

contactsaffaires

LE MAGAZINE DES GENS D'AFFAIRES DE SOREL-TRACY ET RÉGION

Vol. 12 No 2 • novembre 2010



CONSTRUCTION DOMICILIAIRE À SOREL-TRACY :

**LA PLUS FORTE
CROISSANCE
AU QUÉBEC !**

DONNÉES STATISTIQUES • ÉGALEMENT, LE MARCHÉ DE LA REVENTE DE MAISONS





SOYEZ DIFFÉRENT

LUNETTERIE • EXAMEN DE LA VUE • CHIRURGIE AU LASER

 **IRIS**

Sorel-Tracy

173, rue du Roi • 450 742-9455

SOMMAIRE

- 8 CONSTRUCTION DOMICILIAIRE**
Pierre Dauphinais, directeur Service de la planification et du développement urbain Ville de Sorel-Tracy
SOREL-TRACY N° 1 AU QUÉBEC POUR LA CONSTRUCTION DOMICILIAIRE
- 16 MARCHÉ DE LA REVENTE DE MAISONS**
Joseph St-Michel et Jean-Pierre Chouinard, courtiers immobiliers
UN MARCHÉ DE LA REVENTE TRÈS DYNAMIQUE
- 18 COMMERCE DE DÉTAIL**
Marcel Robert, président et Denis Gagné, secrétaire-trésorier de Frais & Frisket
UNE BANNIÈRE SORELOISE À L'ASSAUT DU QUÉBEC
- 24 INFRASTRUCTURES**
Caroline Gagnon, directrice au développement économique et commissaire industrielle du CLD de Pierre-De Saurel et Robert S. Hills, vice-président de Groupe SMi International
UNE BANNIÈRE SORELOISE À L'ASSAUT DU QUÉBEC
- 28 DÉVELOPPEMENT AGRICOLE**
Marco Lavallée, directeur général de la Société d'agriculture de Richelieu
LA SOCIÉTÉ D'AGRICULTURE EN PLEIN ÉLAN
- 32 PME**
Angel Vazquez jr, vice-président de AUT
PRÊT POUR LE FUTUR
- 44 DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**
Serge G. Duguay, président de Cogir et Réjean Bériault, directeur général des Promenades de Sorel
LES PROMENADES À UN TOURNANT MAJEUR DE LEUR HISTOIRE
- 48 ENTREPRISE DE SERVICES DE TRANSPORT**
Jean Tremblay, président d'Air Nature - Héliport Sorel-Tracy et Christophe Pougnet, pilote commercial
UN NOUVEL ATOUT POUR LE MILIEU D'AFFAIRES RÉGIONAL
- 52 SERVICES FINANCIERS**
Stéphane Parent, directeur du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu
RÉPONDRE AUX BESOINS FINANCIERS DES ENTREPRISES
- 56 JEUNE ENTREPRENEUR**
Propriétaire de Dénégement Éric Marier et de Clôture Expert
LE BEAU PARCOURS D'AFFAIRES D'ÉRIC MARIER
- 58 JEUNE ENTREPRENEUR**
Philippe La Barre, propriétaire de Chaussures La Barre
UN JEUNE PROPRIÉTAIRE À LA TÊTE D'UN « NOUVEAU » MAGASIN
- 60 STATION RADIOPHONIQUE**
Alain Tanguay, directeur de FM 101,7
UN NOUVEAU SOUFFLE À 65 ANS
- 64 PME**
Gaétan Boisvert, propriétaire d'Équipements de plaisance Boisvert
DEVENIR UN CHEF DE FILE EN MOINS DE 20 ANS
- 72 CHRONIQUE FEMMES EN AFFAIRES**
Christine Poulin du Centre Jardin des Patriotes
LES FEMMES QUI FONT PROGRESSER NOTRE RÉGION
- 74 CHRONIQUE FEMMES EN AFFAIRES**
Mélanie Chalifoux de la Laiterie Chalifoux
LES FEMMES QUI FONT PROGRESSER NOTRE RÉGION



8



18



28

DANS CHACUN DES NUMÉROS

MOT DE L'ÉDITEUR	4
ÉDITORIAL	6
CÔTÉ CŒUR	40
<i>Avec Caroline Gagnon</i>	
CARNET D'ADRESSES	81

NOS COLLABORATEURS

MARCO BROCHU	76
MICHÈLE GAUTHIER	78



contactsaffaires.com

Soyez à l'affût des nouvelles d'ordre économique de Sorel-Tracy.

Vous avez de l'information à partager, faites-la-nous parvenir, **c'est gratuit !**

» Disponible en format électronique sur le site

Fierté et inquiétudes



Laurent Cournoyer
laurent@pagecournoyer.com

Éditeur

Nous étions hésitants à en faire notre sujet principal et surtout d'en faire la « une » de notre présente édition de *Contacts Affaires*, mais la nouvelle était trop importante pour ne pas lui donner toute la place qu'elle mérite : « Sorel-Tracy connaît la plus forte croissance au Québec pour le nombre de mises en chantier jusqu'à maintenant en 2010. » C'est une très bonne nouvelle pour l'économie de la région, et, en tant qu'instigateur de la campagne publicitaire « onconstruit.ca » – de là notre malaise à en faire le sujet principal du magazine – nous sommes très fiers de ces résultats. Il s'agit de résultats extraordinaires suite à cinq ans d'efforts puisque cette campagne de promotion a débuté en 2005. Ce qui est le plus important à retenir, est que la Ville de Sorel-Tracy et près d'une cinquantaine d'entreprises de la région qui œuvrent dans le domaine de la construction domiciliaire se soient réunies derrière cette campagne publicitaire qui fait valoir tous les avantages à venir s'établir à Sorel-Tracy. Il faut dire que cette campagne de promotion rejoint autant les populations de la grande région de Montréal, de la Rive-Sud ainsi que celle de la MRC de Pierre-De Saurel. Après des années de décroissance (jusqu'au début des années 2000), maintenant la population augmente, les investissements dans le secteur résidentiel sont nombreux et, par le fait même, stimulent les autres secteurs dont tout particulièrement le secteur commercial qui a connu l'année dernière une poussée sans précédent (voir l'édition de novembre 2009 de *Contacts Affaires*).

Depuis environ une dizaine d'années, le mot d'ordre dans la région a été le regroupement, le partage de visions et de projets communs, la synergie entre les différents intervenants, les organismes, le milieu politique, le développement d'un sentiment de fierté régionale. La campagne « onconstruit.ca » a certainement favorisé et stimulé les résultats actuels que l'on connaît pour la construction domiciliaire et elle a été rendue possible grâce à la cohésion de plusieurs intervenants du milieu de la construction résidentielle. Un autre bel exemple de réussite est très certainement la campagne de Fierté régionale. Là aussi, grâce au regroupement de plusieurs intervenants, organismes et entreprises du milieu, ils se sont réunis et ont investi pour faire rayonner et promouvoir de la bonne façon la MRC de Pierre-De Saurel à travers le Québec. C'est de cette façon que nous avons réussi le virage au début des années 2000 et que nous avons pu renverser la tendance lourde qui était à l'époque la décroissance et l'appauvrissement de notre région. Il faut stimuler le milieu, encourager les initiatives, regrouper et faire converger les efforts de chacun pour atteindre des résultats concluants. Il faut surtout entretenir un climat de confiance et d'enthousiasme qui pourra faire éclore des projets et des initiatives qui enrichiront le milieu.

