

GRAFFICI

L'INCONTOURNABLE EN GASPÉSIE

37 000 EXEMPLAIRES

PP 41234045

VOL. 18 N° 2



AVRIL 2017



ÉRABLIÈRES

GASPÉSIE :
L'ELDORADO DU SIROP?

COMMERCE EN LIGNE
Pour le meilleur et pour le pire

COMMERCE DE PROXIMITÉ
Sauvetage réussi à Saint-André

250 ANS DE
CARLETON-SUR-MER
Une terre d'accueil pour les réfugiés



DANS
LA CUISINE
**PROCHAINE
DESTINATION:
LE BAC.**

RÉCUPÉREZ VOS SACS
DE PAPIER D'ÉPICERIE,
VOS SACS DE POMMES DE
TERRE ET VOS CONSERVES.



RECYC-QUÉBEC
Québec

RECYC-QUEBEC.GOUV.QC.CA

Le placement publicitaire de la présente campagne s'inscrit dans le cadre de la Loi sur la qualité de l'environnement (chapitre Q-2) et de la réglementation relative. Les journaux assujettis sont tenus de contribuer en espaces publicitaires à leur juste part.



PATRICK NORMAN
30 JUIN • 20H



LES SOEURS BOULAY
1^{ER} JUILLET • 20H



FESTIVAL EN CHANSON DE **Petite-Vallée**



PATRICE MICHAUD ET VINCENT VALLIÈRES
2 JUILLET • 20H



LOUIS-JEAN CORMIER ET MATT HOLUBOWSKI
6 JUILLET • 20H

Descendez le fleuve jusqu'à **PETITE-VALLÉE!**

Ainsi que : Dumas • Richard Séguin • Klô Pelgag • Karim Ouellet • Catherine Major
Dick Annegarn • Les Hay Babies et plusieurs autres.

Du 29 juin au 8 juillet 2017 FESTIVALENCHANSON.COM

**BILLETS
EN VENTE**
 418-393-2222
 1-844-393-2226
ADMISSION.COM
 FORAITS ET PASSEPORTS
 DISPONIBLES

Le Grand Défi **Bâtir MA RÉGION!**

vous invite aux Salons des jeunes bâtisseurs qui se dérouleront
le **SAMEDI 6 MAI 2017** aux heures et aux endroits suivants :

MRC DE BONAVENTURE
École Aux Quatre-Vents
de Bonaventure
de 13h00 à 16h00

MRC D'AVIGNON
École Antoine-Bernard
de Carleton
de 13h00 à 16h00

MRC DU ROCHER-PERCÉ
Polyvalente Mgr Sévigny
de Chandler de
13h00 à 16h00

MRC LA CÔTE-DE-GASPÉ
École C.-E. Pouliot
de Gaspé
de 12h00 à 15h00

Vous pourrez y découvrir de merveilleuses idées entrepreneuriales et encourager des projets
qui bâtiront la région de demain. L'entrée est gratuite pour tous. **ON VOUS ATTEND!**








Québec




Érablières en Gaspésie : un essor majeur depuis 20 ans

ESCUMINAC | En 1997, Martin Malenfant passait du côté néo-brunswickois de la baie des Chaleurs pour aller livrer des équipements pour érablières dans la Péninsule acadienne. C'était l'automne. Ce qu'il a vu du côté gaspésien l'a saisi.



«Il y avait des blocs de forêt rouges. Je me suis dit qu'il y avait de l'érable là-dedans!» Un an plus tard, après être allé constater le potentiel acéricole des terres publiques d'Escuminac et avoir obtenu un bail auprès du ministère des Ressources naturelles, il entamait l'aménagement de l'une des grandes érablières gaspésiennes, avec 65 000 entailles.

Il vivait alors à Sainte-Rita, au Bas-Saint-Laurent, et il était producteur acéricole en plus d'être distributeur d'équipement. Le contexte était favorable pour l'expansion et le potentiel gaspésien était à peine exploité.

«Nous étions dans une période de croissance, avec des prix intéressants. Il n'y avait pas de quotas et il y avait la possibilité d'avoir des gros blocs d'érables du ministère. Il manquait de sirop, dans les années 1990. La région était en retard sur le Bas-Saint-Laurent et la Beauce à ce moment», souligne M. Malenfant.

À la même époque, le Groupement agro-forestier de la Ristigouche identifiait la présence d'un million d'érables dans la portion ouest de la MRC d'Avignon. Une génération d'acériculteurs gaspésiens était en train d'éclore: Claude Fecteau, Jean-Guy Francoeur et ce même Groupement agro-forestier, dans le secteur de Matapédia et des Plateaux, la famille Bélanger à Marsoui, Harold Baker à Grande-Rivière et le pionnier Herman Pelletier sur la route 299 au nord de Cascapédia-Saint-Jules.

Entre 2006 et 2016, la production gaspésienne a triplé, passant de 400 000 livres à 1,2 million de livres. Les érablières emploient au moins 80 personnes. En 2010, elles ont déclaré des revenus «à la ferme», c'est-à-dire en production primaire, de 3,5 M\$, un chiffre qui a sûrement augmenté depuis et qui double une fois le sirop transformé.

Martin Malenfant regrette parfois de ne pas être passé quelques automnes plus tôt devant les «blocs rouges» d'Escuminac.

«Nous serions trois fois plus gros aujourd'hui. En 2000, ça a planté à cause d'une année de gros surplus et les quotas sont arrivés quelques années plus tard du ministère des Ressources naturelles. Il y a une forte croissance de la demande aujourd'hui et le Québec pourrait rester en tête des producteurs. Les États-Unis, dans pas grand temps, vont devenir les plus gros joueurs, avec les états du nord-est»,

craint M. Malenfant.

Le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles a débloqué 2000 entailles pour Érablière Escuminac cette année.

«Ça faisait cinq ans qu'ils n'en avaient pas donné. Mais à 2000 entailles par an, ça prendra cinq ans pour augmenter de 10 000 entailles. Chaque tranche de 10 000 entailles crée deux emplois. On pourrait augmenter de 50 000 entailles et créer 10 emplois ici. Dix emplois en Gaspésie, c'est comme des centaines à Montréal», dit-il.

Les 15 employés d'Érablière Escuminac travaillent bien plus longtemps que le mois de récolte. «C'est pour 30 semaines, avec les remplacements de tubulures et l'embouteillage», note M. Malenfant.

Érablière Escuminac est un acheteur autorisé ayant embouteillé 500 000 livres de sirop biologique en 2016, dont la moitié venant de son bloc forestier. «Nous ne vendons qu'au détail. Nous ne vendons plus de barils de sirop en vrac. Nos produits se retrouvent dans 10 pays», note M. Malenfant.

De capitaine à acériculteur

De son côté, Harold Baker, de Grande-Rivière, était novice quand il est entré dans la production acéricole en 2002. Il est capitaine de remorqueur.

