

SYNERGIE

Une publication de

CIMENT QUÉBEC
INC.

Volume 3, numéro 3 — Novembre 2004



BCR et transport routier

Le souci de l'excellence

Le franc-parler d'un important marchand de matériaux de construction de Laval, L'Espérance-RONA

Le «coffrage isolant» sonne-t-il la bonne cloche?

Le «coffrage isolant» est un système que les initiés de l'industrie de la construction, du béton et des plastiques connaissent très bien. Mais pour la plupart des gens, il ne semble pas qu'il «sonne une cloche». Les efforts promotionnels ont jusqu'à maintenant mis l'accent sur cette terminologie et on peut raisonnablement demander si c'est la bonne, étant donné la popularité relativement faible de cette technique novatrice de construction, du moins au Québec.

Marc Brault (voir l'encadré) ne craint pas de dire les choses comme il les perçoit. Selon lui, les consommateurs, qu'ils soient du secteur résidentiel, commercial ou industriel, réagiraient plus favorablement si on leur parlait d'une «construction de béton avec isolation supérieure».

L'expression «coffrage isolant» réfère aux matériaux plastiques inhérents au système (le polystyrène expansé, notamment). Le béton, par contre, est un matériau que le consommateur connaît et dont il apprécie les caractéristiques de solidité et de pérennité. Tout le monde a vu des barrages en béton mais ils sont légion à n'avoir aucune idée d'un «coffrage isolant». Si on mettait plutôt l'accent sur le béton, on aurait probablement moins de difficulté à faire sonner une cloche dans la tête du consommateur et à lui faire admettre que l'investissement vaut le coup, estime M. Brault.

Ainsi, se demande-t-il, les fabricants de systèmes et les associations de l'industrie ne devraient-ils pas retourner à la case départ et refaire un sondage d'opinion publique pour réévaluer les besoins et perceptions des con-

sommateurs à l'égard de ce concept de coffrage isolant? Bref, croit-il, l'image actuelle du coffrage isolant n'est pas engageante et devrait être repensée. Le cœur du message devrait être le béton... la maison en béton avec une isolation supérieure.

Certes, ajoute Marc Brault, les économies d'énergie sont le principal argument de vente utilisé sur le marché. Mais il exprime de fortes réserves à ce sujet, chiffres à l'appui. D'après son expérience sur le terrain, le consommateur choisit le coffrage isolant (quand il sait ce que c'est) pour le confort, l'insonorisation et la solidité que ce système procure à son habitation. Le reste est secondaire.

Il ne fait aucun doute que cette opinion ne fait et ne fera pas l'unanimité. L'innovation n'exige-t-elle pas de «penser autrement»?

Dans la stratégie de développement de L'Espérance-RONA, le coffrage isolant constitue indéniablement une valeur ajoutée dans l'ensemble des matériaux et services offerts aux entrepreneurs en construction. Ce système de construction (appelé «Eco-Block», voir le reportage de *Synergie*, vol. 3, n° 1, mars 2004, p. 3) vient «boucler la boucle des services offerts par l'entreprise, il contribue à nous démarquer de notre compétition, c'est un outil de marketing additionnel», explique Marc Brault, vice-président, ventes et développement, chez L'Espérance-RONA. L'entreprise offre, précise-t-il, un service clés en main d'installation du système Eco-Block, matériaux et main-d'œuvre, et dispose, sur place, d'experts capables d'enseigner aux entrepreneurs les techniques reconnues de construction de ce coffrage.

«On ne vendra pas ce système à des entrepreneurs qui n'ont pas la formation requise», d'ajouter M. Brault, attendu que le coffrage de béton d'une fondation et des murs d'un immeuble n'est pas un travail de bricoleur du dimanche.

Il rappelle que, dans le secteur de la construction, on ne change pas les mentalités et les façons de faire traditionnelles du jour au lendemain. C'est une raison de plus pour ne pas utiliser un concept ou une terminologie qui s'écartent trop des valeurs acquises.

