Sur une surface de 50 000 pieds carrés, plus d'une centaine d'entreprises présenteront leurs produits et services reliés aux domaines de l'habitation et de la construction.

Cette année encore, l'APCHQ fera le tirage de la maison Expo Habitat. Et pour souligner le dixième anniversaire, l'APCHQ fera aussi tirer un montant de 10 000 \$ parmi les visiteurs à Expo Habitat 1995. Le gagnant ou la gagnante du montant devra obligatoirement dépenser son prix chez une ou plusieurs des entreprises participantes à Expo Habitat.

Le Grand Prix Téléboutique Bell du design et la clinique-conseils des designers seront encore sur place. Et on vous réserve encore d'autres surprises!

C'est un rendez-vous à ne pas manquer du 1^{er} au 5 mars 1995 au Pavillon sportif de l'UQAC!



UNE ASSOCIATION TOUJOURS EN CROISSANCE

L'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec, région Saguenay - Lac-Saint-Jean/Côte-Nord inc., fondée en 1962, est à la fois une association de services et un organisme voué à la promotion de l'habitation et à la

protection du consommateur, qui compte dans ses rangs 316 entreprises regroupées en quatre catégories:

- 137 entrepreneurs généraux;
- 135 entrepreneurs spécialisés;
- 34 membres fournisseurs;
- 10 membres associés.

Située au cœur de l'activité commerciale et industrielle du Haut-Saguenay et opérant également une succursale à Alma, l'APCHQ Saguenay - Lac-Saint-Jean/Côte-Nord permet à ses membres d'œuvrer efficacement dans l'industrie de la construction - industrielle, commerciale, institutionnelle et résidentielle - grâce à des services utiles et nécessaires qu'elle n'a cessé de développer au fil des ans.

LES PRINCIPAUX SERVICES DE L'APCHQ

Le service de lecture de plans de l'APCHQ est sans contre-dit, ce qui attire le plus les entrepreneurs vers l'association. L'entrepreneur pourra en adhérant à l'association bénéficier des facilités suivantes:

- Salle de consultation des plans.
- Liste des projets en cours transmise par télécopieur.
- Photocopieur à plans et photocopieur standard.
- Transport des soumissions au BSDQ à partir du bureau d'Alma.

Le service de formation de l'APCHQ est également très prisé tant par les entrepreneurs que par les aspirants-entrepreneurs. Trois cours de niveau collégial sont proposés pour faciliter l'obtention d'une licence d'entrepreneur:

- Gérer une entreprise de construction.
- Gestion des travaux de construction.
- Gestion des techniques de construction commerciale.

L'APCHQ possède également une banque d'une quinzaine de cours qu'elle offre sporadiquement à ses membres. Ces cours traitent de gestion, estimation, contrats, vente, publicité, santé-sécurité et techniques de construction. Elle offrira en plus, prochainement, en collaboration avec le Collège de Jonquière, le cours: supervision de travaux en rénovation de bâtiments

L'APCHQ offre également les services suivants:

- **Soutien technique:** résolution des problèmes de construction.

- **Santé et sécurité du travail:** support dans les programmes de prévention et gestion financière.
- **Juridique:** supervision des démarches légales.
- **Relations de travail:** support, aide et information dans les relations avec les employés.
- **Informatique:** support technique et formation d'un système informatique.
- **Information:** études, bulletins, revues, soirées d'information et soupers conférence qui vous renseignent sur tous les aspects de l'industrie de la construction.
- **Contrats légaux:** contrat préliminaire (conventionnel et condominium); note d'information; exclusions et/ou modification au contrat préliminaire; modifications postérieures; attestation de réception des travaux; contrat d'entreprise/construction d'une maison; contrat d'entreprise; contrat de travaux spécialisés attestation de conformité.

LES AVANTAGES FINANCIERS DU MEMBRE

Être membre de l'APCHQ, c'est appartenir à un groupe reconnu au sein de l'industrie et de la population mais c'est aussi bénéficier d'avantages financiers intéressants:

- Attestation gratuite du cautionnement de 10 000 \$ exigé par la Régie du bâtiment.
- Service de lecture de plans gratuit.
- Photocopies à prix réduit.
- Rabais de 200 \$ sur un stand à Expo Habitat.
- Rabais et escomptes auprès d'une dizaine d'entreprises nationales.

UNE ASSOCIATION VOUÉE À LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Depuis 1976, l'APCHQ offre la Garantie des maisons neuves et depuis 1985, la Garantie rénovation. L'adhésion des entrepreneurs aux programmes de garantie est volontaire mais de plus en plus, les institutions prêteuses l'exigent avant de débloquent les fonds hypothécaires. Le but des garanties est de protéger adéquatement les acheteurs de maisons neuves et les clients faisant effectuer des rénovations, et d'assurer un mécanisme de conciliation offert par l'APCHQ en cas de litige entre entrepreneur et consommateur et l'arbitrage par l'Institut d'arbitrage du Québec.

La garantie des maisons neuves de l'APCHQ offre les protections suivantes:

- contre la perte des acomptes jusqu'à concurrence de 30 000 \$;
- garantie de parachèvement des travaux de l'unité résidentielle;

- protection contre les défauts cachés apparus et dénoncés par écrit à la Garantie des maisons neuves, au cours de la première année;
- protection contre les vices de construction affectant la solidité ou la stabilité de l'immeuble si apparus et dénoncés par écrit à la Garantie des maisons neuves au cours des 5 premières années;
- service de règlement des différends (litiges);
- garantie transférable à un nouveau propriétaire tant qu'elle est en vigueur.

La garantie rénovation de l'APCHQ offre les protections suivantes:

- contre la perte des acomptes jusqu'à concurrence de 20 000 \$ (maximum 25 % du montant du contrat);
- garantie de parachèvement des travaux prévus au contrat jusqu'à concurrence de 20 000 \$ (maximum 25 % du montant du contrat);
- contre les malfaçons existantes et dénoncées au moment de la réception des travaux;
- contre les malfaçons cachées affectant la solidité ou la stabilité de l'immeuble pour une période de 3 ans suivant la date de réception des travaux;
- service de règlement des différends (litiges);
- garantie transférable à un nouveau propriétaire tant qu'elle est en vigueur.

Pour savoir si un entrepreneur est accrédité à la Garantie des maisons neuves ou à la Garantie rénovation, appelez à l'APCHQ au 549-8046.

LA PROMOTION DE L'HABITATION, ÇA NOUS CONNAÎT!

Qui n'a pas entendu parler d'Expo Habitat à Chicoutimi. C'est en 1986 que débutait cet événement qui est devenu au fil des ans incontournable. Tenu sur le site du Pavillon sportif de l'UQAC, l'exposition y a accueilli des centaines d'entreprises et des milliers de visiteurs lors des neuf premières éditions. Plus grande exposition à se tenir sur le territoire du Saguenay - Lac-Saint-Jean, Expo Habitat a acquis une réputation qui en fait la vitrine principale du secteur de l'habitation dans son ensemble. Et voilà que le dixième anniversaire s'en vient.

Ce rôle de promoteur de l'habitation, l'APCHQ le tient si bien qu'elle l'a prolongé à Alma en 1994. En collaboration avec la Chambre de commerce d'Alma, elle a organisé le Salon du commerce et de l'habitation au CREPS d'Alma, du 21 au 24 avril 1994. Un succès qui l'a convaincu de récidiver du 6 au 9 avril 1995 au même endroit.



L'APCHQ AU COEUR DE L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION ET DE L'HABITATION

1479, boul. Saint-Paul, Chicoutimi, G7J 3Y3
75, place Saint-Luc, Alma, G8B 6W7

549-8046
668-0589

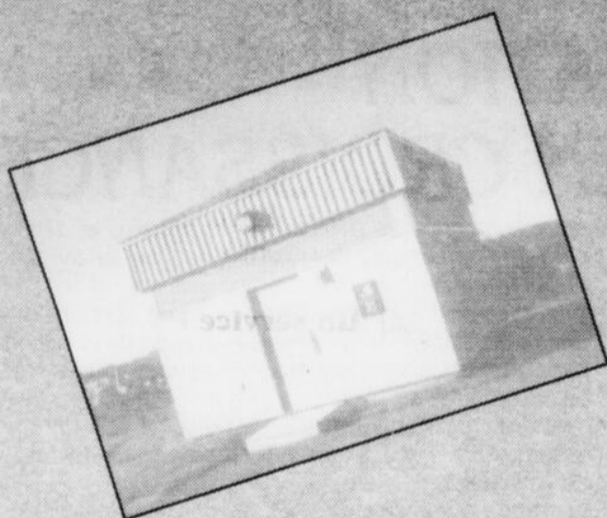
Le premier garage GM au Québec à l'image 2000



Réalisé par



▼▼▼▼▼▼▼▼
c'est un entrepreneur
général de la région du
Saguenay—Lac-Saint-Jean,
dont les bureaux sont situés
dans le parc industriel
d'Alma, c'est une entreprise
membre de l'APCHQ,
formée de trois actionnaires
qui comptent plus de 35 ans
d'expérience.



▲▲▲▲▲▲▲▲
Récentes réalisations:

**BUREAUX ADMINISTRATIFS, Alma; POSTE DE POMPAGE, Chicoutimi-Nord; MAISONS EN RANGÉE, Alma;
BANQUE LAURENTIENNE (Siège social), Alma**

LES SPÉCIALISTES EN TRAVAUX D'ARCHITECTURE ET DE BÉTON

RÉSIDENTIEL • COMMERCIAL • INSTITUTIONNEL • INDUSTRIEL

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Rénovation résidentielle commerciale, industrielle et institutionnelle;
- Confection de plans sur mesure;

- Construction neuve commerciale, industrielle et institutionnelle;
- Bâtiments techniques d'assainissement

- Gérance de projets;
- Projets clé en main;
- Travaux de béton • Sinistre, etc...



Pierre Desbiens
Estimateur et chargé de projets



Gilles Duchesne
Surintendant de chantiers



Yves Duchesne
Contremaître de chantiers



Tél.: 669-0429

Fax: 669-0571

905, rue Bombardier, Parc Industriel, C.P. 835, Alma (Qué.), G8B 5W1

Les plaisirs de l'hiver à votre portée

(PUBLICITÉ)

Sport Mécanique R.T. inc. célèbre ses 5 ans!

Propriété de l'homme d'affaires Robert Tremblay, Sport Mécanique R.T. inc. souligne cette année son cinquième anniversaire. Pour marquer l'événement d'une manière toute spéciale, M. Tremblay a procédé à une relocalisation complète de son entreprise, il y a à peine quelques semaines. Sport Mécanique R.T. inc. est maintenant situé au 755, boul. Tadoussac à Chicoutimi-Nord.

«Nous sommes maintenant propriétaires de notre bâtisse, explique M. Tremblay. C'est en fait la seule différence, puisque nos clients bénéficient toujours de la même qualité de produits et du même niveau de professionnalisme de nos employés.»

Un modèle pour chaque type de motoneigiste

Sport Mécanique R.T. inc. est distributeur des motoneiges Arctic Cat. À l'approche de la saison hivernale, les amateurs et plus particulièrement les mordus de ce sport seront heureux de savoir que le commerce offre 12 modèles différents de machines. Un modèle, bref pour chaque type d'utilisateur. Ce sont les modèles ZR qui retiennent l'attention des fervents de vitesse et ceux qui font littéralement une priorité de la vitesse, opteront quant à eux pour la Thunder Cat. Les amants de grands espaces de neige vierge et de randonnées sauvages choisiront la Bear Cat. Ceux et celles qui font de la motoneige en famille sélectionneront l'un ou l'autre des modèles Pentera ou encore Prowler et Jag. Pour les inconditionnels de motoneige qui voudraient initier très jeunes leurs enfants, Arctic Cat propose le modèle Kitty Cat. Arctic Cat est la seule compagnie fabricante de motoneige qui possède un modèle adapté aux très jeunes.

