

LE MENSUEL

AFFAIRES

INVESTISSEMENT • FINANCES • ENTREPRENARIAT • ÉCONOMIE

VOLUME 1, NO 4

Le Nouvelliste

JEUDI 3 OCTOBRE 2002

DESTINATION
Nicolet



LE VENT DANS LES VOILES

Pages 8 à 12



LA PME REVUE ET CORRIGÉE

Page 6



TOUCHEZ-VOUS LE SALAIRE QUE VOUS MÉRITEZ ?

Page 15



L'ENTREPRENEURSHIP AU FÉMININ

Pages 17-18-19



Des projets à la tonne !

- pages 3-4-5

IMAGE MÉDIA MAURICIE : PATRICK BEAUFHAMP

normico

CENTRE CAPILLAIRE ET ESTHÉTIQUE

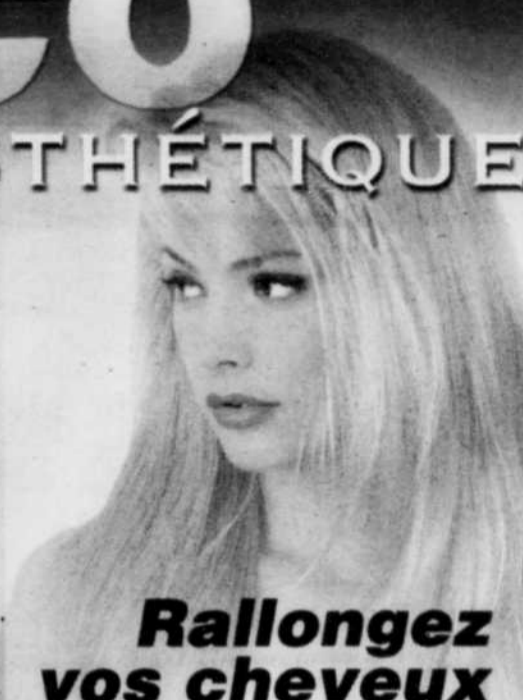
Après



Avant

Les traitements préventifs

pour contrôler la perte des cheveux



Rallongez vos cheveux

de façon permanente et spectaculaire

MicroDermex

Pour retrouver une peau lumineuse et plus ferme



Avant

Après

La micro-transplantation

douce naturelle



Avant



Après

Les cheveux sont 100 % indécélables **contact**



Après



Avant

Paraître jeune et en santé n'a jamais été aussi facile



624, rue des Forges, Trois-Rivières
(819)379-7531



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP



LE NOUVELLISTE, ALAIN BÉDARD

Les installations portuaires de Trois-Rivières (à gauche) et de Bécancour confirment d'année en année leur importance au sein de l'économie régionale.

Des acteurs de premier plan

Les ports de Trois-Rivières et de Bécancour génèrent des retombées économiques de plusieurs millions de dollars



MARTIN LAFRENIÈRE

Engendrant des retombées économiques de plusieurs millions de dollars au sein de la Mauricie et du Centre-du-Québec, les installations portuaires de Trois-Rivières et de Bécancour confirment d'année en année leur importance au sein de l'économie régionale.

Selon les dernières données compilées par la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour, environ 10 millions de dollars sont versés annuellement en salaire pour toutes les personnes qui gravitent autour des installations portuaires (débardeurs, camionneurs, opérateurs de grue, préposés à l'entretien, etc.). Uniquement pour les débardeurs (on en compte une vingtaine en moyenne), la masse salariale est

d'environ 2,5 millions de dollars par année.

«La Société du parc industriel et portuaire de Bécancour engendre des activités économiques globales d'un milliard de dollars par année, a raconté Serge Girard, vice-président de la société qui gère le port de Bécancour. Cette donnée, qui inclut les activités des entreprises, les salaires, les contrats de sous-traitance, la matière première, représente l'ensemble des activités de la société.» Étant donné que le parc industriel et le port de Bécancour sont gérés par la même société, cette dernière ne possède pas de données portant uniquement sur les retombées économiques générées par le port.

Du côté de l'Administration portuaire de Trois-Rivières, les plus récents chiffres (1993) indiquent que l'activité portuaire génère 45 millions de dollars pour l'ensemble des entreprises qui

font affaire à cet endroit. Quelque 735 emplois sont répertoriés, dont 355 personnes qui sont à l'emploi direct du port trifluvien. Environ 14 millions de dollars sont payés en salaires et l'impact de ces salaires en retombées économique se situent autour de 26 millions de dollars.

PLUS DE QUATRE MILLIONS DE TONNES

Si les ports de Trois-Rivières et de Bécancour affichent une aussi bonne mine, c'est en raison du volume impressionnant de produits manutentionnés.

Du côté nord du fleuve Saint-Laurent, quelque 2,5 millions de tonnes de produits de toute sorte sont manipulés par les employés du port de Trois-Rivières. Les pâtes et papiers ainsi que l'alumine et le brai sont les principaux produits traités au port trifluvien. Plusieurs compagnies oeuvrant

dans l'industrie papetière font des affaires avec l'Administration portuaire de Trois-Rivières. Toutefois, le plus important client est l'usine Alcoa de Deschambault. Cette entreprise, qui fabrique de l'aluminium, possède son propre terminal au port trifluvien. En moyenne, on y manutentionne environ 450 000 tonnes d'alumine et 50 000 tonnes de coke par année. Prommel est une autre compagnie qui entraîne beaucoup d'activités au port de Trois-Rivières.

À Bécancour, la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour a affiché une moyenne de 1,6 million de tonnes de marchandises manutentionnées au cours des cinq dernières années. «L'essentiel de nos revenus provient des activités portuaires du parc, a expliqué Jean-Pierre Nepveu, président et directeur général de la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour. La société affiche un total de revenus de cinq

millions de dollars par année. De ce nombre, trois millions de dollars proviennent des activités du port.»

À l'instar de Trois-Rivières, le port de Bécancour manutentionne énormément d'alumine et de coke, étant donné que son plus important client est l'Aluminerie de Bécancour. Plus de 700 000 tonnes de ces deux produits sont manutentionnés au port bécancourais pour ABI. La présence de cette entreprise au sein du parc industriel fait en sorte que la moitié de la marchandise manutentionnée au port est composée d'alumine et de coke.

Norsk Hydro (entre 160 000 et 200 000 tonnes de produits, principalement du magnésium) et PCI Chimie Canada (130 000 tonnes de sel) sont d'autres compagnies dont le volume de produits manutentionnés est loin d'être négligeable au parc portuaire de Bécancour. ●

Bons employés, bons résultats

L'Administration portuaire de Trois-Rivières veut une clientèle diversifiée

MARTIN LAFRENIÈRE

Trois-Rivières

Pour courtiser des clients potentiels, la direction de l'Administration portuaire de Trois-Rivières n'hésite jamais à vanter la qualité et l'expérience de son personnel.

«À Trois-Rivières, nous avons un port de taille intermédiaire où l'approche-client est la priorité, a spécifié Robert Masson, directeur général de l'Administration portuaire de Trois-Rivières. On est facile d'accès et on est disponible. Et on a une qualité de main-d'oeuvre: notre personnel est habitué de travailler avec précaution.»

Le secteur des pâtes et papiers occupe une place de choix au port de Trois-Rivières. La manutention de ces produits, qui exige de la délicatesse, demande des conditions d'entreposage optimales.

Cette dextérité démontrée par les débardeurs s'explique par la riche histoire des installations portuaires trifluviennes. Le commerce du bois qui régnait au cours des années 1800 a été une des raisons qui ont entraîné la naissance du port de Trois-Rivières.



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Robert Masson est le directeur général de l'Administration portuaire de Trois-Rivières.

«Le premier quai a été installé au pied de la rue des Forges en 1818, a rappelé M. Masson. Et c'est en 1882 que la première incorporation du port a eu lieu avec la Commission du port de Trois-Rivières. L'organisme avait été fondé par le gouvernement fédéral, conjointement avec la chambre de commerce locale.»

De 1882 jusqu'aux années 1960, la nature du travail dans un port

exigeait la présence de nombreux travailleurs. Depuis une trentaine d'années, le portrait a changé avec l'arrivée d'équipements de plus en plus sophistiqués.

En plus des manutentionnaires, qui travaillent autant sur les bateaux que dans les hangars, le port de Trois-Rivières compte parmi son personnel une soixantaine de travailleurs aux élévateurs à grains. Des remorqueurs, des pilo-

tes, des inspecteurs d'agences gouvernementales, des surveillants et des agents maritimes, qui représentent les armateurs, oeuvrent également aux installations trifluviennes.

DIVERSIFIER LA CLIENTÈLE

Comparant le port de Trois-Rivières à ceux de Bécancour, de Québec, de Sorel et de Côte Sainte-Catherine, Robert Masson mise énormément sur la diversité de la clientèle pour aider le port trifluvien à se démarquer dans ce marché où la compétition est vive.

La vingtaine de clients faisant des affaires avec le port de Trois-Rivières proviennent notamment de l'ensemble du territoire du Québec. Le rayonnement de la clientèle s'étend aussi vers l'Ontario et le nord-est des États-Unis. Il arrive ainsi que le port de Trois-Rivières courtise des clients ayant le choix de traiter avec des ports américains comme ceux de Boston, New York, Baltimore et de la Virginie.

Pour tirer son épingle du jeu, le port de Trois-Rivières mise énormément sur une large palette de clients et de produits. À part l'alumine, le brai, le coke et les pro-

duits de pâtes et papiers, l'Administration portuaire de Trois-Rivières manutentionne des céréales, du sel de déglacage, de la mélasse, du bois, de la glaise, du fer et des produits chimiques.

Robert Masson n'est d'ailleurs pas peu fier d'affirmer que le port de Trois-Rivières manutentionne environ 25 produits différents sur une base régulière.

«Si on prend notre tonnage de produits manutentionnés, on se compare difficilement au port de Montréal, où on traite 20 millions de tonnes de marchandises par année. Le port de Sept-Îles manutentionne aussi une vingtaine de millions de tonnes de marchandises annuellement. Mais à Sept-Îles, on manutentionne surtout du minerai et le port ne compte que trois ou quatre clients.»

«Selon nous, il est préférable de miser sur une clientèle diversifiée afin de mieux faire face aux soubresauts de l'économie», a dit M. Masson, en ajoutant que le transport maritime, qui offre une grande capacité de stockage et de transport sur de longues distances tout en étant assez respectueux de l'environnement, va demeurer très populaire au cours des prochaines années. ●

Mission élargie

La Société du parc industriel et portuaire de Bécancour courtise de nouveaux clients

MARTIN LAFRENIÈRE

Bécancour

La Société du parc industriel et portuaire de Bécancour compte bien profiter des prochaines années pour offrir ses services à des entreprises qui sont installées à l'extérieur de son site.

Fondée en 1968, la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour a toujours eu comme mission première de servir les entreprises sises dans son parc industriel.

Plus de 30 ans après sa naissance, la société continue d'offrir ce service, mais veut aller jouer sur le même terrain que les autres ports du Québec.

«Notre vocation est de servir les entreprises du parc, a rappelé Serge Girard, vice-président de la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour. C'est un peu notre marque de commerce; entre 85 % et 90 % des marchandises manutentionnées au parc portuaire le sont pour des entreprises du parc industriel.»

Jean-Pierre Nepveu, président et directeur général de la Société

du parc industriel et portuaire de Bécancour, se souvient du temps où le parc portuaire était pratiquement un parc privé, même si c'est le gouvernement du Québec qui est à sa tête.

À l'époque, le port était entièrement dédié aux entreprises du parc industriel, il fonctionnait selon certaines règles-maison (notamment en ce qui a trait au salaire de ses employés), etc.

Maintenant, les débardeurs qui travaillent à Bécancour gagnent le même salaire que ceux qui oeuvrent au port de Trois-Rivières pour la simple raison que les deux ports embauchent des débardeurs provenant d'une seule unité syndicale. «On a changé les règles quant à la gestion de la main-d'oeuvre, a rappelé M. Nepveu. On a ouvert nos horizons...»

DES INFRASTRUCTURES EN BON ÉTAT

Créée par le gouvernement du Québec en 1968, la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour a commencé la construction de ses premières infrastructures l'année suivante. La

construction du premier quai du port a été terminée en 1971, juste à temps pour l'ouverture d'une usine de la compagnie Glaverbel, firme belge spécialisée dans le verre plat.

Le projet n'a jamais vu le jour, comme quelques autres qui ont été annoncés par la suite, mais le port de Bécancour a quand même été mis sur pied. «Le premier quai avait été bâti pour Glaverbel, s'est souvenu M. Girard. Et même si ce projet a avorté, on a poursuivi la construction des infrastructures et des rues, dans le parc.»

Les premières compagnies à avoir élu domicile dans le parc industriel ont changé de nom (CIL pour PCI et SKW pour Silicium Bécancour), mais elles sont toujours parmi les entreprises desservies par les installations du port, qui offre une rampe de transbordement en plus de ses quais.

Selon la direction du port bécancourais, l'année 2002 sera déterminante en matière d'infrastructures. Le projet de bâtir un terminal de vrac liquide a finalement passé de l'étape d'un projet à celle d'un équipement réel.



LE NOUVELLISTE, ALAIN BÉDARD

Le président et directeur général de la Société du parc industriel et portuaire de Bécancour, Jean-Pierre Nepveu, mise énormément sur la présence d'un terminal de vrac liquide afin d'augmenter le volume d'activités.

Les travaux ont été amorcés il y a quelque temps et le terminal devrait être fonctionnel dès janvier 2003.

«Il faut absolument garder nos infrastructures en bon état. C'est une bonne façon d'attirer des entreprises, car c'est un instrument de promotion exceptionnel. Le terminal de vrac liquide sera un élément important du plan triennal 2003-2006. Il permettra d'attirer des entreprises de produits chimiques, un secteur à haut potentiel. On va être très proactif là-dessus», a analysé Jean-Pierre Nepveu, qui mise beaucoup sur ce

nouvel équipement pour augmenter l'activité au port de Bécancour.

D'après M. Nepveu, la présence de cette infrastructure devrait permettre au port de dépasser le cap des deux millions de tonnes de produits manutentionnés en 2003. La première phase de ce projet, qui représente un investissement de 15 millions de dollars, comprend neuf réservoirs.

Ces derniers sont tous affectés à l'entreprise Petresa. Toutefois, l'administration du parc portuaire a indiqué qu'on sera en mesure de s'ajuster à la demande. ●

Les temps changent

Le métier de débardeur a subi d'énormes bouleversements

MARTIN LAFRENIÈRE

Trois-Rivières

«À moins d'un boom extraordinaire dans le domaine maritime, on ne verra plus 200 ou 300 hommes travailler comme débardeur au port de Trois-Rivières.»

Gilbert Dumont se souvient de l'époque où le port de Trois-Rivières comptait 350 débardeurs. C'était dans les années 1950 et 1960, pendant lesquelles il faisait partie de ces nombreux débardeurs qui gagnaient leur vie à charger et à décharger des bateaux. À quelque mois d'une retraite bien méritée, Gilbert Dumont constate combien le métier a dramatiquement changé au fil du temps et que le nombre de débardeurs a chuté radicalement — on en compte environ une soixantaine aujourd'hui.

C'est à l'âge de 18 ans que ce Trifluvien a décidé de faire le même métier que son père. En 1958, il faisait son entrée au port de Trois-Rivières comme débardeur. «C'est la grande variété de tâches qu'un débardeur avait à faire qui m'a attiré. J'ai tout fait ici: j'ai été charpentier, opérateur de treuil, préposé à la cale, p.éposé aux élévateurs à grains, contre-maître, etc. C'était un métier dur physiquement et instable: les activités étaient arrêtées pendant les

glaces, soit de la fin du mois de novembre au mois de mars.»