«Je ne suis même pas parti avec l'expérience de 300 entailles d'une érablière familiale! On n'avait pas d'érablière. J'ai commencé avec 25 000 entailles. Personne ne part comme ça!», aborde M. Baker.

De plus, il s'est passé cinq ans entre l'émission de son permis et le début de son exploitation en 2007 parce que l'État québécois a instauré le système de quotas, ce qui a laissé son permis en suspens. Il a fallu qu'il débâte son cas devant la Régie des marchés agricoles.

«J'ai perdu quatre ans [...]. J'ai fait des erreurs à cause de mon manque d'expérience mais ma production par entaille s'améliore chaque année. Je ne suis pas encore à trois livres de sirop par entaille mais je devrais atteindre quatre livres l'an prochain», signale Harold Baker, dont l'exploitation touche maintenant 57 000 érables.



Martin Malenfant a investi plus de 2 M\$ dans Érablière Escuminac depuis 1998. La salle de contrôle de son établissement donne dans la haute technologie.

Photo : Gilles Gagné

S'investir avec les entrepreneurs

de la Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine



1 844 52ESSOR
femmessor.com

À votre écoute partout au Québec pour comprendre votre réalité de cheffe d'entreprise et vous accompagner vers le succès, le vôtre. Une équipe, un lieu, une organisation pour être vraie.

Prêts conventionnels

20 000* \$ à 150 000 \$

*possibilité de 10 000 \$ pour certaines régions

Capital-actions

Jusqu'à 250 000 \$



femmessor
| accompagnement
et financement

PARTENAIRE

Économie, Science
et Innovation





Vous avez dit sirop bio?

MARSOUI | Les grands producteurs gaspésiens de sirop d'érable ont pratiquement tous opté pour un produit biologique à mesure qu'ils ont évolué dans le secteur, ou même dès le départ.

C'est dans la manutention de l'eau d'érable que la différence se fait entre le sirop classé biologique et celui qui ne l'est pas, précise Carl Bélanger, des Entreprises 3B, de Marsoui.

«Les normes du ministère des Ressources naturelles sont très strictes. La tolérance est zéro pour l'utilisation de certains produits. Le lavage des pans [bassines] doit être fait sans produits chimiques. Le procédé [de concentration d'eau d'érable] par osmose, qui n'a pas de rapport avec l'aspect bio, facilite le lavage parce qu'on a de grandes quantités d'eau disponibles», aborde M. Bélanger.

La conception de l'équipement utilisé constitue un autre facteur déterminant pour la certification biologique.

«Toutes les pans, les casseroles, tout ce qui est en acier inoxydable et qui touche à l'eau et au sirop doit avoir été soudé à l'argon. Il n'y a pas de plomb, pas de brass [étain], pas de métal galvanisé [zinc]. Ça n'arrêtera pas là. Bientôt, pour les pompes, il faudra connaître les composantes et vérifier pour qu'il n'y ait pas de laiton dans les pièces métalliques. Ce sera difficile pour les petites entreprises de suivre ces nouvelles normes», indique



Carl Bélanger, des Entreprises 3B de Marsoui, se concentrera sur le marché régional après avoir déjà vendu dans 20 pays.

Carl Bélanger.

Les produits biologiques ne goûtent pas différemment, note-t-il, mais ils ouvrent des portes sur les marchés. «J'ai vendu dans 20 pays», note M. Bélanger, qui a récemment décidé de se concentrer sur le marché régional.

Un autre avantage économique se juxtapose. «On reçoit 17,5 cents de plus la livre, à partir du prix plancher de 3,12 \$ la livre», ajoute Harold Baker, de Grande-Rivière.

Jean-Pierre Hotton (l'homme sur la Une), de Sainte-Thérèse-de-Gaspé, n'a pas pris le virage biologique, notamment en raison de la taille de son exploitation, une «petite» érablière de 12 000 entailles. Il compense la prime bio en faisant sa mise en marché lui-même, au détail.

«Depuis la crise de 2000, et les pertes subies parce qu'un acheteur de sirop n'avait pas payé plusieurs producteurs du Québec, j'ai développé le marché de Newport à Gaspé. Je vois la couleur de mon argent. Je manque de sirop à tous les ans», précise M. Hotton, qui a débuté modestement en 1988 avec 300 entailles.

**LA MAISON
DE L'ÉRABLE**
CASCAPÉDIA

VENEZ VOUS SUCRER LE BEC JUSQU'À LA FIN AVRIL!

Située au km 16,5 sur la route 299

418 392-6477

**ENTREPRISE FAMILIALE ÉTABLIE EN 1999. LA PLUS GROSSE
ENTREPRISE ACÉRICOLE DE DISTRIBUTION AU DÉTAIL EN GASPÉSIE**

BOUTIQUE OUVERTE TOUTE L'ANNÉE, SITUÉE SUR LA ROUTE 132 À MARSOUI

TechnoCentre éolien
Wind Energy TechnoCentre

**11^e COLLOQUE DE
L'INDUSTRIE ÉOLIENNE
QUÉBÉCOISE**

12/13/14 juin 2017
Gaspé, Québec

À METTRE À
VOTRE AGENDA!

Rencontres éoliennes

@TCEolien #TCE

www.eolien.qc.ca/colloque2017

**SIROP D'ÉRABLE BIOLOGIQUE
DISPONIBLE TOUTE L'ANNÉE
POUR LA RESTAURATION,
LES ÉPICERIES, LES HÔTELIERS
ET LES PARTICULIERS**

418 763-9983

Sirop 3B
www.entreprises3b.com

LA COULÉE D'ÉLIXIR DEVIENT L'UN DES PLUS IMPORTANTS ACÉRICULTEURS BIO DU QUÉBEC



MARSOUI | Les Entreprises 3B ont récemment vendu à La Coulée d'Élixir 58 900 entailles sur les 90 000 qu'elles possédaient. Par cette transaction, l'entreprise de Marsoui réduit son marché pour mieux se concentrer sur sa clientèle régionale. Les Entreprises 3B consolideront la vente de leur sirop d'érable biologique et de leurs produits transformés dans leurs points de vente ainsi que dans leur boutique située à Marsoui. « On prévoit investir environ 100 000\$ pour améliorer la cuisine, rénover l'édifice et rafraîchir la boutique », souligne le président de l'entreprise, Carl Bélanger.

Du côté de La Coulée d'Élixir, l'acériculteur Serge Tanguay passe de 40 000 entailles à 101 841 étalées sur 157 hectares. Il devient ainsi l'un des plus gros producteurs de sirop d'érable biologique du Québec et son érablière devient l'une des plus technologiques. « Toutes les opérations sont contrôlées à distance », indique M. Tanguay.

JOHANNE FOURNIER

LE SIROP GASPÉSIEN EN CHIFFRES

PEU D'ENTREPRISES, MAIS DE BONNE TAILLE...

