

Chemin minier de Renard complété

CHIBOUGAMAU - Développement Chibougamau annonce l'achèvement du Chemin minier qui mène à la mine de Diamants de Stornoway. L'organisme souligne que le projet a été réalisé plus rapidement et en dessous des coûts budgétés, ce qui permet de financer la construction immédiate de la piste permanente de l'aéroport.

Développement Chibougamau attribue cette performance à l'expertise de l'équipe d'entrepreneurs locaux et le professionnalisme des gens de Diamants Stornoway, qui auront permis de devancer la construction de l'aérodrome du projet Renard. « Les gestionnaires de Diamants Stornoway reconnaissent et saluent l'excellent travail des entrepreneurs locaux » a soutenu monsieur Patrick Godin, vice-président et chef des opérations de la mine.

Le fait de devancer la construction des installations aéroportuaires aura pour effet de diminuer les risques associés à la construction du projet Renard en 2014 et 2015, facteur non négligeable dans le secteur minier. De plus, ce

nouvel aérodrome régional facilitera le transport aérien dans la région des monts Otish. Notons que la construction de l'aérodrome sera réalisée par la même équipe d'entrepreneurs locaux cris et jamésiens dont Les Entreprises Alain Maltais et Entreprises Gérald Ouellet.

Infrastructures minières accessibles

La route des monts Otish est une infrastructure publique sur toute sa longueur (240 km), soit entre Témiscamie et le projet de diamants Renard. La première section, l'extension de la route 167 (143 km), est sous la responsabilité du gouvernement du Québec. La deuxième section, la route minière de Renard (97 km), est sous la responsabilité de Stornoway. Cette dernière a été construite principalement par des entreprises de la région de la Baie-James, notamment celles associées aux Cris d'Eeyou Istchee. Rappelons que cette nouvelle infrastructure est publique et bénéficiera tant aux communautés nordiques et autochtones qu'aux entreprises minières désirant s'établir dans la région.



Vivre à Chibougamau
c'est choisir de prendre le temps

Chantiers Chibougamau en vedette au Saguenay

Rappelons que la nouvelle bibliothèque de Jonquière, qui a été inaugurée le 19 octobre dernier, a été construite avec les produits de Chantiers Chibougamau par le biais de sa filiale Nordic Bois d'ingénierie.

L'édifice de 2 000 mètres carrés comprend deux étages reliés par un impressionnant escalier dont la structure est en bois. Il s'agit d'un projet architectural exemplaire. D'ailleurs, le maire sortant de la Ville de Saguenay soutient qu'avec cette réalisation grandiose, le ton est lancé pour les autres commerces et entreprises de la rue Saint-Dominique, en plein centre-ville de l'arrondissement de Jonquière.

Et au Lac-Saint-Jean

Présentement en construction, le prochain Potvin et Bouchard d'Alma utilisera une structure de bois produite également par Chantiers Chibougamau. Depuis l'hiver dernier, des travailleurs de la construction s'affairent à ériger le nouveau magasin de 25 000 pieds carrés, situé au croisement de l'avenue du Pont Nord et de la rue des Pins à Alma. Selon le directeur des magasins Potvin et Bouchard, Michel Leclerc, le concept de la succursale almatoise sera unique. « Dans les prochaines semaines, nous allons construire une structure de bois qu'aucun magasin n'a dans la région et même dans l'est du Québec. Cette structure sera réalisée par l'entreprise Chantiers Chibougamau. »

Approvisionner

LA PME



SÉLECTION DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT

(PARTIE 3 DE 3)

FRANÇOIS GUAY, pgca
Spécialiste en approvisionnement

Pour chaque catégorie de produit, l'acheteur doit faire des choix :

Choisir entre un distributeur ou le manufacturier

En général, un distributeur offrira un service plus rapide de par sa proximité avec le client, les quantités requises (minimum de commande) seront plus petites et le cycle de livraison plus court. Le distributeur pourra également offrir un éventail de produits connexes et complémentaires, qui permettront la réduction des frais de commande et de transport. Il peut aussi souvent être plus au fait, des changements et des tendances de son marché.

En plus des distributeurs officiels d'un produit, vous pouvez probablement trouver des entreprises qui peuvent vendre le même item, même s'ils ne font pas partie des distributeurs autorisés. Ces entreprises sont généralement membre d'un regroupement d'achats qui, avec le volume combiné de l'ensemble de ses adhérents, bénéficient parfois d'un meilleur prix que celui des distributeurs officiels. La difficulté réside dans le fait qu'ils ne sont souvent ni référencés ni annoncés, il faut donc faire des recherches pour les identifier.

Choisir entre deux approches : tout fabriquer, ou sous-traiter

L'entreprise peut favoriser l'achat (outsourcing) plutôt que la fabrication maison dans certaines circonstances comme :

- Ne possède pas les compétences administratives et techniques
- Capacité de production insuffisante
- Manque de compétences des travailleurs
- Très grande réputation du fournisseur (marque de commerce)
- Calcul des coûts réels du produit plus facile
- Positionnement (se concentrer sur sa mission principale)
- Coûts moins élevés (économie d'échelle et de gamme)
- Risque de l'investissement (équipement, travailleurs spécialisés)

À l'opposé, d'autres raisons pourraient inciter une entreprise à favoriser la fabrication interne plutôt que l'achat :

- Trop petite quantité à fabriquer, coût de démarrage (set-up cost) trop élevé
- Exigences hors-normes
- Meilleur coût
- Technologie propre à l'entreprise (secret technologique)
- Ne pas dépendre d'une source unique d'approvisionnement
- Utilisation maximale des machines/employés
- Fournisseurs trop éloignés
- Exigence d'un client important
- Fierté de l'entreprise
- Possibilité de lisser la production (4e principe du système Toyota qui consiste à répartir la charge de travail)

Au niveau de la planification de la production, différentes stratégies sont possibles pour niveler

- Variation de la main d'œuvre (embauche, location de personnel, heures supplémentaires, mises à pied)
- Changements au niveau de l'équipement (achat, location)
- Désynchronisation (accumulation d'inventaire ou retard de livraison des commandes de clients)
- Appel à des ressources externes (sous-traitance)

Une stratégie PURE ne mise que sur un seul élément pour ajuster le niveau de production alors qu'une stratégie MIXTE combine plusieurs stratégies. Tous ces éléments ne sont pas nécessairement disponibles rapidement et en tout temps. Des coûts indirects peuvent s'ajouter.

À bientôt!

François Guay est diplômé en administration de l'UQAC, il détient un titre professionnel en gestion de la chaîne d'approvisionnement, plusieurs années d'expérience sur le terrain ainsi que de la formation dans des domaines connexes tels : la gestion de projet, les opérations manufacturières (MRP), la logistique, la qualité et la gestion lean (modèle Toyota).

M. François Guay vient de terminer la rédaction d'un guide de négociation qui sera publié à l'automne par Les Éditions JCL.



LES ÉDITIONS JCL