Il y a 50 ans, les débardeurs du port trifluvien manutentionnaient du carbure, des céréales, du grain. Mais les deux principaux produits traités par ceux-ci étaient le papier journal et l'amiante. «Dans ce temps-là, il passait au port de Trois-Rivières entre 150 000 et 200 000 tonnes de papier journal par année, s'est rappelé M. Dumont. C'était la même chose pour l'amiante.»

CONDITIONS DE TRAVAIL

Au fil du temps, la définition de tâches d'un débardeur a subi de grands bouleversements. Les conditions de travail ont également changé du tout au tout en l'espace d'une cinquantaine d'années. «Quand j'ai commencé, je gagnais 1,36 \$ l'heure, a indiqué M. Dumont. J'ai réussi à aller chercher 2000 \$ la première année et on travaillait toutes les journées de la semaine. Quelques années plus tard, soit vers la fin des années 1960, les débardeurs ont réussi à être payés à temps et demi la fin de semaine. Ça a été une vraie révolution dans le domaine!»

De nos jours, un débardeur qui travaille aux ports de Trois-Rivières et de Bécancour (étant donné que les ports font affaire avec le même local syndical) reçoit un

traitement horaire de 21,85 \$. Aussitôt que cet employé aboutit sur le quart de travail du soir, le salaire grimpe de 50 %. Les quarts de nuit sont payés à tarif double.

Si les conditions salariales se sont grandement améliorées, le travail est devenu moins difficile, mais il est aussi plus rare. «Auparavant, tout le travail était fait à la main, a ajouté Gilbert Dumont. Dans les années 1960, ça prenait 100 hommes qui travaillaient pendant cinq jours pour charger un bateau. Aujourd'hui, on a besoin de 20 hommes et le travail se fait en deux jours à cause de la technologie qui s'est développée, des équipements qui sont meilleurs. Manutentionner 20 000 tonnes de marchandises prenait trois jours dans ce temps-là. Le même travail se fait aujourd'hui en une seule journée.»

L'utilisation massive de conteneurs plus spacieux, de grues plus performantes et de bateaux offrant de meilleures capacités de chargement sont tous des éléments qui ont modifié le travail des débardeurs, qui sont de moins en moins en demande. Voilà pourquoi Gilbert Dumont croit que ce métier n'offre plus de bien grandes possibilités pour des jeunes qui veulent en faire une carrière. ●



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Gilbert Dumont prendra sa retraite en décembre prochain après une carrière de débardeur de 44 ans au port de Trois-Rivières.

Objectif zéro à l'Aluminerie de Bécancour

La santé et sécurité au travail est une priorité chez Alcoa

MARC ROCHETTE

Bécancour

Chaque jour de travail, trois travailleurs canadiens décèdent des suites d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle, et plus de 3000 sont blessés. Chaque minute travaillée, il en coûte environ 77 500 \$ à l'économie canadienne en indemnités pour accidents du travail versées aux travailleurs. Le nombre de jours de travail perdus à la suite d'un accident du travail correspond aux nombres de jours travaillés, sur une période d'un an, de 62 150 emplois à temps plein.

Voilà autant de statistiques qui justifient toutes les campagnes préventives dans le domaine. Et même si la CSST ne concentre plus ses offensives en octobre, le présent mois reste synonyme de sensibilisation à la santé et sécurité au travail.

Et sa pertinence est d'autant plus grande que le nombre de jours de travail perdus au Canada à la suite d'un accident du travail

est six fois plus élevé que le nombre de jours de travail perdus à la suite d'une grève ou d'un lock-out.

Près de 30 % des accidents du travail surviennent dans les industries manufacturières. Le personnel intermédiaire en transport, en machinerie, en installation et en réparation occupe le premier rang dans le nombre d'accidents du travail avec perte de temps.

Les travailleurs âgés de 15 à 24 ans subissent en moyenne 16 % de l'ensemble des accidents du travail avec perte de temps, et les accidents sont en moyenne plus nombreux au mois d'août. Les causes principales d'accidents du travail sont les mouvements du corps et les efforts excessifs. Les principaux types de blessures sont les entorses et les foulures, et la partie du corps la plus souvent atteinte est le dos.

«Pourquoi acceptons-nous encore en 2002 que nos employés se blessent?», avait déjà ouvertement demandé le président et directeur général de l'Aluminerie

de Bécancour, Louis-Régis Tremblay, lors d'un colloque organisé plus tôt cette année sur le sujet. Et les responsables de l'événement ne pouvaient choisir meilleur conférencier, pour traiter de la question, sachant à quel point la santé et sécurité au travail fait partie des valeurs importantes au sein de la société Alcoa.

Car pour celle-ci, la productivité de ses usines ne doit jamais se faire au détriment de cette valeur, la viabilité d'une usine passant par un milieu sécuritaire et des employés en santé.

«Il ne s'agit pas seulement d'un grand principe philosophique, mais d'un ensemble bien structuré de règles et de bonnes pratiques qui visent à faire vivre cette valeur», affirme-t-on chez Alcoa.

Et comme quoi les actions doivent suivre les paroles, préserver et maintenir la santé et la sécurité du personnel fait partie de la gestion quotidienne à l'ABI, s'agissant d'une condition essentielle aux opérations.

«Pour rencontrer notre objectif,

nos programmes visent à éliminer sinon contrôler d'abord les causes majeures d'accident comme les équipements mobiles, le cadenassage/étiquetage, les espaces clos, la gestion des travaux contractuels, les risques de chutes, l'ergonomie et les risques électriques», explique le pdg.

Par ailleurs, des évaluations régulières du système de gestion (les audits) permettent à l'entreprise d'établir les écarts à combler pour rédiger les plans d'action, «devenant ainsi un excellent outil d'amélioration».

«Tous les aspects de la santé-sécurité sont aussi pris en compte dans l'atteinte de nos objectifs comme, entre autres, le comportement face au danger, les risques à la santé et les mesures d'urgence», poursuit-il.

L'an dernier, l'Aluminerie de Bécancour a consacré plus de 45 300 heures/personnes dans des activités de formation et a investi plusieurs millions de dollars dans des projets de santé-sécurité/environnement. «Et on prévoit continuer à le faire en 2002», con-

firme M. Tremblay.

En moins de 24 mois, la participation de tout le personnel de même que l'engagement de la direction et des syndicats ont contribué à réduire de 60 pour cent le taux de blessures enregistrables.

«Ces résultats fort encourageants ne sont qu'une étape vers l'objectif ultime, soit zéro blessure et zéro maladie professionnelle, qui sera atteint avec la collaboration et les efforts quotidiens de tout notre monde», a-t-il ajouté.

Dans ses opérations mondiales depuis les trente dernières années, Alcoa est passée de sept accidents mortels par année à un seul accident en 2001. Mais, pour la géante des alumineries, un seul, c'est déjà trop.

«Même si le taux d'accidents diminue, pourrait-on se contenter que notre gardienne échappe notre enfant cinq fois sur cent?», avait illustré de manière frappante le conférencier Tremblay pour qui travailler à la prospérité de l'entreprise passe d'abord par une culture où la santé et la sécurité sont à la base de ses opérations. ●

Un laboratoire de recherche en pleine expansion

L'INRPME produit des outils pour mieux comprendre les petites et moyennes entreprises



GUY VEILLETTE

Le sang de Robert Beaudoin ne fait qu'un tour lorsqu'il entend de grandes réflexions présentées comme des vérités de la Palice sur le monde des petites et moyennes entreprises. Car pour le directeur de l'Institut de recherche sur les PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières, les évidences sur ce monde fascinant sont remplies de nuances.

«Aux États-Unis, les entreprises de moins de 500 employés sont définies comme étant des PME», raconte le chercheur. «Au Canada, traditionnellement, on disait que la PME était composée d'entreprises de moins de 250 employés. Mais on s'en va de plus en plus vers la définition américaine.»

Or, un échantillon aussi large renferme inévitablement d'énormes contradictions. Selon ce critère, les PME regroupent à elles seules 99,7 % des 2 024 508 établissements d'affaires au Canada, d'après une récente étude sur le financement des petites et moyennes entreprises au pays, à laquelle l'INRPME a justement participé. Et 80 % de ces PME comptent moins de cinq employés; en fait, 46 % d'entre elles n'en ont aucun! Ces dernières sont principalement concentrées au Québec (18,9 %) et en Ontario (38,3 %).

«Alors, quand on dit la PME, je trouve que la réalité est en fait

beaucoup plus large», sourit M. Beaudoin.

Depuis 1997, l'Institut de recherche sur les PME de l'UQTR mène des projets pour mieux comprendre la mécanique de croissance de ces joueurs essentiels de l'économie moderne. Bon an, mal an, une dizaine de recherches sont réalisées, pour une valeur totale de 1,5 million \$.

Huit professionnels travaillent à l'INRPME, en plus d'une vingtaine de chercheurs universitaires. Pendant l'été, l'effectif grimpe à une quarantaine de personnes, avec les étudiants en maîtrise dans divers domaines qui viennent acquérir une précieuse expérience.

M. Beaudoin évalue à environ 60 % la proportion des projets qui sont commanditées par des organismes externes, comme par exemple Industries Canada ou, à une échelle plus locale, la Société de développement économique de Trois-Rivières. Le reste provient de projets internes.

«Idéalement, il faudrait que ce ratio soit à 50-50», convient M. Beaudoin. «Il faut se garder du temps pour réfléchir, faire avancer les choses. C'est notre raison d'être!»

UTILITÉ CONCRÈTE

Bien souvent, l'utilité d'un centre de recherche semblable peut paraître un peu abstraite sur le terrain. Mais plusieurs projets en cours s'attaquent à des problèmes ou des pistes de développement très concrets.

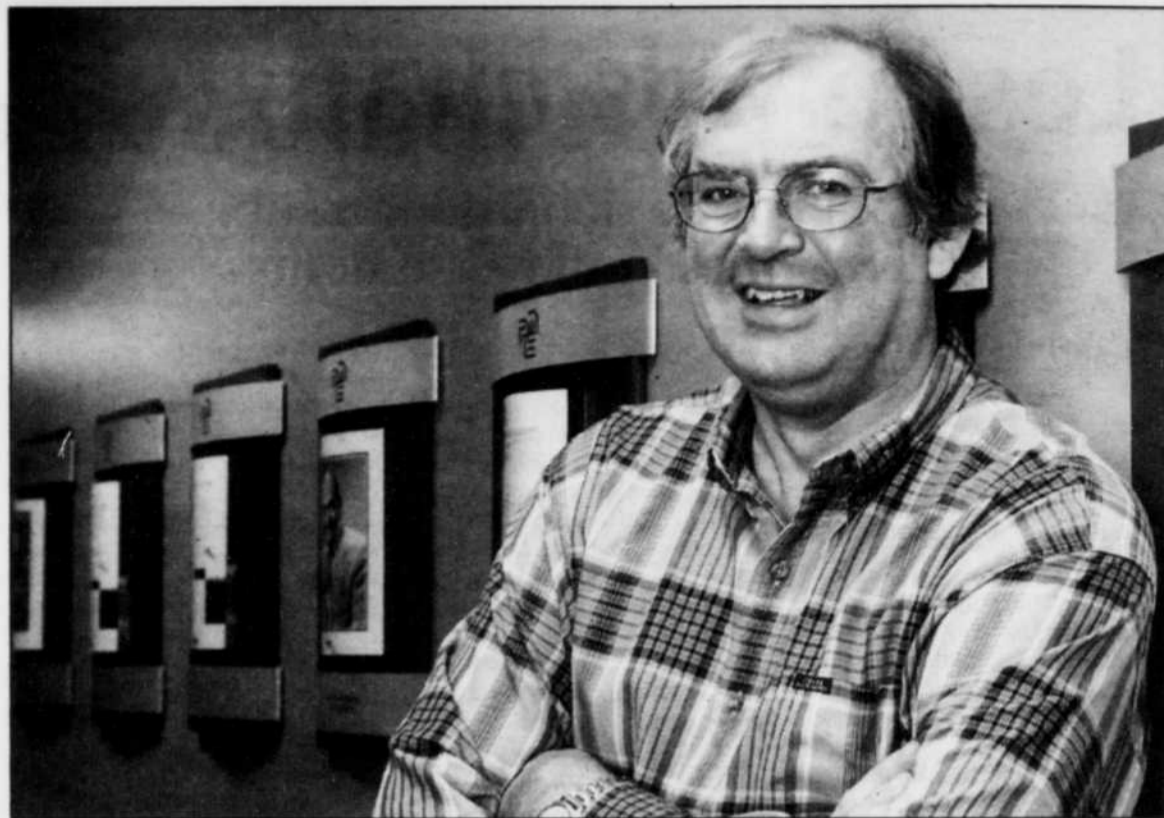


IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Robert Beaudoin, directeur de l'Institut de recherche sur les PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Par exemple, la Chaire de recherche du Canada sur la performance des entreprises, commanditée par le Conseil de recherche des sciences humaines, bénéficie d'un budget de 1,7 million de dollars sur sept ans. La Fondation canadienne de l'innovation a ajouté 312 000 \$ à cette enveloppe. Et comme il s'agit d'une chaire canadienne, des chercheurs de partout peuvent être attirés à Trois-Rivières.

«Pour nous, c'est un thème majeur», explique le directeur de l'INRPME. «Qu'est-ce qui fait qu'une PME va mieux qu'une autre; quelles sont leur réalité économique, et comment améliorer ces performances?»

La chaire Bombardier, dont l'existence précède la création de l'INRPME, se penche surtout sur les changements technologiques. «Depuis un an, elle est axée sur la gestion et le contrôle de la qualité», précise M. Beaudoin.

Autre projet de recherche fort important: le fameux logiciel d'évaluation du risque pour les

PME, qui devrait être dévoilé en octobre par Développement économique Canada. Il pourrait devenir un outil essentiel aux entrepreneurs comme aux institutions financières.

À l'aide d'une grille, le risque d'un projet pourra être évalué avec des données plus concrètes. Le logiciel pourra clairement identifier les éléments qui réduisent les chances de réussite d'une idée, en plus d'apporter des suggestions pour réduire l'effet négatif de ces facteurs.

Évidemment, M. Beaudoin ne peut encore savoir si les diverses banques et sociétés de capital de risque reconnaîtront à coup sûr les résultats de cette analyse. Mais dans le milieu, il détecte un intérêt. Les quatre professeurs associés à cette recherche auront mis deux ans avant d'en venir à un résultat concluant.

Parmi les autres projets de recherche notables, mentionnons celui sur la croissance des PME, auquel sept pays participent. «On essaie de voir ce qu'est une PME

à forte croissance», explique M. Beaudoin. «On sait qu'entre 12 % et 15 % de ces PME créent 40 % de l'emploi au Canada.»

«On veut aller loin sur ce thème», poursuit-il. «Quelles sont ces entreprises? Chose certaine, il ne semble pas exister de secteur particulier. De façon générale, on sait qu'elles sont composées de dirigeants qui s'entourent bien, et qui se gardent du temps pour eux. Ils n'ont pas toujours les mains dans la graisse; ils voient venir des choses.»

Les sujets de recherche semblent infinis, surtout avec l'importance que prennent les PME dans le développement de l'économie nord-américaine. Par exemple, il faudra bien un jour ou l'autre parler des problèmes de recrutement.

«Nous ne nous sommes pas encore penchés là-dessus», convient M. Beaudoin. «Ça pourrait devenir un projet intéressant. Mais de façon générale, on dit que moins de jeunes sortent des écoles technologiques. Si l'équation est aussi simple, on ne fera pas de recherche très longtemps!»