Je suis très inquiet présentement par le climat politique actuel. Nous assistons, au moment où j'écris ces lignes, à des démissions successives d'intervenants clefs dans la région. Il y a depuis un an beaucoup de démobilité auprès des gens d'affaires, des intervenants économiques et du monde politique qui travaillaient jusque-là main dans la main au redéploiement de la région et à sa relance. Je crains que cet élan ne soit maintenant brisé et que nous soyons au ralenti. Durant cette période de turbulences, espérons que nous saurons garder le cap vers la destination qui avait été choisie par le milieu au moment d'en faire la relance. ■



PAGE COURNOYER
PUBLICATIONS

100, boulevard Gagné
Sorel-Tracy (Québec) Canada J3P 7S6
Téléphone: 450 746-3914
Sans frais: 1 877 746-3914
Télécopieur: 450 746-5853
pub@pagecournoyer.com
www.pagecournoyer.com
www.contactsaffaires.com

Éditeur:
Laurent Cournoyer

Adjointe administrative:
Julie Barthe

Rédactrice:
Catherine Objois

Représentante publicitaire:
Caroline Dion

Coordonnateur aux publications:
Sébastien Paul

Designers graphiques:
Philippe Côté, François Dubreuil

Directrice artistique:
Véronique Meunier

Concepteur Web:
Martin Sylvestre

Collaborateurs:
Marco Brochu, Michèle Gauthier

Révisseur:
Mireille Charbonneau

Photographes:
Benoît Bourgeois, Véronique Meunier

Impression:
Page Cournoyer

Distribution:
Postes Canada, 3 250 exemplaires distribués gratuitement dans tous les lieux d'affaires et les entreprises agricoles du territoire de la MRC de Pierre-De Saurel, à Contrecoeur ainsi que dans le Bas-Saint-François.

Dépôt légal:
**Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada**

ISSN:
1488-3260

Le magazine *Contacts Affaires* est publié deux fois par année. Tous droits réservés. Le contenu du magazine ne peut être reproduit sans autorisation écrite.

PAGE COURNOYER PUBLICATIONS

Une division de



Président-directeur général:
Laurent Cournoyer

Vice-président-crédation:
Benoît Bourgeois

Président de Groupe Page Cournoyer:
Ronald Page

Nous sommes partenaires de la campagne






vous êtes
CHEF D'ENTREPRISE

Vous menez avec rigueur vos
projets d'entreprise

...et si vous étiez aussi exigeant pour
la gestion de vos
avoirs personnels?



Consultez le document encarté pour plus de détails.

Changement de cap confirmé



Catherine Objois
catherine@pagecournoyer.com

Rédactrice

Amorcé au tournant de l'an 2000, le changement de cap de notre région se confirme clairement. La MRC de Pierre-De Saurel, qui avait une longue tradition industrielle basée sur la métallurgie, est en train de se métamorphoser en une région à vocation résidentielle et de services, sans devenir toutefois une région-dortoir. Notre territoire, axé sur le développement durable, est à la fois un pôle culturel et de savoir, spécialisé en écologie industrielle, un pôle touristique, alimenté par la Biosphère et le futur Écomonde du lac Saint-Pierre, et un pôle économique, au solide tissu de grandes entreprises et de PME, innovantes et riches d'une belle expertise comme AUT qui vit actuellement une phase de développement. Mais le grand changement est démographique. Il nous arrive principalement de l'extérieur et il entraîne de nombreuses initiatives de la région pour répondre à cette nouvelle clientèle.

L'enjeu démographique : la clef

À l'Université de Montréal, un de nos professeurs nous répétait souvent : « Dans l'histoire des peuples, il y a trois choses importantes : le nombre, le nombre et le nombre ! » Voilà ce qui est en train de redonner l'élan à la région et de renverser la vapeur démographique : les nouveaux citoyens qui viennent s'établir ici ! Cette année, Sorel-Tracy fracasse des records pour le nombre de mises en chantier domiciliaires et le marché de la revente des maisons est également en pleine effervescence. Ces arrivants sont de récents retraités en quête de quiétude et du bord de l'eau, mais surtout de jeunes couples qui débutent leur vie et commencent à avoir des enfants. Plusieurs arrivent de la Rive-Sud, trouvant ici des terrains et des maisons à des coûts accessibles. Ces jeunes familles consomment de nombreux biens et services et dynamisent le marché régional.

Élargir l'offre de services

Peu à peu, l'offre de services régionale a commencé à s'élargir. Depuis le printemps 2009, la région a été animée de nombreux chantiers et travaille à se doter de nouvelles infrastructures pour effectuer une mise à niveau de tous les services à la population - santé, police et incendie, institutions financières, transport en commun. Le centre-ville est en voie de revitalisation, alors que le boulevard Poliquin devient l'un des principaux axes de développement et, bien sûr, l'offre commerciale s'est élargie. Tout ce mouvement se poursuit de plus belle : la station de radio rajeunit, le centre commercial du boulevard Poliquin ajoute de nouvelles bannières, les Promenades de Sorel prévoient l'ajout de nombreux commerces, et les services aux entreprises s'améliorent, avec un CFE Desjardins très performant et un hélicoptère dans notre parc industriel. Et puis il y a plusieurs premières en ce moment !

Se démarquer

Cette année 2010 voit une première bannière soreloise de comptoirs de fromages et crèmes glacées qui partira à l'assaut du Québec ; un futur chantier d'infrastructures de près de 150 M\$, comme on n'en a pas vu depuis longtemps sur notre territoire ; la construction d'une nouvelle prison ; l'inauguration du plus grand manège équestre couvert public d'Amérique du Nord ; et des records dans la construction résidentielle depuis 2005. Le dernier *Contacts Affaires* au printemps recueillait les témoignages de 15 acteurs de notre milieu, qui dressaient un bilan positif du chemin parcouru de 2000 à 2010. Tous disaient qu'il ne fallait surtout pas s'arrêter et continuer à progresser. C'est ce que nous faisons actuellement ! Nous sommes en train de créer une contrée attrayante à tous points de vue pour accueillir de nouveaux citoyens et offrir des services aux entreprises, en misant sur nos spécificités, nos expertises ainsi que sur nos attraits naturels, grâce à des gens d'ici qui se lancent, prennent des initiatives et réalisent de grandes choses. Un seul souhait pour conclure : continuons sur cette lancée ! ■

À SOREL-TRACY, ON CONSTRUIT!

ET ON VEUT LE FAIRE AVEC VOUS!