Une motoneige tout à la fois belle et fiable

Amateur de motoneige depuis plusieurs années, Robert Tremblay sait l'air de la chanson et quand il parle de motoneige, il sait de quoi il en retourne! À son avis, la motoneige de marque Arctic Cat est la plus



belle machine offerte sur le marché.

«Les lignes, le design et les couleurs de l'Arctic Cat font d'elle une motoneige d'apparence unique. En plus, commente-t-il, les propriétaires d'une Arctic Cat peuvent avoir une confiance aveugle en leur engin. Sans compter la portée d'Arctic Cat, elle est tout à fait exceptionnelle.»

«La pratique de la motoneige a bien changé, poursuit-il. Les machines sont plus performantes que jamais et plus sécuritaires qu'elles ne l'ont jamais été. C'est notamment le cas pour la compagnie américaine Arctic Cat (le moteur est quant à lui japonais).»

En terme de motoneige, Sport Mécanique R.T. inc. propose la gamme complète des vêtements Arctic Cat. «Là encore, aux dires de M. Tremblay, Arctic Cat fait preuve d'avant-gardisme et suggère des produits uniques, dont les teintes s'apparentent à chaque modèle de motoneiges.»

Une souffleuse Yamaha, c'est tout dire

En été, Sport Mécanique R.T. vend des génératrices. Ce sont toutefois les motomarines Arctic Cat «Figer Shark», les

moteurs hors-bord Yamaha et Mariner, et les semi-hors-bord Volvo et Mercury, qui attirent principalement le client.

En hiver, outre les motoneiges, ce sont les chasse-neige de marque Yamaha qui font la force de la PME chicoutimienne. Mondialement connue, la compagnie Yamaha est un gage de qualité pour tous ceux et celles qui acquièrent un produit signé de ce nom. «Acheter une souffleuse Yamaha, c'est effectuer un achat intelligent, un achat à long terme, rapporte Robert Tremblay. C'est être persuadé que le rapport qualité/prix est à l'avantage du client.»

Un service impeccable

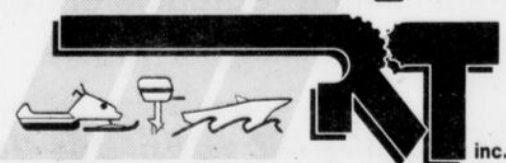
En plus d'effectuer la vente de motoneiges neuves et usagées et celle de chasse-neige, génératrices et moteurs de bateau, Sport Mécanique R.T. inc. s'occupe de la réparation et de l'entretien des machines qu'elle vend.

Les six membres du personnel sont réputés pour leur souci constant de

la clientèle. Ils sont d'abord là pour répondre aux attentes et exigences des clients, surtout, pour les guider dans leur achat et leurs besoins spécifiques. L'équipe de mécaniciens est tout spécialement très qualifiée. Eux-mêmes de fervents amateurs de motoneige, ils connaissent tous les troubles possibles et sont rapidement en mesure de détecter ce qui ne va pas. Les clients peuvent leur faire entièrement confiance.

Sport Mécanique R.T. inc., une équipe de professionnels... des gars qui mettent leur expérience au service du client. Venez le constater par vous-mêmes. N'attendez pas la fin de l'hiver. On vous attend.

Sport Mécanique



755, boul. Tadoussac, Chicoutimi-Nord
(Voisin du 2^e Club de yacht) 545-4766

Hydrofor, une spécialisation de tous les instants

SAINT-FELICIEN (RT) - Le domaine de la machinerie lourde partout dans le monde est en perpétuel changement. Ce qui amène les mécaniciens de Hydrofor de St-Félicien de recevoir une formation sur ces nouvelles technologies.

Représentant des ventes chez Hydrofor, Mario Rathé soutient que les employés suivent avec beaucoup d'attention cette spécialisation, cette formation. « Nos mécaniciens savent que tout change rapide-

ment et sont conscients que leur emploi est directement relié à cette spécialisation. Le client est de plus en plus exigeant, la concurrence est de plus en plus féroce. On se doit donc d'offrir des machines de qualité, un service après-vente hors pair. Depuis onze ans que nous sommes en affaires, je crois qu'on a réussi tout ça », de souligner Mario Rathé qui remplaçait le directeur général Donat Massé. Hydrofor, c'est de la machinerie lourde, machinerie de cons-

truction et de foresterie. « Cette machinerie devient alors un investissement important pour l'acheteur. Nos produits proviennent de marque de grande qualité. Et nous offrons le service de réparation. Hydrofor couvre toute la région. C'est une gamme variée de produits et il nous faut donc demeurer à la fine pointe pour répondre aux moindres besoins de notre clientèle », ajoute Rathé.

Hydrofor, au fil des ans, a pris une expansion des plus intéré-

santes. « Depuis nos débuts, je dois vous dire qu'Hydrofor a quadruplé sa superficie de son atelier et on a triplé notre personnel. Les mécaniciens aiment apprendre cette nouvelle technologie. Et comme tout bouge rapidement dans ce domaine, on doit donc s'adapter à chaque année. Les machines deviennent de plus en plus performantes et on doit voir à ce que tout marche rondement. Cette spécialisation alors prend tout son sens. Hydrofor voit à la forma-

tion de ses employés et on ne s'arrêtera pas de chercher à améliorer ce qu'on fait. Nos produits sont de grande qualité et on s'organise pour donner la plus grande satisfaction possible à nos clients. On y parvient jour après jour. Un climat de confiance s'est installé entre Hydrofor et nos clients. Pour nous, c'est important. Nos employés répondent bien à la demande, nos clients nous font confiance », de conclure Mario Rathé.

Les Notaires de l'étude de M^e Marcel Claveau et Associés sont heureux d'annoncer à leur distinguée clientèle et amis, leur nouvelle raison sociale:

«CLAVEAU, GAUTHIER & BOUCHARD, NOTAIRES»

Société en nom collectif



Étude fondée en 1948, M^e Marcel Claveau a adjoint à son cabinet M^e Yvan Gauthier en 1970, son fils M^e Hubert Claveau en 1980, et en 1993, M^e Luc R. Bouchard et M^e Édith Bouchard, tous deux du Lac-Saint-Jean.

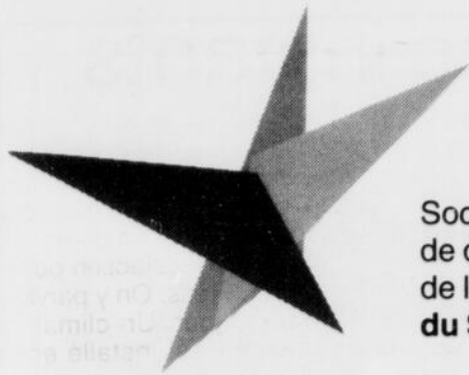
Forte de l'expérience acquise et dotée d'informatique de pointe, les notaires sauront vous conseiller et rédiger tous actes et documents. Leurs champs de compétence sont nombreux, tels: le droit civil, de la famille, successoral, commercial et corporatif. Répondant aux besoins de leurs clients et amis, l'étude notariale offre également le Droit préventif immobilier dans un cadre d'intervention juridique organisé et mis sur pied par le notaire Hubert Claveau pour la franchise de «Thémis Centre Immobilier Notarial inc.».

Joignez l'utile à l'agréable en rejoignant les notaires Claveau, Gauthier & Bouchard et leur dévoué personnel.

Heures d'affaires des notaires:

Jour: Lundi au vendredi de 8 h 30 à 17 h 30 - Soir: Mercredi et jeudi de 18 h à 21 h

54, rue Racine Est, Chicoutimi - Tél.: 543-1551 - Télécopieur: 543-3952



Société québécoise
de développement
de la main-d'oeuvre
du Saguenay - Lac-Saint-Jean

La SQDM: au service du milieu régional

La Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre du Saguenay - Lac-Saint-Jean (SQDM 02) a pour rôle de définir les orientations et les priorités d'intervention régionales en matière de développement de la main-d'oeuvre et de l'emploi; elle voit également à la gestion et à la coordination des programmes, mesures et services en réponse aux besoins identifiés.

Afin de susciter des actions adaptées au contexte régional, ce processus est mené en concertation avec les partenaires du milieu: entreprises, syndicats, organismes socio-économiques, instances gouvernementales. Pour favoriser la participation de tous les partenaires concernés par la question de la main-d'oeuvre et de l'emploi, la SQDM 02 s'appuie sur un conseil régional composé, outre du directeur régional, de 18 membres représentant les entreprises, la main-d'oeuvre, le monde de l'éducation et les collectivités, issues de milieu qui représentent la réalité de l'ensemble des personnes actives sur le marché du travail.



Comité avisier - Dans le cadre d'activités ayant trait à l'élaboration du Plan régional de développement de la main-d'oeuvre (PRDMO) 1995-1998, des membres du conseil régional de la main-d'oeuvre font partie d'un comité avisier. De gauche à droite, M. Marius Delisle et Mme France Lessard en compagnie de M. Yvon Fleury, directeur régional SQDM et de Mme Suzie Devost, directrice de la planification SQDM. Étaient absents au moment de la photo, MM. Clément Dufour et Benoît Harvey, également membres du comité.

MEMBRES DU CONSEIL RÉGIONAL DE LA MAIN-D'OEUVRE

Clément Dufour
président, conseil régional
conseiller syndical CSN, Chicoutimi

Jean-Paul Lapointe
Conseiller syndical
Fédération du commerce inc. CSN
Alma

Paul Leblanc
Président Conseil du travail du
Haut-du-Lac-Saint-Jean
Chibougamau-Chapais FTQ
Saint-Félicien

France Lessard
Représentant de la table de
concertation
Regroupement d'entraide, de
concertation et d'intervention
de femmes région 02
(RECIF 02) Jonquière

Rodrigue Lessard
Représentant régional FTQ
Jonquière

Pierre Bouchard
Président
Société des technologies de
l'aluminium (STAS) ltée, Chicoutimi

Marius Delisle
v.-président, conseil régional
Directeur des relations industrielles
Société d'électrolyse et
de chimie Alcan ltée (Sécal)
Jonquière

Gaston Lajoie
Président
Nutrinor et Groupe Lactel
Saint-Bruno

Louis Leblanc
Directeur du personnel et
des relations industrielles
Donohue Saint-Félicien inc.
Saint-Félicien

Jacques Verrier
Directeur général
Coopérative forestière de Girardville
Girardville

Jean-Marie Beaulieu
Président, Conseil des
commissions scolaire région 02
Chicoutimi

Gilbert Grimard
Président
Desbiens et Pilote (1971) ltée
(entrepreneur général)
Chicoutimi

Pierre Gauthier
Délégué aux Affaires régionales
Jonquière

Benoît Harvey
Président
Fédération de l'UPA du
Saguenay - Lac-Saint-Jean
Chicoutimi

Arthur Gobeil
Directeur général
Raymond, Chabot, Martin, Paré
Chicoutimi

Partenariat en main-d'oeuvre

Le conseil régional de la main-d'oeuvre regroupe des personnes qui proviennent de différents



M. Clément Dufour, président du conseil régional de la main-d'oeuvre.

secteurs: patronal, syndical et gouvernemental. Partenaires du milieu, ils ont à définir les orientations et les priorités en matière de développement de la main-d'oeuvre et de l'emploi afin de maintenir les travailleuses et travailleurs sur le marché du travail et de permettre l'intégration de nouvelle main-d'oeuvre à l'économie régionale. «De par leur connaissance du milieu, nos membres du conseil régional de la main-d'oeuvre nous apportent une expérience précieuse dans le cadre de notre processus de planification régionale en cette matière», d'expliquer M. Clément Dufour, président du conseil régional de la main-d'oeuvre. «Quant aux mandats qui nous sont confiés, nous visons à faire en sorte que cette préoccupation fasse partie intégrante des projets de développement socio-économique régional mis de l'avant par le CRCD».