L'INRPME se rapproche du milieu

GUY VEILLETTE

Trois-Rivières

Bien souvent, les chercheurs universitaires sont confinés à leurs laboratoires, et ne se préoccupent guère de leur rayonnement dans leur communauté. Depuis un peu plus d'un an cependant, l'Institut de recherche sur les PME de l'UQTR s'associe à de plus en plus d'organismes du milieu afin de se faire connaître et surtout, de lui faire profiter de son expertise reconnue aux quatre coins du monde francophone.

Par exemple, la récente annonce de création du Centre de veille sur les équipements de transport illustre bien cette volonté. Il s'agit

d'un projet de trois ans, commandité par une subvention de 450 000 \$ du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, qui vise à identifier les nouvelles technologies pour une quarantaine d'entreprises de ce secteur en Mauricie.

Le projet sur le développement des collectivités locales et régionales à l'aide des technologies de l'information et la Cohorte d'entrepreneurs, qui vise à identifier 15 candidats au plus haut potentiel de réussite dans la région, sont d'autres projets en cours directement connectés sur le milieu.

«On s'est aussi beaucoup rapprochés de la Technopole de la

Vallée du Saint-Maurice», ajoute Robert Beaudoin, directeur de l'INRPME. «On fait des interventions ensemble, on se parle plus souvent. On entretient de bons contacts avec le Centre d'aide aux entreprises, les Sociétés d'aide au développement des collectivités et la Société de développement économique de Trois-Rivières.»

«C'est sûr que le marketing, ce n'est pas notre point fort», sourit le directeur de l'INRPME. «Mais il faut aussi faire très attention à notre mission. Si on nous propose un mandat de consultation, qui ne fait pas appel à un projet de recherche et à une connaissance nouvelle, on le rejette. Nous, on traite des statistiques, des ques-

tionnaires. C'est ça notre travail.»

M. Beaudoin aimerait bien publier son PDG manufacturier pour les entreprises de la région. Il s'agit d'un document extrêmement condensé, qui fournit en un coup d'oeil les points forts et les points faibles d'une entreprise par rapport à celles de son secteur.

«On émet des suggestions, on mesure la vulnérabilité et l'efficacité d'une entreprise», énumère M. Beaudoin. «À Rimouski, nous sommes parvenus à sortir un PDG manufacturier régional. Pour le produire, il faut cependant un nombre suffisant d'entreprises intéressées. Il s'agit d'un outil ultra-pratique. Le projet se développe lentement aux États-Unis et

en Ontario, et l'Europe s'en vient. Ça pourrait devenir la plus intéressante base de données du genre au monde!»

L'INRPME publie également, trois fois par année, la Revue internationale PME. Un volume qui porte évidemment sur les études réalisées sur ces types d'entreprises à travers le monde, sous la plume des chercheurs impliqués. Un autre exemple de belle réalisation de cet institut, mais mal connu à l'extérieur des murs de l'université.

«C'est clair qu'on est connu dans les milieux de recherche, mais chez les praticiens, il nous reste du chemin à faire», convient M. Beaudoin. ●

Oui, le malheur des uns...



Chronique
affaires
JEAN-MARC
BEAUDOIN

Quand on pense que le titre s'est déjà vendu 124,50 \$ et qu'il est descendu à 89 cents, à un niveau de penny stock, on se dit que plus rien n'est impossible.

On n'attend plus rien de Nortel, si ce n'est ceux qui n'ont cessé de racheter le titre à différents moments de sa désescalade dans l'espoir de rééquilibrer les comptes. Pour cela, il faudrait cependant que l'action regagne un jour en valeur. Comment y croire quand le manufacturier nous prévient que ses revenus pour le troisième trimestre seront en baisse de 15 p.c. par rapport à ceux du trimestre précédent, une confession qui comme toujours a été accompagnée d'une annonce de suppression d'emplois.

Il fallait remonter 30 ans en arrière pour retrouver une telle valeur au titre. Imaginez un actif qui ne vaut pas plus aujourd'hui que ce qu'il valait il y a trente ans. En deux ans, Nortel a rayé de ses effectifs 60 000 personnes.

Nortel, c'est Nortel. Mais voilà que Bombardier, déjà malmené depuis le 11 septembre, culbute à son tour. Son action a clôturé le 23 septembre sous la barre des 4 \$. Un titre qui se transigeait il y a moins d'un an à 24,54 \$. La capitalisation boursière du célèbre manufacturier québécois est passée de 33,6 milliards \$ à seulement 5,2 milliards \$. Alors, Bombardier, considéré depuis toujours comme un véritable «blue ship» québécois, a annoncé des licenciements importants. Bombardier aussi nous a retourné loin en arrière. Cela a fait mal au moral.

Oui, les Bourses nord-américaines ont très mal commencé l'automne. Elles ont même agi avec une incroyable impatience. Nous avons beau connaître, sur le plan climatique, des températures estivales, le 23 septembre, premier

jour de l'automne, a pris sur les parquets boursiers des allures de tempête hivernale. C'est comme si on attendait cette date pour donner le grand coup.

On avait beau regarder partout, le désastre boursier était généralisé: un Dow Jones sous les 8000 points, un NASDAQ qui ne cesse de repousser par le bas son plancher, un S&P/TSX qui se retrouve comme en octobre 1998... et pourtant! Pourtant, ces mauvaises nouvelles, si elles sont dures pour le patrimoine boursier des boursicoteurs, pour les retraites dépendantes du capital accumulé dans des RÉER ou des FERR et pour les fonds de pension d'entreprises, n'auront pas beaucoup d'effets sur le comportement de notre économie régionale. Du moins, à court terme.

Si la déprime boursière devait se creuser encore davantage, cela finirait bien par nous atteindre. Mais dans les mois qui viennent, les effets négatifs seront limités.

Il y a différents facteurs qui ont conduit à la situation que l'on connaît. Il y a aujourd'hui une profonde méfiance du public, même un énorme dégoût, à l'endroit des grands dirigeants d'entreprises nord-américains qui les ont si honteusement trompés. Les investisseurs ne veulent pas pour le moment se donner le trouble de séparer l'ivraie du bon grain. Ils préfèrent leur tourner le dos en bloc.

Il y a aussi quelques indicateurs économiques qui ont joué dans le mauvais sens comme l'indicateur avancé de l'économie américaine qui a reculé pour un troisième mois consécutif en août, semant des doutes sur la vigueur de la reprise. Il y a les demandes d'assurance-chômage qui ont monté aux États-Unis et on assiste à une dégradation de l'indice de confiance des consommateurs.

Des mauvaises nouvelles, ajoutées à une flambée des prix du pétrole stimulés par un risque de guerre avec l'Irak, qui ont amené le président de la Réserve fédérale des États-Unis, Alan

Greenspan, à ne pas changer son taux directeur, même s'il est à son plus bas niveau depuis 40 ans. En maintenant son taux à 1,75 \$, cela veut dire que les taux vont rester très bas aux États-Unis. Cela voudra probablement dire que les taux canadiens vont aussi devoir rester bas.

C'est une très bonne nouvelle pour des régions comme les nôtres, la Mauricie et le Centre-du-Québec. D'abord, les entreprises durement secouées comme Nortel ou Bombardier qui procèdent à des licenciements n'ont pas d'unités de production dans nos régions. Les dégâts se limitent donc à ceux qui détiennent des actions de ces sociétés. Ensuite, l'impact boursier n'a pas forcément de conséquence directe, à court terme, sur les productions en région.

Le marché de l'aluminium est peut-être flottant, l'A.B.I. continuera de produire. C'est à peu près la même chose dans le secteur du papier. Kruger baisse rarement la cadence de son usine de Trois-Rivières et ne ralentira pas son chantier de la Wayagamack. L'usine Laurentide à Grand-Mère ne subit généralement pas beaucoup d'arrêts de production. La Belgo, par contre...

Dans la mesure où il se main-

tient un certain niveau de marché, ce sont les taux d'intérêt qui peuvent, dans des régions comme les nôtres, faire mal.

Or, il y avait risque en la demeure. Si la Fed américaine n'a pas bougé son taux depuis un an, ce n'est pas le cas de la Banque du Canada, qui l'a haussé à trois reprises depuis le début de l'année.

Le gouverneur de la Banque, David Dodge, a justifié ces hausses sur «une tenue remarquable» de l'économie canadienne depuis deux ans. Dans un contexte de ralentissement mondial, l'économie canadienne croîtra de 3,4 p.c. en 2002. Or, on prévoit la même croissance en 2003. Ce sera la plus forte du G7. La tentation pourrait être élevée de serrer la visse du flux monétaire. Cela aurait pu même s'avérer nécessaire pour des villes comme Vancouver, Calgary, Toronto et même Montréal, où il y a des signes de surchauffe.

Ce n'est pas notre cas. Dans les régions, la reprise économique est souvent tardive à se manifester. Le chômage se résorbe en général après celui des grandes agglomérations et les rémunérations moyennes y demeurent moins élevées. L'économie régionale dépend donc beaucoup de la capacité de dépenser de ses

consommateurs.

L'accès à du financement bon marché est toujours un facteur déterminant de prospérité. C'est le cas présentement. Avec des taux bas, cela dégage de la marge de manœuvre. Ce sont des hypothèques de maison accessibles et des paiements plus faciles pour l'auto ou pour l'achat de biens durables. C'est ce qui explique que le secteur de la construction soit en si bonne forme cette année.

Il suffirait d'un petit relèvement des taux pour que bien des jeunes ménages, à qui on attribue la bonne humeur économique régionale actuelle, redeviennent frileux et se figent. Les taux d'intérêt pourront aussi être déterminants pour la réalisation de certains gros investissements comme les usines de cogénération d'électricité qui sont à l'étude chez Kruger et dans le parc industriel de Bécancour, où il y a trois projets. On parle dans chaque cas d'investissement d'entre 200 et 400 millions \$. Des projets qui sont financés par emprunt. Alors, les mauvaises nouvelles boursières vont peut-être finalement contraindre la Banque du Canada à, au moins, maintenir à son niveau actuel son taux directeur. Nos intérêts régionaux seront alors bien servis. ■

L'élégance porte un nom

Luisa Vidal inc.

prêt-à-porter pour dames

Peu importe le look, ce sera toujours uniquement pour vous!

Certificats cadeaux disponibles.

1430, 3^e Rue, Trois-Rivières

372-1175

Misez sur vos ressources humaines

Pour la recherche de candidates et de candidats compétents et qualifiés, pour la formation de votre personnel, pour l'information sur le marché du travail et la gestion de vos ressources humaines,

cliquez emploiquebec.net

Emploi Québec Mauricie

Employ-Québec en Mauricie

Centres locaux d'emploi

| | |
|---------------------|--------------|
| Cap-de-la-Madeleine | 819.371.6031 |
| Grand-Mère | 819.538.0762 |
| La Tuque | 819.523.9541 |
| Louiseville | 819.228.9465 |
| Sainte-Geneviève | 418.362.2850 |
| Sainte-Thècle | 418.289.2405 |
| Shawinigan | 819.536.2601 |
| Trois-Rivières | 819.371.6880 |
| Direction régionale | 819.371.4945 |

En vertu de l'Entente Canada-Québec relative au marché du travail, le Québec est responsable des mesures actives d'emploi dont bénéficient les participantes et les participants à l'assurance-emploi ainsi que de certaines fonctions du Service national de placement auxquelles peuvent avoir recours les usagers de l'assurance-emploi. Ces mesures et fonctions sont financées par le Compte d'assurance-emploi, dont le Canada est responsable.

Confier ses affaires à la Caisse populaire Desjardins de Nicolet et au Centre financier aux entreprises, les caisses Desjardins de Bécancour-Nicolet-Yamaska, c'est pouvoir compter sur l'expertise et la compétence de professionnels en matière de stratégie financière!

CAISSE POPULAIRE DESJARDINS DE NICOLET



ÉQUIPE GESTION DU PATRIMOINE
De gauche à droite : Sophie Rousseau, Isabelle Côté, Réjean Talbot et Lucie Beaulieu.



ÉQUIPE CONSEIL EN FINANCES PERSONNELLES
À l'avant, Dominique Lauzière, Monique Roy-Frêchette et Denise Courchesne. À l'arrière, Sylvie Forcier, Thérèse Page, Sylvie Dupont, Lucie Vigneault et Ginette Courchesne.

CENTRE FINANCIER AUX ENTREPRISES, LES CAISSES DESJARDINS DE BÉCANCOUR-NICOLET-YAMASKA



ÉQUIPE SERVICES AUX ENTREPRISES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES.
À l'avant, Carole Laganère, Nathalie Lafond et Caroline Beaudoin. À l'arrière, Claude Tardif, Martin Auger, Mario Pelletier et Pierre Matteau.



ÉQUIPE SERVICES AUX ENTREPRISES AGRICOLES
À l'avant, Chantal Rheault, Sylvie Marchand et Ginette Bergeron. À l'arrière, Chantal Courchesne, Sylvie Doucet, Alain Blais, Maryse Doucet et Diane Desrosiers.

Caisse populaire Desjardins de Nicolet
Centre de service Baie-du-Febvre
Centre de service Ste-Monique
(819) 293-4567

Centre financier aux entreprises, les caisses Desjardins de Bécancour-Nicolet-Yamaska
(819) 293-4484
1 877 293-4484, sans frais



LE NOUVELLISTE, ALAIN BÉDARD

L'important chantier de construction de l'École nationale de police du Québec agit actuellement comme un stimulant sur l'ensemble de la communauté nicolétaine.

Un fort esprit d'entrepreneurship



MARCEL AUBRY

Après avoir réussi sa fusion avec Saint-Jean-Baptiste-de-Nicolet et Nicolet-Sud, la Ville de Nicolet est aujourd'hui le théâtre du plus gros chantier de construction de son histoire.

Tous les jours, les gens qui empruntent le boulevard Louis-Frêchette, la principale artère de la ville, ont sous les yeux ce chantier qui ressemble à bien des égards à une véritable fourmilière. Un investissement de 56



millions \$ dans une ville comme Nicolet, sur un emplacement aussi riche d'histoire, ce n'est quand même pas rien.

Le responsable administratif du CLD de la MRC Nicolet-Yamaska, Donald Martel, constate que le climat est bien loin de la morosité à Nicolet actuellement. «À tous les jours, on voit progresser la construction sur ce chantier. Plus de 200 personnes y travaillent. Ça crée une espèce d'enthousiasme dans la ville et c'est beau à voir», dit-il, en reconnaissant que la réalisation de ce projet agit comme un stimulant dans le milieu. Un véritable tonique quoi!

Laissons notre empreinte!
dans notre milieu.

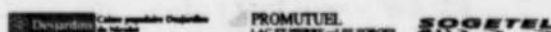


Chambre de commerce de Nicolet

Conférences, formations et activités sociales destinées aux gens d'affaires
Services aux membres et avantages commerciaux exclusifs
Regroupement de près de 600 gens d'affaires

Pour développer de nouvelles relations d'affaires et positionner votre entreprise
Chambre de commerce de Nicolet
(819) 293-4537
www.chambre-cmnicolet.org

Nos partenaires financiers



ESPRIT
Suite de la page 8

En plus d'être le directeur général de la MRC Nicolet-Yamaska, Donald Martel dirige une équipe de cinq agents de développement permanents sur le territoire. Deux d'entre eux (Ginette Germain et Caroline Vachon) s'occupent de développement commercial et industriel, un autre (Christian Hart) de développement agroalimentaire et touristique, un troisième (Benoît Aubé) de développement rural et d'économie sociale et une dernière (Marthe Taillon) de développement culturel.

Enfin, Annie-Claude Parent, engagée sur un projet ad hoc, a reçu un mandat précis, soit celui de travailler au développement d'un logiciel destiné à supporter les entreprises agricoles. Il s'agit d'un projet en lien avec le bâtiment que la MRC possède à Sain-

d'entreprises ou dans la création d'emplois sont des gains nets qui s'ajoutent aux emplois existants. Certaines entreprises ont connu des difficultés sur le territoire. Dans plusieurs cas, le CLD, par son action, a pu participer à leur redressement.