Avant d'entreprendre un projet de construction ou de rénovation, contactez le Service de la planification et du développement urbain :

450 780-5600 poste 5690
105, rue du Prince, Sorel-Tracy

www.ville.sorel-tracy.qc.ca



**VILLE DE
SOREL-TRACY**

Sorel-Tracy n° 1 au Québec pour la construction dom

par Catherine Objois

Comme chacun sait, le niveau d'effervescence sur les chantiers de construction ou de rénovation est un indice clair et incontestable de la vigueur économique d'un territoire donné. Or, si la tendance se maintient, 2010 promet de battre plusieurs records à Sorel-Tracy. L'année en cours dépasse déjà 2009 pour la valeur déclarée des permis accordés dans le secteur domiciliaire. Et avec les chantiers de toutes sortes qui sont sur le point de démarrer, 2010 pourrait surpasser 2009 pour la valeur déclarée totale de tous les permis accordés. Soulignons que 2009 était elle-même déjà une très bonne année, avec une valeur déclarée totale de permis de 15% plus importante qu'en 2008. L'année actuelle est vraiment caractérisée par le dynamisme des chantiers résidentiels. Pour les six premiers mois de l'année, selon les chiffres de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), Sorel-Tracy a remporté la palme pour la croissance du nombre de mises en chantier des constructions résidentielles au Québec, et les mois suivants sont aussi dynamiques, comme le prouve le nombre de permis accordés par la Ville.►



bec niciliaire



Plus de constructions neuves et résidentielles

« C'est très révélateur de comparer la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 2010, avec la même période en 2009 », déclare d'emblée Pierre Dauphinais, directeur du Service de la planification et du développement urbain de la Ville de Sorel-Tracy, chiffres à l'appui.

2009: 1237 permis. Valeur totale déclarée: 48,6 M \$

2010: 1124 permis. Valeur totale déclarée: 50,6 M \$

À la fin de septembre 2010, la valeur totale déclarée est plus élevée de 2 M\$ par rapport à la même date l'an dernier. Dans le secteur commercial, la plupart des grands chantiers comme le nouveau centre de services de la Caisse populaire Desjardins Pierre-De Saurel ou les Habitations Saint-Maxime sont des projets déjà réalisés. Mais cette diminution est largement compensée par la vigueur du secteur résidentiel, dont la valeur représente près de 67 % de la valeur totale des permis accordés. De plus, les constructions neuves de toutes sortes sont plus importantes en proportion cette année. Leur valeur représente 74 % de la valeur totale en 2010, par rapport à 64 % en 2009. Et seulement pour le secteur résidentiel, la valeur des constructions neuves représente 84 % de la valeur résidentielle totale cette année, comparativement à 72 % l'année dernière. (Voir tableau 1)

Les grandes tendances de 2010

Si les chantiers dans les secteurs commercial, institutionnel et industriel sont moins nombreux et d'une moins grande valeur qu'en 2009, les chantiers résidentiels sont



plus vigoureux. (Voir tableau 1) Parmi les grands chantiers commerciaux de cette année, mentionnons le développement du projet intégré commercial du boulevard Poliquin (SAQ) et dans le secteur institutionnel, le nouvel édifice de la Sûreté du Québec est l'un des projets actuels majeurs.

Une année exceptionnelle pour les chantiers domiciliaires

À ce jour, le nombre total de permis domiciliaires est moindre cette année, mais la valeur des maisons et le pourcentage de maisons neuves sont plus élevés. « La valeur déclarée annuelle domiciliaire de près de 34 M\$ est vraiment remarquable », souligne Pierre Dauphinais. Par rapport à 2009, l'augmentation du nombre de logements neufs, tous types confondus, est de 300 % avec un nombre qui a triplé (288 logements par rapport à 96), et elle est de 63 % pour le nombre de résidences unifamiliales neuves (85 par rapport à 52). On retrouve celles-ci dans plusieurs quartiers, notamment sur les rues Léa-Audet, de la Sapinière ou encore l'ancienne sablière de la rue des Merisiers. « Tout ce mouvement est dû à plusieurs facteurs. Avec la campagne « onconstruit.ca », la ville et sa région sont désormais plus connues. Ensuite, le prix des terrains demeure encore plus abordable qu'ailleurs et l'on retrouve à Sorel-Tracy un ensemble complet de services que seule



Pierre Dauphinais, directeur du Service de la planification et du développement urbain de la Ville de Sorel-Tracy



une ville peut offrir. » Depuis le début de cette campagne promotionnelle en 2005, la ville de Sorel-Tracy connaît année après année un nombre record de mises en chantier. Depuis 2005, au-delà de 225 unités sont construites en moyenne chaque année alors que la moyenne était de 73 unités pour la décennie précédente, de 1994 à 2004.

La SCHL confirme deux records de Sorel-Tracy

Les chiffres de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) confirment que Sorel-Tracy a fracassé deux records cette année. Ces données complètent avec précision celles de la Ville, car la SCHL prend en considération, pour une année donnée, non seulement les mises en chantier, mais aussi les logements achevés. (Alors qu'un permis accordé par la Ville en 2010, et donc comptabilisé, n'aboutit pas nécessairement à une construction terminée dans cette même année.) Pour les six premiers mois de 2010, la ville a connu la plus forte croissance du nombre de mises en chantier au Québec (toutes villes confondues) pour la construction domiciliaire, avec 161,4 % d'augmentation (183 mises en chantier en 2010 par rapport à 70 en 2009). En nombre de mises en chantier, Sorel-Tracy arrive 3^e, après Joliette et Victoriaville, dans la catégorie des centres de 10 000 à 49 999 habitants. (Voir tableau 2). Ensuite, il s'agit de la plus forte croissance jamais enregistrée à Sorel-Tracy depuis que les données sont compilées par la SCHL en 1989, soit depuis 21 ans. De janvier à juin, 102 maisons individuelles et jumelées ont été construites, comparativement à 40 en 2009. Et pour le deuxième trimestre, la hausse des mises en chantier a été de 270% par rapport à la même période l'an dernier (91 par rapport à 34). En nombre de mises en chantier, Sorel-Tracy est au 7^e rang, dans la catégorie des centres de 10 000 à

49 999 habitants, après Joliette, Victoriaville, Salaberry-de-Valleyfield, Rimouski, Sainte-Sophie et Val-d'Or.

La locomotive résidentielle poursuit son élan

Le dynamisme des huit premiers mois dans le secteur résidentiel continue de plus belle en septembre, puisque le ▶

PARTENAIRE PAR EXCELLENCE
de tous vos projets de construction et de rénovation

Construction et Rénovation

- Autoconstruction
- Projets clés en main
- Projets de rénovation

MC
Mathieu Cournoyer
Entrepreneur en construction et rénovation
514 820-3226

RBC: 8330-1275-36

nombre et la valeur des logements neufs sont beaucoup plus élevés que pour le mois de septembre 2009¹. « Plusieurs projets domiciliaires viennent de se rajouter et probablement d'autres dans les semaines à venir. Le secteur institutionnel devrait lui aussi connaître une belle fin d'année avec la mise en chantier de la nouvelle caserne d'incendie », ajoute Pierre Dauphinais. « Si la tendance se maintient, la valeur totale des permis accordés, toutes catégories confondus, sera au moins aussi importante en 2010 qu'en 2009. Et c'est vraiment le résidentiel qui est la locomotive: entre 2004 et 2008, la valeur des permis accordés dans ce secteur a représenté entre 57 et 70 %, selon les années, de la valeur totale des permis. Elle a baissé à 42 % en 2009 en raison des nombreux chantiers commerciaux et institutionnels, mais cette année elle reprend une place dominante et c'est déterminant pour notre croissance: les commerces, institutions et organismes sont intéressés à s'établir si la clientèle est suffisante. Pour que la roue continue à tourner, nous devons continuer à améliorer les services offerts, entretenir la flamme sur des projets et mettre en valeur tous nos attraits, comme les bords du fleuve et de la rivière Richelieu.