18 producteurs

462 107 entailles

1,2 million de livres de sirop produites en 2016

Taille moyenne de l'érablière gaspésienne : **25 672** entailles

Taille moyenne de l'érablière québécoise : **6500** entailles

... TRÈS PRODUCTIVES...

2,92 livres par entaille : moyenne 2012-2014 au Bas-Saint-Laurent/Gaspésie

2,57 livres par entaille : moyenne 2012-2014 au Québec

...ET ENCORE BEAUCOUP DE POTENTIEL

6346 hectares réservés au potentiel acéricole en Gaspésie

1 142 280 entailles possibles (180 par hectare)

Sources : Fédération des producteurs acéricoles du Québec et ministère des Forêts, de la Faune et des Parcs

données recueillies par
GENEVIÈVE GÉLINAS

SAVOUREZ VOS CRUSTACÉS PRINTANIERs!

Lelièvre, Lelièvre
Lemoignan Itée



NOS DÉLICIEUX PRODUITS

Poisson salé et séché - Homard - Turbot - Hareng - Sébaste - Flétan

Visite de l'Économusée sur réservation!



www.economusees.com

Ouvert tous les jours
de 9 h à 18 h

52, rue des Vigneaux, Sainte-Thérèse-de-Gaspé
lelem@bmcable.ca | 418 385-3310

ESCUMINAC

NOS POINTS DE VENTE :

- LE MARCHÉ DES SAVEURS GASPÉSIENNES GASPÉ
- ÉPICERIE FINE ALEXINA GRANDE-RIVIÈRE
- MARCHÉ L.V. METRO CARLETON-SUR-MER
- MARCHÉ ST-LAURENT NOUVELLE

ÉDITION LIMITÉE
SIROP D'ÉRABLE PUR
PRODUIT 100% TERROIR GASPÉSIEN



WWW.ESCUMINAC.COM



Optilab : une centralisation insensée et mal adaptée

Le projet Optilab, tel que défini par le ministre de la Santé Gaétan Barrette, est presque certainement voué à l'échec en Gaspésie et dans d'autres régions du Québec s'il vise l'atteinte de l'objectif dont il parle le plus souvent, réaliser des économies d'échelle.

S'il s'agit par contre de centraliser pour le plaisir dans quelques grands laboratoires des analyses présentement réalisées dans une multitude d'hôpitaux et de CLSC régionaux, le ministre Barrette sera satisfait.

Mais il sera pratiquement impossible de faire des économies en ce qui a trait à des régions le moins éloignées de Montréal et de Québec. La réalité géographique, qui multiplie les lieux de collecte d'échantillons à analyser, et la navrante faiblesse des moyens de transport, principalement concernant la fréquence des autocars, posent des problèmes organisationnels et financiers considérables.

Si le ministère de la Santé et des Services sociaux s'en remet au service existant d'Orléans Express pour acheminer ses échantillons de Gaspé, de Chandler, de Sainte-Anne-des-Monts, de Maria et de tous les CLSC gaspésiens vers Rimouski, il sera utopique d'analyser et de communiquer les résultats le même jour.

Les patients externes sont généralement appelés à fournir un échantillon pour le laboratoire tôt le matin, afin que le résultat soit obtenu le jour même, parfois le midi. Malgré cette réalité rassurante, les gens de Gaspé, dans le scénario Optilab, verront les autocars partir trop tôt le matin pour que les échantillons soient placés à bord. Le même contexte frappera à Chandler. Les cas de Maria et de Sainte-Anne-des-Monts sont à peine mieux, les autobus passant sur l'heure du midi.

Les échantillons arriveront à Rimouski un peu avant 16 heures. Imaginons le tri de quelques milliers d'échantillons quotidiens venant de multiples lieux, avant de plonger dans les analyses elles-mêmes. Certains de ces échantillons peuvent circuler à la température ambiante, mais d'autres

doivent être conservés à une température de 4 degrés, et d'autres doivent rester congelés.

Si, d'autre part, le ministère de la Santé se met dans l'idée d'instaurer son propre réseau de transport, d'où viendront les économies, avec des dizaines de lieux de collecte d'échantillons à couvrir?

Dans tout ce débat, deux choses passent au second, sinon au troisième rang : il s'agit

Dans tout ce débat, deux choses passent au second, sinon au troisième rang : il s'agit de la qualité des soins aux patients et des conditions de travail du personnel déjà en place.

de la qualité des soins aux patients et des conditions de travail du personnel déjà en place.

Considérant qu'à peu près tous les patients voyant leurs échantillons partir vers Rimouski ne seront informés des résultats que le lendemain, comparativement au jour même si l'analyse peut être effectuée dans leur hôpital local, où est le gain pour ces gens?

Considérant toute l'incertitude caractérisant les technologues de laboratoire depuis l'annonce du projet Optilab, tous les retards imputables à un système qui n'est même pas encore conçu, et encore moins appliqué, et les chambardements qu'ils pourraient causer, malgré les paroles rassurantes du ministre Barrette, où est le gain pour le personnel soignant?

Il y aurait environ deux millions d'échantillons de toutes sortes pris sur des patients gaspésiens annuellement. Présentement, 10 % des analyses sont réalisées à Rimouski, Québec, Montréal ou Sherbrooke.

À l'origine, les intentions du ministre Barrette étaient de faire passer la proportion des échantillons envoyés dans les grands laboratoires de 10 % à 60 % ou 70 %. Il était moins clair lors de son passage en Gaspésie en mars.

Ce qui est clair par contre, c'est que les patients devront patienter pour avoir leurs résultats d'analyses. Si on assiste à des délais pour le savoir, on verra des délais pour poser les bons gestes médicaux. Cette situation sera particulièrement délicate dans une catégorie d'échantillons désignés comme les « valeurs critiques », c'est-à-dire quand les résultats nécessitent des

soins immédiats.

Les laboratoires de nos « petits » hôpitaux traitent ces valeurs critiques tous les jours. Avec Optilab, certains de ces échantillons seront dans la soute à bagages des autocars alors que dans le contexte actuel, le patient serait déjà traité. Pourquoi prendre des risques?

Les médecins auront un gros mot à dire dans le projet Optilab. Ils pourraient faire dérailler jusqu'à un certain point l'initiative du docteur Barrette dans le classement qu'ils donneront aux échantillons de leurs patients, en exigeant une analyse immédiate.

Le ministre de la Santé aurait-il tant à perdre si, pour une fois, il admettait que son plan est mal adapté aux réalités régionales, que son modèle est essentiellement applicable, et encore, quand il y a moins d'une heure de route entre le petit hôpital et le grand laboratoire? A-t-il tant à perdre à admettre enfin qu'il n'est pas infallible?