D'autres, comme Thermoform et Création Mobilis, dans le parc industriel de Nicolet, ou encore les Industries Pro-Tac à Saint-Célestin, ont le vent dans les voiles et ont pu donner suite à des projets d'expansion cette année. À Saint-Léonard-d'Aston, un vaste bâtiment industriel, celui de l'ancienne usine Venmar Aston, une entreprise déménagée dans le parc industriel, est de nouveau occupé à compter de cet automne avec la venue de Meubles «O» GAM. «Ce sont là des exemples bien concrets de réussite», se réjouit M. Martel. «On sent que nos chefs d'entreprises sont sensibles à l'augmentation de leur produc-



LE NOUVELLISTE, ALAIN BÉDARD

Certaines entreprises du parc industriel de Nicolet ont le vent dans les voiles actuellement. C'est le cas de Création Mobilis, une petite entreprise spécialisée dans la fabrication de meubles, qui a doublé la superficie de plancher de son usine au cours de la dernière année.

ou encore à l'oeil de Baie-du-Febvre, par exemple...».

Pour M. Martel, il n'y a aucun doute qu'il existe véritablement un esprit d'entrepreneurship dans le milieu.

«On entend souvent parler de Drummondville ou de Victoriaville, dit-il. Mais quand on réalise le nombre de fermes qu'il y a sur le territoire, des fermes qui sont autant de petites PME, on constate que le ratio d'entrepreneurs par rapport au chiffre de population (23 000) de la MRC est très élevé. Les gens du territoire, ce sont des gens qui sont responsables de leur destinée», conclut-il, en soulignant que ces gens n'ont aucunement à être gênés de leurs habitudes, de leurs valeurs et de leurs succès.

Et il note au passage l'esprit de coopération et d'entraide peu commun qu'il a remarqué dans le milieu. ●

«On sent que nos chefs d'entreprises sont sensibles à l'augmentation de leur production. Il y a des opportunités actuellement et on constate beaucoup de dynamisme de leur part.»

te-Monique. «On voudrait que ça devienne une espèce de centre d'excellence du développement agroalimentaire», explique M. Martel.

Le budget de fonctionnement annuel du CLD se situe autour de 400 000 \$. Il est financé environ aux deux tiers par le ministère des Régions. L'autre tiers est assumé par la MRC. La situation est encourageante, analyse M. Martel, car les gains qui se font actuellement dans le développement

tion. Il y a des opportunités actuellement et on constate beaucoup de dynamisme de leur part.» Selon M. Martel, les succès que connaissent actuellement ces entrepreneurs s'expliquent par deux éléments principaux, soit la qualité des produits qu'ils fabriquent et le contexte économique qui prévaut au Québec actuellement.

«On sent que nos produits québécois passent bien», dit-il, tout en admettant que la différence de taux de change avec les États-Unis donne aussi un bon coup de pouce au niveau de l'exportation. Il ajoute que nos entrepreneurs locaux ne sont pas les plus vandrars. Il les trouve même très modestes, compte tenu de la qualité de leur production. «Ils sont modestes, mais ils ont confiance. On le voit parce qu'ils n'ont pas peur d'investir pour augmenter leur production.»

Pour l'avenir, le responsable administratif du CLD aimerait bien pouvoir contribuer à développer ou transformer davantage les produits bio-agricoles du territoire. Selon lui, il y a des opportunités incroyables, mais encore beaucoup de travail à faire pour développer ce créneau. «Quand on pense à toute la production laitière qui se fait sur le territoire,



LE NOUVELLISTE, ALAIN BÉDARD

Donald Martel, le responsable administratif du CLD de la MRC Nicolet-Yamaska, constate que le climat est bien loin de la morosité à Nicolet actuellement.



emi

Équipements E.M.I. (s.e.c.)
550, rue Notre-Dame, Berthierville
Téléphone: (450) 836-3444
Sans frais: 1 800 668-4592



ÉQUIPEMENTS R.P.L. inc.

420, Vachon
Cap-de-la-Madeleine, Québec
(819) 691-3337

SOLIDE STABLE DEPUIS 165 ANS

Nouveau Nouveau

Vente, pièces et service

Équipements agricoles et industriels



Toutes marques
CASE, C-IH, NH, Gleaner, etc.



Services paysagers L.C.L. inc.

L C L

Laurent Lemire

Mini-excavation • Terrassement • Tourbe
Ensemencement hydraulique
Tonte + Traitement de pelouse
Vente + Pose de pavé • Muret • Dalle
Balançoire • Gazebo • Fontaine

3140, Les 40
Saint-Jean-Baptiste de Nicolet

Tél. et téléc. (819) 293-5685



Ville d'histoire, d'avenir et de services !

Nicolet, c'est :

- Participer, tout au long de l'année, à de nombreuses activités sportives et où des institutions d'enseignement de qualité sont accessibles
- Découvrir un milieu en pleine effervescence où le dynamisme local est garanti d'avenir tant aux niveaux résidentiel, commercial qu'industriel
- Un milieu accueillant et une qualité de vie à découvrir !

Un fleuron du parc industriel

Tessier Récréo-Parc se spécialise dans la fabrication et la distribution de modules de jeux et de mobilier urbain

DESTINATION
Nicolet



MARCEL AUBRY

Nicolet

Tessier Récréo-Parc, une entreprise qui se spécialise dans la fabrication et la distribution de modules de jeux et de mobilier urbain, s'impose de plus en plus comme un des fleurons du parc industriel de Nicolet.

L'entreprise fondée en 1986, copropriété de Richard Tessier et de sa conjointe, Martine Cloutier, deux diplômés en administration de l'Université du Québec à Trois-Rivières, a débuté ses activités bien modestement dans la chambre d'amis du logement que partageait le couple à ce moment-là.

Distribution Richard Tessier s'est d'abord lancée en affaires à

PHOTO: STÉPHANE LESSARD

Dans les cours d'écoles comme ici à l'école Curé-Brassard de Nicolet, les jeux de câbles vendus par Tessier Récréo-Parc sont très populaires auprès des jeunes élèves.



titre de distributeur d'équipements de terrains de jeu. Des jeux statiques et non statiques. Des jeux conventionnels comme ceux qu'on retrouve, par exemple, dans la cour de l'école primaire Curé-Brassard à Nicolet. Des jeux modulaires standards également.

L'an dernier, l'entreprise a changé de nom pour devenir Tessier Récréo-Parc. Ses propriétaires voulaient ainsi lui donner une appellation mieux adaptée à sa nouvelle réalité.

C'est qu'après avoir déménagé sur la rue Théophile-Saint-Laurent dans le parc industriel de Nicolet, en 1993, Tessier Récréo-Parc a décidé d'ajouter une autre corde à son arc, l'année suivante, en ajoutant au créneau de la distribution d'équipements de terrains de jeu celui de la fabrication de mobilier urbain, notamment des bancs comme on peut en voir le long du boulevard Jean-XXIII à Trois-Rivières-Ouest, et les poubelles qui vont de pair.

À partir de là, Tessier Récréo-Parc a embauché un designer industriel et a commencé à développer ses propres produits. «Nous, on vend ce que nos clients veulent. Quand ils nous demandent quelque chose, on leur dit que la solution va se trouver, peu importe où à travers le monde», mentionne Mme Cloutier qui porte le titre de présidente de l'entreprise.

Le couple n'hésite pas à faire appel à des sous-traitants, bien triés sur le volet. Ainsi, pour la fabrication de son mobilier urbain, Tessier Récréo-Parc utilise du plastique recyclé qui provient de Cascades Re-Plast à Notre-Dame-du-Bon-Conseil. Le plastique vient de nos collectes sélectives: bouteilles de liqueur, contenants de produits javellisants et autres, etc.

Cela donne des poubelles et des bancs 100% recyclés. Les moules dans lesquels le plastique est coulé appartiennent à l'entreprise nicolétaine, mais c'est Cascades qui fait le moulage. À l'usine de Nicolet, on fait le design et le montage final. Et des bancs, on en a vendus beaucoup au Complexe Guy-Favreau à Montréal, mais aussi à l'École nationale de police du Québec à Nicolet, à la bibliothèque de Brossard, à la Ville de Saint-Lambert. Même en Ohio aux États-Unis et aussi quelques-uns en Europe.

«Pour la peinture du mobilier, je vais à la même place que Bombardier», poursuit la jeune femme, en entrevue à son bureau, son mari étant parti pour la semaine (celle du 15 août) brasser des affaires en Ontario.

L'entreprise qui compte aujourd'hui

d'hui une trentaine d'employés et réalise un chiffre d'affaires d'environ 8 millions \$ a ensuite commencé à produire, il y a cinq ans, des tuyaux pour ses jeux de câble. Comme l'équipement vient de l'Allemagne, ses dirigeants ont négocié une fabrication sous licence. Tessier Récréo-Parc commande les câbles et les boules de jonction en Allemagne et produit les tuyaux. Ses employés procèdent ensuite au montage du jeu de câble.

L'an dernier, les deux propriétaires ont poursuivi leur chemin sur la voie de l'innovation en commençant à fabriquer sur place, en usine, des rampes de skate. Pour ce faire, l'entreprise travaille un nouveau matériau qui est le béton. C'est une nouvelle expertise qu'elle a développée avec l'École de technologie supérieure (ÉTS) de Montréal, une constituante du réseau de l'Université du Québec.

Plus de 300 000 \$ ont été investis dans l'usine pour permettre cette nouvelle production. On parle de rampes en béton très minces qui reposent sur une structure d'acier, du béton fait selon une recette spéciale.

«C'est un nouveau produit fabriqué selon un nouveau procédé. C'est unique», de dire Mme Cloutier, en soulignant que cette forme de loisir prend, un peu partout, l'allure d'une folie furieuse actuellement. «Je dirais même qu'aux États-Unis, le skate devient plus populaire que le baseball. Et c'est quelque chose qui s'en vient ici», prévient-elle.

En plus de réaménager une partie de l'intérieur de l'usine, l'entreprise a aussi agrandi sa cour extérieure à des fins d'entreposage dans la même période, en plus d'aménager des docks pour faciliter la manutention des produits lors des activités de chargement et de déchargement. Au total, près d'un demi-million de dollars ont ainsi été investis par l'entreprise à la fin de 2001 et au début de 2002.

En 1998, la fabrication représentait environ 20% du chiffre d'affaires de l'entreprise. Elle représente aujourd'hui 35% et l'objectif est d'atteindre la parité avec la distribution d'ici trois à cinq ans, annonce Mme Cloutier.

La distribution d'équipements de jeu, incluant les jeux d'eau, se fait uniquement au Québec. Quant au mobilier urbain, une proportion d'environ 5% est vendue aux États-Unis. Il s'agit d'un immense marché potentiel à développer.

Pour le reste, à peu près toute la production est écoulee sur le marché québécois. ●



Roy, Métivier, Roberge

SYNDICS

Jacques Roy, C.A., c.i.r.p., syndic

TROIS-RIVIÈRES

1240, rue Royale, bureau 412 (819) 379-3585

SHAWINIGAN

747, 5e Rue (819) 537-1936

VICTORIAVILLE

450, boul. Bois-Francs Nord (819) 758-0696

Trois-Rivières

Shawinigan

Victoriaville

Québec

Drummondville

Chicoutimi

Rivière-du-Loup

Beauce

Thetford Mines




DÉCOUPAGE DE MÉTAL EN FEUILLE
ACIER NOIR • ACIER INOXYDABLE
ET ALUMINIUM

305, route du Port Nicolet
Tel. : 819.293.4887
Sans frais : 1.866.293.4887
 Fax : 819.293.2576

Site internet : www.niteklaser.qc.ca | Courriel : info@niteklaser.qc.ca



MARCEL AUBRY

Nicolet

Meubles Lemay revient de loin

Qui ne se souvient pas de l'incendie du 3 juin 1997 causé par l'explosion survenue dans un dépoussiéreur de l'ancienne manufacture de meubles Lemay dans le village de Saint-Grégoire?

Un des copropriétaires, Roch Lemay, et trois autres travailleurs avaient trouvé la mort à la suite de cet incendie tandis que sept autres employés de l'usine de fabrication de meubles en bois avaient subi des blessures graves.

Cette manufacture de meubles avait été fondée en 1945 par Joseph Lemay. Ce dernier devait, plus tard, céder son entreprise à ses cinq garçons: Rosaire, Léo, Martial, Roch et Gaston.

Après le feu, Rosaire et ses deux fils, Éric et Stéphane, ont d'abord entrepris un redémarrage modeste de l'entreprise, au début de 1998, dans l'ancienne usine de fabrication de portes et fenêtres Lucien Leboeuf de Sainte-Gertrude.

Puis, à la fin de juillet 1998, après avoir acquis de la Caisse populaire de Pierreville le terrain et la bâtisse de l'ancienne Coopérative des pêcheurs commerciaux du lac Saint-Pierre située sur la rue Saint-Laurent à Nicolet, les deux jeunes hommes devenaient les seuls propriétaires de l'entreprise et s'installaient pour de bon dans ce vaste

édifice, après l'avoir occupé durant quelques mois comme locataires.

Éric Lemay, l'aîné des deux, à 34 ans, est le premier à admettre aujourd'hui, un peu plus de cinq ans après l'incendie, qu'ils ne l'ont pas eu facile depuis ce temps.

«Meubles Lemay revient de loin», constate-t-il, en soulignant que depuis le feu, les deux frères ont eu beaucoup d'épreuves à surmonter. «La relance a été très difficile et elle l'est encore beaucoup. Heureusement, on a de bons partenaires financiers, Fondation de la CSN et Investissement Québec, qui nous aident à relancer l'entreprise.» Car même si le travail ne manque pas, la partie n'est pas encore gagnée pour les deux jeunes entrepreneurs.

«Le plus difficile, ça a été d'obtenir les fonds nécessaires pour pouvoir passer au travers», reconnaît Éric, en soulignant que ça prend beaucoup d'argent pour redémarrer une telle entreprise. «Dans le fond, on combat encore le feu de 1997», dit-il. Quand on lui demande dans quel sens, il répond: «Dans le sens qu'on est encore en train de payer des dettes de ce feu-là.»

Au moment de la première relance, à l'été 1998, Meubles-Lemay a investi environ 250 000 \$ dans l'achat de la bâtisse et à peu près autant dans l'équipement. Au total, cette relance a nécessité une injection de fonds évaluée entre 500 000 \$ et 800 000 \$, selon Éric.

Fondation, le Fonds de développement de la CSN, est ensuite venu au secours de l'entreprise en y investissant un



LE NOUVELLISTE, STÉPHANE LESSARD

Stéphane et Éric Lemay combattent encore le feu de 1997.

premier montant de 600 000 \$ en mars 2001, et un deuxième montant de 250 000 \$ plus tôt cette année, soit en mai 2002, pour un total de 850 000 \$. Investissement Québec a aussi fait sa part cette année en rallongeant une tranche de 350 000 \$.

Meubles Lemay occupe actuellement environ la moitié de la bâtisse de 55 000 pieds carrés de plancher. Avec l'équipement en place, on croit pouvoir réaliser un chiffre d'affaires de 1,5 à 2 millions \$ en 2003. Un chiffre qui n'a pu être atteint jus-

qu'à maintenant à cause de tous les changements faits dans l'usine en cours de production.

L'entreprise qui fabrique du mobilier de chambre, a abandonné sa propre ligne de meubles en prenant le virage de la sous-traitance en 2000. Son principal client est le Groupe Villageois de la région de la Beauce. Meubles Lemay fabrique aussi du meuble destiné aux juvéniles pour un client américain, Berg Furniture.