La construction en béton avec isolation supérieure connaît assurément une certaine popularité au Québec depuis quelques années, mais elle est beaucoup mieux connue et plus répandue dans d'autres régions canadiennes, notamment au Nouveau-Brunswick et en Ontario. Le Québec traîne loin derrière.

Peu d'entrepreneurs en construction au Québec sont familiers avec ce système; bien que la demande s'accroisse d'une année à l'autre, «on ne connaît pas le déblocage auquel on

s'attendait au départ». On commence à percevoir l'impact des démarches promotionnelles des fabricants de systèmes de coffrage isolant et des diverses associations du secteur de la construction et du béton.

La demande n'est toutefois pas encore à la hauteur de l'offre. En 2004, par exemple, L'Espérance-RONA a participé à la construction d'une trentaine d'habitations en béton dans la grande région de Laval. C'est peu, dit Marc Brault, et il est clair que ce système gagne actuellement plus d'adeptes sur le marché des habitations haut de gamme et dans le secteur commercial.

La qualification de la main-d'œuvre requise pour construire en coffrage isolant n'est pas un mystère. Certes, la formation à cette technique est fondamentale, mais un bon menuisier peut faire ce travail avec compétence.

Le système Eco-Block/Polymos offert par L'Espérance-RONA est un bon produit, dit Marc Brault, et les fabricants donnent un excellent service. L'entreprise possède une licence de distribution pour la Rive-Nord de Montréal mais prévoit prochainement faire des acquisitions et obtenir une licence pour le grand Montréal. 🏠



RONA et François L'Espérance inc. unissent leurs compétences

François L'Espérance inc. est un important fournisseur de matériaux de construction et de services aux



entrepreneurs bien établis à Laval et dans les villes des Basses-Laurentides. Outre son établissement de la Grande Allée à Boisbriand, visant principalement le marché des entrepreneurs en construction d'immeubles, l'entreprise exploite trois magasins de détail dans cette même région.

RONA, le plus important distributeur canadien de produits de quincaillerie, de rénovation et de jardinage, s'est associé à François L'Espérance inc. en vue de développer le marché des entrepreneurs en construction résidentielle, commerciale et industrielle.

Marc Brault, vice-président, ventes et développement, chez L'Espérance-RONA depuis mai 2004, connaît bien le vaste domaine de la construction. 🏠

Infos complémentaires

François L'Espérance inc.
www.lesperance.qc.ca
 RONA
www.rona.ca

IL Y A DES PETITS ORGANISMES VIVANTS QUI ADORENT SE NOURRIR D'HYDROCARBURES...

Solution EAS complète son centre de traitement biologique des sols contaminés avec une route d'accès en BCR

Solution Eau Air Sol (EAS) inc. exploite un centre de traitement biologique de sols contaminés *ex situ* sur la rue Broadway Nord à Montréal-Est. Quelque 10 000 camions par année vont y déverser des tonnes de matières. La circulation est lourde et intense. Un va-et-vient qui nécessite une route d'accès capable de résister à ces assauts.

Benoit Lamarche, ing., agr., ingénieur de projet, raconte que le département d'ingénierie interne de Biogénie Inc., la société mère dont le siège social est établi à Québec, a fait sa propre analyse des deux options possibles (le béton et le bitume) pour conclure que le béton compacté au rouleau (BCR) était le matériau de choix dans les circonstances. Pour accroître leur degré de certitude et peaufiner leurs plans et devis, les ingénieurs de Biogénie ont également pris en compte les conseils d'un expert, Jacques Beaulieu, ing., du Laboratoire de béton Ltée.