La ville est un être vivant, que chacun alimente et projette dans l'avenir. Et il faut que la région soit identifiée clairement à une thématique, l'Écomonde est tout désigné pour cela.



Laissez-nous **ajouter** un petit quelque chose dans votre compte **d'épargne-retraite.**



Si votre régime d'épargne-retraite enregistre des rendements trop faibles ou trop volatils, c'est probablement qu'il y manque un ingrédient essentiel: la diversification. Pour vous doter d'un portefeuille équilibré conciliant rendement et sécurité, consultez un conseiller qui saura vous aider à choisir parmi la gamme complète des instruments de placement.

www.financierebn.com

De l'équilibre.  **BANQUE
NATIONALE
FINANCIÈRE**

Christian Archambault
Conseiller en placement
450 743-8474



La Financière Banque Nationale est une filiale en propriété exclusive indirecte de la Banque Nationale du Canada. La Banque Nationale du Canada est une société ouverte inscrite à la cote de la bourse de Toronto (NA :TSX).

Les titres ou les secteurs mentionnés dans cette chronique ne s'adressent pas à tous les types d'investisseurs et ne devraient en aucun cas être considérés comme une recommandation. Veuillez consulter votre conseiller en placement afin de vérifier si ce titre ou secteur vous convient et pour avoir des informations complètes, incluant les principaux facteurs de risques.

Banque Nationale Financière

Nous gérons les placements les plus importants au monde: les vôtres!

**Augmentation de la richesse foncière :
la meilleure nouvelle !**

Au-delà de tous ces chiffres, la meilleure nouvelle pour les citoyens est l'augmentation remarquable de la richesse foncière depuis la fusion de Sorel et de Tracy. Voici les données fournies par Diane Robillard, directrice du Service des finances et trésorière de la Ville de Sorel-Tracy :

Septembre 2001 : 1 131 306 450 \$

Septembre 2010 : 1 910 120 090 \$

Une augmentation de 778 813 640 \$

« Si la tendance se maintient, la valeur totale des permis accordés, toutes catégories confondus, sera au moins aussi importante en 2010 qu'en 2009. »

Notre richesse collective a donc augmenté de 778 813 640 \$ en neuf ans. « À compter de novembre 2010, il est à prévoir qu'il y aura plus de 20 % d'augmentation (nouveau rôle d'évaluation) et plus de 30 % d'augmentation pour le résidentiel seulement », estime Diane Robillard. ■

1 Du 1^{er} au 30 septembre 2009 : 12 constructions neuves, pour 20 logements. Valeur : 2,1 M\$
Du 1^{er} au 30 septembre 2010 : 10 constructions neuves, pour 175 logements. Valeur : 12 M\$



La SADC avec vous dans...

l'action
le démarrage
l'investissement le succès
l'innovation le financement
le développement durable d'entreprise
la croissance
l'audace

LA SADC DE PIERRE-DE SAUREL
UNE PARTENAIRE D'AFFAIRES
ournée vers l'avenir avec vous !

Développement économique Canada appuie financièrement la SADC



SADC
de Pierre-De Saurel

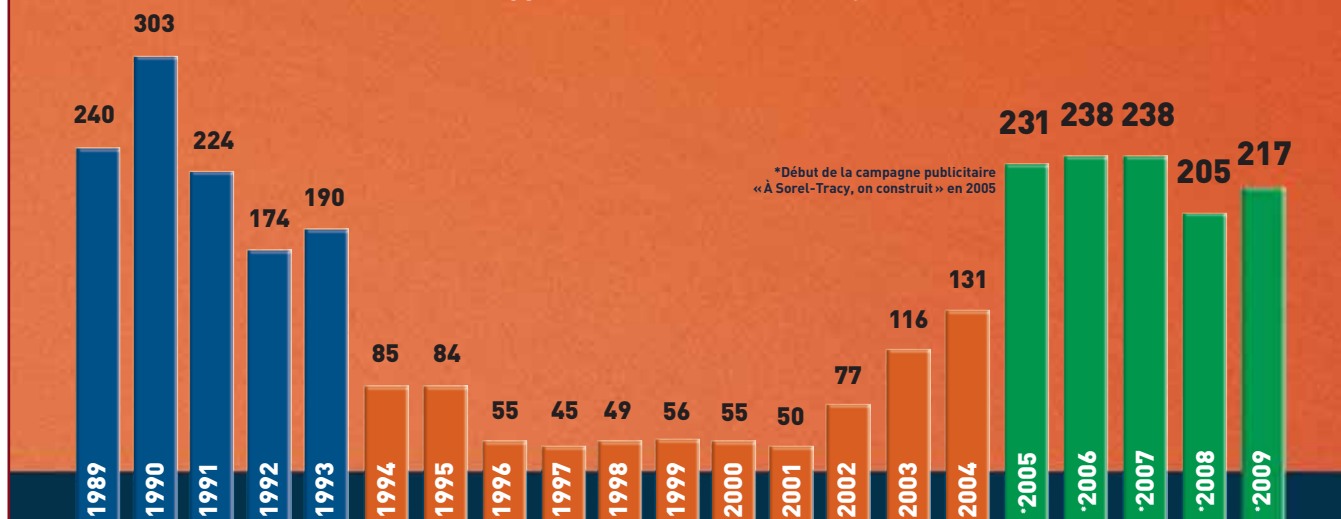
450 746-5595
soreltracyregion.net/sadc



ici on construit.ca

NOMBRE DE MISES EN CHANTIER

Agglomération de Sorel-Tracy



Source : SCHL



Le restaurant familial de qualité depuis 1972!

Situé en plein centre-ville, Prince Pizzeria est le restaurant familial de la région depuis bientôt quarante ans. La fraîcheur des aliments, la variété des mets tous faits maison, la qualité de la nourriture et les assiettes généreusement garnies ont bâti la réputation du restaurant et lui assurent un succès constant. Chez Prince, tout est frais du jour, les soupes, les sauces et les salades et bien sûr, les fameuses pizzas qui se déclinent en vingt variétés, sans compter les mets italiens et les brochettes. Notre équipe expérimentée a le souci constant de la perfection pour vous offrir le service le plus attentionné, dans la grande salle à l'ambiance chaleureuse, et l'été sur la terrasse. Service de livraison.



PRINCE
RESTAURANT PIZZERIA

125, rue du Roi, Sorel-Tracy
450 743-3307
LIVRAISON RAPIDE

GER SOL ISO 9001:2008
C O N S T R U C T I O N INC.