Éric et Stéphane Lemay caressent encore un ambitieux projet, soit celui de faire passer la surface d'occupation de plancher de 50% à 75% et de hausser le chiffre d'affaires entre 4 et 5 millions \$ en 2004-2005. Pour y arriver, ils devront trouver une marge de crédit et de nouveaux fonds pour leur permettre de faire d'autres améliorations dans l'usine et de financer de nouveaux équipements.

«On a d'autres clients qui frappent à la porte, mais on n'a pas la capacité de produire davantage. C'est pourquoi il nous faut étendre notre surface de production. On est en train de monter un nouveau projet de financement. J'espère pouvoir y arriver d'ici deux mois», signale l'aîné des deux frères, qui voit désormais poindre la lumière au bout du tunnel.

«On regarde l'avenir de façon très positive. Toutes les fondations sont faites, il ne reste plus qu'à monter la charpente», conclut Éric, en disant avoir bon espoir d'atteindre ses objectifs avec l'aide de partenaires. ●



Entourant le fondateur, M. Luc Dubuc, la nouvelle génération de Placages Nicolet-Sud: Denis Dubuc, Sylvain Dubuc, David Dubuc et Bernard Dupuis.

Placages Nicolet-Sud

Placages Nicolet-Sud possède, depuis 25 ans, une enviable réputation au niveau de l'Amérique.

Notre conquête constante de nouveaux marchés et la progression de nos ventes reposent sur l'excellence de notre main-d'oeuvre.

«Notre actif le plus important est bien notre capital humain.»

-Luc Dubuc, fondateur

INSI
PLACAGES
NICOLET SUD INC.

615, ROUTE MARIE-VICTORIN • NICOLET-SUD

TÉLÉPHONE : (819) 293-6931 • TÉLÉCOPIEUR : (819) 293-8747

Nicolet Plastique a repris son rythme

MARCEL AUBRY

Nicolet

Nicolet Plastique reprend peu à peu là où elle avait laissé au moment de l'incendie d'origine criminelle qui avait complètement détruit ses installations, dans la nuit du 29 au 30 décembre 1999.

L'entreprise située sur la Route du port à Nicolet fabrique des composantes en plastique pour du mobilier de tous genres. Le plasti-

que arrive à l'usine sous forme de granules.

Il est ensuite introduit à l'état solide dans des machines à injection où il prend une forme un peu liquide. Il est plus tard injecté sous pression à l'intérieur de matrices qui sont refroidies à l'eau. On lui donne alors une forme et une couleur.

Michel Cloutier est le propriétaire de l'entreprise qu'il dirige depuis 27 ans. C'est son père, Jac-

ques, qui l'a fondée en 1955.

Un peu moins d'un an et demi avant l'incendie, M. Cloutier avait investi un demi-million dans l'achat d'équipements et l'agrandissement de l'usine.

Sa superficie de plancher avait alors été portée de 34 000 à 41 500 pieds carrés.

Après l'incendie, l'usine a été reconstruite en un temps record (trois mois), au coût global d'environ 6 millions \$, et la superficie de

DESTINATION
Nicolet



LE NOUVELLISTE, STÉPHANE LESSARD

Michel Cloutier (à droite) est le propriétaire de l'entreprise Nicolet Plastique, située sur la route du port à Nicolet.

plancher du bâtiment industriel est passée à 56 640 pieds carrés.

Avant l'incendie, Nicolet Plastique dont le chiffre d'affaires était en pleine progression, employait une cinquantaine de personnes. L'usine pouvait compter sur 23 machines à injection et utilisait 250 matrices pour fabriquer autant de pièces différentes. Même si certaines ont été un peu abîmées par le feu, toutes les matrices ont pu être récupérées et réutilisées dans la nouvelle usine après avoir subi un bon nettoyage, ce qui n'a toutefois pas été le cas des machines à injection. Il a fallu en racheter 20 neuves pour remplacer celles existantes. Elles ont été importées d'Italie. Comme elles sont plus performantes, une quarantaine d'employés suffisent aujourd'hui pour assurer le bon fonctionnement de l'usine.

Selon M. Cloutier, après la reprise de la production dans la nouvelle usine, le 30 mars 2000, il a fallu environ un an à l'entreprise pour reprendre son rythme de croisière. Elle est revenue aujourd'hui à peu près au point où elle était à ce moment-là. Il y a moins d'employés, mais l'entreprise est plus productive avec ses 20 nouvelles machines à injection qu'elle ne l'était auparavant avec les 23 existantes. Les machines sont aussi plus faciles à opérer. Elles ont toutes les mêmes modules de commande, le même ordinateur, de sorte qu'il est plus facile pour les employés qui passent d'une machine à l'autre, de s'y retrouver. Auparavant, il y avait quatre ou cinq sortes de machines différentes dans l'usine.

Certaines composantes de plastique, les plus minuscules, peuvent être produites au rythme de 10 000 à l'heure. Comme l'usine fonctionne 24 heures par jour, cinq jours par semaine, cela signifie qu'on a la capacité d'en fabriquer plus de 1 million par semaine. On parle alors de petites pièces comme des sous-pattes de chaise ou des cache-têtes de vis.

D'autres pièces, plus grosses, sont plus longues à faire. Ainsi, il y a des pièces qu'on peut fabriquer au rythme de seulement 300 à l'heure, comme, par exemple, une tablette tournante de 24 pouces de diamètre destinée à une ar-

moire de cuisine. Le nombre de composantes produites peut donc être très variable.

L'entreprise s'approvisionne en matière première à Montréal, mais aussi en Ontario et surtout, aux États-Unis. La production est écoulée au Canada pour les deux tiers du chiffre d'affaires et aux États-Unis pour l'autre tiers. Mais comme les marchands de meubles canadiens avec qui l'entreprise nicolétaine fait affaire, écoulent leurs produits en bonne partie sur le marché américain, c'est environ 90% de toute la production de Nicolet Plastique qui se retrouve finalement sur la marché américain. Quant à la concurrence, elle provient en partie des États-Unis, mais beaucoup de la Chine. Nicolet Plastique avait réalisé un chiffre d'affaires de 8 millions \$ en 1998 et de 10 millions \$ en 1999, soit la dernière année avant l'incendie. Après l'incendie, soit en 2000, grâce au travail de sous-traitance confié à des entreprises de Saint-Laurent et de Saint-Hyacinthe, l'entreprise de M. Cloutier a pu conserver une grande partie de ses clients et maintenir un chiffre d'affaires de 8 millions \$. «C'était une décision incontournable, sans quoi nous ne serions plus en affaires aujourd'hui», de dire M. Cloutier. Les ventes ont progressé de 5% en 2001 et elle devrait progresser à peu près dans la même proportion cette année. M. Cloutier s'attend d'atteindre de nouveau les 10 millions \$ de chiffre de ventes en 2003.

Bien sûr, M. Cloutier aurait préféré 100 fois que cet incendie d'origine criminelle ne soit jamais allumé. Mais cela ne l'empêche pas de constater que l'entreprise est aujourd'hui mieux installée et qu'elle en retire des bénéfices, tout comme les employés rappelés au travail qui peuvent compter sur une qualité de vie améliorée et ce, dans un milieu plus sécuritaire.

En septembre 2000, Sébastien Ménard, un jeune pompier volontaire de l'ex-municipalité de Saint-Jean-Baptiste-de-Nicolet, était condamné à une peine de six ans de pénitencier pour avoir mis le feu à plusieurs bâtiments de sa municipalité entre 1998 et avril 2000, notamment à l'usine Nicolet Plastique. ●

ASSURANCE COLLECTIVE

- Vos taux de renouvellement sont-ils justifiés ?
- Est-ce que c'est le temps d'aller en soumission ?
- Votre plan d'assurance collective correspond-t-il à vos besoins ?
- Avez-vous un bon service après-vente ?

Pour un service sur mesure, des conseils professionnels et une analyse de marché avec plusieurs assureurs

TÉLÉPHONEZ-MOI POUR UNE ÉVALUATION GRATUITE !



Alain Laroche, B.A.A.

Conseiller en sécurité financière
Conseiller en assurance et rentes collectives
3725, rue Cherbourg, Trois-Rivières-Ouest
Téléphone : (819) 373-9690
Courriel : alain.laroche@tr.cgocable.ca

1072283

GAMMA

1425, rue Notre-Dame, 3^e étage
Trois-Rivières, QC G8N 4K7
Téléphone : (819) 867-2700
www.gamma.com

- duplication de CD-Rom au format standard ou format carte d'affaires
- reproduction professionnelle du négatif au film 8 Super 8 ou 16 mm
- conception de DVD vidéo et de CD-Rom au format média
- mise en page électronique de documents administratifs ou brochures

Pneus Jutras enr.

SERVICE COMPLET DE PNEUS
ET MÉCANIQUE



UNIPNEU

Pour le choix, la qualité et le service

570, rue Panet
Nicolet

Téléphone : (819) 293-8545
Télécopieur : (819) 293-5490

3001181

Avantageux, les REEE

PRESSE CANADIENNE

Toronto

Ayant survécu à tout le brouhaha qui entoure la rentrée des classes, les parents n'osent pas trop songer à ce qui les attend pour l'Halloween, et encore moins aux questions financières liées à l'éducation qui vont se poser dans les années futures.

Mais compte tenu du fait que quatre petits Canadiens sur cinq ne disposent toujours pas d'un programme enregistré d'épargne études, il serait peut-être temps de mettre fin à la procrastination et de commencer à mettre de l'argent de côté en vue des études supérieures.

Les investissements dans un régime enregistré d'épargne-études (REEE) peuvent croître à l'abri de l'impôt jusqu'à ce que l'enfant entre au collège ou à l'université. Même à ce moment, l'impôt risque d'être minimal, puisque les étudiants ont rarement des revenus très importants lorsqu'ils commencent à retirer des sommes du REEE.

En outre, le gouvernement fédéral ajoute à l'attrait du REEE avec la Subvention canadienne pour l'épargne-études. Cette subvention représente 20 pour cent de la première tranche de 2 000 \$ versée par le cotisant au cours d'une année, soit 400 \$. Cette subvention peut atteindre un maximum de 7200 \$. En dépit de tous ces avantages, les parents d'environ 80 pour cent des enfants éligibles n'ont pas mis un sou de côté dans un REEE.

Il s'agit d'un mystère pour Alan Fricker, un porte-parole de Développement des ressources humaines Canada, qui administre le programme de Subvention canadienne pour l'épargne-étude. «Les gens prennent des décisions au sujet de leurs dépenses quotidiennes, a-t-il déclaré. Mais parce que l'éducation de leurs enfants se situe loin dans l'avenir, ils ont tendance à reporter à plus tard cette question. Nous aimerions les en-

courager à commencer à économiser dès maintenant.»

Cela dit, ce n'est pas tout le monde qui considère qu'un REEE représente la meilleure façon d'économiser pour des études supérieures.

Ainsi, contrairement aux régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), le cotisant à un REEE ne bénéficie pas d'une déduction

fiscale. En outre, si l'enfant ne poursuit pas d'études postsecondaires, la subvention gouvernementale doit être remboursée et les gains accumulés doivent être imposés comme simple revenu, à moins que le cotisant ne soit en mesure de les verser dans son REER.

Enfin, d'autres formes d'investissement peuvent offrir un meilleur retour que le REEE. Doug

Hudson, un conseiller financier de Montréal, a affirmé qu'une fiducie au nom du parent, mais avec l'enfant comme bénéficiaire, pourrait donner des meilleurs résultats, surtout si on a affaire à un investisseur dynamique qui favorise les fonds communs de placement de croissance.

M. Hudson a toutefois reconnu qu'une personne qui entend privilégier des investissements por-

teurs d'intérêts comme des certificats de dépôts garantis, des obligations ou des fonds de dividende, aurait probablement avantage à regarder du côté des REEE.

Selon une étude de Statistique Canada, environ 40 pour cent des parents qui épargnent en vue des études de leurs enfants choisissent des REEE alors que 35 pour cent préfèrent un compte en fiducie. ●

CONCOURS

Saisissez les moments uniques !

À GAGNER

3 caméras numériques
FUJIFILM

d'une valeur approximative de
650 \$ chacune.

Ne tardez pas ! L'offre se termine le 16 novembre 2002 !



SOGETEL



2 MOIS D'ESSAI GRATUITS

LIBÉREZ-VOUS !

En vous abonnant à nos

Services Première Classe

et être automatiquement

inscrit au concours.

Services
PREMIÈRE CLASSE

- Messagerie vocale
- Sonnerie personnalisée
- Appel en attente
- Afficheur du numéro (1)
- Afficheur du nom (1)(2)
- ...et plusieurs autres.

(1) L'Afficheur nécessite un appareil muni d'une fenêtre d'affichage.
(2) L'Afficheur du numéro est un prérequis.

Ces offres s'adressent uniquement à la clientèle résidentielle et monoligne d'affaires de Sogetel et sont valides du 23 septembre au 16 novembre 2002. Ces offres ne s'appliquent pas aux services ou forfaits auxquels les clients sont actuellement abonnés ou desquels ils se désabonnent entre le 23 septembre et le 16 novembre 2002.

Certaines conditions s'appliquent.

Téléphonez sans frais au **1.888.777.0977**

DE PLUS obtenez 1 MOIS SUPPLÉMENTAIRE
en vous inscrivant au paiement pré-autorisé de Sogetel
www.sogetel.com

JEAN FORTIN & ASSOCIÉS

syndics

Un pas vers la *liberté financière*

La proposition de consommateur peut vous permettre :

- d'éviter la faillite
- de conserver votre maison et votre auto
- d'arrêter les procédures
- de regrouper les versements en un seul
- de mettre fin aux intérêts

CONSEILLERS EN INSOLVABILITÉ
Syndic de Faillite

CONSULTATION SANS FRAIS

370-2020

www.endettement.com

TROIS-RIVIÈRES :
3910, BOUL. DES FORGES, bureau 202

Bureaux secondaires : 780, Thibeau,
Cap-de-la-Madeleine 370-2020

500, ave. Broadway,
Shawinigan 536-3700



On sécurise vos affaires depuis 25 ans

Système de surveillance vidéo

- Système de surveillance en circuit fermé
- Système vidéo à temps échelonné (time lapse)
- Système de surveillance à distance
- Système de surveillance via micro-ondes et informatique
- Système de surveillance relié à un système d'alarme
- Système de surveillance d'investigation

Système de contrôle d'accès

- Contrôle d'accès avec carte glissière, magnétique, etc.
- Contrôle d'accès simple ou à paliers multiples
- Contrôle d'accès avec gestion de bâtiments, gestion de stationnement

Service-conseil

- Analyse des besoins du client selon son budget
- Conception et réalisation de projets spéciaux
- Impression de photos à partir d'une bande vidéo
- Offre de contrat annuel d'entretien

On sécurise les affaires des plus grands :

Finance • Industriel • Gouvernement

- Mouvement Desjardins
- Abitibi Consolidated
- Cascades
- Kruger
- Hydro Québec
- CHTR
- UQTR



330, rue Vachon, Cap-de-la-Madeleine
(Québec) G8T 8Y2

Tél. : (819) 376-1541

Téléc. : (819) 376-3077

R.B.Q. 1632 6167 22

Les firmes devront mieux payer les jeunes

FRANCIS VAILLES

La Presse

Les entreprises devront se résoudre à donner un meilleur salaire de départ aux jeunes si elles veulent faire face à la pénurie prévue de main-d'oeuvre. C'est ce qui ressort des analyses de marché du Groupe Hay et de la société Mercer, consultation en ressources humaines. Au Canada, la population âgée de 25 ans ou moins commencera à diminuer dès 2005, font valoir les deux firmes.