La route d'accès en BCR

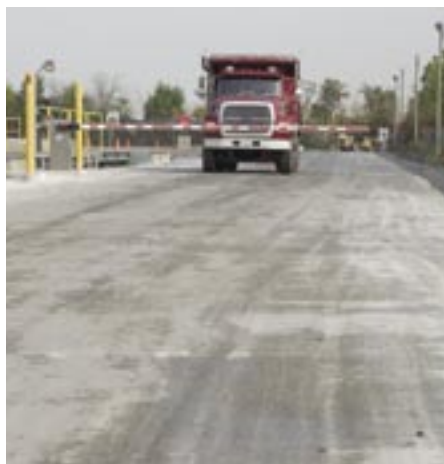
La route d'accès, construite durant l'hiver 2003, a une superficie de 2 500 m². Benoit Lamarche explique que l'entreprise ne voulait aucun problème pendant au moins cinq ans. L'ancien chemin en asphalte exigeait un entretien constant, dit-il. Il ajoute que le prolongement éventuel de cette route pourrait aussi être fait de BCR.

Les surfaces sur lesquelles sont déposés les sols contaminés pourraient être en BCR s'il est démontré que ce matériau permet de les rendre aussi étanches que ceux utilisés présentement. «Le chemin en BCR que nous venons de construire est un bon test à cet égard», précise Benoit Lamarche.

Un chiffre d'affaires de 40 millions

Solution EAS inc. fait partie du groupe Biogénie S.R.D.C. inc., une entreprise québécoise probablement unique en son genre. Fondée en 1986 par deux ingénieurs, Benoit Cyr et Jean-Luc Sansregret, le groupe emploie 200 personnes, réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 40 millions de dollars et possède des bureaux de consultation et/ou des centres de traitement de sol en banlieue de Londres et de Paris ainsi qu'à Quakertown (Pennsylvanie, É.-U.).

Le principal marché visé par Solution EAS est celui des sols contaminés aux hydrocarbures, bien que les compétences et les laboratoires de l'entreprise ne reculent devant aucun défi. Le procédé de traitement biologique, qu'on appelle la Biopile *ex situ*, «consiste à créer les conditions favorables à la multiplication des micro-organismes qui, naturellement présents dans le sol, utilisent les contaminants



comme source d'aliments». Les contaminants sont ainsi dégradés en composés non toxiques pour l'environnement.

On a ainsi traité des métaux lourds, raconte Benoit Lamarche. La procédure suivie par Solution EAS est simple: on commence par une étude de traitabilité aux laboratoires de Biogénie à Québec, on fait un essai pilote avec quelques chargements de matières et, si le procédé identifié («la recette») est probant, on passe au traitement à grande échelle.

Le but de l'exercice est de faire en sorte que les sols ne contiennent plus de composantes lixiviables. C'est, en somme, une étape intermédiaire avant l'enfouissement, car en bout de ligne les sols traités sont acheminés dans un lieu d'enfouissement.

Vers une véritable «revalorisation»

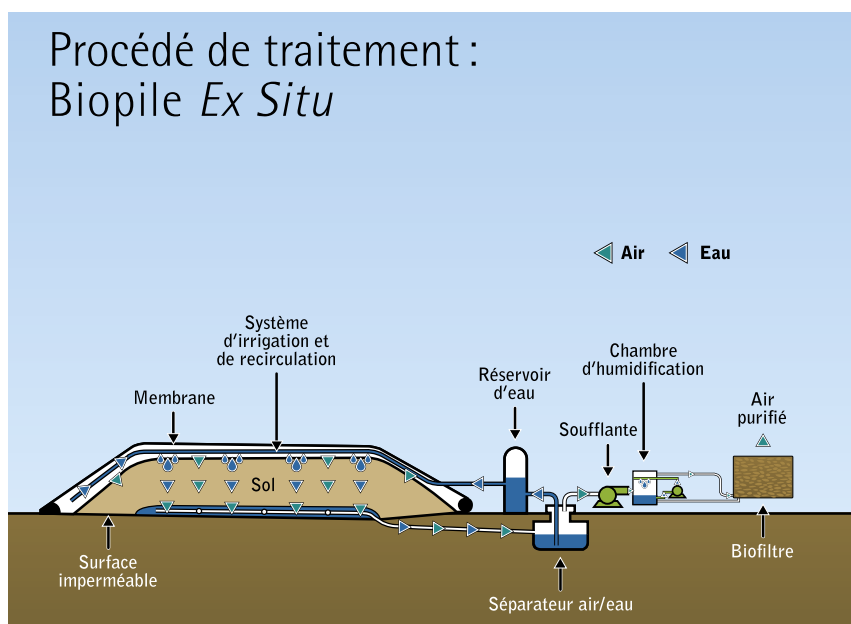
«Saviez-vous qu'il y a de petits organismes vivants sur la planète qui adorent s'alimenter aux hydrocarbures?» demande Benoit Lamar-