L'ÉQUIPE DE GRAFFICI

L'INCONTOURNABLE EN GASPÉSIE

PUBLICITÉ ET MARKETING

Sophie I. Gagnon, pubvv2016@graffici.ca

ADJOINTE ADMINISTRATIVE

Maryse Brunelle, administration@graffici.ca

GRAPHISTE

Anie Cayouette, aniecayouette@gmail.com

PHOTOGRAPHES

Ariane Aubert Bonn (couverture)

ÉDITORIALISTE

Gilles Gagné

JOURNALISTES

Gilles Gagné, Johanne Fournier et Geneviève Gélinas

MERCI AUX COLLABORATEURS BÉNÉVOLES

GESTION DE CONTENU ET RÉVISION

Gilles Gagné et Geneviève Gélinas

CHRONIQUEURS

Pascal Alain

ÉQUIPE DE CORRECTION

Marie Bernard, Marlyne Cyr, Michelle Landry, Janine Porlier et Patricia Poulin.

MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Simon Bujold (président), Gilles Gagné, Geneviève Gélinas, Gabrielle Leduc et Camille Leduc (administrateurs).

POUR DEVENIR MEMBRE DE NOTRE COOP

contactez Maryse Brunelle ou laissez en tout temps un message sur notre boîte vocale en composant le

418 392-7440

Remerciements



cabmaria.com



Ministère de la Culture, des Communications et de la Condition féminine

Québec

COMMENTEZ L'ÉDITORIAL SUR **GRAFFICI.CA**



LA GASPÉSIE DEVANT

PASCAL ALAIN
CHRONIQUEUR

De réfugiés à enracinés depuis 250 ans

CARLETON-SUR-MER | Au printemps 1767, des réfugiés acadiens jettent leurs bagages sur les rives de Tracadie. Victimes des guerres de territoire que se livrent la France et l'Angleterre, des milliers d'Acadiens sont chassés de leurs terres ancestrales à partir de l'été 1755. Déporté ou réfugié, l'Acadien n'a plus de chez-lui. Jusqu'à ce qu'une nouvelle terre d'accueil s'ouvre à lui.

Réfugiés. Un mot qu'on ne cesse d'entendre dans notre quotidien, à la radio ou à la télé, à l'heure du bulletin de nouvelles. C'est un malaise humain que nous ne sommes pas parvenus à enrayer d'un siècle à l'autre. Être réfugié, c'est être au mauvais endroit au mauvais moment. C'est être frappé par le malheur.

De l'Europe à l'Acadie

En 1604, des Français quittent le centre ouest de la France en vue de voir leurs conditions de vie s'améliorer. Ils mettent le cap sur l'Acadie, décidés à coloniser le territoire. Ils se font agriculteurs, puis pêcheurs, vivant sur un territoire stratégique, à mi-chemin entre la Nouvelle-France et la Nouvelle-Angleterre. Et on connaît le reste de l'histoire. La France, peu intéressée à conserver sa colonie, s'en délaïsse passablement, laissant l'Angleterre s'emparer du continent nord-américain durant la fameuse guerre de la Conquête (1754-1760). Comme on ne fait pas de cadeau en temps de guerre, les Britanniques mettent une vieille menace à exécution, celle de déporter des milliers d'Acadiens dans les colonies anglaises. Certains, pointés par la chance, parviennent à fuir à travers bois et tentent de se refaire une nouvelle vie après des années d'errance.

Pourchassés, les Acadiens se cachent au camp de réfugiés de la Petite Rochelle, sur la rivière Ristigouche, à partir de 1758. On peut imaginer le scénario : des maisons dépareillées, des familles séparées, hantées par la peur et sans trop de nourriture. À l'été 1760, la bataille de la Ristigouche scelle le sort de la Nouvelle-France. En octobre, Montréal rend les armes, confirmant ainsi la victoire des Britanniques.

Lendemain de conquête

Même si la Conquête est chose faite, le répit est loin d'être assuré pour les réfugiés acadiens qui ont échappé au sort tragique de la Déportation. L'un des chefs de file de l'implantation des Acadiens à Tracadie est Charles Dugas. Lui et sa famille passent du côté de Nipisiguit (Bathurst) après la bataille de la Ristigouche. Les Anglais les poursuivent et chassent les habitants du secteur en 1761 pour les envoyer dans des prisons à Halifax. Dugas et les siens sont épargnés puisqu'ils sont malades et qu'on craint la contagion. Remis sur pied, ce chef de milice se dirige avec les siens du côté de Bonaventure, où il réitère les demandes aux autorités britanniques pour s'installer à Tracadie. À l'automne 1766, il s'adresse en ce sens au gouverneur Carleton, de qui il n'obtient aucune réponse. Qu'à cela ne tienne, Dugas mène les siens, au printemps 1767, à Tracadie, terre fréquentée et habitée par les Micmacs depuis des générations.

À Tracadie, qui sera renommée Carleton en 1787, c'est un retour à la case départ pour ces exilés de longue date. Grâce aux Micmacs, ils apprivoisent le lieu, la terre, la mer. Ils défrichent, dessouchent, sèment, pêchent et cultivent à nouveau, se construisant des maisons à coup de corvées. L'être humain est une espèce fascinante. Les épreuves ne le font pas mourir, elles le rendent plus fort... Derrière les chefs de file, il y a des femmes fortes, courageuses, résilientes. Que seraient les hommes sans elles? On n'en parle pas assez, de ces femmes de toutes générations qui nous ont légué ce pays. Que serions-nous sans les Micmacs?

Soit, les Acadiens ont trouvé une terre de refuge à Carleton-sur-Mer il y a 250 ans. Mais nous avons un devoir de mémoire : celui de ne pas oublier et de respecter ceux qui nous ont précédés.

MERCI À



Desjardins

PARTENAIRE PRINCIPAL DES COMITÉS D'ACCUEIL DES NOUVEAUX ARRIVANTS EN GASPÉSIE ET AUX ÎLES-DE-LA-MADELEINE

AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE, 38 ACTIVITÉS ONT ÉTÉ MENÉES PAR 6 COMITÉS D'ACCUEIL DES NOUVEAUX ARRIVANTS PARTOUT SUR LE TERRITOIRE.



Ces activités
ont rejoint
2110
participants :

990 nouveaux
arrivants

890 membres de la
communauté

230 enfants

**LES ACTIVITÉS RÉALISÉES PAR
LES COMITÉS D'ACCUEIL DES NOUVEAUX ARRIVANTS
S'INSCRIVENT DANS LES ACTIONS MENÉES PAR LA**

STRATÉGIE
D'ÉTABLISSEMENT DURABLE
DES PERSONNES
en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine



Exporter le savoir-faire gaspésien partout dans le monde

SAINTE-ANNE-DES-MONTS | Si le commerce en ligne est comme un gros catalogue sur le Web, il permet, à la différence du commerce traditionnel, d'avoir un contact direct avec ses clients, peu importe où ils sont dans le monde. C'est aussi une façon de pouvoir faire des affaires à partir de n'importe où, y compris de la Gaspésie. C'est le cas des entreprises « Ça, c'est à moi! » et Ax-elle Design de Sainte-Anne-des-Monts.