Pour Marc Chartrand, de Mercer, la hausse du salaire de départ des jeunes employés ou la progression plus rapide de leur salaire sera un défi d'envergure pour les entreprises, compte tenu de leurs contraintes budgétaires. «Les faibles salaires, c'est ce qui explique que les jeunes quittent l'entreprise après 5 à 6 ans en obtenant une forte augmentation de leur nouvel employeur, dit le conseiller principal en rémunération de Mercer. Les entreprises, ajoute M. Chartrand, devront être prudentes pour s'assurer de garder leur relève.»

Selon le Groupe Hay, les entreprises ont d'ailleurs commencé à apporter des changements à leurs programmes de rémunération afin de retenir les jeunes employés ta-

lentueux. «C'est peut-être pour cette raison que les augmentations salariales prévues pour 2003 maintiennent des niveaux respectables en dépit de l'incertitude économique», affirme Ron Grey, directeur général du Groupe Hay.

Dans la région de Montréal, prévoit le Groupe Hay, les salaires augmenteront en moyenne de 2,8 %, soit 0,3 point de moins que les hausses effectivement accordées en 2002. Pour l'ensemble des grandes villes canadiennes, la hausse prévue est de 3,3 %. Les corps de métiers recevront 2,8 % de plus, comparativement à 3,3 % pour les cadres supérieurs.

Les prévisions de Hay sont tirées d'une enquête réalisée au cours de l'été auprès de 400 organisations canadiennes des secteurs publics et privés. Il s'agit évidemment de moyennes. Certains verront leur paye engraisser de 7 %, tandis que d'autres devront se contenter de 1 %, selon leur ancienneté ou leur spécialité.

Le Groupe Hay soutient que

72 % des entreprises ont de la difficulté à recruter et à maintenir leur personnel de talent en fonction. Les secteurs particulièrement touchés sont l'ingénierie, la comptabilité, les ventes et le marketing, de même que les technologies de l'information spécialisées.

D'ici 2020, il manquera un million de travailleurs au Canada pour combler les besoins des entreprises, prévoit Hay.

UNE ENTREPRISE SUR CINQ LICENCIERA

De son côté, la firme Mercer avance qu'à peine 4 % des entreprises se proposent de geler le salaire de tous leurs employés en 2003, une baisse par rapport aux 7 % de 2002.

Au moment de l'enquête de Mercer, durant les mois d'août et septembre, une entreprise sur cinq prévoyait réduire son effectif entre le moment de l'enquête et le début de 2003. L'an dernier, cette proportion était d'une sur dix. ●

Quelques exemples de salaires payés en 2002¹

| | SECTEUR INDUSTRIEL | | SECTEUR FINANCIER | |
|---|--------------------|------------|-------------------|------------|
| | MINIMUM | MAXIMUM | MINIMUM | MAXIMUM |
| Comptable | 45 200 \$ | 69 800 \$ | 38 700 \$ | 68 300 \$ |
| Programmeur-analyste ² | 41 100 \$ | 63 600 \$ | 47 800 \$ | 66 500 \$ |
| Ingénieur | 49 900 \$ | 92 400 \$ | n.a. | n.a. |
| Avocat ³ | 75 800 \$ | 110 700 \$ | 65 900 \$ | 107 400 \$ |
| Directeur d'usine | 101 400 \$ | 194 000 \$ | n.a. | n.a. |
| Traducteur | 44 000 \$ | 58 700 \$ | n.d. | n.d. |
| Représentant aux ventes | 50 300 \$ | 75 900 \$ | n.d. | n.d. |
| Commis, service à la clientèle ² | 36 900 \$ | 48 600 \$ | 37 300 \$ | 42 400 \$ |

n.a. Non applicable

n.d. Non disponible

¹ Ces salaires incluent les primes de rendement ou bonus.

² Pour les postes marqués de cet indice, les données du secteur financier du Groupe Hay ne comprennent que les niveaux 2 et 3 de trois niveaux. Autrement dit, dans le secteur financier, le minimum pour les programmeurs-analystes et les commis sont ceux du niveau 2.

³ Dans les deux secteurs industriels et financiers, les données du Groupe Hay pour les avocats comprennent les niveaux 2 et 3 de trois niveaux. Autrement dit, le minimum est celui du niveau 2.

Les salaires en 2003

| | AUGMENTATION MOYENNE DES SALAIRES DE BASE | PRIMES PRÉVUES (EN % DU SALAIRE DE BASE) |
|--------------------------------------|---|--|
| > Cadres de direction/supérieurs | 3,3% | 27% |
| > Cadres intermédiaires/spécialistes | 3,2% | 14% |
| > Personnel de bureau/technicien | 3,0% | 6% |
| > Métiers | 2,8% | 5% |

Source : Le Groupe Hay

Source : Le Groupe Hay

Auberge du Vieux Roch

Maison - Restaurant

Cuisine créative et raffinée

Spécialité : menu gastronomique

Ouvert sur réservation seulement

Pour groupes de 8 à 45 personnes

365, Principale

Sainte-Monique-de-Nicolet

(819) 289-2041

www.aubergeduvieuxroch.ca

Touchez-vous le salaire que vous méritez?

Petit guide pour améliorer ses conditions de travail

FRANCIS VAILLES

La Presse

Vous êtes insatisfait de vos conditions de travail et cherchez à obtenir mieux? Vous changez d'emploi et tentez d'améliorer votre sort? Fort bien. Mais pour tirer son épingle du jeu, il faut être bien préparé et avoir des faits d'armes à faire valoir. Petit guide pour employés décidés.

En 2003, les employeurs canadiens consentiront des hausses de salaires de 2,8 % à 3,3 %, prévoit le Groupe Hay, une firme de consultants en ressources humaines.

Il s'agit d'augmentations moyennes, qui varient évidemment selon le poste occupé et l'industrie, mais également en fonction de l'âge de l'employé et de son niveau de rendement. Certains pourraient toucher 1,5 % d'augmentations, pendant que d'autres obtiendront 7 %.

OUBLIEZ LE COUTEAU SUR LA GORGE

D'entrée de jeu, les experts en la matière rappellent qu'il faut négocier cordialement avec son employeur et ne jamais lui mettre le couteau sur la gorge, par exemple en menaçant brusquement de quitter l'entreprise. «Il ne faut pas discuter d'augmentations de salaires trop souvent. La stratégie perd de son impact d'une fois à l'autre et finit par détériorer les relations. Les gens insatiables sont mal perçus», explique Michel Tremblay, professeur de gestion des ressources humaines à HEC Montréal.

Les pourparlers sont nécessairement différents si vous changez d'employeur ou de poste que si vous conservez l'emploi actuel. Les augmentations peuvent aisément dépasser 10 % lors d'un changement d'emploi; ce n'est guère le cas s'il s'agit du même poste dans la même entreprise. Dans



Illustration : ANTHONY BAKER, collaboration spéciale

Comment obtenir plus

- < **Identifiez bien vos besoins** d'abord (salaires, horaire, vacances, etc.)
- < **Prenez connaissance** de la santé financière et des limites salariales de l'entreprise
- < **Tenez-vous au courant** des conditions de vos pairs dans le marché
- < **Offrez un rendement** très satisfaisant et faites-le valoir, au moment opportun
- < **Rendez-vous indispensable**
- < **Soyez un bon vendeur** de vos réalisations et de vos compétences
- < **Demandez une meilleure prime** de performance, lorsque c'est offert
- < **N'oubliez pas de discuter** des avantages sociaux, en particulier des vacances
- < **Écoutez attentivement les arguments** de l'employeur pour être en mesure de mieux répliquer
- < **Soyez disposé** à quitter votre employeur si besoin est
- < **Demandez un bonus** à la signature à votre nouvel employeur
- < **Négociez une prime** de départ dès votre arrivée chez un nouvel employeur
- < **Soyez réaliste** et négociez de façon cordiale

ce dernier cas, les augmentations sont standardisées et plus faibles, à moins d'une pénurie de main-d'oeuvre. «La salaire de départ est déterminant. Après, il est trop tard», dit M. Tremblay.

Pour tirer le meilleur parti des discussions avec son patron, il importe d'abord de préciser ses besoins, souligne Nathalie Francisci, présidente de Venatus Conseil, qui se dit courtier en talents (recrutement de cadres et de professionnels). Cherchez un meilleur salaire, plus de vacances, la sécurité d'emploi, un horaire flexible, la possibilité de travailler chez soi, une formation payée?

Connaître la valeur de son poste sur le marché est également indispensable. Les ordres professionnels ont parfois réalisé des études salariales comparatives. Les syndicats des concurrents sont également une source précieuse d'informations. Dans une entreprise syndiquée, les échelles salariales et les conditions de travail sont bien établies dans les conventions collectives et relativement faciles à obtenir.

UNE BELLE FEUILLE DE ROUTE

Il va sans dire que le meilleur atout d'un employé est sa feuille de route personnelle. Celui qui a offert un très bon rendement toute l'année durant peut s'attendre à être gratifié par l'employeur, d'autant plus si ses

«Il ne faut pas discuter d'augmentations de salaires trop souvent. La stratégie perd de son impact d'une fois à l'autre et finit par détériorer les relations.»

qualifications le rendent indispensables à l'entreprise. Évidemment, il faut le faire valoir à l'employeur et être en quelque sorte un bon vendeur de ses propres compétences et réalisations.

Quoiqu'il advienne, il faut être conscient des limites de l'employeur et tenir compte de sa situation financière du moment. «Les entreprises sont très soucieuses actuellement de l'équité entre les employés», affirme Mme Francisci.

Les employés compétents et en demande sur le marché ont évidemment un plus grand pouvoir de négociation. «Les jeunes, c'est clair, ont intérêt à être mobile. Ceux qui peuvent changer d'employeurs finissent par avoir un meilleur salaire», dit M. Tremblay.

Pour certains employés, les changements d'emplois sont des occasions idéales pour améliorer leur sort. Les travailleurs

aux profils recherchés se font souvent offrir une majoration intéressante de leur salaire. Une règle d'or, cependant: il ne faut pas mentir sur les précédentes conditions d'emploi, puisque tout finit par se savoir. À la limite, il est préférable d'éviter la question ou de parler en termes généraux.

Parfois, le salaire de base peut se ressembler d'un endroit à l'autre. Pour les cadres et les professionnels, c'est souvent sur les primes et les avantages sociaux que tout se joue, explique le chasseur de tête Charles Belle Isle, président de Belle Isle, Djandji.

Il faut alors parler de bonus à la signature, de majoration de la prime de rendement, d'options d'achat d'actions ou de rachat de clause de non-concurrence, le cas échéant. Il est même de plus en plus question de prime de séparation! «Ce sont des questions qu'on ne me posait pas avant. Mais avec les acquisitions et les rationalisations, les gens veulent négocier leur départ», dit M. Belle Isle.

Nathalie Francisci recommande de bien comparer les avantages sociaux (régime de retraite, assurance-santé, etc.), un élément qui peut différer d'une entreprise à l'autre.

Quoi qu'il en soit, Mme Francisci conseille aux gens d'être réalistes et honnêtes envers eux-mêmes. «Avec une meilleure rémunération vient souvent un plus grand niveau de responsabilité. Avant d'exiger plus d'argent, s'est-on demandé si on a envie de passer plus d'heures au bureau?»

Conseiller en placement: un travail de longue haleine

La profession peut offrir beaucoup aux gens qui la pratiquent mais elle demande de la discipline

MARTIN LAFRENIÈRE

Trois-Rivières

Avec le nombre de plus en plus important de gens détenant des actions dans leur portefeuille, il n'est pas étonnant de voir le nombre de conseillers en placement suivre la même tendance.

Cependant, ce n'est pas parce que le marché boursier obtient davantage de popularité auprès des épargnants depuis quelques années que l'on peut s'improviser conseiller en placement.

Serge Caron, vice-président et directeur des ventes, Québec (région Nord) pour la Financière Banque Nationale, n'engage pas le premier venu en la matière.

«En raison du service que l'on offre, on veut une certaine stabilité du personnel au sein de notre entreprise.»

Celui qui dirige également la succursale de Trois-Rivières et qui agit toujours à titre de conseiller en placement estime que celui-ci

«Notre rôle est de guider le mieux possible les gens, les institutions et les compagnies qui désirent faire du placement dans les méandres des produits financiers qui s'offrent à eux.»

doit présenter un certain profil s'il veut connaître du succès.

«Notre rôle est de guider le mieux possible les gens, les institutions et les compagnies qui désirent faire du placement dans les méandres des produits financiers qui s'offrent à eux.»

«Pour cela, il faut établir les objectifs financiers des gens et évaluer leurs niveaux de tolérance au risque afin de bâtir un portefeuille sur mesure», a indiqué M. Caron,

qui affirme que le pourcentage de Canadiens ayant possédé ou possédant des actions dans leur portefeuille est passé de 10 % à plus de 50 % entre 1982 et 2002.

UN PROFIL D'ENTREPRENEUR

Pour réussir dans cette profession, le conseiller en placement doit présenter un profil d'entrepreneur, car c'est lui qui a la responsabilité de bâtir sa clientèle. Il doit être une personne extrêmement honnête et faire preuve d'une intelligence certaine pour être en mesure de bien saisir toutes les facettes des produits financiers, qui deviennent de plus en plus sophistiqués.

«On a besoin de gens ayant une grande discipline personnelle et qui sont très organisés, a pour sa part ajouté Robert Pelland, directeur de la succursale trifluvienne de RBC Dominion valeurs mobilières. Nous travaillons dans un domaine qui évolue rapidement.



Serge Caron, vice-président et directeur des ventes, Québec (région Nord) pour la Financière Banque Nationale, n'engage pas le premier venu en la matière.



Robert Pelland, directeur de la succursale trifluvienne de RBC Dominion valeurs mobilières, souligne que la profession peut offrir beaucoup.

Les conseillers en placement doivent se tenir à jour.»

M. Pelland estime également qu'un esprit visionnaire est une qualité à posséder pour toute personne qui veut faire carrière dans ce secteur. «Le conseiller doit être capable de prévoir. Il doit établir les buts du client en tenant compte de sa situation actuelle et des besoins futurs. Et le conseiller doit aussi avoir confiance en lui pour inspirer confiance à sa clientèle, car les gens qui viennent nous voir s'attendent à être dirigés.»

M. Pelland a souligné que la profession de conseiller en placement peut offrir beaucoup aux gens qui la pratiquent.

Mais pour y arriver, on doit être prêt à consacrer les efforts nécessaires pour absorber une multitude de connaissances.

«On doit d'abord réussir le cours sur le commerce des valeurs mobilières pour obtenir une licence permettant de vendre des actions. Il faut ensuite passer un examen sur les normes de conduites de la profession — c'est notre code de déontologie. Les gens doivent s'inscrire à des cours de planification financière et on demande à nos conseillers d'avoir une licence pour vendre des produits de l'assurance-vie. Et la majorité de notre personnel suit des cours de planification fiscale et de planification financière à l'université.»

MM. Caron et Pelland s'entendent également sur un point: si la formation universitaire n'est pas un élément essentiel à l'exercice de cette profession, les deux sont d'avis que cela représente un sérieux avantage. ●

Savoir détecter les besoins de la clientèle

Louis Toupin apprécie chaque jour son nouvel emploi

MARTIN LAFRENIÈRE

Trois-Rivières

Établir les besoins des clients tout en bâtissant un lien de confiance avec eux, voilà les éléments qui comblent Louis Toupin dans l'exercice de sa profession de conseiller en placement.

Celui qui a été fiscaliste pendant 12 ans est à l'emploi de RBC Dominion valeurs mobilières de Trois-Rivières depuis 1997. Cette réorientation de carrière a été le résultat d'un constat bien précis de la part de M. Toupin.