Rôle-conseil auprès des entreprises

La SQDM agit comme support-conseil auprès de l'entreprise dans tous les aspects reliés au développement de ses ressources humaines. Quelle que soit la situation de l'entreprise, les conseillers et conseillères en main-d'oeuvre de la SQDM sauront reconnaître ses besoins et recommander les solutions appropriées, que ce soit pour des activités de formation destinées à quelques employés ou pour une démarche globale de développement du personnel.

Mesures d'aide pour les individus

Par ailleurs, pour les personnes en emploi ou sans emploi, la SQDM dispose de mesures d'aide leur permettant d'acquérir des compétences professionnelles ou d'accroître celles qu'elles possèdent déjà afin de répondre aux exigences du marché du travail, prioritairement dans des secteurs, métiers ou professions où il existe des pénuries de main-d'oeuvre, de compétences ou qui offrent de bonnes perspectives d'emploi.

Parmi ces services, mentionnons entre

autres l'accueil, l'orientation professionnelle, la reconnaissance de compétences génériques, l'élaboration de plans individuels d'acquisition de connaissances ou l'organisation de stages en milieu de travail.

Outil de planification concerté

Rappelons que c'est la SQDM qui, en concertation avec les partenaires du milieu, identifie dans son Plan régional de développement de la main-d'oeuvre (PRDMO) les problématiques de développement de la main-d'oeuvre, définit les orientations à prendre et priorise les interventions en matière de développement de la main-d'oeuvre et de l'emploi. Cette planification se fait sur une base triennale, mais est révisée tous les ans.

Informations

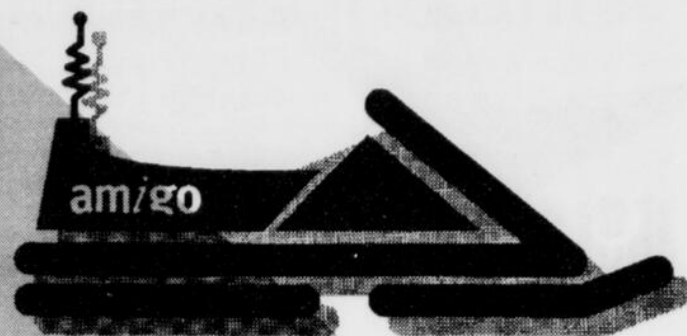
Pour obtenir des renseignements concernant les programmes, mesures et services de la SQDM, s'adresser aux numéros de téléphone suivants: 549-0595 ou 1-800-463-9641.



Chefs d'équipe SQDM - Dans l'ordre habituel, nous apercevons les trois chefs d'équipe de la SQDM: MM. Guy Lavoie, Services aux individus, Alain Otis, Services aux entreprises et Clément Desbiens, direction de la planification.

CANTEL
amigo^{MD}
 SERVICE AFFAIRES

On a toujours besoin d'un Amigo!



La sécurité dans les sentiers

Pour seulement

19⁹⁵\$
 par mois

(pour la Sécurité)

29⁹⁵\$
 par mois

(pour le Personnel)

Jusqu'au 31 décembre 1994:

Étuit **GRATUIT** à l'achat
 d'un Amigo personnel

UN BEAU CADEAU À OFFRIR POUR TOUS LES MOTONEIGISTES

L'UNIQUE

L'ÉQUIPE CANTEL À VOTRE SERVICE!



Harold Hébert, Liliane Patient, Pierre Fortin et
 Robert Hébert... une équipe de spécialistes!

À votre service à la grandeur de la région

CANTEL

CENTRES DE COMMUNICATION^{MD}

1021, BOUL. UNIVERSITÉ, CHICOUTIMI • **690-0535**

**CENTRE DE COMMUNICATION CANTEL
 AU SAGUENAY - LAC-SAINT-JEAN**

**NOUVEAU
 SERVICE!**

LOCATION À COURT
 OU MOYEN TERME
 DE TÉLÉPHONE
 CELLULAIRE

INFORMEZ-VOUS!

- SERVICE DE RÉPARATION ET D'INSTALLATION
- ACHAT ET ÉCHANGE D'APPAREILS CELLULAIRES
- LOCATION ET VENTE DE TÉLÉAVERTISSEURS

SUPER SPÉCIAL!

Téléphone transportable

- 3 watts
- Étui en vinyle inclus

99\$



Photo à titre indicatif seulement

LILIANE PATIENT, ADJ. ADMINISTRATIVE..... **690-0535**
 HAROLD HÉBERT, TECHNICIEN..... **693-3187**
 PIERRE FORTIN, REPRÉSENTANT..... **693-3250**
 ROBERT HÉBERT, REPRÉSENTANT..... **693-3839**

La PME, locomotive de l'économie chicoutimienne et régionale

Saviez-vous qu'à peine une entreprise sur 100 à Chicoutimi compte plus de 150 employés? Que près de 80 % des emplois se retrouvent dans des entreprises de moins de 100 employés?

Une foule de statistiques peuvent ainsi être mises à contribution pour illustrer tout le poids économique que représente la petite et moyenne entreprise tant dans notre région que partout au Canada.

Le phénomène de la PME dont on parle tant n'est pas nouveau, mais il prend à chaque année plus d'ampleur. En fait, la petite et moyenne entreprise consti-

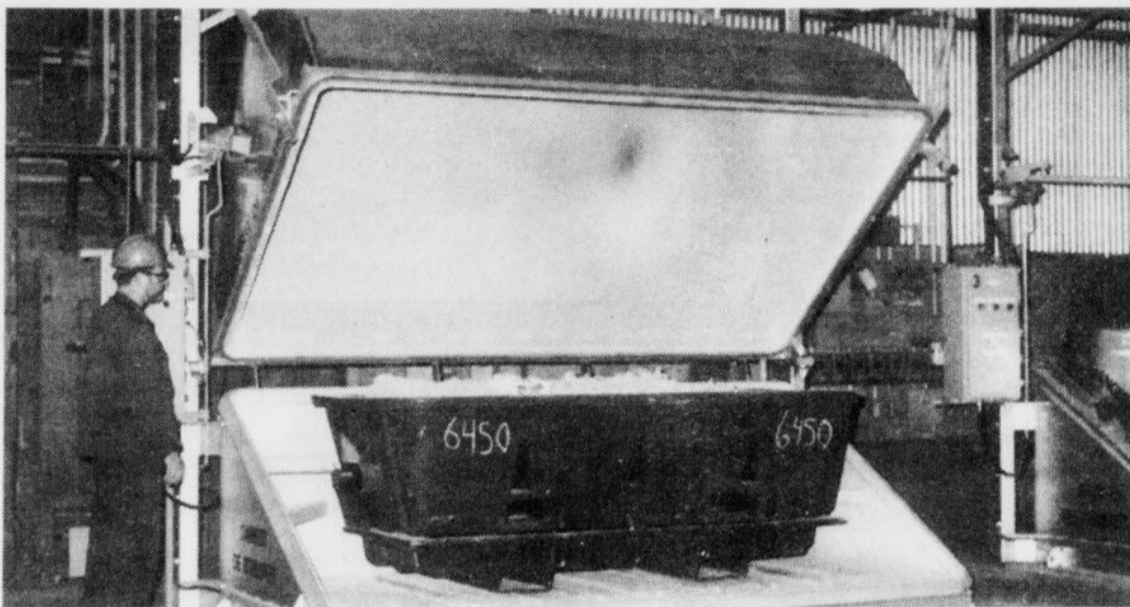
meurt, soit environ 130 000 par année. Si on fait le compte, il naît chaque jour à peu près 350 nouvelles organisations et il s'en ferme presque autant. Il n'y a qu'à regarder autour de nous pour bien se convaincre de cette situation.

Si on les retrouve dans toutes les régions au pays, on peut en dire autant dans les diverses sphères de l'activité économique: bien peu de secteurs y sont sous-représentés. Que ce soit dans la fabrication, l'exploitation des ressources, la distribution ou les services, notre système économique repose sur la présence de PME fortes et dynamiques.

La PME régionale

Nos petites entreprises locales jouent bien leur rôle de développement économique. Plusieurs ont tendance à l'oublier. En réalité, si on regarde ce qui a marqué la région au cours des 10 dernières années, on pointe rapidement des licenciements massifs engendrés par la rationalisation de nos grandes entreprises, tant de transformation que de distribution: on apprécie celles-ci pour l'impact économique de leur implantation et l'ampleur des investissements qu'elle génère lors de phases de modernisation ou d'expansion, mais on doit aussi assumer difficilement les contre-coups des fermetures qu'entraîne leur positionnement sur le marché international. Ne serait-ce que du dynamisme et de l'esprit d'entrepreneurship de quelques-uns de nos promoteurs locaux, la situation de l'emploi dans la région aurait pu être davantage catastrophique.

Chicoutimi, une économie réellement basée sur la PME
La compilation effectuée annuellement par la Corporation de développement écono-



Équipement fabriqué par S.T.A.S., pour des alumineries partout dans le monde.

mique de Chicoutimi fait état de près de 3000 entreprises sur le territoire du Chicoutimi Métropolitain. De ce nombre, 98,5 % emploient moins de 100 personnes et à peine 4 % ont plus de 50 employés. C'est donc dire que localement, 96 % des entreprises sont des PME. Sur le plan de l'emploi, 56 % des salariés œuvrent dans la PME. Bien plus, une organisation sur deux compte moins de 5

Voir petit pour devenir grand
Cette devise, est sans nul doute, le credo des entrepreneurs locaux. En effet, bien que la plupart des promoteurs envisagent avec optimisme voire euphorie, le développement de leur entreprise, tous se concentrent à définir une base modeste de départ qui pourra leur permettre d'accéder à des marchés plus importants.

À ce chapitre, les exemples ne manquent pas. Il suffit de regarder autour de nous, dans notre quotidien, pour constater à quel point les petites et moyennes organisations font partie de notre paysage de consumma-

tion ou de services: commerces de détail, entreprises de construction, grossistes, entreprises de production et de transforma-

que solide et en mesure de se démarquer avantageusement sur les marchés extérieurs.

Il faut ainsi bien supporter nos promoteurs et leurs idées. Des entreprises à succès telles S.T.A.S., Chlorophylle, Trioniq, Soudure et Chaînes Pedno, Le Groupe Benoît Allard, les Serres Sagamie ou Bertrand Croft inc. sont le résultat tangible de gens qui ont cru en leurs idées et n'ont pas ménagé les efforts et l'énergie pour les réaliser.

Pour supporter tous les discours sur les bienfaits de l'entreprise pronés par nos gouvernements, il n'y aura guère d'autres choix que de favoriser la mise en place de mécanismes de support à l'entrepreneurship. On ne peut certes pas s'en remettre aux gouvernements pour redevenir l'État-Employeur et les actions posées par la grande entreprise ne laissent aucunement d'espoir de revenir chez cette dernière au plateau d'emploi qu'on y a connu. On devra donc créer nos propres emplois et ensemble, supporter le développement de nos organisations.

tion, ou services personnels ou aux entreprises sont de plus en plus, l'apanage de la PME.