À l'automne 2014, Julie Ruest a commencé à fabriquer des jouets en bois et en tissu ainsi que des objets personnalisés pour sa fille. C'est comme ça qu'est née son entreprise, « Ça, c'est à moi! ». Grâce à la plateforme Etsy, le commerce en ligne représente près de 85 % de son chiffre d'affaires. Les clients proviennent à 75 % du Québec et de quelques autres provinces. Le reste de sa clientèle est aux États-Unis et à l'international, principalement en Europe.

Julie Ruest voit beaucoup d'avantages à faire de la vente en ligne. « En Gaspésie, c'est une façon de faire de l'exportation, souligne-t-elle. J'ai mon atelier chez moi, je n'ai pas besoin d'avoir une boutique, je n'ai pas de commission à donner et je peux être n'importe où. Aussi, ce n'est pas tout le monde, ici, qui peut acheter ce que je crée. Mais il y a des gens, ailleurs dans le monde, qui peuvent se payer un tablier à 60 \$! » Parmi les inconvénients, il y a la livraison. « Les frais de poste peuvent ralentir l'acheteur », reconnaît M^{me} Ruest. L'isolement devient aussi un désavantage. « Tu es toujours chez toi toute seule, tu ne vois

jamais personne, indique l'artisane. C'est pour ça que je fais des salons! »

Ax-Elle Design

Ax-Elle Design conçoit et fabrique des vêtements de sport et de prêt-à-porter. L'entreprise est née il y a bientôt cinq ans. La vente en ligne représente environ 50 % du chiffre d'affaires de la compagnie. Le Québec occupe une proportion de 30 % et l'international, de 20 %. « On a une bonne cliente au Japon, précise l'une des deux copropriétaires, Émilie Boucher. On exporte aussi en Irlande et aux États-Unis. On a eu des commandes en sous-traitance avec New York, l'Afrique du Sud et la France. On est en attente de finaliser un gros contrat avec la Colombie-Britannique. » Ax-Elle Design a sa boutique en ligne sur Etsy, mais les commandes proviennent encore plus de sa page Facebook. Au cours de la dernière année, son chiffre d'affaires a doublé. L'entreprise a également une boutique physique.

Sans le commerce en ligne, les deux entrepreneures sont catégoriques: « Seulement



Julie Ruest de l'entreprise « Ça, c'est à moi! » vend 85 % de ses produits grâce à la plateforme de commerce en ligne Etsy.

Photo : Johanne Fournier



Le commerce en ligne représente environ 50 % du chiffre d'affaires des deux copropriétaires d'Ax-Elle Design, Hélène et Émilie Boucher.

Photo : Johanne Fournier

avec le local, on ne pourrait pas en vivre », admet Hélène Boucher. Les frais de poste et les délais de livraison figurent parmi les inconvénients. « Au Canada et aux États-Unis, on s'arrange bien, précise-t-elle. Mais pour le Japon, ça prend un mois et ça coûte parfois aussi cher que la robe! »

Rabot-D-Bois

Si l'ébéniste David-Yan Auclair de Rabot-D-Bois de Sainte-Anne-des-Monts est encore en affaires, c'est grâce au commerce en ligne, qui représente 90 % de son chiffre d'affaires. « C'est une énorme vitrine, décrit-il comme avantage. On peut vendre de partout, on n'a pas besoin d'une grosse infrastructure pour avoir pignon sur rue. C'est comme pouvoir ouvrir son commerce à 7 millions de personnes au lieu de 7 000! » Outre les frais de poste et le manque de contact direct avec le client, le commerçant ne voit aucun inconvénient.

iGo

Une nouvelle entreprise spécialisée dans le commerce en ligne et l'intégration d'outils logiciels adaptés aux besoins des entreprises et des particuliers a récemment vu le jour à Percé: iGo. L'entreprise tire 100 % de son chiffre d'affaires du commerce en ligne. « Nous prenons les photos du commerce, nous rédigeons une description des produits et nous faisons la mise en ligne », explique le directeur général, Claude Dauphin. Du commerce en ligne, M. Dauphin ne voit que des gains: « Il y en a plusieurs, mais l'augmentation des revenus et l'expansion du marché sont parmi les plus grands bénéfices. »

Quelques autres entreprises de la Haute-Gaspésie disposent d'une boutique en ligne sur leur site Web. Pensons ici à Couleur Chocolat et à la microbrasserie Le Malbord de Sainte-Anne-des-Monts ainsi qu'à la Coop du Cap de La Martre. Mais les profits qu'elles tirent de la vente en ligne demeurent encore timides.



De la place pour les produits uniques

MARIA | Deux commerçants spécialisés dans les vêtements de plein air ferment leurs portes à Carleton et à Maria ce printemps, en grande partie à cause des effets de la vente par Internet. Ils en ont assez de voir leur magasin devenir une salle d'essayage pour faux clients commandant en ligne pour épargner 10 %.

Pendant ce temps, sur la route Bourdages à Bonaventure, Joële Yoja a vendu depuis 2015 environ 70 % des sous-vêtements qu'elle fabrique dans 15 pays, sur quatre continents. Ses possibilités semblent infinies.

Doit-on voir dans ces deux tendances opposées l'inébranlable émergence des nouvelles réalités commerciales du 21^e siècle ou des phénomènes attribuables à des situations singulières?

Raphaël Guité, propriétaire de la boutique Aux quatre vents, de Carleton, et Michel Damien, de l'ABC du plein air de Maria, sont convaincus qu'un meilleur appui des firmes de vêtements aurait changé leur réalité. Ils ferment leur magasin, fatigués «de travailler pour rien».

«Les fabricants nous imposent des choses. Tu ne peux pas faire d'escompte. Si tu ne respectes pas, ils coupent ton approvisionnement et s'ils te prennent une deuxième fois, ils te coupent tout court. Ils vendent sur le net. Ça n'aide pas. Si une cliente aime un sous-vêtement long et que sur le net, elle a vu une autre couleur, ça me coûte 27 \$ de transport pour m'assurer qu'elle l'aura la semaine suivante, comme si elle commandait en ligne. Mais la compagnie [le fabricant] paie zéro de transport ou presque. Je ne fais pas de profit, si je paie 27 \$ de transport pour un ou deux morceaux», explique Michel Damien, qui prendra sa retraite, content que son bâtiment soit destiné au commerce, dans un autre secteur.

Jeune, Raphaël Guité continuera en restauration, en tourisme et en immobilier. Il aurait poursuivi dans le vêtement avec un meilleur partage du risque entre fabricants et détaillants.