che. Il suffit, pourrait-on dire, de stimuler leur appétit en leur préparant un plat approprié...

Benoit Lamarche ajoute que Solution EAS déploie beaucoup d'efforts, tant sur le plan de la recherche que des démarches de représentation auprès des agences de réglementation environnementale, pour produire des sols «revalorisés» qu'on pourrait utiliser pour construire des remblais, et des aires de stationnement, ou encore dans un parc de verdure... Pour l'instant, dit-il, on procède par demande d'autorisation particulière auprès du ministère de l'Environnement.

On dit que le traitement est effectué *ex situ* parce que les sols sont excavés des lieux contaminés puis transportés au centre de décontamination de Montréal-Est ou de Saint-Lambert-de-Lauzon en banlieue de Québec, selon le cas. À l'inverse, on parle de traitement *in situ* si le traitement est fait là où se trouve la matière polluée.

Solution EAS exploite un Biocentre, identique, sauf l'appellation, aux centres de traitement de sol de Montréal-Est et de Québec, à Écharcon, près de Paris, depuis 1998. Sa vocation principale est aussi le traitement des sols contaminés aux hydrocarbures, conformément à la directive de l'Union européenne régissant le prétraitement des sols contaminés. À Bracknell, près de Londres, le groupe Biogénie possède un bureau de consultants et travaille présentement à l'aménagement d'un centre de traitement permanent. Quant aux activités du groupe à Quakertown, en Pennsylvanie, elles portent essentiellement sur la consultation auprès de diverses entreprises de cet État américain. Finalement, le groupe a installé des bureaux de consultation à Edmonton et à Calgary. 🇨🇦



*Le souci de l'excellence***LE BCR ET L'INDUSTRIE
DU TRANSPORT ROUTIER**

Il y a deux ans, l'industrie québécoise du ciment a considéré que les entreprises de transport routier pouvaient bénéficier des avantages liés au béton compacté au rouleau (BCR), notamment pour l'aménagement de sites de transbordement, de cours de triage et de voies d'accès à lourd débit.

Synergie a rencontré deux entreprises dynamiques qui ont choisi le BCR comme solution durable à leurs besoins.

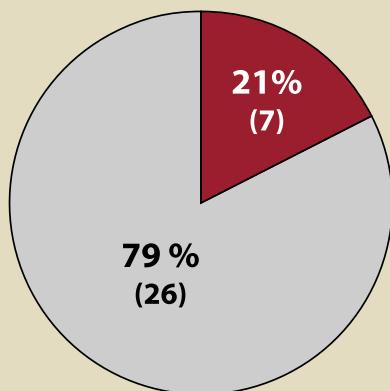
Le Groupe Erb, de New Hamburg (Ont.), spécialisé dans le transport frigorifique, a investi quelque 10 millions \$ pour la construction d'un hub en BCR de 30 acres et d'un entrepôt frigorifique de 2 351 m² dans l'ouest de Montréal.

Le Groupe Fortier a pour sa part aménagé un site de transbordement de 12 077 m² à son siège social de Lévis.

Pour ces deux entreprises, le BCR était un choix qui répondait parfaitement aux standards de qualité et à la vision à long terme qui font leur renommée au Canada et aux États-Unis.