RBQ 8260-203827

909, côte Saint-Jean, Saint-Roch-de-Richelieu

T 450 743-2705

F 450 743-2920

UNE ÉQUIPE DE SPÉCIALISTES COMPOSÉE D'INGÉNIEURS, DE TECHNICIENS ET D'OUVRIERS PASSIONNÉS. NOTRE PERSONNEL EST COMPÉTENT, À L'ÉCOUTE DES BESOINS DE LA CLIENTÈLE, À LA RECHERCHE DE L'EXCELLENCE ET DE SOLUTIONS OPTIMALES POUR VOS PROJETS. POUR EN APPRENDRE D'AVANTAGE CONSULTER NOTRE SITE WEB.

www.gersol.com

TABLEAU 1 - STATISTIQUES DE LA VILLE DE SOREL-TRACY DU 1^{er} JANVIER AU 30 SEPTEMBRE 2010

SECTEUR COMMERCIAL		SECTEUR INSTITUTIONNEL		SECTEUR INDUSTRIEL		SECTEUR RÉSIDENTIEL	
NOMBRE DE PERMIS ACCORDÉS / % DE CONSTRUCTIONS NEUVES							
2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
45 / 82%	33 / 38%	26 / 3%	10 / 64%	4 / 91%	7 / 20%	766 / 72%	651 / 84%
VALEUR							
11,5 M\$	5,2 M\$	8,7 M\$	6,2 M\$	3,5 M\$	2,2 M\$	22,6 M\$	33,9 M\$

Source : Service de la planification et du développement urbain de la Ville de Sorel-Tracy

TABLEAU 2 - LOGEMENTS MIS EN CHANTIER AU QUÉBEC DE JANVIER À JUIN 2010

SOUS-MARCHÉ	INDIVIDUELS		JUMELÉS		EN RANGÉE		APPART. ET AUTRES		TOUS LOGEMENTS CONFONDUS		
	Cumul 2010	Cumul 2009	Cumul 2010	Cumul 2009	Cumul 2010	Cumul 2009	Cumul 2010	Cumul 2009	Cumul 2010	Cumul 2009	Variation (%)
CENTRES DE 100 000 HABITANTS ET PLUS											
Gatineau	450	469	478	392	139	69	252	511	1 319	1 441	- 8,5
Montréal	3 254	2 325	704	494	613	476	6 621	5 326	11 192	8 621	29,8
Québec	1 034	845	482	310	153	95	1 506	903	3 175	2 153	47,5
Saguenay	190	121	34	2	0	0	134	66	358	189	89,4
Sherbrooke	306	367	128	12	75	4	466	366	975	749	30,2
Trois-Rivières	181	156	118	42	0	0	580	199	879	397	121,4
CENTRES DE 50 000 À 99 999 HABITANTS											
Drummondville	229	150	50	14	0	0	197	64	476	228	108,8
Granby	125	104	50	30	13	4	189	106	377	244	54,5
Saint-Hyacinthe	39	29	30	2	0	8	40	51	109	90	21,1
Saint-Jean-sur-Richelieu	153	109	8	0	0	3	32	56	193	168	14,9
Shawinigan	45	35	0	2	0	0	18	16	63	53	18,9
CENTRES DE 10 000 À 49 999 HABITANTS											
Alma	44	37	6	0	4	0	120	20	174	57	-
Amos	21	10	0	0	0	0	0	0	21	10	110,0
Baie-Comeau	6	24	0	0	0	0	25	0	31	24	29,2
Covansville	27	12	2	20	0	0	6	12	35	44	-20,5
Dolbeau-Mistassini	7	8	0	0	0	0	0	0	7	8	-12,5
Gaspé	15	31	0	0	0	0	0	4	15	35	-57,1
Hawkesbury	4	2	0	0	0	0	0	0	4	2	100,0
Joliette	123	142	0	0	20	3	87	51	230	196	17,3
Lachute	15	15	6	6	8	0	10	4	39	25	56,0
La Tuque	10	2	0	2	0	0	0	0	10	4	150,0
Les Îles-de-la-Madeleine MÉ	14	29	0	0	0	0	0	12	14	41	-65,9
Matane	12	10	4	0	0	0	4	2	20	12	66,7
Mont-Laurier V	25	12	0	0	0	0	70	0	95	12	-
Montmagny	11	8	2	4	0	0	0	4	13	16	-18,8
Pembroke	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Prévost V	79	74	0	0	0	0	42	2	121	76	59,2
Rawdon MÉ	37	27	0	0	0	0	6	20	43	47	- 8,5
Rimouski	88	47	22	12	0	0	60	63	170	122	39,3
Rivière-du-Loup	33	31	10	2	3	0	20	8	66	41	61,0
Roberval	12	9	0	0	0	0	6	8	18	17	5,9
Rouyn-Noranda	55	36	2	0	0	0	5	2	62	38	63,2
Saint-Félicien	7	7	0	0	0	0	0	0	7	7	0,0
Saint-Georges	58	46	54	34	0	0	6	10	118	90	31,1
Saint-Lin-Laurentides	52	35	4	10	0	0	26	14	82	59	39,0
Sainte-Adèle V	38	22	0	0	0	0	21	23	59	45	31,1
Sainte-Marie	14	15	12	4	0	0	12	18	38	37	2,7
Sainte-Sophie MÉ	99	62	0	0	0	0	42	24	141	86	64,0
Salaberry-de-Valleyfield	32	31	18	8	4	8	94	11	148	58	155,2
Sept-Îles	28	15	2	0	0	0	4	0	34	15	126,7
Sorel-Tracy	56	34	46	6	28	16	53	14	183	70	161,4
Thetford Mines	13	10	2	4	0	0	37	0	52	14	-
Val-d'Or	37	25	2	0	0	0	63	0	102	25	-
Victoriaville	87	62	60	48	0	0	55	61	202	171	18,1
Québec (10 000 habitants et plus)	7 165	5 640	2 336	1 460	1 060	686	10 909	8 051	21 470	15 837	35,6

Source : SCHL (Relevé des mises en chantier et des achèvements)

Un marché de la revente très dynamique

par Catherine Objois

Le secteur domiciliaire est clairement en effervescence en 2010 dans la région de Sorel-Tracy. Non seulement des records sont battus en ce qui concerne les constructions neuves, mais le marché de la revente des maisons est également très dynamique. Voilà ce que constatent deux courtiers immobiliers de la région, au point de vue complémentaire. Joseph St-Michel, des Immeubles Simard, oeuvre dans le domaine de l'immobilier depuis 35 ans, lui permettant d'avoir une perspective à long terme. Jean-Pierre Chouinard entamera sa cinquième année à titre de courtier de la Capitale. Fort actif, il a été nommé « vendeur du mois » en août et septembre.