«Il y a une veste avec 12 couleurs. J'en choisis qui semblent être justes. Il [le consommateur] commande une couleur que je n'ai pas! Il faut commander pour 100 000 \$ pour avoir un inventaire qui a de l'allure, mais sans avoir toutes les couleurs. C'est dur à vendre, 100 000 \$ en 90 jours, le temps que j'ai pour payer le fournisseur», dit-il.

«Si on avait la chance de partager avec les fournisseurs le bénéfice des commandes en ligne, avec les codes postaux, ça



Photo : Gilles Gagné

Raphaël Guité aurait souhaité un meilleur partage des revenus entre fabricants de vêtements et détaillants. Il se concentrera désormais sur ses yourtes flottantes, son auberge, son restaurant et des bâtiments locatifs.

fonctionnerait», ajoute-t-il, convaincu que les fournisseurs misant trop sur Internet vont en souffrir.

«Il y a encore une grosse clientèle qui veut voir et toucher le vêtement», souligne M. Guité, qui croit à un éventuel retour du balancier. Mais il n'a plus de patience, d'autant plus qu'il voit des ouvertures ailleurs, dont la location estivale de yourtes flottantes. Ici, les ventes sont fructueuses.

«C'est autre chose, parce que c'est un créneau unique. Je ne pourrais pas y arriver sans ventes en ligne. J'ai 30 % de mon été réservé pour les yourtes et nous sommes en mars. Sans commerce en ligne, je serais à zéro. Tout le monde l'a vu en ligne», tranche-t-il, rappelant que dans le vêtement de plein air, des

centaines de boutiques sont présentes en ligne.

Sous-vêtements en ligne

À Bonaventure, Joële Yoja a créé la Girafe bleue en janvier 2015, après avoir fabriqué, moyennant essais et erreurs, un sous-vêtement pour son conjoint. «Je trouvais qu'il faisait pitié avec ses bobettes du secondaire, à 37-38 ans.»

Elle est passée aux sous-vêtements féminins, dont des soutiens-gorge, en utilisant des tissus récupérés et neufs. À partir d'une Boutique Etsy qu'elle avait fondée pour vendre des mandalas à colorier, elle a offert ses sous-vêtements en ligne.

«J'en ai vendu à Singapour, en Australie, quelques-uns en Russie, en Scandinavie, en Angleterre, au Brésil», signale-t-elle.

Joële Yoja vante le commerce en ligne parce qu'il génère 70 % de ses revenus, mais elle y voit aussi des inconvénients, notamment parce qu'elle fabrique sur mesure.

«Ce n'est pas facile de déterminer la taille à distance. Choisis tes couleurs et je fais de mon mieux. Pour les petites poitrines, ça va, mais pour les plus grosses, il y a des particularités [...]. Il y a souvent énormément d'échanges avant la vente, puis parfois pas de vente, et je déteste écrire des courriels. Je regarde pour m'acheter une bâtisse, pour l'atelier, la boutique et y vivre. J'aime encore les salons et les marchés des artisans. Je vois les visages et je parle les yeux dans les yeux. Une partie de la clientèle veut voir et toucher les tissus», assure-t-elle.



Cyberachat: les entreprises en retard sur les consommateurs

GASPÉ | Il y a dix ans, les commerçants gaspésiens s'inquiétaient des virées de magasinage hors région de leurs clients. Aujourd'hui, les achats en ligne sont en passe de rejoindre, ou même de dépasser les dépenses engagées dans ces virées, estiment des observateurs gaspésiens. Et la Gaspésie aurait intérêt à se mettre au plus vite à la vente en ligne, croient-ils.

«On dit beaucoup que les clients vont à Rimouski ou à Québec, mais je suis pas mal sûr que l'achat en ligne est beaucoup plus gros, dit le directeur général de la Chambre de commerce et de tourisme de Gaspé, Olivier Nolleau. Notre principale concurrence, c'est les portails Web.»

Plus de la moitié (57%) des adultes du Québec a fait au moins un cyberachat l'an passé. Mais seulement 12% des entreprises du commerce de détail, de gros, des services et du secteur manufacturier vendaient leurs produits ou leurs services en ligne en 2015, selon les données du CEFRIO.

Les entreprises sont donc en retard sur les consommateurs. Et la Gaspésie souffre du même retard, estime le directeur du Technocentre des technologies de l'information et des communications, Carol Cotton.

Si les diffuseurs de spectacles et les agences de voyage ont intégré la vente en ligne dans leurs pratiques, remarque M. Cotton, le commerce au détail est à la traîne. Pendant ce temps, les plateformes américaines comme Amazon empochent.

Pourquoi ce retard? Le cyberachat est «encore méconnu. Les gens [d'affaires] ne réalisent peut-être pas l'importance d'être en ligne», observe Cassandra Lévesque,



«Avant d'acheter en ligne, on aurait intérêt à vérifier si un commerce l'a à deux kilomètres de chez nous», croit la directrice de la Chambre de commerce de la Haute-Gaspésie, Cassandra Lévesque.

directrice de la Chambre de commerce de la Haute-Gaspésie.

Même une fois informés, certains commerçants reculent. «Ils réalisent à quel point ça prend du temps pour mettre en place et gérer une boutique en ligne. Quand tu es seule dans ton entreprise, c'est difficile», note M^{me} Lévesque.

Des solutions

Les entreprises peuvent surmonter leur petite taille en se regroupant. Une vingtaine de producteurs membres de Gaspésie gourmande participent à la boutique en ligne de l'organisme. «Certains ne démarrent pas une boutique à eux car il y a la nôtre. C'est un outil pertinent», dit Johanne Michaud, directrice générale de Gaspésie gourmande.

Les commerces doivent au minimum montrer leur marchandise sur le Web, estime M. Nolleau, même si leur site n'offre pas la possibilité de compléter la transaction. «Une personne qui veut tels souliers de course va souvent vérifier s'ils les ont à Gaspé. Si oui, elle va venir les chercher. Mais sinon, elle ne regardera pas s'il y a autre chose. Elle va acheter en ligne.»

«C'est aussi une affaire de conscience sociale. Si on ne fait pas l'effort d'acheter chez nous, nos commerces vont disparaître», poursuit M. Nolleau.



La principale concurrence du commerce au détail gaspésien vient des portails Web, estime le directeur général de la Chambre de commerce et de tourisme de Gaspé, Olivier Nolleau.