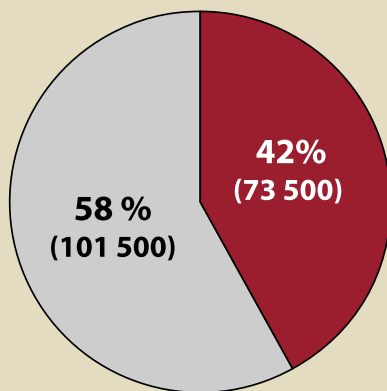
Dans les pages qui suivent, Synergie raconte l'expérience profitable de ces deux entreprises d'avant-garde.

Les étapes de mise en place du BCR: le chargement des camions à partir d'une usine mobile (photos 1 et 2), le profilage (photo 3) et la compaction (photo 4).

**TRANSPORT ROUTIER
BCR 2004****PROJETS (nombre)**

■ Nombre de projets reliés à l'industrie du transport

□ Nombre de projets pour les autres secteurs

SUPERFICIE (m²)

■ Superficie (m²) de BCR mis en place pour l'industrie du transport

□ Superficie (m²) de BCR pour les autres secteurs

Photo: The Erb Group of Companies



Le Groupe Erb et Les entrepôts frigorifiques Conestoga aménagent un gigantesque point de transbordement dans l'ouest de l'île de Montréal

Le Groupe Erb, une importante entreprise canadienne de transport par camion frigorifique, et Les entrepôts frigorifiques Conestoga viennent d'achever en partenariat la construction, au coût de 10 millions de dollars, d'un point de transbordement (hub) dans la région de l'arrondissement Vaudreuil.

Situé à un carrefour routier important de l'ouest de l'île de Montréal, l'établissement de 30 acres est formé d'une surface de circulation des camions faite de béton compacté au rouleau (BCR) et d'un entrepôt frigorifique de 2 351 m². L'exploitation de ce centre névralgique, dont la mise en service a eu lieu au début de novembre, créera quelque 50 nouveaux emplois permanents au Québec. «On se croise les doigts», dit Wendell Erb, directeur général du Groupe Erb, en espérant que le prolongement de l'autoroute 30 viendra compléter le réseau routier périphérique de Montréal.

Ce point de transbordement est un projet réalisé conjointement par le Groupe Erb, de New Hamburg (Ont.), et Les entrepôts frigorifiques Conestoga, de Kitchener (Ont.). Ces deux entreprises, établies dans la même région, ont commencé leur collaboration au début des années 70. Avant l'ajout des équipements frigorifiques du site de Vaudreuil, Conestoga exploitait quatre entrepôts, capables de gérer 16,5 millions de pieds cubes de marchandises, à Calgary, Kitchener, Mississauga et Dorval. Les installations de Conestoga sont entièrement informatisées; le codage à barres, la technologie radio-fréquence (RF) et d'autres

systèmes novateurs permettent à la société de fournir des données précises et en temps réel à sa clientèle.

L'ensemble des ouvrages construits au site de Vaudreuil (la plate-forme de BCR et l'entrepôt frigorifique a été supervisé par Richard G. Karges, M.Sc., directeur de projet chez Conestoga.

«La différence de prix par rapport à une surface d'asphalte était négligeable et le béton résistera parfaitement bien aux multiples mouvements de torsion et de virage des camions semi-remorques.»

—Wendell Erb

Fondé en 1959 par Vernon Erb, qui assume toujours la présidence, le Groupe Erb est formé de quatre entreprises ayant chacune une vocation distincte: Erb Transport Limited, Erb International Inc., Erb Expedite Inc. et Erb Transport Inc. Spécialisée dans le transport frigorifique de produits alimentaires à l'échelle nord-américaine, en charges complètes et partielles, la flotte du Groupe compte 800 remorques, 600 camions-tracteurs et 125 camions porteurs. Le Groupe Erb emploie directement quelque 1 000 personnes, dont la majorité de ses chauffeurs, et retient les services d'environ 130 tractionnaires pour compléter les besoins de la flotte dont il est propriétaire-exploitant.