En croissance depuis le tournant de l'an 2000

« Dans les années 1975 / 1980, nous avions principalement une clientèle locale. Quant aux gens de Montréal et de sa région, ils achetaient une résidence ici pour être au bord de l'eau, à la campagne. Avec Internet le marché a beaucoup changé, et la clientèle vient souvent de l'extérieur de la région. Par ailleurs, depuis le tournant de l'an 2000, on perçoit la remontée dans le domaine de l'immobilier. De nombreux acheteurs sont de la région de Montréal et de la Rive-Sud et ils veulent acheter une maison dans la région pour des questions de coût. Le marché de la revente va bien, même s'il y a eu un certain ralentissement dû à la récession économique en 2009, après le pic de 2008 », explique Joseph St-Michel. Jean-Pierre Chouinard a débuté en novembre 2006. « Je connais une augmentation constante d'année en année. 2008 et 2009 ont été de bonnes années malgré la récession, et 2010 est une année record pour moi. »

2010 : une année record

« Les quatre premiers mois de 2010 ont été très actifs, à cause de l'annonce de la hausse des taux d'intérêt. Et le marché demeure très vigoureux », affirme Jean-Pierre Chouinard, confiant que ses ventes dans les sept premiers mois ont été l'équivalent de celles de toute l'année 2009. Selon des statistiques réservées à l'usage exclusif des courtiers, le nombre de maisons unifamiliales vendues a augmenté de 26 % dans la région, de janvier à septembre 2010, par rapport à la même période l'an dernier. C'est un marché d'acheteurs, c'est-à-dire qu'il y a plus de 10 maisons à vendre pour un acheteur. Les statistiques résidentielles de



Centris.ca, le site de l'industrie immobilière, confirment la tendance. Elles montrent que les ventes des quatre derniers trimestres (les 2 derniers de 2009 et les 2 premiers de 2010) sont en hausse significative à Sorel-Tracy, pour le nombre de propriétés vendues et la valeur totale qu'elles représentent. Cette croissance se constate pour le secteur résidentiel dans son ensemble, tous logements confondus, ainsi que pour le seul secteur des résidences unifamiliales.

Surtout des jeunes couples

Les deux professionnels sont unanimes : ce sont les prix moins élevés que dans les villes voisines sur la Rive-Sud qui attirent les gens. Ils sont de tous âges et viennent surtout de la Rive-Sud, en particulier Saint-Hubert, mais deux profils se dégagent. La clientèle type majoritaire ? De jeunes couples qui commencent dans la vie, avec un enfant, ou qui attendent un bébé. Ils veulent s'acheter une première maison, mais avec leur capacité de paiement d'environ 150 000 \$, la région de Montréal ne leur offre rien. Ils ont le choix : rester en logement ou s'éloigner. Donc, ils regardent dans les alentours sur la Rive-Sud, à Varennes, Verchères, Contrecoeur et aboutissent à Sorel-Tracy.

Le montant de leur hypothèque sera moins élevé, quitte à payer l'essence pour aller travailler. Ce nouveau marché est à la merci du taux d'intérêt et du prix de l'essence qui rend le coût de déplacement, pour se rendre au travail, rentable ou non. Un deuxième profil se dessine depuis quelques années: des gens de la grande région de Montréal qui s'apprêtent à prendre leur retraite. Ils choisissent de vendre leur maison et d'en acheter une autre moins cher dans notre région, afin de maintenir leur niveau de vie. Ils recherchent le calme et la quiétude sur un territoire moins urbanisé, voire dans un village. « Les services offerts dans la région et le bord de l'eau attirent les gens. Beaucoup ne connaissaient pas bien le Bas-Richelieu et le découvrent, restant souvent surpris par la beauté de nos cours d'eau », raconte Joseph St-Michel et Jean-Pierre Chouinard ajoute: « Une autre tendance est le retour à la campagne, qui anime récemment le marché du Bas-Saint-François et ses alentours. »

Bénéfices pour la région

Le pouvoir d'attraction de la région lui amène de nombreux bénéfices, à commencer sur les plans démographique et économique. « Toute cette demande pour des résidences a comme conséquences la hausse du prix des maisons, qui est passé d'une moyenne de 60 000\$ à 140 ou 150 000\$ aujourd'hui, ainsi qu'une augmentation des constructions



neuves », fait remarquer Joseph St-Michel et Jean-Pierre Chouinard conclut: « Ce mouvement général est vraiment très positif pour la région. La nouvelle clientèle qui vient s'établir contribue notamment à augmenter l'achalandage pour les entreprises commerciales et de services. Notre région commence à être une destination domiciliaire réputée! » ■

» PINCOR INVESTIT DANS LA RÉGION PAR LA CONSTRUCTION DE SES NOUVEAUX LOCAUX



FIEZ-VOUS À NOTRE EXPERTISE et à notre personnel qualifié

Bientôt dans le parc industriel
Joseph-Simard (secteur Tracy)

Étude de plans et devis » Évaluation budgétaire » Ingénierie
Gestion de projets » Gestion de construction » Planification des travaux
Contrôle de la qualité » Contrôle des coûts » Suivi avec le client

www.pincor.ca

PINCOR
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

ISO 9001:2008

570, boulevard Fiset, Sorel-Tracy • 450 743-8431

Frais & Frisket

Une bannière soreloise à l'assaut du Québec

par Catherine Objois

Si je vous dis que d'ici quelques années, vous pourrez voir flotter la bannière de Frais & Frisket comptoir fraîcheur à Percé comme à Drummondville, Lévis ou Val-d'Or, me croirez-vous? C'est là l'ambitieux projet de trois hommes d'affaires de Sorel-Tracy, qui, il y a moins d'un an, ont réalisé qu'ils avaient le même rêve et se sont associés pour le concrétiser. ➤

Alain Chalifoux

Vice-président de Frais & Frisket



Jean-Pierre Chalifoux

Président de la Laiterie Chalifoux

Marcel Robert

Président de Frais & Frisket

Denis Gagné

Secrétaire-trésorier de Frais & Frisket

Une naissance sous de bons augures

« L'idée de promouvoir les produits laitiers de Chalifoux à l'extérieur de la région avait germé depuis longtemps dans mon esprit, j'y voyais un potentiel fort intéressant. À partir de novembre dernier, j'ai eu le temps d'approfondir cette réflexion avec Denis Gagné, qui fut emballé par le projet. Mais il fallait bien sûr l'accord de la Laiterie Chalifoux », raconte Marcel Robert d'entrée de jeu. Et Denis Gagné de poursuivre : « La chimie s'est créée immédiatement avec Alain Chalifoux, le vice-président de la Laiterie Chalifoux, que nous connaissions à peine. Notre projet faisait partie de son plan de développement ! » La table était mise ! « Tous les intervenants socioéconomiques ont donné une note positive à notre dossier et ont proposé leur soutien. Le CLD, notamment avec Julie Salvail, et Alain Beaudin, commissaire agricole, nous ont donné un sérieux coup de pouce », précise Marcel Robert. Éric Champagne et Geneviève Boisvert furent leurs collaborateurs pour définir le concept de l'entreprise et l'image qu'elle désirait projeter, soit des produits distinctifs, frais et de qualité. C'est ainsi que les trois associés fondèrent l'entreprise le 28 avril 2010. Son nom fut choisi pour faire référence à la fraîcheur et aux produits glacés, symbolisés dans la signature graphique par le « k » de frisket, pour « kelvin », unité de mesure absolue de la température, et il est facile à prononcer en anglais. Car ce trio de choc voit loin...