L'ACHAT EN LIGNE AU QUÉBEC

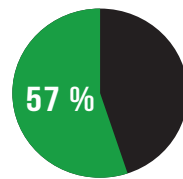
8,5 MILLIARDS \$



dépenses totales des Québécois sur le Web en 2016



panier d'achat mensuel moyen en ligne



proportion des adultes québécois qui ont acheté en ligne en 2016

9 SUR 10



proportion des adultes québécois qui s'informent en ligne avant d'acheter

LE CYBERACHAT EN HAUSSE EN GASPÉSIE

En 2015, le taux de cyberacheteurs sur une base mensuelle s'est élevé à 27,8% en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, soit 9 points de plus qu'en 2014. Ce taux est comparable au reste du Québec, mais avait progressé plus vite chez nous. Ces taux mesurent la proportion d'internautes qui ont acheté en ligne dans le mois précédant le sondage. Les jeunes gaspésiens de 18-34 ans utilisent davantage le cyberachat, avec un taux de 59,1%. La proportion décroît avec l'âge. Les 55 ans et plus de la région n'étaient que 7,2% à avoir acheté en ligne, sur une base mensuelle, en 2015.

Source : CEFRIO, NETendances, fiche région 2015



Un sauvetage réussi, grâce au bénévolat

SAINT-ANDRÉ-DE-RESTIGOUCHE | L'opération sauvetage du Magasin Coop de Saint-André-de-Restigouche est un succès, trois ans après qu'il ait failli fermer ses portes. Ce succès tient à l'engagement communautaire exceptionnel de Véronique Pelletier, qui garde le magasin en vie à force de centaines d'heures de bénévolat par an.

Il y a trois ans, les cinq employés du Magasin Coop démissionnaient en bloc parce qu'ils n'arrivaient plus à faire fonctionner l'établissement sans déficit.

Un certain nombre de citoyens du village, dont Véronique Pelletier, se sont mobilisés pour sauver le magasin, une coopérative de solidarité jouant les multiples rôles de station-service, dépanneur, restaurant du midi, comptoir postal et café Internet.

temps en temps, je trouve quelqu'un pour me remplacer. Je n'ai pas pris de vacances depuis trois ans. Je rêve de prendre des vacances un jour!», note Mme Pelletier.

Quand elle ne remplace pas la directrice générale au bureau municipal, elle travaille au Magasin coop de 8 h à 17 h du lundi au vendredi, de 9 h à 16 h, parfois plus tard le samedi, et de midi à 16 h le dimanche.

Si elle travaille au bureau municipal, elle

on appuie le magasin», signale la mairesse Doris Deschênes.

Les redevances éoliennes viennent principalement des parcs établis depuis 2011 dans le secteur voisin de l'Ascension-de-Patapédia, des parcs privés ou appartenant en partie à la Régie intermunicipale de l'énergie Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. La Route des belvédères est un projet en deux phases visant à doter le secteur de Matapédia et des Plateaux d'un réseau organisé de points de vue saisissants.

Les chiffres du dernier recensement semblent donner raison à l'effort déployé à Saint-André pour conserver le commerce de proximité. La population du village a augmenté de 157 à 161 personnes, l'une des sept municipalités gaspésiennes sur 42 à montrer un solde positif de 2011 à 2016.

«Nous avons eu cinq naissances en un an», signale Doris Deschênes, contente de voir que des jeunes parents restent ou arrivent à Saint-André.

Cette année, la municipalité a réservé environ 15 000 \$ pour le Magasin coop. Une partie de la somme servira à enclencher des rénovations au bâtiment et à payer Véronique Pelletier pendant une partie de l'année. Idéalement, une hausse éventuelle des ventes pourrait servir à rémunérer plus d'heures de travail, à moins qu'un autre ange gardien se manifeste.

«Je me donne encore deux ans. Il y aura les belvédères, pour assurer plus de revenus, et les éoliennes. Il faut faire des rénovations à la cuisine, bâtir une chambre froide, refaire le toit. On va démarrer bientôt une campagne de financement», conclut Mme Pelletier.



Photo: Gilles Gagné

Véronique Pelletier et Caroline Chicoine, caissière-gérante et cuisinière bénévoles, peuvent compter sur la fidélité des clients
Gérald Landry et Roch Goyer, des bénévoles au déneigement du magasin.

«Je me disais que c'était impensable, que ça n'avait pas d'allure d'aller chercher une pinte de lait à Matapédia, de ne pas fournir d'essence aux motoneiges l'hiver. S'il n'y avait pas de coop, peut-être que la moitié du monde déménagerait ailleurs», souligne Véronique Pelletier.

Les chiffres de 2016 ne sont pas encore disponibles, mais ceux de 2015 indiquaient des ventes de 132 000\$, moins que les 178 000\$ de 2014, mais un léger surplus de 3000\$. Le magasin jouit d'une modeste réserve de près de 9000\$ pour les coups durs. Il dispose aussi de parts sociales de 5200\$, «à coups de 50\$», dit M^{me} Pelletier.

Le revirement découle essentiellement de son bénévolat et des quelques personnes qui lui donnent parfois un petit repos.

«Je suis là sept jours par semaine. De

ouvre le magasin le midi et en fin d'après-midi, puis les fins de semaine. Les midis, des repas du jour sont servis. «La cuisinière vient bénévolement l'hiver; et elle est payée l'été. C'est une nouvelle arrivante. Les touristes sont contents de pouvoir prendre un repas et ceux qui ont une maison d'été ici aussi, souvent des anciens du village», explique Véronique Pelletier.

L'éolien en appui

Le conseil municipal de Saint-André contribue au maintien du commerce. «Ça a commencé subtilement à mesure que nos redevances éoliennes augmentaient. On a des maisons à vendre et les gens ne seraient pas intéressés à venir s'établir ici sans commerce de base. En attendant la manne de la Route des belvédères,

Service de soutien TIC

Votre organisation souhaite développer son utilisation des TIC? Vous ne savez pas par où commencer?

Réseau, techno, site Web, médias sociaux, ça vous donne le tournis?

Laissez le Technocentre TIC vous guider!