Caractérisée à raison par une vitalité commerciale et de services où foisonnent un nombre impressionnant de PME, Chicoutimi, n'en compte pas moins un tissu d'entreprises manufacturières assez impressionnant tant par sa quantité que sa qualité. Avec plus de 225 organisations manufacturières et au-delà de 1600 personnes qui y œuvrent, la PME manufacturière constitue une base économi-



tue le cœur de notre système actuel. De fait, tous les économistes s'entendent sur ce point: Les emplois créés au cours des cinq dernières années au pays sont pratiquement le lot seul des petites et moyennes organisations.

De fait, la définition d'une PME au Canada est une entreprise de moins de 50 employés ou totalisant des ventes inférieures à 5 millions de dollars. Près de 97 % des entreprises au Canada répondent à ces critères. Il faut cependant savoir que si la PME crée de l'emploi, c'est davantage dans sa phase de croissance (expansion) que dans celle de création qu'elle y parvient. En effet, 70 % des emplois créés par cette dernière sont liés à des projets d'expansion d'entreprise.

Il faut aussi comprendre que la PME est un phénomène en constante évolution: il se crée à chaque année à peine plus d'entreprises au pays qu'il n'en



CAN-MEC INC., fabrication mécanique, portes de barrages, etc.



Département de production de TRIONIQ INC. (production de cartes électroniques).

275892

Le forestier troque la scie pour l'ordinateur

CHAPAIS (PET)- Depuis deux ans, la scierie Barrette Chapais bénéficie d'une conjoncture favorable, comme les autres scieries. Par ailleurs, sans que le nombre d'emplois y ait changé, par rapport à il y a cinq ans, on compte davantage de spécialisation.

Directeur général, Alain Langevin explique: «Avant, on avait des journaliers, maintenant on trouve plus de gars en hydraulique et en électronique: il y a dix ans, on en avait un dans cette branche, tandis qu'on en compte huit et qu'on en a eu 12, à certaines périodes!»

Tant en forêt qu'en scierie, le travail demande une plus grande spécialisation exigeant entre autres des connaissances spéciales pour opérer ou réparer des machines de plus en plus sophistiquées, résume Langevin.

«En forêt, les abatteuses conventionnelles ou à scie ont remplacé les scies mécaniques; ce qui s'en vient, c'est des machines multifonctionnelles: contrôlées par ordinateur, elles demandent encore plus de connaissances...»

En fait, là comme ailleurs, il faut semble-t-il être davantage formé pour trouver de l'emploi. «Dans les corps de métiers, on demande maintenant des gens qui ont suivi des cours un peu plus poussés. Par exemple, l'hydraulique est peut-être simple en soi, mais quand on arrive dans des systèmes plus complexes, il faut avoir un cours poussé pour pouvoir l'apprendre, une formation qui donne la capacité de comprendre rapidement le plan et mettre à jour ses connaissances, même si la technologie évolue...», explique Langevin.

Il juge donc important pour le travailleur «de se tenir à jour dans sa tête», au moment où le travailleur d'aujourd'hui, contrairement à celui d'il y a 15, 20 ou 25 ans, ne peut plus se fier exclusivement à sa force de bras.

Situation améliorée
Langevin parle d'une reprise



ENTRETIEN - Le directeur général, Alain Langevin, répondant aux questions de l'auteur de ces lignes.

économique dans le sud des États-Unis: «Nous touchons beaucoup plus le sud des États-Unis que dans le passé, où nous étions plus dans le nord et la Nouvelle-Angleterre...» La

reprise a coïncidé avec les travaux découlant de cataclysmes naturels (ouragan Andrew), mais se fait aussi à la faveur de restrictions des coupes de bois dans l'ouest américain, ce qui a

occasionné un déplacement, explique Langevin.

Le taux de change et le règlement concernant le libre-échange (bois d'oeuvre) ont aussi joué, mentionne-t-il également.

La scierie expédie surtout par train son bois destiné aux États-Unis, pour des raisons de coûts.

Equipements

Barrette Chapais a construit deux séchoirs additionnels l'été dernier, ce qui porte leur nombre à cinq. «Ce qui va sur le marché américain part sec; il y a des normes à respecter...»

Le bois que traite la scierie est plutôt petit comparative-ment à des secteurs plus au sud.

Elle s'approvisionne à 110 ou 115 kilomètres environ, mais réduit les coûts de transport grâce aux charges importantes (160 à 170 tonnes) de camions hors route, circulant sur des chemins privés, comparative-ment à un maximum de 43 tonnes sur des routes conventionnelles.

L'ensemble de l'organisation

emploie 425 employés; à l'usine, on retrouve 230 employés syndiqués. A cela s'ajoutent deux camps forestiers, respectivement à 93 kilomètres au sud et 92 au nord. L'entreprise dispose d'un CAF (contrat d'approvisionnement forestier) de 751 000 mètres cubes nets.

Aucours de la dernière année fiscale qui a pris fin à la fin août, l'entreprise a scié 225 millions de PMP (pieds mesure de planche).

Actuellement, le bois de la scierie va dans la proportion de 80 % aux États-Unis; 10 % à 12 % vont en Ontario et presque autant au Québec.

On écoule les copeaux à Shawinigan principalement, ainsi qu'à Québec et Trois-Rivières.

Depuis un an, on vend à La Tuque le bran de scie qu'on brûlait en bonne partie.

On dispose des écorces dans un brûleur conique, mais les choses devraient changer. La scierie fournirait des écorces et une partie du bran de scie à l'usine de cogénération de Chapais.

Projets

La scierie Barrette Chapais a sur ses tables à dessin des projets de construction d'une ou deux nouvelles machines de sciage

Elles permettraient de tirer davantage du profit du bois: en sciant de façon plus précise, le but est d'obtenir plus de bois de sciage, plus rentable, et moins de copeaux.

Langevin soutient qu'on reboise tous les terrains qui peuvent l'être.

Il parle aussi d'une évolution à faire en termes d'équipements utilisés en forêt. Ce n'est pas nécessairement l'équipement le plus gros qui est l'idéal, convient-il: plus lourd, il cause plus de bris, ce qui à la longue, n'est pas profitable. Les machines plus petites à têtes multifonctionnelles sont plus efficaces, mentionne-t-il, exemples à l'appui.



PRODUCTION - Au cours de la dernière année fiscale qui a pris fin à la fin août, la scierie Barrette Chapais a scié 225 millions de PMP (pieds mesure de planche).



KOMATSU



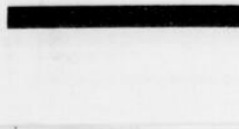
TWIN DISC



FUNK, ETC.



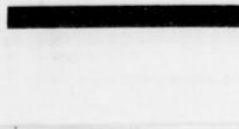
ALLISON



CLARK



CASE



VOLVO



CATERPILLAR



PARTOUT AU QUÉBEC

TRANSMISSIONS STTIC inc.

2621, Route 170, Laterrière, Qué., G0V 1K0

Téls: 1-800-463-9597 — (418) 678-1257

Fax: 678-2811



SPÉCIALISTES DU RECONDITIONNEMENT

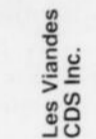
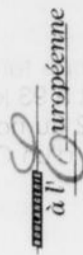
- Transmissions (automatiques)
- Convertisseurs de couple (torque converter)
- Différentiels
- Pompes vacuum (papeterie)
- Boîtes de réductions



POUR TOUT ÉQUIPEMENT

- Minier
- Construction
- Industriel
- Forestier

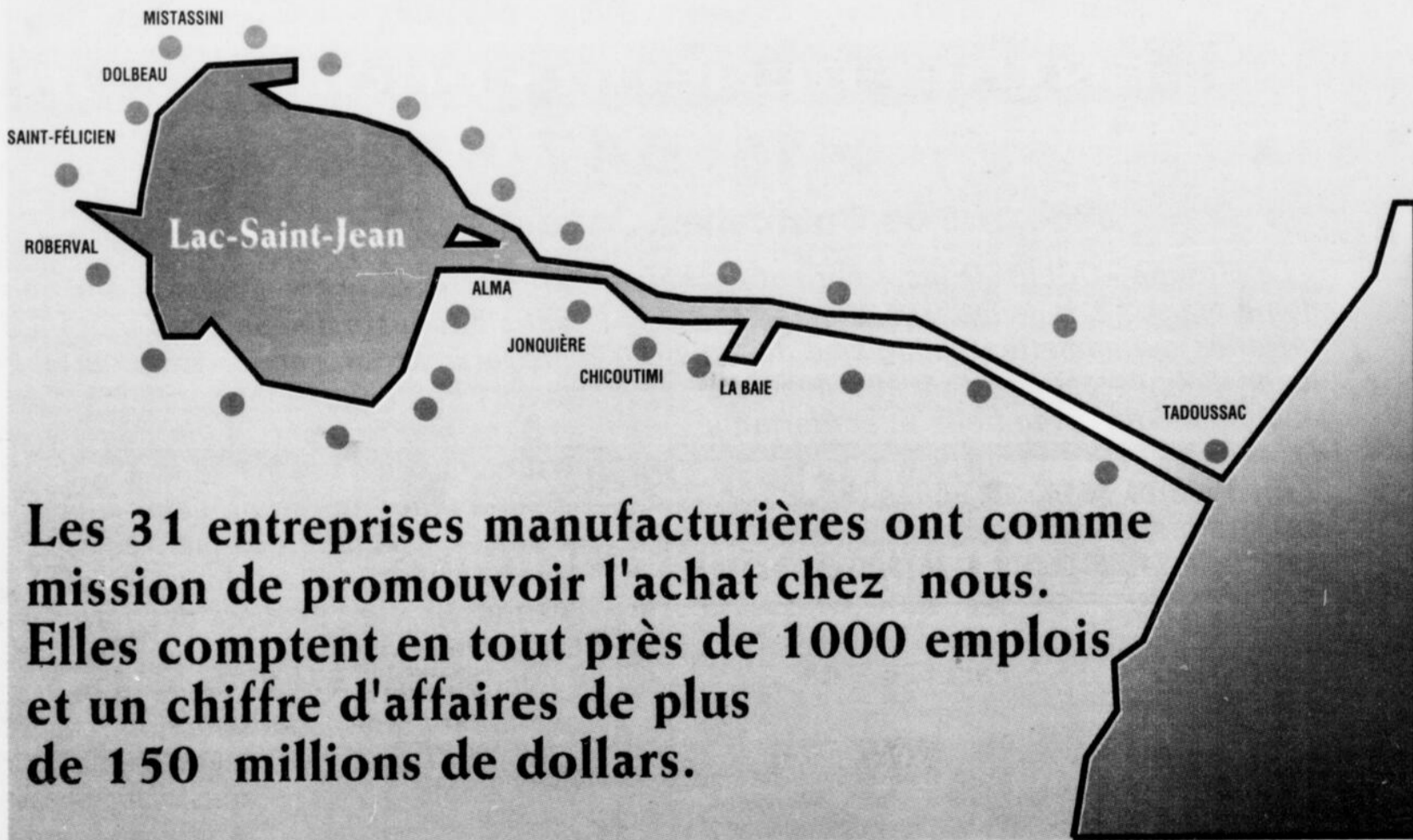




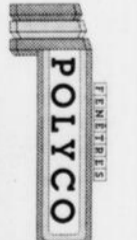
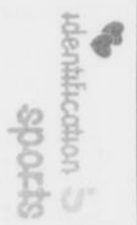
DONNONS-NOUS LA MAIN ACHETONS DE NOS FABRICANTS RÉGIONAUX



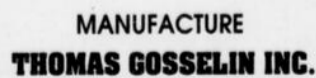
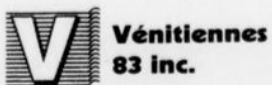
UN PRODUIT DU SAGUENAY - LAC-SAINT-JEAN



Les 31 entreprises manufacturières ont comme mission de promouvoir l'achat chez nous. Elles comptent en tout près de 1000 emplois et un chiffre d'affaires de plus de 150 millions de dollars.