Le Groupe Erb utilise les technologies de pointe de l'industrie du camionnage, dont l'échange de données informatisées (EDI), le suivi par satellite et des modules d'interrogation intégrés au site Web de l'organisation. Son réseau de relais s'étend maintenant de Winnipeg à Montréal et compte 11 entrepôts-terminaux frigorifiques modernes.

Les nouvelles installations stratégiques de Montréal visent principalement à répondre aux besoins du secteur de la distribution alimentaire au Québec et aux États-Unis. Près de 40% des revenus du Groupe Erb proviennent de ses activités au sud de la frontière. Elles ont pour principale fonction de consolider des charges partielles, grâce à la capacité d'entreposage et de gestion des stocks de Conestoga.

Suite à la page suivante

Le transport de charges partielles (LTL) représente 50% des affaires du Groupe Erb.

«Notre entreprise voit à long terme»

Lors d'une entrevue avec *Synergie*, Wendell Erb explique qu'il n'a pratiquement pas remis en question le choix d'une dalle en béton compacté au rouleau. Il n'a pas eu à être convaincu des mérites de ce type de construction. La différence de prix par rapport à une surface d'asphalte était négligeable, dit-il, et le béton résistera parfaitement bien aux multiples mouvements de torsion et de virage des camions semi-remorques. Ce qui ne serait pas le cas avec l'asphalte. «Notre entreprise voit à long terme, ajoute-t-il, et on prévoit que cette dalle de BCR *ne bougera pas* pendant au moins 25 ou 30 ans.» Wendell Erb se dit «absolument satisfait» du résultat.

Installée en un temps record de 10 jours, entre le 27 août et le 10 septembre, par Les Carrières de St-Dominique, dont la réputation

n'est plus à faire dans la fabrication et la pose de BCR, la dalle a une impressionnante superficie de 32 000 m², une épaisseur de 225 mm et une résistance en flexion de 5 MPa @ 7 jours. Il a fallu produire 7 750 m³ de BCR, grâce à une usine mobile installée sur le chantier lui-même, pour réaliser cet ouvrage.

Quant à l'entrepôt frigorifique, qui compte 20 quais d'accès, il a une superficie de stockage des marchandises de 2 351 m² (en plus des bureaux qui occupent 452 m² sur chacun des deux étages de l'immeuble). La capacité d'entreposage est d'environ 13 450 m³. Richard Karges précise que l'immeuble n'est pas conçu pour l'entreposage à long terme de marchandises; il s'agit véritablement d'un entrepôt de distribution où les chargements partiels sont gardés seulement le temps requis pour leur consolidation. Le système de réfrigération centralisé, au fréon, est conçu pour maintenir une température entre 2,2 et 3,3 °C. ❄️



Infos complémentaires et contacts

The Erb Group of Companies
290, Hamilton Road,
New Hamburg (Ont.) N3A 2A2
1 800 265-2182
www.erbgroup.com

Wendell Erb, directeur général
werb@erbgroup.ca

Conestoga Cold Storage
Les entrepôts frigorifiques Conestoga
299, Trillium Drive
Kitchener (Ont.) N2E 1W9
www.coldstorage.com

Richard G. Karges, M. Sc., directeur de projet
rkarges@coldstorage.com

Aperçu des travaux de préparation des fondations de la dalle de BCR au site de transbordement Erb / Conestoga. (3 août 2004)



On peut voir ci-contre l'état du site après la pose du BCR, qui n'a requis que 10 jours de travaux. (22 septembre 2004)



Réal Fortier, président-fondateur du Groupe Fortier

De l'ébénisterie au transport routier international, ou l'histoire fascinante d'un entrepreneur passionné



Réal Fortier, président du Groupe Fortier, est un entrepreneur dans l'âme, un passionné. Après une heure d'entrevue, on comprend mieux pourquoi cet ébéniste (dans sa première vie) a réussi à créer en 1994 Transport Fortier à Lévis, devenu aujourd'hui une imposante entreprise de transport routier avec un chiffre d'affaires de 40 millions de dollars. «La force de notre groupe, dit-il, c'est qu'on se réinvente continuellement.»