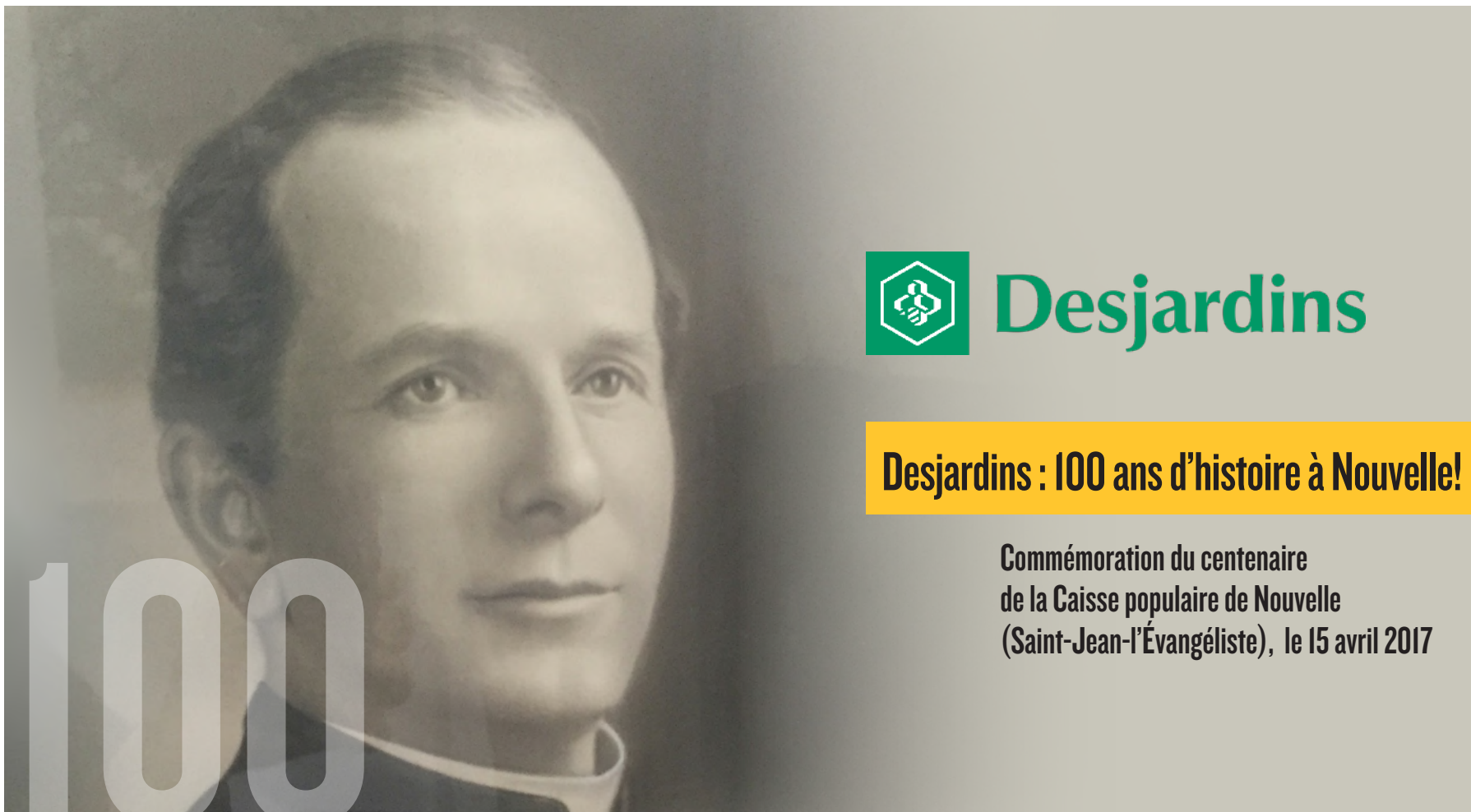
technocentre-tic.com/soutien

418 689-4804 poste 3



**TECHNOCENTRE
TIC**

**Branchés sur l'avenir
de notre région**



Desjardins

Desjardins : 100 ans d'histoire à Nouvelle!

**Commémoration du centenaire
de la Caisse populaire de Nouvelle
(Saint-Jean-l'Évangéliste), le 15 avril 2017**

Photo de Joseph-Alexis Saint-Laurent: offerte par le Conseil de la Fabrique de Nouvelle.

La Caisse populaire de Saint-Jean-l'Évangéliste a été fondée par le curé Joseph-Alexis Saint-Laurent, le 15 avril 1917. Lors de l'assemblée de fondation, 230 citoyens souscrivent 306 parts sociales. La Caisse est alors placée sous le patronage de Mgr André-Albert Blais, évêque de Rimouski, tandis qu'Alphonse Desjardins en est le président d'honneur. Elle est la quatrième caisse populaire Desjardins fondée en Gaspésie et la 153^e au Québec. Son fondateur, l'abbé Joseph-Alexis Saint-Laurent (1873-1961) est considéré comme «l'âme dirigeante» et le «moteur» du mouvement des caisses populaires en Gaspésie. Ce natif de Baie-des-Sables obtient la cure de Saint-Jean-l'Évangéliste à Nouvelle le 10 mai 1916. Peu de temps après, en 1917, Alphonse Desjardins, affaibli par la maladie, l'aurait désigné comme son «remplaçant» pour propager les caisses dans la péninsule. En 1923, l'abbé Saint-Laurent est nommé directeur des caisses populaires dans le diocèse de Gaspé. Véritable homme-orchestre, il sera à la fois aumônier, administrateur, secrétaire-gérant, inspecteur et propagandiste du Bureau gaspésien d'inspection et de surveillance des

caisses (1923), puis de l'Union régionale des caisses populaires Desjardins du district de Gaspé (1925). En fait, tout se décide dans son presbytère de la paroisse de Saint-Jean-l'Évangéliste qui tiendra lieu de siège social de l'Union, de 1925 à 1946. On lui doit la construction, entre 1933 et 1935, de l'église actuelle de Saint-Jean-l'Évangéliste. Décédé à Maria le 1^{er} avril 1961, il est inhumé à Saint-Jean-l'Évangéliste le 5 avril 1961.

Au terme de sa première année d'activité, la Caisse de Nouvelle compte 210 sociétaires et elle détient un actif de 12 537\$. Depuis sa fondation jusqu'à la veille de la crise (1927), le nombre de ses membres double (419), tandis que son actif décuple (122 346\$). Mais la crise la frappe durement ; en 1940, il ne lui reste plus que 363 membres, alors que son actif a chuté sous la barre des 60 000\$. Avec la prospérité engendrée par la guerre, l'actif recommence à progresser. En 1947, il dépasse pour la première fois le seuil des 160 000\$. Il lui faudra encore 25 ans pour dépasser, en 1972, le seuil symbolique du premier million (1 098 476\$). Dans les 20 années suivantes, l'actif est multiplié par treize. À la veille

de son 75^e anniversaire de fondation, en 1991, les 2 441 membres de la Caisse détiennent un actif qui dépasse 14 300 000\$.

Le curé Joseph-Alexis Saint-Laurent est le premier président et gérant de la Caisse. Pendant un quart de siècle, deux femmes s'y acquittent des tâches de gérance. D'abord, Marry Greene (Madame John Lévesque) de 1921 à 1940, puis Estelle Frénette de 1940 à 1947. Parmi leurs successeurs à la gérance, de 1947 à 1991, relevons les noms de Willys Greene, J. Bertrand Dugas, Raymond Lemelin, Raynald Poirier, Régis Landry et Andrée Côté.

Le 1^{er} décembre 2000, afin d'assurer la pérennité de leur caisse, les membres ont choisi de se regrouper avec les caisses voisines, soit celles de Saint-Omer et de Carleton pour devenir la Caisse Desjardins de Tracadieche. Depuis ce temps, le centre de services de Nouvelle continue de bien servir ses membres, et a toujours à cœur le mieux-être de sa collectivité.

Guy Bélanger

Direction Patrimoine historique
et Identité d'entreprise



Desjardins
Caisse de Tracadieche

DESJARDINS, AU CŒUR DE VOTRE VIE!