PARTENAIRES



AVEC NOS FABRICANTS, L'AVENIR DE LA RÉGION EST ASSURÉ!

La spécialisation

La raison d'être d'Energie thermique AG

ALMA (PET) - La spécialisation est à la base de l'existence d'Energie thermique AG, entrepreneur industriel d'Alma. «C'est grâce à notre spécialisation que nous continuons à aller de l'avant», résume le directeur administratif Louis Maltais.

Il donne pour exemple la fabrication actuelle de conden-

«Nos concurrents sont ABB et Babcock & Wilcox, des multinationales américaines qui ont des bureaux au Canada... Dans le domaine, nous ne connaissons, dans l'est du Québec, qu'une PME québécoise à Montréal.»

seurs, un élément de pièces de bouilloire. Energie thermique AG la fabrique pour une compagnie américaine qui fait le design et l'ingénierie; la livraison se fera en Nouvelle-Ecosse.



CRISE - C'est la spécialisation qui a permis à Energie thermique AG de traverser la récession.

Cette entreprise est spécialisée dans la fabrication et l'installation de pièces de chaudière et vaisseaux sous pression.

C'est la spécialisation de l'entreprise qui, de l'avis du directeur administratif, lui a permis de traverser la récession: «En 92, lors de la période la plus intense de la récession, avec la situation des papetières, les choses n'étaient pas faciles. Par contre, en étant très spécialisée, il y a toujours eu une petite

place, même si les opérations ont un peu baissé.» Comme on le sait, ce marché s'est redressé, ce qui a amené les papetières à consacrer des fonds à leurs équipements.

En fait, en se lançant dans sa spécialité, Energie thermique AG savait que les concurrents n'y seraient pas légion. «Nos concurrents sont ABB et Babcock & Wilcox, des multinationales américaines qui ont des bureaux au Canada... Dans le

domaine, nous ne connaissons, dans l'est du Québec, qu'une PME québécoise à Montréal.»

Au cours de la dernière année, l'entreprise a continué à obtenir ses contrats à l'extérieur de la région, sauf si on excepte les nombreux contrats qu'elle a remplis dans le cadre du projet de cogénération de Chapais. Elle a aussi travaillé sur une pièce comme celle qu'elle livrera dans les Maritimes.

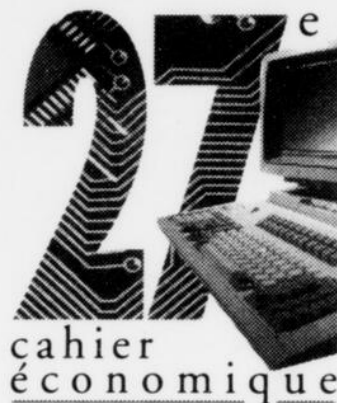
Energie thermique AG a sou-

missionné sur d'autres contrats du genre au Canada. L'entreprise fonctionne actuellement avec une soixantaine de personnes, mais a employé plus de 250 travailleurs, vers la fin août ou le début septembre. L'entreprise a rempli plusieurs contrats avec des papetières, dont Donohue St-Félicien et Abitibi-Price.

Historiquement, elle faisait 80 % de son chiffre d'affaires dans la région. Avec le ralentissement de 92 et les difficultés qui en ont découlé pour ses affaires, elle a dû explorer d'autres voies.

Les choses vont bien maintenant, mais on a traversé des périodes difficiles, conclut Maltais.

L'entreprise existe depuis 1984.



DÉLIBER

ENTREPRENEUR • PROMOTEUR

(418) 547-8226

3964, rue de Courcelles, Jonquière (Québec) G8A 1B5

Le Groupe «DÉLIBER inc.» permet l'achat d'une maison à tous les travailleurs et retraités qui admettent l'illogisme de payer un loyer lorsqu'il est des plus abordables et aisés de s'offrir une belle et confortable propriété...

En 1993 et 1994, 45 unités ont été construites dont les prix «CLEFS EN MAIN» variaient de 65 000 \$ à 76 000 \$, les



propriétaires occupants sont des plus satisfaits (liste disponible à tous). Le meilleur prix et aussi un service sans pareil 24 heures sur 24 et à l'année longue.

Dans nos maisons, il fait bon y vivre, tout est conçu en ce sens: salle d'eau superbe, salle à dîner en retrait, salon-vivier, hall d'entrée, chambre des maîtres spacieuse avec «walkin»... Tout tout tout est spécial et extraordinaire aux dires des parents et amis des propriétaires.

Nous remercions nos clients pour avoir manifesté tant de satisfaction. CE SONT EUX QUI VENDENT NOS MAISONS, c'est incroyable.

Merci à tous nos clients, vous êtes notre force

M. Bernard Larouche, président

Norme internationale reconnue

L'Usine de congélation vise le ISO-9002x

ALMA (PET) - L'Usine de congélation de St-Bruno vise la norme ISO-9002. Elle entreprendra vraisemblablement sous peu une phase de démarches concrètes en vue de l'obtention de cette reconnaissance internationale. Ce sera un pas de plus dans la spécialisation qui est la nature même de cette usine jeannoise.

Président de l'Usine, Jean Joseph Larouche de Saint-Nazaire indique qu'on va certainement se rendre jusque là, mais ne sait encore avec certitude à l'intérieur de quels délais et avec quels collaborateurs on y travaillera. «Aujourd'hui, avec les normes de qualité, nous sommes obligés d'aller là, mais nous ne sommes pas encore décidés sur la façon dont nous allons le faire...», dit-il.

On se penche actuellement sur cette avenue, sans toutefois avoir déterminé avec qui on ferait affaire pour mener le processus devant y conduire. «Nous sommes seulement au début des études. Nous envisageons la fin de 95...», dit-il, ajoutant qu'il reste encore pas mal de choses à placer, avant d'en arriver là.

Processus graduel

En effet, «il faut une bonne année et demie avant d'obtenir



ISO - L'Usine de congélation entreprendra sous peu des démarches concrètes en vue de l'obtention de l'ISO-9002. (Photo Steeve Tremblay)

une accréditation ISO-9002», mentionne le directeur général Jeannot Côté. On avait commencé le dossier au printemps, mais le feu a obligé à suspendre le tout.

Il faut que des équipes travaillent à la mise en place de normes strictes de qualité et que des inspections détaillées aient lieu, avant qu'on puisse se permettre d'obtenir et afficher cette certification. Pour le

moment, un petit comité de trois personnes se penche sur le dossier.

La première étape consiste à établir une planification, amorcer des rencontres avec les employés, et le reste. Cette démarche entraîne automatiquement beaucoup de travail préparatoire, pour arriver à son but: «Il faut d'abord savoir exactement ce que ça comporte...»

tionales...»

On sait que les acheteurs commencent à rechercher la norme ISO-9002, un phénomène qui devrait s'étendre. De toute façon, l'obtention de cette norme présente des perspectives intéressantes pour le maintien et le développement des marchés, dans divers domaines.

Pour le moment, l'Usine de congélation n'est qu'à l'étape de l'évaluation du processus d'accréditation. Le 11 novembre, la chose n'avait pas encore été étudiée en détail au conseil d'administration, bien qu'il ait donné son accord au printemps 94.

Nouveaux produits

L'Usine de congélation envisage de développer de nouveaux produits du bleuets, mais veut y aller progressivement.

Côté explique: «Nous avons présentement une spécialité au plan institutionnel (préparations)...»

Lorsque nous nous apercevons qu'un créneau n'est pas développé par l'institutionnel, c'est là que nous allons nous engager, directement ou conjointement avec des gens... Nous avons de l'argent et de l'énergie investis dans cette voie...»

... CONTENT ... COMPTANT ... ???

- MA MAISON «SEMI-DÉTACHÉE» SUR MON TERRAIN À MOI...
- UN PRIX NET, CLEFS EN MAIN POUR 477 \$ PAR MOIS terrain, taxes, pas de surprises, c'est inclus chez DÉLIBER, basé sur modèle à 69 000 \$
- GARDEZ VOS ÉCONOMIES EN ACHETANT UNE MAISON DE «DÉLIBER», VOUS POUVEZ MÊME FAIRE DE \$\$\$\$\$\$ L'ARGENT
- ON VOUS FAIT UN CHÈQUE. \$\$\$\$\$
- EH OUI! ON VOUS DONNE DE L'ARGENT, MAIS ATTENTION, C'EST DU RETOUR D'IMPÔT

EXEMPLE:

Grâce à nos conseillers, voici ce qui arrivera aux clients illigibles:

- premier conjoint salaire brut de.....23 000\$
- deuxième conjoint salaire brut de.....17 000\$
- le retour d'impôt sera d'environ.....8400\$
- vous appliquez un comptant à l'achat «maison».....4000\$
- DÉLIBER vous remet un chèque \$\$\$\$\$ de.....2400\$
- en dedans de 30 jours, vous recevrez un beau.....2000\$

Pas nécessaire de gagner à la 6/49 pour posséder sa maison, consulter les spécialistes en fiscalité et en construction du MAÎTRE-CONSTRUCTEUR, le groupe «DÉLIBER inc.»

MAISONS OUVERTES

Venez visiter de 13 h à 17 h

ALMA

1150, des Mimosas
«Quartier des fleurs»
1167, des Hydrangers
273, Charles-Pelletier
«boul. Larouche»

CHICOUTIMI

1940, des Colombes
«Secteur du Roitelet»

JONQUIÈRE

2230, des Coudriers
«Données fiscales»

LA BAIE

1540, Saint-Stanislas
«Quartier des Mélézes»
2131 et 2091, des Chênes

LATERRIÈRE

2646, Portage Sud
«Condo les Eaux-Vives»



Conjoncture économique difficile

L'industrie du granit en difficulté

ALMA (PET)- Malgré des ajustements commandés par la situation du marché, l'exploitation régionale du granit est actuellement dans une phase de ralentissement, comme ailleurs dans le monde. En effet, cette spécialisation n'a actuellement pas les meilleurs débouchés de son histoire.