Réal Fortier a donc décidé de doter le nouveau site de transbordement de Lévis d'une dalle en BCR de 12 077 m². «Faut avoir une vision à long terme pour se doter d'une dalle de BCR. Je suis fier et c'est pas un défaut. J'aime les belles choses. Je suis vrai.»

La dalle de béton compacté au rouleau a requis la mise en place de 1 900 m³ de béton ayant une résistance en flexion de 7 MPa @ 7 jours.

«J'ai eu la chance de construire le terminal (de Lévis) pour répondre aux besoins du futur. J'ai construit davantage ce qui se fait en Europe plutôt qu'en Amérique du Nord en matière de transport routier. L'Europe a déjà été 20 ans en retard sur l'Amérique, aujourd'hui c'est l'inverse.»

À 20 ans, Réal Fortier met sur pied une entreprise de fabrication d'armoires de cuisine. Au fil des ans, les affaires se développent et prospèrent. Avec un seul camion, il livre ses propres produits. Puis, il voit apparaître les grandes surfaces de rénovation qui distribuent à grande échelle des armoires de cuisine. Il prend alors conscience que son métier n'est plus unique, ni celui d'un spécialiste. Avec ses connaissances en ébénisterie et les contacts qu'il a développés avec d'autres fabricants, il entreprend, avec son seul camion, de se consacrer uniquement au transport d'armoires et de comptoirs de cuisine. Il se retrouve rapidement avec trois camions et décide de se lancer à fond de train dans le transport routier.

En 1994, Réal Fortier acquiert les installations (édifices et cours de triage) de Bellechasse Transport à Saint-Henri de Lévis, qui

avaient été rebâties sept ans auparavant par son propriétaire, René Bussières.

Il achète ensuite un autre camion, puis deux autres, pour se retrouver assez rapidement avec une quinzaine de véhicules. Or, plusieurs de ses clients dont il transportait les produits vers l'Ontario et les Maritimes lui demandent de leur proposer des solutions de transport vers les États-Unis.

Il achète alors une entreprise qui, elle, possède toutes les autorisations et qualifications requises pour faire du transport aux États-

de chiffre d'affaires avec 10 camions; on faisait toujours de la consolidation mais on avait réussi à développer des chargements complets avec l'aide de courtiers; on s'est toutefois vite aperçu qu'il était très difficile de faire notre niche avec les lots complets; la compétition était féroce; on est finalement revenu aux lots brisés.»

Aujourd'hui, 80% des routes exploitées par le Groupe Fortier sont constituées de lots brisés et les deux sociétés de transport du Groupe, Transport Fortier et Boost-Way, dégagent des revenus de quelque 40 millions de dollars, à peu près à parts égales. «Et tout ça en 10 ans!»

Réal Fortier explique sa réussite par le fait qu'il ne venait pas du milieu du transport: «Je suis curieux de nature, un entrepreneur cu-

Suite à la page suivante

*«Faut avoir
une vision à
long terme
pour se doter
d'une dalle
de BCR»*

—Réal Fortier

Unis: Transport Marcel Audet, qui a deux camions... Réal Fortier vend ces deux véhicules usagés et en achète deux neufs. Sachant qu'il faut de bons équipements pour aller aux États-Unis, il développe cette entreprise qui, en peu de temps, exploite huit camions sur les routes américaines.

Le problème, c'est qu'il fallait trouver un nom qui accroche mieux. C'est ainsi qu'on a trouvé une dénomination originale: Boost-Way. Au moment de la création de Boost-Way, raconte Réal Fortier, «on réalisait 2 millions



Réal Fortier.

Cour de transbordement en BCR
de Transport Fortier à Lévis.