Un nouveau concept de comptoir fraîcheur dans la région

Au printemps, la jeune compagnie a acquis deux comptoirs laitiers établis solidement dans la région, d'abord à Varennes, puis sur le chemin Saint-Roch à Tracy, à l'ancien emplacement d'APKA - dont l'ouverture officielle a eu lieu aussi le 28 avril - et plus récemment un troisième à Verchères. Partout, la transition fut très harmonieuse en gardant le personnel en place ainsi que sa clientèle, son expérience et ses produits auxquels se sont ajoutés ceux de Chalifoux. Et les nouveaux propriétaires ont commencé immédiatement à s'impliquer dans la communauté. Avec le comptoir Chalifoux du boulevard Fiset, qui va bientôt arborer



Denis Gagné, secrétaire-trésorier, Marcel Robert, président et Alain Chalifoux, vice-président de la Laiterie Chalifoux

la bannière de Frais & Frisket, l'entreprise compte quatre concessions avant même d'avoir fêté son premier anniversaire et l'été, si chaud, leur a apporté un beau succès. Prochainement, le comptoir de Verchères devrait être agrandi de plus du double, celui de Tracy fera peau neuve pour la prochaine saison, et des projets sont en l'air pour Varennes.

Trois associés, toute une expérience

La nouvelle compagnie démarre avec de nombreux atouts. D'abord les expertises des trois hommes d'affaires chevronnés se complètent parfaitement. Marcel Robert et Denis Gagné ont l'expérience de la gestion de franchise et du commerce de détail. Quant à Alain Chalifoux, il s'est taillé une belle place dans le monde des affaires avant de devenir président d'une des plus anciennes laiteries indépendantes du Québec, y représentant la quatrième génération. Ensuite, Frais & Frisket bénéficie de tout ce que lui apporte la Laiterie Chalifoux : des produits réputés, une solide structure, en particulier tout le réseau de distribution qui est déjà en place à travers le Québec, et des ressources professionnelles variées, dotées de toute leur expérience. ▶

www.laiteriechalifoux.com

Source Naturelle de Réconfort lait

Artisans du lait
Chalifoux
1920
Un goût d'enfance

Depuis 1920

Pour l'assurance de votre entreprise...



*Misez sur l'expérience d'une équipe
compétente et passionnée !*



Louis
ST-AMANT



Eric
MOREAU



Jean
MANDEVILLE



Diane
DUBOIS



Richard
LAMOUREUX



Serge
LAROCHE



André
LUSSIER



Luc-André
LUSSIER



Claude
HAMELIN

LUSSIER

CABINET D'ASSURANCES
et services financiers inc.

Au service de notre région depuis 1915!

SOREL-TRACY | 450 746-1000
80, rue Augusta

www.onrassurance.com

À la conquête de la province

Après la région, le Québec! Les trois associés travaillent présentement sur une démarche, avec une firme spécialisée, afin de planifier une nouvelle stratégie pour s'implanter dans la province. Il s'agit de déterminer les moyens de développer cette bannière soreloise pour supporter une croissance, rapide mais bien contrôlée: « Il faut bien définir le cadre de la croissance et tous ses éléments comme l'image, la qualité et la constance du service et des produits pour que les gens retrouvent, dans n'importe quelle succursale ou franchise, le même concept », expliquent Marcel Robert et Denis Gagné. « Nous voulons créer un réseau qui offrira des produits très distinctifs et travaillera avec des personnes qui auront la même philosophie et les mêmes valeurs que nous. » Les Frais & Frisket comptoirs fraîcheur seront établis généralement dans des endroits arborant leur image distinctive, et ouverts à l'année longue. Ils offriront bien sûr les produits laitiers de la Laiterie Chalifoux et des Fromages Riviera (fromages, crème glacée, yogourts, etc.) qui seront les produits-vedettes ainsi qu'un éventail de produits du terroir. « Ce sera une belle occasion pour nombre de producteurs régionaux, qui ont souvent une production trop limitée pour approvisionner les grandes chaînes de magasins, de faire connaître et de vendre certains de leurs produits», explique



Photo: Veronique Meunier - Vizib studio photo

Denis Gagné. « Nos comptoirs fraîcheur proposeront une expérience de consommation, agréable et intéressante, dans un bel environnement, bref une expérience unique! », conclut Marcel Robert. ■



Année de fondation: 2010
Nombre d'employés: 40
Propriétaires: Marcel Robert, Alain Chalifoux et Denis Gagné
Coordonnées:
 493, boulevard Fiset
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 6J9
 Téléphone: **450 743-4439**
www.fraisfrisket.com

NOUS SOMMES LÀ

rassurez-vous

« Dans la vie c'est bien de pouvoir compter sur des experts compétents et fiables. En matière d'assurances et de produits financiers, vous pouvez compter sur nous. »



BENOIT & LÉO THÉROUX INC.

CABINET EN ASSURANCE DE PERSONNES & SERVICES FINANCIERS

76, rue du Roi, Sorel-Tracy
 450 743.0035 | Sans frais: 1 800 563.0035
cabinet@bltheroux.qc.ca



JEAN-FRANÇOIS GAGNÉ, FLMI
 CONSEILLER EN ASSURANCE ET RENTES COLLECTIVES
 CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE



BENOÎT THÉROUX, A.V.A., Pl. Fin.
 CONSEILLER EN ASSURANCE ET RENTES COLLECTIVES
 CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE

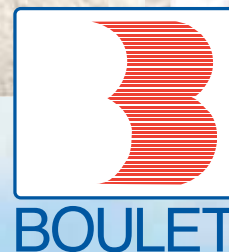
source de confort



Depuis plus de 35 ans, nous ne cessons de nous distinguer sur le marché québécois pour nos produits de qualité. Notre entreprise offre un service après-vente hors pair, une équipe expérimentée et des prix des plus compétitifs. La recherche et le développement sont également au coeur de nos préoccupations. Manufacture ouverte au public. Venez nous rencontrer !

Nos produits sont conçus pour résister aux zones climatiques les plus froides du Québec

Zone D



10 700, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy
Tél. : 450 742-9424 - sans frais : 1 800 667-9424
Télécopieur : 450 742-8193
ventes@fenetresboulet.com
www.fenetresboulet.com



La future prison : une opportunité exceptionnelle

par Catherine Objois

Pour l'heure, il n'y a qu'une pancarte en bordure de la route Marie-Victorin, sur un terrain déjà acquis de la Laiterie Chalifoux. Ici s'élèvera en 2014 un établissement de détention régional qui remplacera l'actuelle prison, tel que l'a annoncé le ministre de la Sécurité publique, Jacques Dupuis, le 29 mars 2010. « Il s'agit d'un projet d'infrastructures de très grande envergure, comme on n'en a pas vu dans la région, je crois, depuis l'agrandissement de l'usine UGS de QIT en 2004 », se réjouit Caroline Gagnon, directrice au développement économique et commissaire industrielle du CLD de Pierre-De Saurel. « C'est une occasion extraordinaire pour l'économie régionale ! »

Un projet de 143 millions de dollars

Le gouvernement du Québec a autorisé le recours au mode PPP pour la réalisation de ce projet de 143 M\$ qui créera

quelque 300 emplois. Le partenaire privé devra concevoir et construire l'établissement, conformément aux exigences du gouvernementales, puis en assurer l'entretien et le maintien. Le terrain et les bâtiments demeureront la propriété de la Société immobilière du Québec, à qui le ministre de la Sécurité publique du Québec a confié la réalisation du projet, en collaboration avec Infrastructure Québec.