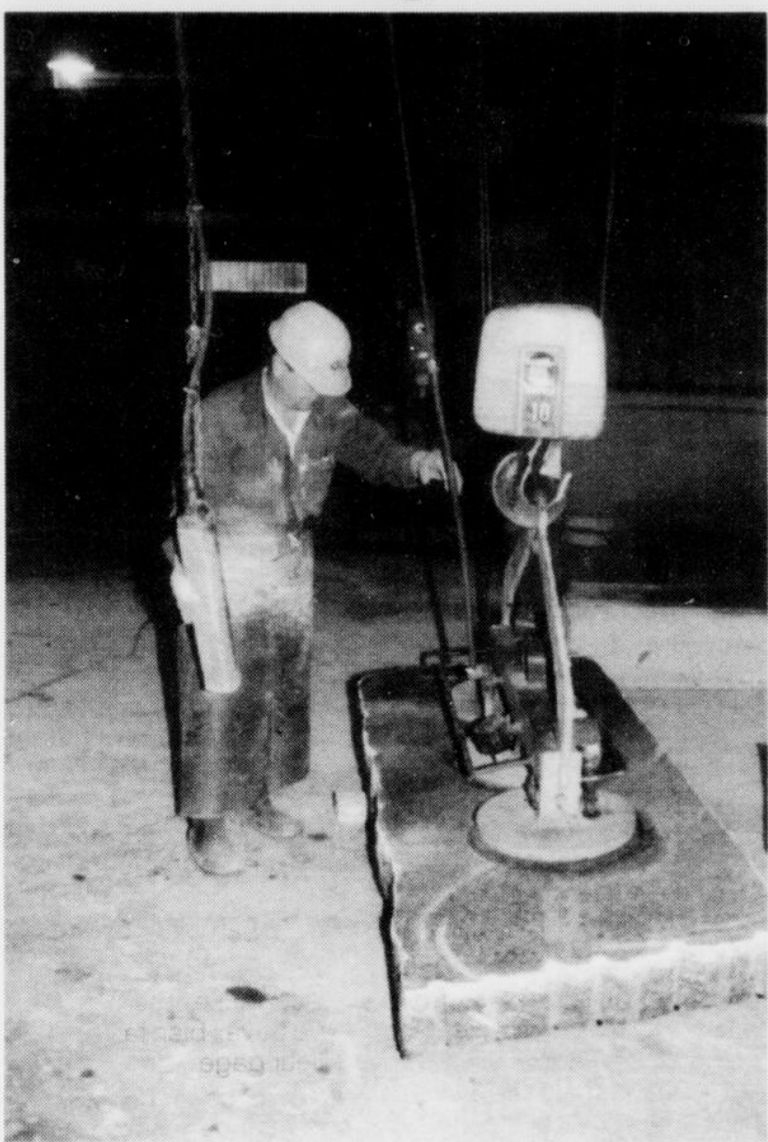
«C'est un cycle de mutation temporaire... Dans une crise comme actuellement, où on recherche le plus souvent des économies, ce n'est pas évident de faire des buildings en granit!», résume Claude Asselin, directeur général du Conseil économique Lac-Saint-Jean-Est. Il s'attend à une reprise au plan de la réfection d'édifices et des investissements immobiliers.

Il ajoute que la conjoncture du granit est globale, les clients et concurrents du granit se trouvant à l'échelle mondiale. «Auparavant, très peu de pays faisaient l'extraction du granit, tandis qu'il y en a maintenant beaucoup plus sur le marché; il s'en fait en Afrique, en Chine et le reste...» Cela n'empêche pas que nous avons une qualité de granit mondialement reconnue, enchaîne-t-il.

En fait, même si les architectes habitués au granit continuent à l'utiliser dans leurs plans, il y a lieu de considérer certains ajustements, croit Asselin: «Il y a de la place pour le granit dans la valeur ajoutée et pour raffermir la technologie...»

Le marché traditionnel du granit étant moins bon qu'avant, on a développé certains plans de transformation, mais cela demeure un marché de quantités relativement faibles, comparativement au potentiel régional d'exploitation. C'est ainsi qu'Asselin poursuit son analyse.

En fait, il indique en substance que ce qu'on exploite ici est relativement peu important, par rapport au potentiel et à ce qui se développe au plan mondial. Durable, le granit est très dis-



TRANSFORMATION - Le marché traditionnel du granit étant moins bon qu'avant, on a développé certains plans de transformation, mais cela demeure un marché de quantités relativement faibles.

pendieux à extraire et travailler, ajoute Asselin: la technologie s'est énormément améliorée mais c'est encore difficile d'exploiter le granit. Le fil diamanté est encore peu utilisé à cause de ses coûts, ainsi que de l'appareillage et de la main-d'œuvre sophistiquée qu'il demande. Souvent, on travaille donc d'abord à la dynamite, dit-il.

Historiquement, sauf Granicor et Columbia granit, le marché régional du granit était axé bien plus vers l'extraction que la transformation, poursuit-il. «Le marché était conçu ainsi: pres-

que toutes les transformations étaient à l'extérieur, soit au Japon ou en Italie...», rappelle Asselin. Il compare ce marché avec celui de l'aluminium: la région était un exportateur de ressources brutes, pensant d'abord à faire alimenter et fonctionner leurs usines, avant de songer à transformer, à donner de la valeur ajoutée au produit.

Point de vue d'un exploitant régional majeur

Directeur général de Granigroupe, Daniel Robitaille d'Alma parle d'une situation catastro-

phique depuis deux ans pour ce qui est de la proportion usines; la moitié des revenus en proviennent.

En fait, explique-t-il, depuis la fondation du groupe, ses usines ont toujours été liées au marché américain: en moyenne, lors d'une année typique, le marché était américain à 80 %, à 15 % canadien et 5 % allaient ailleurs, parfois plus...

C'est son grand-père qui a fondé le groupe familial, en 1926.

Aujourd'hui, Granigroupe se compose de Granicor à Québec, principale usine de transformation de granit au Canada, Granit national à St-Gédéon, et de Columbia Granit, division de matières premières du groupe.

Malgré la remontée de l'économie américaine depuis un an, l'industrie du granit n'y a pas repris son rythme, explique Robitaille: «De 1984 à 1991, il s'est construit énormément d'édifices aux États-Unis... Tout le monde, incluant les gens du granit, s'est équipé en fonction d'un «boom» extraordinaire dans le domaine de la construction.

Actuellement, les gens sont suréquipés pour un marché que la longue crise économique a fait tomber.»

Il ajoute que dans toutes les villes Nord-Américaines incluant le Canada, soit Montréal et Toronto, il y a un taux de vacance encore trop élevé dans les édifices pour qu'on puisse penser à de nouvelles constructions. Il pense que ça ne se fera pas avant deux ans.

Granigroupe ne pense pas pour autant transformer les usines pour développer d'autres applications du granit: «Ca coûterait très cher et d'autres voies ne sont pas nécessairement intéressantes: le secteur du monument est saturé et ce ne sont pas les tablettes de fenêtres qui vont nous sauver, car c'est insuffisant pour les volumes de nos usines... Comme elles sont conçues en fonction de la construction, si ce secteur

ne reprend pas...»

Et les autres marchés? On ne peut y vendre énormément, car même les usines asiatiques sont en ralentissement, explique Robitaille, qui, le 11 novembre, arrivait tout juste du Japon.



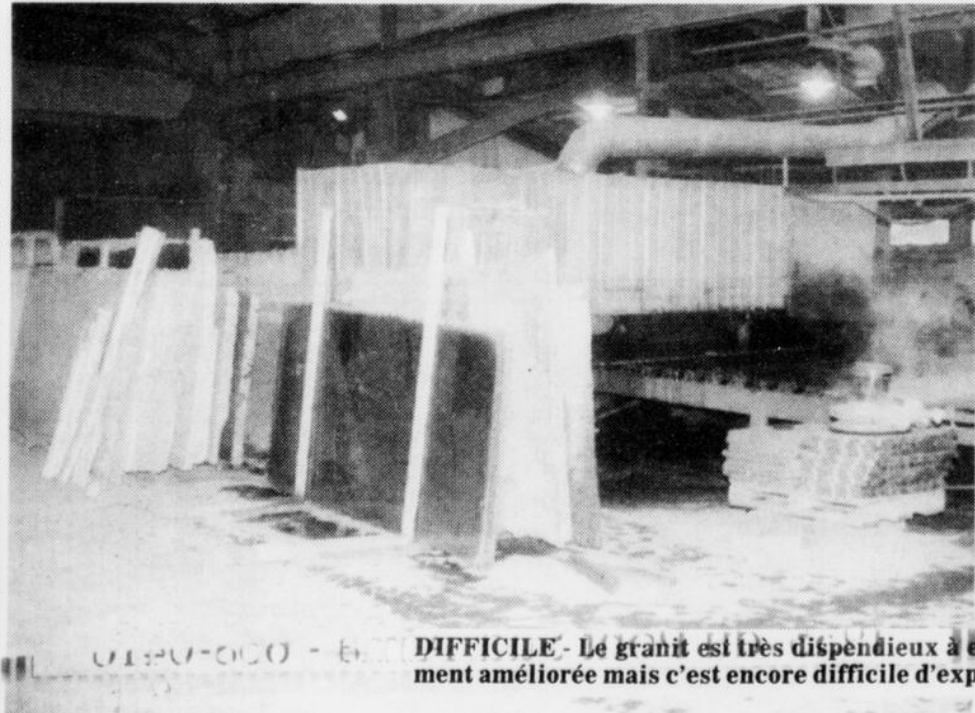
cahier économique

Tout de même, en dépit d'une baisse d'environ 20 % depuis deux ans, les couleurs «d'une couple de nos granits québécois sont encore relativement populaires là-bas.» Il ajoute toutefois qu'il est impensable avant deux ans, d'introduire quelque nouveau granit que ce soit dans le marché asiatique. «La plupart des principaux granitiers de différents pays ont perdu entre 50 % et 100 % de leurs ventes en Asie, depuis deux ans...»

Par ailleurs, en Chine, le granit est en période de fort développement depuis environ cinq ans. On y compterait quelque 300 carrières actuellement concentrées sur le marché intérieur, mais «elle va éventuellement exporter, ce qui va affecter notre marché... Nous ne pourrions plus exporter certains granits, et devons nous limiter à l'exportation de granits de prestige.»

Un client disparu

Plusieurs facteurs jouent, selon Asselin. Il cite le cas d'Olympia & York, un des plus gros clients mondiaux du marché du granit, qui a arrêté ses activités de construction. «Ce n'est pas d'hier. Ça a fait mal. Le marché a alors commencé à se resserrer», dit-il.



DIFFICILE - Le granit est très dispendieux à extraire et travailler. La technologie s'est énormément améliorée mais c'est encore difficile d'exploiter le granit.

Lettrage Flash et Gilles Tremblay Carrossier d'Alma

Des efforts dont bénéficie le client

Lettrage Flash et Gilles Tremblay Carrossier d'Alma illustrent bien le dicton «L'union fait la force». Ces deux PME accomplissent un travail différent dont certains volets se complètent parfaitement. Comme elles logent maintenant dans le même édifice, aux 1235 et 1237 de l'avenue du Pont Sud, presque en face du Canadian Tire, le client en bénéficie.

On voit d'abord les enseignes des deux commerces, une des spécialités de Lettrage Flash.

Même avant d'y entrer, juste à voir de l'extérieur la bâtisse moderne, on voit bien que l'entreprise s'est modernisée et diversifiée. Elle s'est en effet développée depuis que Robert St-Laurent lui a donné naissance en 1986, au centre-ville d'Alma.

Moderne et efficace

Le client bénéficie aujourd'hui des possibilités d'un équipement moderne: informatique, lettrage par ordinateur et le reste permettent de donner au client un service rapide et de qualité.

L'expertise développée en 9 ans par St-Laurent et son équipe concerne aussi la fabrication et l'application de bandes décoratives (stripes). On en applique sur les casques de motos et motoneiges, sur ces véhicules, les motomarines et les automobiles.

Chez Lettrage Flash, vous trouverez créativité et originalité, de l'inédit et du professionnalisme. Ses succès des dernières années en témoignent à merveille, tant dans les services déjà cités que dans la fabrication de banderoles et le reste.

Depuis 1988, l'entreprise a un champ d'action plus grand. C'est à ce moment-là qu'elle a ajouté aux banderoles et pancartes, la fabrication de kiosques d'exposition, panneaux-réclame et enseignes lumineuses.

A cette époque, St-Laurent

a commencé à lettrer des panneaux, des vitrines et des véhicules, un véritable travail d'artiste.

St-Laurent compte sur 12 ans d'expérience pour mener à bien tous les volets actuels et à venir de son entreprise.

Un Maître Carrossier disponible à Alma

Gilles Tremblay Carrossier connaît bien l'importance qu'on accorde aujourd'hui à sa voiture. La qualité du travail exécuté par l'entreprise et les compétences démontrées par son fondateur depuis 1986 lui ont valu de faire partie de la prestigieuse équipe des Maîtres carrossiers du Saguenay - Lac-Saint-Jean, dès 1987, à peine un an après la fondation de son commerce.