Profil du Groupe Fortier

Le Groupe Fortier est constitué de quatre sociétés: Transport Fortier (marché québécois), Transport Boost-Way (marché américain), Boost-Way Logistique (impatriation, services informatiques, entreposage-consolidation, juste-à-temps) et Transport Trans-Way (charges entières vers les États-Unis par des camionneurs indépendants qui tirent les remorques du Groupe).

À Candiac, près de Montréal, le Groupe possède un terminal satellite orienté vers les routes américaines. Le lieu de transbordement principal demeure à Lévis, celui de Candiac étant en quelque sorte un centre de service à la clientèle, un entrepôt de transit. À Laval, le Groupe Fortier possède un bureau d'impatriation, qui se consacre exclusivement à la logistique et au transport au Québec des produits de la société IPEX, un important fabricant de conduites en vinyle. Un contrat d'exclusivité qui rapporte 8 millions de dollars par année.

Le Groupe Fortier emploie plus de 300 personnes (dont tous ses chauffeurs, sauf ceux de Trans-Way). Il possède 150 camions-tracteurs et 300 remorques.


Les services accessoires au transport offerts par le Groupe Fortier (logistique, impatriation, consolidation de marchandises, entreposage transitoire, juste-à-temps) représentent 12 millions de dollars sur le chiffre d'affaires annuel de 40 millions. 

rieux ça pose des questions et ça voit les choses différemment.»

Le Groupe Fortier entretient forcément des relations étroites avec l'industrie québécoise du meuble. Or celle-ci n'a plus l'avantage compétitif que lui donnait le faible dollar canadien. L'industrie a tout fait au cours des récentes années pour optimiser ses opérations: machinerie neuve, automatisations, nouveaux pro-

cessés, réingénierie. «Qu'est-ce qu'elle peut faire de plus?» demande Réal Fortier. Il était naturel pour cette clientèle de se tourner vers son transporteur pour lui demander de faire quelques miracles... «On doit leur trouver des solutions et on va les trouver!»

«Notre image corporative est très importante auprès du marché américain, surtout depuis les événements du 11 septembre.» Ainsi,

explique Réal Fortier, ses véhicules doivent être propres, en parfait état et sécurisés. «Il y a deux ans à peine, 1 camion sur 100 était inspecté à la frontière canado-américaine, aujourd'hui c'est 1 sur 10.» Les travaux de BCR réalisés à l'été 2004 s'inscrivent donc parfaitement dans l'axe de développement novateur du Groupe Fortier. 



C'est l'anniversaire de la reconstruction de l'autoroute 15

Bonne fête à tous les Québécois!

- 10 ans de route solide
- 10 ans de route durable
- 10 ans sans entretien majeur requis et de plus, encore 30 ans de tranquillité

Une autoroute en béton
c'est un vrai cadeau
pour tous les Québécois...
pour très longtemps!



Synergie est un magazine d'information sur les diverses facettes de l'industrie du ciment. Les opinions exprimées dans ce magazine ne sont pas nécessairement partagées par Ciment Québec inc.

Éditeur: François Marleau. Comité avisier: Claude Beauchamp, Marc Boulianne, Georges Cameron, Jean Lebrun, Yves Marcotte. Production: Normand Lépine Communication Inc. Révision des textes: Sophie Marcotte. Impression: JB Deschamps (Montréal) Inc. Distribution: Starr Publicité postale enr.

Commentaires, abonnement, changement d'adresse ou copies additionnelles: Ciment Québec, 145, boulevard du Centenaire, Saint-Basile (comté de Portneuf), QC G0A 3G0. Tél.: (418) 329-2100, poste 202 Téléc.: (418) 329-2208 Courriel: ciment@cqi.ca.

Cette publication est disponible en version électronique, sur demande.

Convention de Poste-publications:
40006422

Port de retour garanti à:
Ciment Québec, 145, boulevard du Centenaire, Saint-Basile (comté de Portneuf), QC G0A 3G0.

ISSN 1703-4213 Synergie

© 2004 Ciment Québec Inc.