«J'ai travaillé deux ans à Montréal et 10 ans à Trois-Rivières dans le domaine de la fiscalité et j'avais fait le tour du jardin. Je voulais demeurer dans le domaine financier tout en gardant l'aspect du service à la clientèle.»

Selon M. Toupin, les gens consultent des conseillers en placement pour différentes raisons. Il y a bien sûr la composition d'un portefeuille.

Mais des gens peuvent aussi avoir besoin de conseils pour constituer un patrimoine, pour



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: MARIE DUHAIME

Louis Toupin est conseiller en placement chez RBC Dominion valeurs mobilières de Trois-Rivières.

acheter une assurance-vie, pour juger de la valeur d'une offre de préretraite, etc. «Les gens qui viennent nous voir recherchent un guide. Ils veulent de l'expertise et

des conseils dans le domaine», a expliqué M. Toupin.

La principale préoccupation des gens à l'heure actuelle est le faible rendement des placements

financiers et la descente des marchés boursiers.

Ces deux situations influencent directement le portefeuille de milliers de personnes qui se deman-

dent si leurs placements suffiront à leur procurer une qualité de vie appréciable lorsqu'elles arriveront à la retraite.

«Notre défi est de couvrir tous les besoins exprimés par le client, a ajouté M. Toupin. Il faut aussi être capable de l'orienter vers d'autres services qui pourront l'aider à atteindre ses objectifs.»

Un bon conseiller en placement doit aussi être en mesure de se bâtir une clientèle appréciable. Pour ce faire, il existe des façons de faire de la prospection. Le contact par téléphone en est une, tout comme l'organisation de séminaires d'informations auxquels on invite la population et l'obtention de références via d'autres professionnels évoluant dans des domaines connexes.

Cinq ans après avoir troqué sa profession de fiscaliste pour un poste comme conseiller en placement, Louis Toupin apprécie chaque jour son nouvel emploi.

La rencontre de nouveaux clients et l'établissement de relations de confiance avec eux le satisfont au plus haut point. ●

Le projet d'une vie

Nancy Bergeron a quitté son emploi pour démarrer une bergerie



PAULE VERMOT-DESROCHES

À l'âge de six ans, Nancy Bergeron adorait apporter son aide à la ferme de ses grands-parents. Déjà, elle avait la passion pour le domaine de l'agriculture. Mais sa piqûre pour le métier n'a pas toujours été entretenue par l'encouragement de son entourage, le métier d'agriculteur étant un métier difficile.

Son mari, Michel Reid, étant militaire, elle a souvent eu à changer d'endroit afin de le suivre dans sa carrière. Un emploi comme fonctionnaire au gouvernement était donc la meilleure solution pour elle. En date de son dernier poste au gouvernement, elle était agente de citoyenneté à Immigration Canada.

«Je n'étais vraiment pas heureuse dans ce travail. C'est bien beau de faire des gros salaires, mais il faut faire quelque chose dans quoi on peut s'accomplir», explique Nancy, qui a fini pas se rendre compte que ce métier ne lui convenait plus.

Mais ce n'est pas du jour au lendemain que son projet de bergerie a démarré. Ce projet a été mûrement réfléchi, pensé, organisé, calculé, répété... À commencer par le choix de production qu'elle désirait entreprendre. «On ne peut pas décider de se partir une ferme laitière sans avoir près d'un million de dollars dans ses poches à investir. Il y a des milieux qui sont moins sécurisés que d'autres au niveau de la compétition et de la réussite en affaires», soutient Nancy.

En considérant la production ovine, Nancy a vu une évidence, comme un éclair.



LE NOUVELLISTE, ALAIN BÉDARD

Nancy Bergeron a démarré la Bergerie de la Chouette en 1998. L'entreprise est désormais un succès et un exemple dans le domaine de l'agriculture.

Elle a participé à quelques congrès, rencontré plusieurs intervenants du milieu tels que producteurs, représentants syndicaux et autres afin de se renseigner le plus possible sur le sujet. Elle a finalement convenu que cette production était à sa portée.

Afin de savoir exactement dans quoi elle s'embarquait, elle a décidé d'aller suivre un diplôme d'études collégiales au Cégep de St-Jean-sur-Richelieu en gestion agricole. Quelques temps plus tard, s'apercevant que plusieurs des cours ne lui serviraient jamais en production ovine, elle

choisit de se rendre au Cégep de Matane faire une attestation d'études collégiales en démarrage de production ovine.

Là-bas, elle a habité durant quatre mois chez un producteur ovin qui possédait 425 brebis. En plus d'aller à ses cours, qui ont été intensifs durant huit mois, elle donnait un bon coup de main à la production. «J'avais la théorie et la pratique. Je ne pouvais pas avoir plus les pieds dedans que ça», admet Nancy. Cependant, cela ne l'a pas du tout découragée, bien au contraire. En revenant de Matane, elle savait très bien où

elle s'en allait. «Matane, ça a été une bénédiction», confie-t-elle.

Mais tout n'est pas aussi simple, encore faut-il trouver un emplacement adéquat à l'élevage et à la reproduction de brebis. L'idéal pour Nancy était bien sûr d'acheter une ferme déjà construite et qui respectait les règlements environnementaux auxquels les éleveurs et agriculteurs sont soumis. C'est à Maskinongé qu'ils ont «échoué», comme ils le disent.

En fait, Michel travaillait dans la région de Montréal comme militaire et le couple a cherché un emplacement dans la région de la Montérégie et de Lanaudière. Après avoir fouillé et fouillé, éloigné leurs limites de territoire et considéré toutes les normes environnementales, leur agent a trouvé cet emplacement, à Maskinongé, sur le rang Pied de la côte.

Les animaux avaient été commandés 14 mois à l'avance au même producteur. «Je crois beaucoup à la génétique et je voulais m'assurer de la qualité des animaux. Et en les commandant 14 mois à l'avance, le producteur avait le temps de planifier sa production en conséquence», soutient Nancy.

Ainsi, avec l'achat de ces brebis, la reproduction et l'acquisition d'autres bêtes au cours des quatre dernières années, la bergerie de la Chouette est rapidement devenu une entreprise très performante. Des travaux d'agrandissements se sont ajoutés aux tâches régulières des deux propriétaires lors de l'achat d'environ une centaine de brebis après la première année. Cette belle acquisition a évidemment doublé le chiffre d'affaires de l'entreprise. Depuis, Nancy n'a plus acheté de sujets reproducteurs, c'est plutôt elle qui les produit et les vend. ●

Croire en son milieu

Suzanne Lemay s'implique autant dans son travail que dans la communauté

PAULE VERMOT-DESROCHES

Trois-Rivières

Le secteur industriel a toujours été, dans la croyance populaire et quelques fois dans les statistiques, un secteur majoritairement masculin. Il est donc tout à fait remarquable, mais heureusement de plus en plus fréquent, de retrouver des femmes dans ce secteur, autant au niveau administratif qu'ouvrier.

Suzanne Lemay est l'une de ces femmes. Depuis onze ans à l'emploi de Corus, elle occupe le poste de contrôleur des finances. Autant à l'usine de Cap-de-la-Madeleine que celle de Toronto, c'est elle qui est en charge de ce département et qui dirige les deux équipes, plus souvent à distance dans le cas de Toronto.

«Mes tâches se résument à l'aspect financier; la présentation des états financiers, l'analyse des écarts, l'évaluation des projections

de budget, l'évaluation des variances, etc.», explique Mme Lemay.

Pour en arriver là où elle est, elle a eu à traverser un long parcours, mais pour le moins enrichissant. Ayant terminé ses études à l'Université du Québec à Trois-Rivières, elle a fait son stage de comptable agréé à la firme Samson, Belair, Deloitte et Touche de Trois-Rivières. Elle a ensuite été engagée à cet endroit et y a passé les six années suivantes.

Son chemin l'a ensuite amenée au ministère de l'Expansion industrielle régionale durant trois ans. Passant rapidement sur cette période de sa vie, elle enchaîne tout de suite avec le moment où elle a fait ses premiers pas dans le secteur industriel. C'était à l'usine Cannon de la rue St-Maurice à Trois-Rivières, où elle demeura quatre ans.

Quand le groupe Laperrière et Verreault a acheté l'usine, en 1989, elle s'est en allée au siège

social du groupe qui était situé dans le parc Industriel numéro un à l'époque. Elle y travailla également trois ans, avant d'arriver comme contrôleur des finances chez Corus.

«Ce qu'il y a d'intéressant dans ces chiffres et de savoir ce qu'il y a en arrière. Ce ne sont pas juste des chiffres arides, ce sont des chiffres qui ont chacun leur histoire. Chaque résultat a sa propre explication», convient Suzanne.

Le contact qu'elle maintient tant avec ses employeurs qu'avec les employés semble utile et intéressant. «Nous avons des réunions fréquentes avec les différents chefs de départements pour discuter de nos problèmes. C'est un gros travail d'équipe et c'est très motivant et stimulant», poursuit Suzanne.

La partie du travail qui représente un peu plus un défi pour Suzanne, c'est de devoir faire le même travail mais pour plusieurs

départements différents. L'usine de Cap-de-la-Madeleine possède trois secteurs, soit la fonderie, le laminage et le recuit. L'usine de Toronto pour sa part abrite le secteur de la ligne de peinture.

«C'est plus difficile car se sont des secteurs qui ont des activités complètement différentes. Cela fait en sorte que c'est plus complexe à suivre, plus complexe à établir les objectifs, agencer les résultats entre eux pour qu'ils arrivent tous en même temps. Ça rend la tâche un peu plus ardue», souligne Mme Lemay.

UNE FEMME IMPLIQUÉE DANS SON MILIEU

En plus du travail quotidien à l'usine, Suzanne Lemay occupe beaucoup d'autres postes au sein de la communauté Trifluvienne. Elle est secrétaire de la Caisse Populaire de Trois-Rivières, membre du conseil d'administration du C.L.D. S.D.É., membre du sous-comité du S.D.É., le Fond Local d'investissement et elle siège à la



PHOTO: I-MÉDIA PATRICK BAEUCHAMP

Suzanne Lemay est contrôleur des finances chez Corus.

table des partenaires d'Emploi-Québec.

La raison pour laquelle elle s'implique autant est toute simple. «Je suis convaincue qu'on peut faire quelque chose à Trois-Rivières. On est trop perdu dans cette idée qu'il ne se passe rien ici. On accompli plein de choses mais on n'en est pas fiers», clame Mme Lemay, qui est mère de deux enfants, un garçon de 22 ans et une fille de 19 ans. ●

Travailler à prendre soin des animaux

**PAULE
VERMOT-DESROCHES**

Trois-Rivières

«Ce qui compte pour moi, c'est le bien-être de l'animal». C'est sur ces mots que Michèle Chartier décrit sa passion pour le métier de vétérinaire. Originnaire de Sainte-Flore, elle exerce à Trois-Rivières depuis 1985 et possède sa propre clinique depuis 1990.

Curieusement, Michèle avait un autre rêve avant de se décider à devenir vétérinaire. «Je voulais devenir policière. Je n'ai pas pu à cause de ma myopie, mais j'aurais bien aimé. Par contre, j'ai toujours aimé les animaux», confie-t-elle.

Ainsi, après avoir fait son diplôme d'études collégiales en sciences de la santé, elle décide de tenter sa chance à la faculté de médecine de l'Université de Montréal qui se trouve à Saint-Hyacinthe.

«C'est très difficile d'entrer dans cette école. Ils reçoivent 800 demandes par année et ne prennent que 70 étudiants. Heureusement, je suis entrée du premier coup. Il y avait un gars dans ma classe qui en était à sa quatrième demande», admet Michèle.

La formation a duré quatre ans. Maintenant, le cours est d'une durée de cinq ans mais à l'époque, il était beaucoup plus condensé.

«C'était plus difficile pour nous, parce qu'il y avait énormément de matière. Spécialement en deuxième année, les cours de biochimie, de pharmacologie entre autres



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Michèle Chartier tient la clinique vétérinaire de Normanville depuis 1990. Ici, elle veille au bien-être de Frimousse, une chienne Lhasa-Apso âgée de 6 ans.

nous demandaient énormément de par coeur», raconte Michèle.

En 1985, ses études terminées, Michèle décide de poser sa candidature dans les cliniques vétérinaires de la région.

C'est à la clinique vétérinaire

de Normanville qu'elle aboutira. Le vétérinaire et propriétaire de l'époque l'accueille afin qu'elle fasse ses débuts dans le monde du travail.

Elle sera son employée, puis son associée quelques mois plus tard, jusqu'en 1990.

Le propriétaire alors décide de vendre son entreprise ainsi que l'immeuble au complet. Michèle s'intéresse à cette opportunité et achète le tout. Elle s'installe donc dans la maison au-dessus de la clinique et poursuit ce qui devient sa propre entreprise.

«On voit une grosse différence quand on devient propriétaire d'une clinique vétérinaire. C'est vraiment beaucoup plus de travail. Ce n'est pas juste la pratique, c'est la gestion, la comptabilité, l'achat d'équipements, l'amélioration de l'entreprise», explique Michèle.

La vétérinaire a donc dû acheter beaucoup de matériel depuis douze ans, afin de garder sa clinique fonctionnelle et moderne. Balance pour animaux, détarteur, appareil à anesthésie.

«Avant, on faisait l'anesthésie par injection. Maintenant, je travaille avec le gaz, par masque ou par intubation», explique Michèle.

Cette année, un investissement a été fait pour acheter des appareils pour analyser le sang. Maintenant, au lieu d'envoyer le tout en laboratoire et d'attendre les réponses, Michèle procède elle-même aux analyses.

«Il y a des tests peu urgents, comme la thyroïde, que je peux me permettre d'envoyer en laboratoire. Mais si je reçois un animal qui est très malade, je peux faire ses analyses tout de suite et je vois les résultats sur place», confirme-t-elle.

MÉDECINES DOUCES POUR ANIMAUX

En plus d'offrir la médecine vé-

térinaire traditionnelle, Michèle s'est toujours intéressée aux médecines alternatives, notamment l'homéopathie, pour les animaux. «Il y a des gens qui sont vraiment contre la vaccination. Ça leur prend quand même une place pour faire soigner leur animal. En autant qu'ils sont conscients des risques qu'il peut y avoir à ne pas vacciner un animal, moi je les renseigne et les sensibilise sur le sujet, mais je ne les oblige pas», admet Michèle.

Au niveau homéopathique, les traitements proposés seront souvent agencés avec un traitement afin de maximiser les résultats de la guérison sur l'animal. «Dans le cas d'une maladie de foie, on va avoir une bonne amélioration avec l'assimilation d'antibiotiques et de traitement homéopathique. L'antibiotique ira détruire les bactéries alors que l'homéopathie travaillera sur l'organe même, afin de le faire bien réagir au traitement», explique la vétérinaire.

La médecine alternative pour animaux est très controversée, Michèle Chartier en est bien consciente. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'elle préfère travailler seule. Elle a des assistantes mais aucun vétérinaire collègue.

«Ce n'est pas tout le monde qui partage mes méthodes de travail, et je préfère éviter les conflits de croyances médicales», soutient-elle.

Elle a donc suivi un cours spécial pour se perfectionner dans la médecine alternative. Elle a d'ailleurs l'intention d'en suivre encore, notamment pour apprendre l'acupuncture. ●

Une carrière au service de ses passions

**PAULE
VERMOT-DESROCHES**

Trois-Rivières

«Give and take!» Telle est la devise de Francine Beudet, donnez et recevez. La propriétaire et fondatrice du Centre des roses n'hésite pas à donner de ses temps libres afin de s'associer à des causes et des organismes, en plus de tenir trois succursales du magasin qui roule depuis 26 ans.