Gilles Tremblay n'en était pas à ses débuts, lui qui compte 14 ans d'expérience. Depuis quelques mois, il loge dans un édifice moderne, au 1237 avenue du Pont Sud.

La progression de l'entreprise le démontre: dans le secteur d'Alma, bien des gens ont

constaté que Tremblay et son équipe travaillent de façon méticuleuse. Ils ne se contentent pas de donner une belle apparence à la voiture mais font le nécessaire pour que la réparation soit durable.

Avec une superficie fonctionnelle et bien aérée, Gilles Tremblay est en mesure de servir encore mieux une clientèle soucieuse d'un travail bien fait.

C'est bien plus qu'un atelier de débosselage. On dispose d'un banc de redressement qui permet de réparer les véhicules selon les normes du fabricant.

Les accidentés ont donc l'assurance d'un travail bien fait.

On peut voir que Gilles Tremblay et son équipe se font d'ailleurs un devoir de livrer un produit dont le client pourra être fier et satisfait, pendant longtemps.

On a aussi doté la cabine de peinture d'un nouveau système de circulation d'air (down-draft), ce qui donne un meilleur fini à la peinture. En plus, l'entreprise disposera très bientôt d'un procédé de cuisson donnant une peinture plus durable et de meilleure qualité.

D'ailleurs, le personnel de l'atelier partage le sentiment de fierté devant les réussites de l'entreprise et est conscient que le travail bien fait en est le meilleur gage.

Déjà, la construction neuve où ils évoluent possède des locaux plus spacieux, mieux équipés et modernes.

Service personnalisé

Chez Gilles Tremblay Carrossier, le client est assuré de retrouver un service personnalisé où on privilégie l'accueil du client et l'écoute de ses besoins.

Gilles Tremblay fait affaire directement avec lui. Celui-ci peut donc lui expliquer directement ce qu'il veut pour sa voiture.

Pendant qu'on la modèlera selon des exigences de qualité, il pourra vaquer à ses affaires grâce à l'une ou l'autre des voitures de courtoisie.

M Gilles Tremblay
CARROSSIER
Lettrage FLASH
ENSEIGNE

RÉUNIS SOUS UN MÊME TOIT

Le spécialiste de
la voiture accidentée

1237, du Pont Sud, Alma - 668-0464

LETRAGE • IDENTIFICATION
BANDE DÉCORATIVE SUR AUTO

1235, du Pont Sud, Alma - 668-0416

Les
scies



1974 - 1994

(PUBLICITÉ)

ATELIER d'AFFÛTAGE du SAGUENAY inc.

20 ans au service de la région!

Investissement d'un quart de million \$

SABEC confirme sa position de leader



M. Marc Lavoie
Propriétaire

L'entreprise «Les Ateliers d'Affûtage du Saguenay», mieux connue sous le nom de SABEC, confirme son leadership et sa position de principal fournisseur auprès des ébénisteries et des entreprises qui travaillent dans l'industrie du bois.

Toujours à l'avant-garde, le propriétaire Marc Lavoie vient d'investir un quart de million de \$ dans l'agrandissement de la bâtisse et dans l'acquisition des inventaires de deux centres de coupe à Québec et au Lac-Saint-Jean en plus de toute la machinerie. Ces rénovations majeures qui doublent la superficie du bâtiment, permettront à l'entreprise d'offrir un meilleur service à la clientèle qui retrouvera sous un même toit, dans le Parc industriel du Haut-Saguenay à Chicoutimi, tous les produits et services qu'offre SABEC.

Cette compagnie qui existe depuis déjà 20 ans, a parcouru beaucoup de chemin dans sa courte histoire. Spécialisée d'abord dans l'affûtage de lames de scie et d'outils de coupe en tous genres, SABEC a su élargir sa gamme de produits et services pour répondre plus adéquatement aux besoins de sa clientèle.

«À force de rencontrer les clients dans leur entreprise pour les services d'affûtage de lames de scie, nous avons été en mesure de comprendre les véritables besoins de

nos clients qui œuvrent dans le domaine de la transformation du bois tels que les meubles, les armoires et comptoirs de cuisine, entre autres», explique Marc Lavoie.

SABEC a donc ajouté à son inventaire des feuilles de mélamine, de la machinerie pour le bois, des crampeuses et des fusils à air, des clous et des crampes, des coulisses de tiroirs, des charnières de porte, des scies à diamant, des disques abrasifs, des couteaux, des mèches de toupie, du papier sablé et des lames de scie de tous genres.

«Ces acquisitions nous permettent de maintenir notre position de leader dans le domaine et d'offrir une gamme de choix parmi les plus diversifiés», estime le président de l'entreprise qui a créé trois emplois supplémentaires avec ces acquisitions, portant ainsi à 15 le nombre d'employés.

Le propriétaire nous a invité dans le nouvel entrepôt qu'il a fait construire. Ce nouvel espace accueillera les centaines de dessus de comptoir, les feuilles de mélamine et les stratifiés dont il a fait l'acquisition. C'est également à cet endroit que sera aménagé l'atelier du centre de coupe. Les clients y gagneront beaucoup.

«Avant, nous étions installés dans trois endroits différents. Maintenant, le menuisier ou l'ébéniste qui se présentera chez SABEC trouvera tout ce dont il a besoin sous un même toit».

Lignes exclusives

L'entreprise de Marc Lavoie est distributrice des lignes de comptoir Bélanger et des lignes de Forbo arborite. Les ébénistes et les entreprises de fabrication d'armoires de cuisine, comptent sur la compétence et le vaste choix de SA-



BEC pour la fabrication de leurs produits.

«La majorité des ateliers de bois de la région et de la Côte-Nord font affaires avec nous», confie Marc Lavoie. Vers la fin novembre, nous devrions être prêts à entrer dans nos nouvelles installations et fonctionner à plein régime».

Il suffit de faire le tour de l'entreprise pour constater à quel point SABEC peut répondre tant aux besoins des petits ateliers qu'aux besoins des ateliers de grandes productions.

Pas que le bois, le métal aussi

En plus de fabriquer des scies à pointes de carbure, connues sous le nom de Scies Sabec, et des couteaux de moulure pour l'industrie du meuble, Atelier d'Affûtage du Saguenay possède une division métal qui dessert l'industrie du machinage et de transformation des métaux de la région.

«Nous vendons des disques abrasifs, des lames de scies à ruban pour couper les métaux. Des usines bien connues dans la région nous font confiance pour leurs lames et leurs outils de coupe. Nous nous occupons de l'affûtage et de la réparation de ces outils de coupe».

«Nous comptons sur une é-

quipe de trois représentants sur la route qui sillonnent la région et la Côte-Nord. Les clients apprécient beaucoup le service de nos représentants. Les entrepreneurs n'ont pas le temps de laisser l'atelier pour aller faire aiguiser des lames ou réparer des outils. En visitant les clients régulièrement, les représentants sont en mesure d'évaluer également les différents secteurs où nous pouvons intervenir pour offrir un complément de service à nos clients».

En doublant sa superficie pour célébrer leur 20^e anniversaire de fondation, SABEC s'assure la «pôle position dans leur secteur d'activité». Les clients apprécieront cet investissement qui permet à l'entreprise de la rue Manic du Parc industriel du Haut-Saguenay à Chicoutimi, d'offrir un service plus efficace.

**SABEC fait sa marque
de plus en plus.
ENCOURAGER SABEC,
C'EST CONTRIBUER AU
DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE RÉGIONAL**

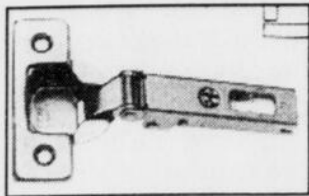
274622

ATELIER d'AFFÛTAGE du SAGUENAY inc.

SABEC distribue une gamme variée de produits de première qualité et ce, grâce à son association avec des fournisseurs qui ont à cœur d'offrir ce qu'il y a de mieux à leurs clients!

(PUBLICITÉ)

Les scies

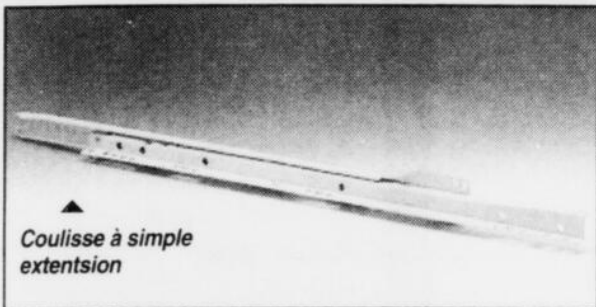


LES
CHARNIÈRES
SALICE

.....

Les professionnels de la coulisse

alfit



Coulisse à simple extension

.....

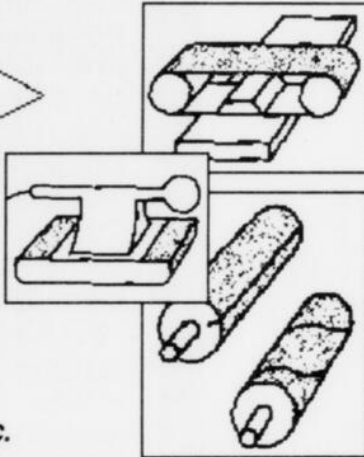


PAPIER SABLÉ:

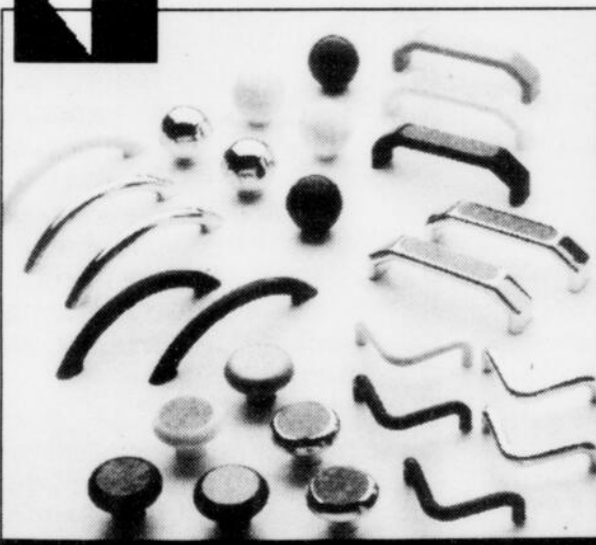
- Feuilles
- Courroies
- Rouleaux

DISQUES:

- Velcros ou autocollants, etc.



Nicolet Plastique Itée



Gamme complète de poignées en plastique

DIVERS • DIVERS • DIVERS • DIVERS • DIVERS

- BANDE DE CHANT DE MÉLAMINE
- COLLE
- VIS ET AUTRES



- Scies à pointe de carbure

.....



freud

La ligne complète de produits Freud



- MACHINERIE
 - OUTILS À AIR
 - CLOUS ET CRAMPES
- paslode**



Membre de - Member of UNIBOARD Canada Inc.

Méramine

FEUILLE DE MÉLAMINE

.....

forbo
ARBORITE
STRATIFIÉS

BELANGER
Laminés / Laminates Inc.

Comptoirs moulés,
portes moulées
et portes thermoplastiques



BELANGER

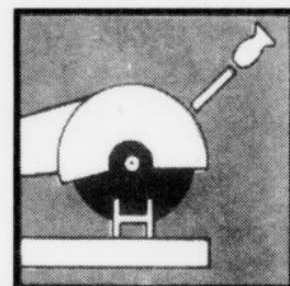
SECTION
MÉTAL

marvel

Lames de scies à ruban pour bois et métal

.....

