

0902.5

# Les industriels prudents

RONALD MARTEL  
ronald.martel@latribune.qc.ca

**LAC-MÉGANTIC** — Roch Grenier, propriétaire de Billots Sélect, une scierie implantée depuis de nombreuses années au bord de la rivière Chaudière, à Lac-Mégantic, «roulé à 165 milles à l'heure, par les temps qui courent. Mais c'est que nous sommes obligés de travailler très fort, compte tenu que notre administration est au minimum».

«J'espère que nous en sommes au plus creux du cycle économique et qu'on ne descendra pas davantage. Il faut gérer cette situation: 40 pour cent de nos clients ne sont plus là, avec une baisse de prix de certains produits jusqu'à 50 pour cent... Je crois à une reprise dans les deux prochaines années, mais elle ne sera pas spectaculaire!» ajoute M. Grenier.

«Les entreprises qui réussissent à se maintenir la tête au-dessus de l'eau vont pouvoir continuer. Nous serons de ces entreprises-là!»

Il admet que c'est inconfortable de gérer la décroissance.

«C'est un défi de tous les jours: l'entreprise doit livrer un produit pour faire un bénéfice et continuer ses opérations. Ce que je dis à mon équipe: le bois et la forêt sont des valeurs sûres pour l'avenir. Car l'aménagement forestier des forêts publiques en Estrie constitue une activité importante, un investisse-

ment que nous avons fait et qui représente un actif. C'est ce que nous avons exprimé en commission parlementaire dernièrement, à Québec, avec le préfet de la MRC du Granit, Maurice Bernier. Nous sommes quand même bien fiers de cela», confie Roch Grenier.

## Tafisa au ralenti

Chez Tafisa Canada, la plus grande usine de panneaux de particules en Amérique du Nord, la situation se décrit comme particulière, par le pdg Louis Brassard.

«Au début 2008, nous avons reparti la ligne 2 de fabrication de panneaux. Le marché s'était écrasé complètement. Nous avons alors connu une progression intéressante. Mais au printemps 2009, nous avons ressenti plus de difficultés. Nous avons pris le taureau par les cornes, en lançant une série de nouveaux produits, générant une augmentation de nos ventes. Nous avons essayé de compenser les pertes de volumes par de nouveaux clients. Mais finalement, nous avons connu une baisse de 24 pour cent des marchés de panneaux, quelque chose de comparable aux difficultés du marché de l'automobile», raconte M. Brassard.

«Notre carnet de commandes est plutôt court. Les commandes entrent à la petite semaine et même à la journée. Nous faisons donc des ajustements en fonction de nos ventes. Nous ar-

rêtons la production et il y a des mises à pied à prévoir durant certaines périodes à venir.»

## «La pire crise» chez Fontaine

Chez Fontaine inc., une scierie de Woburn, un des actionnaires principaux de l'entreprise, Petr Smetanka, dit vivre la pire crise de toute l'histoire de l'entreprise.

«Il s'agit de la pire conjoncture due à la faiblesse du marché de la construction résidentiel aux États-Unis. C'est notre marché principal. Cela nous a obligés à réduire la production, à effectuer des ajustements quant à notre productivité, nos coûts et notre mise en marché. Nous réussissons à fonctionner, mais c'est très pénible. Heureusement que nous avons des clients très loyaux en Nouvelle-Angleterre. Tout le monde travaille très fort pour passer au travers», indique M. Smetanka.

«Trois quarts des scieries au nord du Saint-Laurent ont fermé... Nous avons encore plusieurs compétiteurs, mais pour réussir à vendre nos produits, nous travaillons beaucoup sur notre qualité, notre service à la clientèle et notre mise en marché. Un autre avantage, c'est notre scierie de Stratton, qui nous permet d'acheter des billes de bois aux États-Unis, puis d'être classée entreprise frontalière, ce qui nous vaut une exclusion des taxes à l'exportation, sans pénalités.»