Lorsqu'elle quitta son emploi d'agent de bureau au ministère de l'agriculture à Saint-Hyacinthe, où elle travaillait depuis quatre ans, Francine n'a eu aucun regret. «Je savais très bien que je quittais un emploi qui m'apportait un bon salaire et d'excellentes conditions de travail, mais je n'y étais pas heureuse. J'avais besoin que ça bouge plus», raconte-t-elle.

Elle a donc traversé la rue pour aller étudier à l'Institut des technologies agricoles, où elle a suivi des cours en horticulture et en floristerie. «J'ai fait la connaissance de fleuristes qui m'ont montré les dessous du métier. Ça a été

comme un coup de foudre, la révélation que c'était ce que je voulais faire dans la vie», poursuit-elle.

Native de Cap-de-la-Madeleine, ses parents ont toujours insisté pour qu'elle vienne se partir en affaires dans la région. Ces derniers possédaient d'ailleurs un immeuble commercial sur le boulevard Sainte-Madeleine, là où est actuellement situé le commerce. «C'était un peu une évidence, surtout que pour le bassin de population, il n'y avait pratiquement pas de fleuristes. La compétition n'était pas forte», soutient-elle.

À la même époque, Francine et son conjoint Cyrille Côté décident de se marier. «Pour notre cadeau de mariage, mes parents nous ont offert le local pour le commerce gratuitement pour un an», se souvient-elle. Comme elle le dit, ce fut un bon coup de pied pour se partir en affaires.

Les trois premières années, Francine soutient avoir travaillé toute seule avec son mari. Après ce temps, ils ont commencé à embaucher des employés, vu que les

affaires marchaient très bien. «On avait beaucoup de clients qui venaient de Trois-Rivières et qui nous demandaient toujours pourquoi nous n'ouvrons pas une succursale à Trois-Rivières. On savait très bien qu'on aurait beaucoup de clientèle», explique-t-elle.

Ce n'est qu'après douze ans sur le boulevard Sainte-Madeleine que le couple décide d'ouvrir une autre succursale, cette fois-ci sur le boulevard Jean-XXIII à Trois-Rivières-Ouest. Trois ans après, Francine rachète le commerce «Paniers fleuris» du boulevard des Forges, et ouvre ainsi sa troisième succursale du Centre des roses.

Entre-temps, beaucoup d'employés ont été engagés, et Francine a appris à leur faire confiance et à leur laisser un peu plus carte blanche. «C'est très important pour nous que les employés possèdent une grande créativité et beaucoup d'imagination. On ne peut pas être partout à la fois, mais on laisse libre cours à leurs connaissances et les clients sont contents.»

IMPLIQUÉE DANS SON MILIEU

Plusieurs connaissent Francine Beudet pour un tout autre visage professionnel qu'elle emprunte. En effet, la femme d'affaires de Cap-de-la-Madeleine est également très impliquée dans son milieu. Elle a d'ailleurs été conseillère municipale à Cap-de-la-Madeleine jusqu'à la fusion de janvier dernier. Par ailleurs, dès son entrée en affaires, elle s'est associée à la Chambre de commerce, ce qui, selon elle, lui a aidé énormément dans la réussite de son entreprise. «C'est un milieu où le réseau de contact s'élargit très rapidement. On s'entraide parfois, on se donne des trucs, des tuyaux», précise Francine.

Elle donne aussi du temps à d'autres comités, comme le comité du 75e anniversaire de la paroisse Saint-Lazare à Cap-de-la-Madeleine. Ayant déjà beaucoup d'expérience dans le domaine de la gestion et de l'organisation de divers projets, elle est venue apporter ses connaissances au comité, et la fête a été une grande



PHOTO: I-MEDIA PATRICK BEAUCHAMP

Francine Beudet a fondé le Centre des roses.

réussite.

«Quand on possède ce tempérament de faire bouger les choses et que l'on a l'expérience et la crédibilité pour le faire, il faut le partager avec les autres. Il faut savoir donner. Quand on donne, on reçoit tellement, c'est incroyable», conclut-elle. ●

Des contraintes existent encore

Le statut des femmes en entreprise préoccupe toujours certains employeurs

PAULE
VERMOT-DESROCHES

Trois-Rivières

Les femmes occupent maintenant une place importante sur le marché du travail. Cependant, malgré tous les efforts mis en place pour reconnaître cette réalité grandissante depuis plus de 50 ans, il existe encore plusieurs réticences à tous les niveaux de l'emploi, parfois très spécifiques à certains milieux de travail.

Louis Laroche, directeur général du groupe SCE et psychologue, et Louise Perreault, conseillère principale en ressources humaines chez SCE, groupe de Trois-Rivières spécialisé entre autres en intervention en ressources humaines aux entreprises, ont accepté de discuter de ces contraintes.

«Je crois sincèrement que le milieu du travail est en adaptation,

en virage par rapport à des réalités propres aux femmes. Il y a des évidences. La maternité est une de ces réalités. Il ne faut pas que la possibilité d'avoir des enfants un jour vienne nuire à l'embauche d'une femme», convient M. Laroche.

Malgré toute l'évolution et l'ouverture d'esprit acquise au sein des entreprises depuis plusieurs années, il y a encore des préoccupations pour certains employeurs quand arrive le temps d'embaucher une femme, spécialement pour un poste clé.

«L'aspect maternité revient toujours sur la table. Les employeurs sont prêts à faire avec, mais il y a des réalités d'entreprises, surtout de nos jours. Tout bouge très vite et ils ne veulent pas nécessairement avoir à accorder un congé de maternité d'un an à une femme après six mois d'embauche», mentionne Mme Perreault.



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Louis Laroche, directeur général du groupe SCE, et Louise Perreault, conseillère principale en ressources humaines chez SCE.

«Il faut dire que ce n'est évidemment pas la bonne attitude à adopter, qu'il faut s'adapter à ces réalités et apprendre à faire avec, mais ce n'est pas la pensée de tout le monde», ajoute-t-elle.

Il y a beaucoup de milieux qui ont également besoin d'une adaptation technique afin de répondre aux capacités physiques des femmes.

C'est le cas des limites de poids à soulever, par exemple. Certaines

entreprises n'ont pas les moyens ou encore la volonté d'investir dans une adaptation matérielle aux besoins des femmes.

«Beaucoup de milieux de travail sont aussi stéréotypés par une croyance populaire qui veut que la femme ne soit pas destinée à y travailler. Cependant, ces milieux, comme le milieu ouvrier et de machinerie lourde, sont en train de changer, de s'adapter à ces réalités», admet Louis Laroche.

Ainsi, il n'est plus rare de voir

des femmes ouvrières, ingénieures, contrôleuses, chef de département dans les industries et différentes entreprises. Cependant, l'intégration se fait généralement en masse, comme l'explique M. Laroche.

«Les employeurs ne veulent pas créer de tension, alors plutôt que d'engager une femme à la fois, qui se retrouve dans un milieu d'homme, ils en engageront deux, trois, quatre, dix à la fois, pour créer un certain équilibre».

Vaut mieux avoir peur que de s'ennuyer...

Un changement de carrière exige du courage mais doit aussi être bien préparé

PRESSE CANADIENNE

Montréal

Un emploi stable, de beaux enfants, le fonds de pension... Tous les ingrédients pour enfin atteindre la vie sereine à laquelle vous aspiriez. Pourtant... la remise en question professionnelle surgit: «Suis-je vraiment à ma place?»

Se questionner constitue déjà une amorce au changement et nécessite de repousser les pressions sociales qui peuvent influencer certains de vos choix, donc vous empêcher d'aller plus loin.

Comment surpasser le questionnement et le sentiment d'insécurité qui existent en pareille situation? Voici quelques outils.

Parlez-en à vos proches. Ce

sont les premières personnes à informer de votre démarche. Il est toujours bon de se sentir appuyé par les gens que l'on aime lorsqu'on s'engage dans un processus riche en défis.

Rencontrez un conseiller en planification de carrière. Cette étape vous permettra de comprendre davantage l'essence même de vos ambitions.

N'oubliez pas qu'il est normal que ceux-ci changent avec les années.

Vérifiez vos finances. Une démarche auprès de votre institution financière permettra de vous offrir un soutien financier visant à faire face à vos engagements actuels et futurs.

La consolidation de dettes,

l'optimisation des finances personnelles sont nécessaires en vue d'un retour aux études ou de l'obtention d'un emploi moins rémunérateur.

UN RETOUR AUX ÉTUDES?

Envisagez un retour aux études. Cette décision est cruciale. Études à temps plein ou à temps partiel?

Dans le premier cas, elles permettent d'atteindre vos objectifs rapidement, mais nécessitent des «reins solides» et un bon plan de match: attendez-vous à nager dans l'incertitude. Le second cas offre plus de souplesse sur le plan financier, en vous permettant de faire un petit saut à la fois.

Préparez-vous à vivre des émo-

tions fortes. Vous pourriez vivre «l'état de choc» et avoir l'impression de perdre le contrôle.

Après un certain temps, une énergie nouvelle, la confiance et le sentiment de réussir vous mèneront vers votre nouvelle carrière.

Vous aurez l'impression d'avoir fait le bon choix et un sentiment de sécurité et de fierté s'installera!

Donnez-vous la chance d'essayer. Vous ne plongerez probablement pas immédiatement après votre visite chez le professionnel de carrière; il est même souhaitable d'attendre d'être vraiment prêt pour le faire.

Lorsque vous le serez, vous trouverez l'énergie nécessaire pour y arriver.

Trouvez un mentor. Identifier une personne pouvant vous écouter et vous guider pourrait s'avérer profitable.

Bâissez un réseau. Joignez les organismes et les regroupements professionnels qui oeuvrent dans le domaine visé.

Vous pourriez y trouver des personnes-ressources et des informations qui vous aideront à préparer votre plan d'action.

N'oubliez pas qu'un changement de carrière n'est pas facile. Il demande de la détermination, des objectifs précis, de la concentration et aussi une bonne dose de courage.

Le changement fait peur! Mais ne vaut-il mieux pas avoir peur que de s'ennuyer? ●



LE GROUPE RESSOURCES

Cabinet Conseil en Gestion des Ressources Humaines

sélection et évaluation du personnel
développement organisationnel
santé et sécurité au travail
coaching et formation

Trois-Rivières • Chicoutimi • Québec • 819.373.0154 • 418.652.1331

info@legrouperessources.com • www.legrouperessources.com

Avez-vous entendu dernièrement de bonnes nouvelles sur les soins de santé?

En voici une : L'assurance maladies graves vous aide à assumer financièrement les problèmes reliés à une maladie grave pour vous permettre de vous concentrer sur votre rétablissement. Parlez-en à votre conseiller de Clarica.



Guylain Mailhot¹
Directeur de centre
financier - T.-R.
(819) 375-7737, #215



Sylvie Baril²
Directrice associée
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #214



Sylvain Boisclair³, A.V.C.
Directeur associé
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #217



Maryse Goudreau⁴
Directrice spécialisée
en recrutement, T.-R.
(819) 375-7737, #223



Ghislaine Ricard⁵
Directrice de formation
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #240



Jean Lortie⁶
Spécialiste en
investissements, T.-R.
(819) 375-7737, #222



Berthe Beauchemin⁷
Sorel-Tracy
(450) 730-0913



Alain Beauséjour⁸
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #213



Julie Bellemare⁹, LL.L.
Shawinigan
(819) 539-8550



Denis Bilodeau¹⁰, A.V.C.
Shawinigan
(819) 539-1114



Jocelyn Brodeur¹¹
St-Paulin
(819) 268-3434



Marc-André Brodeur¹²
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #231



Dave Buchanan¹³
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #237



Claude Chandonnet¹⁴
Cap-de-la-Madeleine
(819) 375-2634



Carmen Cossette¹⁵
Ste-Eulalie
(819) 225-8145



Jean-Yves Côté¹⁶
St-Louis de France
(819) 371-1498



Gilles Cournoyer¹⁷
La Tuque
(819) 523-4343



Normand Cournoyer¹⁸
La Tuque
(819) 523-4343



Isabelle Demontigny¹⁹
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #216



Philippe Desharnais²⁰
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #227



Denise Desrosiers²¹
Sorel-Tracy
(450) 743-4424 ou
1-866-666-4424



Dany Doré²²
La Tuque
(819) 523-4343



René Doyon²³, A.V.C.
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #218



Donald Drouin²⁴
Shawinigan-Sud
(819) 536-2454



Gaston Drouin²⁵,
A.V.A., Pl. fin.
Shawinigan-Sud
(819) 536-2454



Claude Dupont²⁶
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #246



Michel Dupont²⁷, A.V.C.
St-Boniface
(819) 535-7150



Philippe J. Gauthier²⁸,
M. Fic.
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #233



Michel Gélinas²⁹
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #226



Yvon C. Gélinas³⁰
Cap-de-la-Madeleine
(819) 691-0941



Jean-Paul Genest³¹
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #212



Pascal Gervais³²
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #221



Denis Gingras³³
La Tuque
(819) 523-7959



Raymond Giroux³⁴
Shawinigan-Sud
(819) 537-6277



Francis P. Jacques³⁵,
A.V.C.
Grand-Mère
(819) 538-8283



Yves Joubert³⁶,
A.V.C., Pl. fin. Adm.A
(819) 375-7737, #219



Éric L'Abbée³⁷
Trois-Rivières
(819) 694-9546



Martine Laflamme³⁸
La Tuque
(819) 523-4343



Chantale Landry³⁹
Sorel-Tracy
(450) 743-0953



Normand Lapointe⁴⁰
Trois-Rivières
(819) 694-9546



Denis Lemire⁴¹
Shawinigan-Sud
(819) 537-3616



Pierre-Yves Malouin⁴²
Notre-Dame de Pierreville
(450) 568-0732



Claude Marcouiller⁴³, A.V.C.
Sorel-Tracy
(450) 743-4424
1-866-666-4424



André Masse⁴⁴
Cap-de-la-Madeleine
(819) 378-3779



René Masse⁴⁵
Berthierville
(450) 836-7160



René Morel⁴⁶
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #238



Claude Nadeau⁴⁷, A.V.C.
Trois-Rivières
(819) 375-1345



Johanne Normandin⁴⁸
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #211



Dave Paquin⁴⁹, A.V.C.
St-Tite
(418) 365-3799 ou
1-866-365-3799



Marcel Pitt⁵⁰
Trois-Rivières Ouest
(819) 373-3032



Martin Pothier⁵¹, A.V.C.
Cap-de-la-Madeleine
(819) 691-2437



Anne Proulx⁵²
La Tuque
(819) 523-4343



Pierre Rocheleau⁵³
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #225



Joan Blanchette Veillet⁵⁴
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #229



Pierre Veillette⁵⁵
Sainte-Thècle
(418) 289-2166



Gérald Vinçlette⁵⁶
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #234



Gaëtan Yelle⁵⁷
Nicolet
(819) 293-2786



Raymond Yelle⁵⁸
Trois-Rivières
(819) 375-7737, #228



Linda Darveau⁵⁹
Formatrice
Trois-Rivières



Bernard Houde⁶⁰
Formateur
Trois-Rivières

1055, boul. des Forges, bureau 440

Trois-Rivières, Qc G8Z 4J8

Tél. (819) 375-7737, téléc. (819) 371-1428



CLARICA

Investissements - assurances de vie - services financiers

⁵⁰ Marque déposée de Clarica, compagnie d'assurance sur la vie.

¹ Stagiaires en assurance de personnes - ² Conseillers en sécurité financière - ³ Conseillers en sécurité financière et conseillers en assurance et rentes collectives -

⁴ Conseillers en sécurité financière, conseillers en assurance et rentes collectives et planificateurs financiers, Clarica, compagnie d'assurance sur la vie, cabinet de services financiers.

⁵ Représentants en épargne collective, Clarica Investco Inc., cabinet de courtage en épargne collective.

www.clarica.com