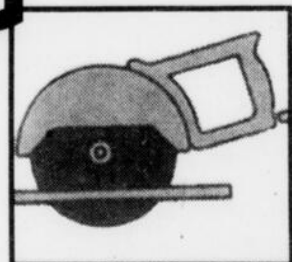
ABMAST



- Disques abrasifs pour l'industrie et la construction
- Lames de scie au diamant
- Brosses d'acier

TYROLIT

Disques abrasifs pour l'industrie



Le Bureau fédéral de développement régional (Québec): au service de la PME du Saguenay-Lac-Saint-Jean (PUBLICITÉ)

Connu anciennement sous les acronymes MEIR et ISTC, le Bureau fédéral de développement régional (Québec) fut créé en 1991. Le BFDR (Q) est un organisme dont le mandat consiste à "contribuer au développement des potentiels économiques de l'ensemble des régions du Québec".

Au cours des dernières années, le BFDR (Q) est intervenu dans le cadre d'ententes avec le gou-

vernement du Québec et en vertu de ses propres programmes d'aide aux entreprises.

Dans la grande région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, le BFDR (Q) s'est engagé financièrement dans divers projets structurants tels: la Société zoologique de Saint-Félicien inc., la Traversée internationale du Lac-Saint-Jean inc., le Centre de haute technologie, Jonquière inc. et le Consortium de recherche

sur la forêt boréale commerciale (UQAC).

Dans le secteur manufacturier, le BFDR (Q) a appuyé financièrement et techniquement les projets de modernisation et de développement de plusieurs PME ainsi que la réalisation de plusieurs projets d'innovation technologique notamment, auprès d'entreprises manufacturières comme: la Société des technologies de l'aluminium S.T.A.S. ltée,

Avionnerie Lac-Saint-Jean inc. et Gilbert-Tech inc.

Le BFDR (Q) s'est également associé, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, à la mise en valeur de quatre rivières à saumon, dont la Sainte-Marguerite, et à la réalisation de nombreux projets touristiques tels que: la Pulperie de Chicoutimi, les Grands Jardins du Lac-Saint-Jean (Normandin) inc. et le club de motoneigistes

du Saguenay inc.

Le 26 octobre dernier, le ministre des Finances du Canada et ministre responsable du Bureau Fédéral de développement régional au Québec, monsieur Paul Martin, précisait les grandes lignes du nouveau plan d'action du BFDR (Q) qui prévoit notamment un renouvellement important de l'approche gouvernementale en matière de services aux entreprises.

La nouvelle programmation sera destinée aux PME et visera à les soutenir efficacement face aux nouveaux défis de l'économie mondiale. À cette fin, le BFDR (Q) intensifiera son action dans les créneaux de l'innovation, du développement technologique et de l'appui à l'entrepreneurship.

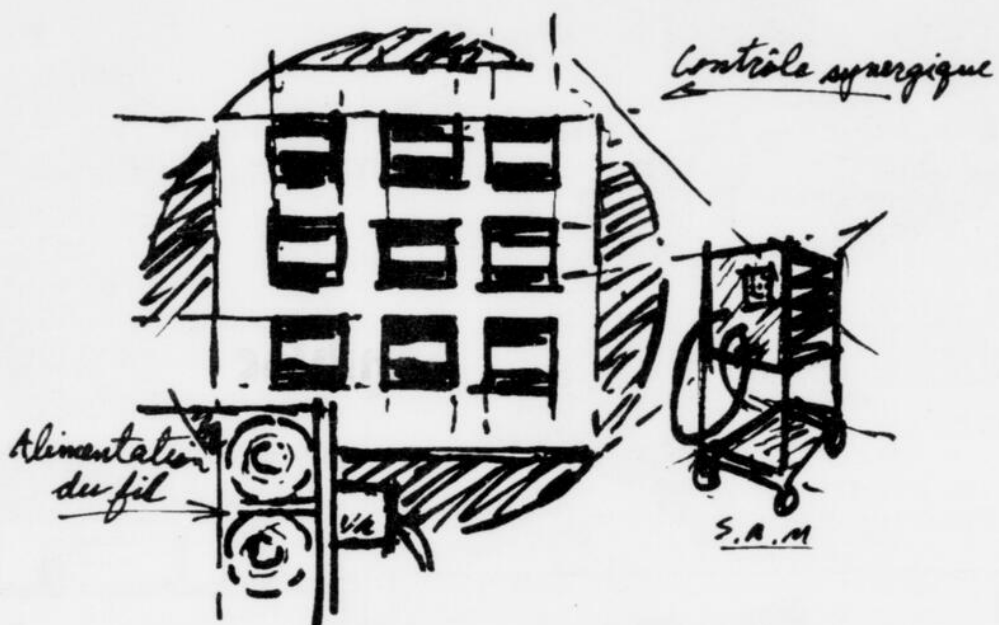
Le BFDR (Q) livrera par ailleurs des services plus stratégiques en matière de développement des marchés et ciblera son appui aux projets régionaux structurants en fonction d'un impact optimal sur le développement des entreprises.

Pour répondre aux demandes de renseignements des entrepreneurs du Québec, Le BFDR (Q) a contribué à la mise sur pied du Centre Info-entrepreneurs que l'on peut rejoindre par téléphone, en composant le 1-800-322-4636.

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec), à ne pas confondre avec la Banque fédérale de développement, est composé d'un réseau de treize bureaux d'affaires établis dans les différentes régions du Québec.

Le BFDR (Q) de la région est situé à Alma et couvre l'ensemble du territoire du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

□
Pour plus d'informations sur nos services et programmes, il suffit de composer le 1-800-463-9808 ou le (418) 668-3084.



Nos ressources au service de vos projets

On parle beaucoup de recherche et de développement. M. Ali Osmani, président d'Atelier américain de machinerie hydraulique ltée, y a résolument engagé son entreprise. Seul manufacturier de soudeuses au Canada, AMH ltée a développé une technologie de pointe permettant de fabriquer des modèles qui intègrent un procédé de contrôle synergique et un système de dévidoir répondant aux besoins des clientèles nord-américaine et européenne.

AMH ltée a su profiter des ressources du Bureau fédéral de développement régional (Québec) pour concrétiser son projet. De l'aide

« Avec le BFDR(Q), nous avons établi des relations d'affaires, un climat de confiance mutuelle et un partenariat qui ont contribué à faire d'AMH ltée un véritable chef de file mondial dans son domaine. Et ce n'est qu'un début! »

Ali Osmani, président

financière oui, mais aussi des personnes ressources, des

renseignements d'affaires et un appui indéfectible au savoir-faire régional.

Alma (418) 668-3084 1 800 463-9808 Sept-Îles (418) 968-3426 1 800 463-1707 Drummondville (819) 478-4664
1 800 567-1418 Hull (819) 994-7442 1 800 561-4353 Trois-Rivières (819) 371-5182 1 800 567-8637 Montréal
(514) 283-7557 1 800 263-4689 Val-d'Or (819) 825-5260 1 800 567-6451 Québec (418) 648-4826 1 800 463-5204 Rimouski
(418) 722-3282 1 800 463-9073 Sherbrooke (819) 564-5904 1 800 567-6084 Nord du Québec (514) 283-5174 1 800 561-0633
Laurentides-Montérégie (514) 283-7834 1 800 263-4689

Nos ressources... vos projets!



Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Federal Office of Regional Development (Québec)

Canada

**Le plus grand centre exclusif
Harley Davidson de l'est du Québec**

**Vaste choix
de cadeaux
pour Noël**



450, Principale, Saint-Prime, G0W 2W0
Tél.: 251-4830 Fax: 251-9015

**Dernière chance
pour gagner
un magnifique
Softail
Law Boy 1995**

Encore quelques billets disponibles

«Faites vite»



**Il nous reste
quelques modèles
1995 disponibles.**

**Nous prenons des
réservations pour
les 1996 dès
maintenant.**

**Le tirage aura
lieu le
7 décembre 1994**

Heures d'ouverture:

- lundi ▶ 8 h à 15 h**
- mardi ▶ 8 h à 15 h**
- mercredi ▶ 8 h à 15 h**
- jeudi ▶ 8 h à 17 h, soir 19 h à 21 h**
- vendredi ▶ 8 h à 17 h, soir 19 h à 21 h**
- samedi ▶ 10 h à 15 h**

LA REVUE

L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02



L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02 est le magazine des gens d'affaires du Saguenay – Lac-Saint-Jean. Même s'il revêt un caractère d'intérêt général, son contenu s'adresse plus spécifiquement aux professionnels et à toutes les personnes qui assument des responsabilités dans les différents secteurs de la communauté régionale, ou qui s'intéressent à la culture entrepreneuriale.

L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02 met l'accent sur l'information avec l'ultime objectif de favoriser un développement régional harmonieux.

L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02 est distribuée dans les entreprises du Saguenay – Lac-Saint-Jean.

À ce titre, **L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02** représente un véhicule sûr pour toutes les décideuses ainsi que les décideurs soucieux d'entretenir et de promouvoir leur image de marque au sein de la communauté régionale.

Pour rencontrer un de nos conseillers publicitaires, composer le 418-690-2611.

OFFRE SPÉCIALE D'ABONNEMENT ÉCONOMISEZ 15 %

Oui je m'abonne et je joins le montant de:

LA REVUE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02

Nom: _____

Prénom: _____

Fonction: _____

Société: _____

Adresse: _____

Ville: _____

Province: _____

Code postal: _____

Tél.: _____

1 an (6 numéros) 2017\$ - % (TPS et TVQ incluses) 1715\$

Payable à l'ordre
ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE 02
 930, Jacques-Cartier Est
 Chicoutimi (Québec) G7H 2A9

Chèque

Je m'abonne par téléphone
Téléphone: (418) 690-2611
Télocopieur: (418) 690-1896



**Le
Bateau
Blanc**



**Être parent,
on sait ce que c'est!**



20%

**sur toute la
marchandise**

**(jusqu'au 30 novembre,
exceptée mise de côté)**

Chicoutimi • 1324, boul. Talbot • (418) 696-2121

Place du Saguenay



276806

COMMUNICATIONS

TÉLÉ SIGNAL INC.

2 ans de fidèle communication!

COMMUNICATIONS
DE QUALITÉ



**UNE ÉQUIPE
DYNAMIQUE**

De gauche à droite:
Claude Hamel,
André Villeneuve,
Denis Petterson,
Marc Tremblay,
Nycole Villeneuve,
Lise Barrette,
Jacques Séguin,
Michel Boudreault,
Joël Thivierge
et Louis Hamel.

**DISTRIBUTEUR AUTORISÉ
DES PRODUITS MOTOROLA**

**VENTE
LOCATION
ET
SERVICE**

- *Radio mobile*
- *Radio portatif*
- *Radio Trunking*
- *Équipement de télémétrie
(Intrac 2000 Moscad)*

- **Répétitrice communautaire
partout au Saguenay –
Lac-Saint-Jean avec téléphonie**
- **2 systèmes Trunking
(Mont-Valin et Saint-Félicien)**
- **Techniciens professionnels avec tous
les équipements nécessaires pour vous
donner un service rapide**



COMMUNICATIONS
TÉLÉ SIGNAL
INC.

1660, boul. Saint-Paul - suite 116
CHICOUTIMI (QUÉBEC) G7J 4N1
Téls.: (418)

549-9835 / 549-9817
CHIBOUGAMAU
748-3824

AGENT DES
PRODUITS

Radius

SEUL AGENT
DE SERVICE AUTORISÉ

MOTOROLA