Le bâtiment, d'une superficie de 21 300 pieds carrés, aura une capacité de 300 places en cellules et de 80 places pour les peines discontinues aménagées en dortoirs. Sa livraison est prévue pour l'automne 2014. « Ce sera une véritable manne pour les entreprises de la région, à condition qu'elles soient prêtes. C'est là qu'est le rôle du CLD : préparer les compagnies locales pour qu'elles puissent bénéficier au maximum des retombées économiques de cette réalisation

DURE HABILITÉ

Manufacturier d'équipement pour l'industrie
lourde locale et internationale
depuis 35 ans

- :: Fabricant de produits mécano-soudés
selon plans et devis de nos clients
- :: Soudage spécialisé et usinage grande dimension
- :: Vaisseaux sous pression
- :: Échangeurs de chaleur



FABSPEC INC.
PRODUITS MÉTALLIQUES, SOREL-TRACY
450 742-0451 :: www.fabspec.ca

majeure », déclare Caroline Gagnon. L'appel de qualification a été lancé en juin dernier, et quatre consortiums ont posé leur candidature qui ont toutes été jugées recevables. Après l'évaluation de celles-ci, trois consortiums seront invités à participer à l'appel de proposition, en décembre. Deux de ces consortiums comptent une entreprise locale : Dessau dans le consortium Horizon Justice Sorel-Tracy et le Groupe SMi International dans le Consortium Nouvelles Infrastructures de Sécurité.

Le Groupe SMi International est dans la course

« Nous avons consacré plusieurs mois de travail à la préparation de l'appel de qualification. C'est tout naturel pour SMi de s'impliquer à Sorel, puisque nous y sommes établis », explique Robert S. Hills, vice-président. Cette entreprise de génie-conseils, qui compte 1200 employés dans une quinzaine de places d'affaires au Canada et dans le monde, a ouvert un bureau dans la région il y a deux ans et s'y est taillé une place en réalisant des travaux de génie civil et d'infrastructures pour diverses entreprises de la région et par son engagement dans la communauté. « Nous sommes heureux d'avoir franchi la première étape et sommes confiants de remporter les autres! Ce qui nous distingue, c'est que nous sommes d'ici et que nous faisons déjà affaires avec les gens de la région. Et SMi possède toutes les compétences et les capacités pour remplir le contrat. Par ce projet, nous voulons grandir avec les gens d'ici, nous y croyons! »

Des retombées économiques majeures

« Les retombées économiques seront très importantes, que l'on songe à tous les contrats de service et d'approvisionnement reliés à la construction (excavation, asphaltage, électricité, plomberie, matériaux, etc.) et aux services d'hébergement et de restauration pour les employés du chantier, qui entraîneront une hausse d'achalandage dans les commerces. Les entrepreneurs généraux choisissent en général des sous-traitants locaux, pour des raisons économiques », affirme Caroline Gagnon. Et une fois construite, la nouvelle prison fournira aussi des contrats d'entretien et de maintien du bâtiment.

Une opportunité d'affaires exceptionnelle

Il faut que le milieu d'affaires puisse saisir cette opportunité pour que la région en profite au maximum. « Les entreprises doivent être prêtes, proactives, viser l'excellence dans ce qu'elles ont à offrir, car quel que soit le consortium choisi, il cognera à la porte des entreprises locales et si elles n'ont pas les services et produits désirés, il ira les chercher à l'extérieur de la région. Le rôle du CLD sera d'« allumer » les entreprises, leur montrer comment elles peuvent en bénéficier », explique la commissaire industrielle. ▶

À la HAUTEUR de vos TRAVAUX



TARIFS DE LOCATION EXCEPTIONNELS

Jason Langlois, représentant
370, rue du Collège, Sorel-Tracy
Tél. : 450 742-3787
Sans frais : 1 866 742-3787
Cellulaire : 450 561-5550
Paget (**URGENCE**) : 450 730-9091
jasonlang@bellnet.ca
www.loutecsorel.com



Experts en location
LOU-TEC
INDUSTRIEL
SOREL-TRACY
LOCATION SOREL INC

Le rôle déterminant du CLD : préparer les entreprises


Le choix du soumissionnaire sélectionné sera annoncé à l'automne 2011. « Nous avons donc un an pour nous préparer et ce sera l'un des dossiers prioritaires du CLD, qui fera appel à des spécialistes en la matière pour venir informer les gens. Les gens d'affaires peuvent compter sur le CLD pour les aider à maximiser les retombées économiques dans la région. Plus la région sera prête, plus elle pourra bénéficier de retombées importantes. » Caroline Gagnon travaille depuis une quinzaine d'années dans le développement économique et fut commissaire industrielle à Victoriaville pendant huit ans, avant d'arriver en poste au CLD il y a trois ans. Elle est aussi présidente pour la deuxième année consécutive de l'Association des professionnels en développement économique du Québec qui regroupe 580 membres, ce qui lui apporte un vaste réseau de contacts auprès duquel elle ne manque jamais l'occasion de faire valoir sa région d'adoption. ■

Justice Québec  **Propriétaire:** Gouvernement du Québec
Nombre d'employés: 300
Investissement: 140 M\$




Photo: Vizib studio photo

Continuons de bâtir ensemble notre région.



Sylvain Simard
 député de Richelieu


ASSEMBLÉE NATIONALE

71, rue de Ramezay, bureau 101
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 3Z1

450 742-3781
 1 866 649-8832
www.sylvainsimard.qc.ca

RONA Bibeau 30 ans
 SOREL • TRACY • CONTRECEUR • VARENNES • STE-JULIE • LONGUEUIL

Venez fêter notre 30^e anniversaire

GAGNEZ 4 VOYAGES
 D'UNE VALEUR DE 3000\$ CHACUN
 POUR 2 PERSONNES
 À IBEROSTAR LAGUNA AZUL ★★★ 1/2; VARADERO CUBA



clubvoyages Air-Mer

GAGNEZ 4 CERTIFICATS CADEAUX DE 3000\$

8 voyages + 1 certificat 29 octobre 2010 • 1 voyage + 1 certificat 30 novembre 2010 • 2 voyages + 2 certificats 24 décembre 2010
 Règlement en vigueur sur le site www.rona.com

RONA Bibeau célèbre son 30^e anniversaire



La direction de RONA Bibeau

RONA Bibeau a célébré cet automne son 30^e anniversaire. C'est en effet le 14 octobre 1980 que l'entreprise a vu le jour sur le chemin des Patriotes, qui abrite toujours le siège social. Roger Bibeau a démarré avec deux employés dans un modeste magasin. Il fallait de la détermination pour se lancer en affaires alors que la région subissait un sérieux ralentissement économique. Mais une judicieuse conjugaison de travail, de ténacité et de vision a assuré une superbe expansion à RONA Bibeau qui a rapidement franchi les frontières de la MRC de Pierre-De Saurel. Aujourd'hui, l'entreprise compte six magasins et emploie plus de 325 personnes.

Trois décennies d'expansion

Dès 1983, un premier agrandissement tripla la surface de vente du magasin, puis l'entreprise mit en œuvre une stratégie d'acquisition qui allait la mener, en une vingtaine d'années, à rayonner sur la rive sud jusqu'aux portes de Montréal. RONA Bibeau s'implanta d'abord à Contrecoeur en démarrant un second magasin en 1985, puis en achetant un compétiteur en 1988. En 1992, Roger Bibeau et ses associés firent l'acquisition de Val-Royal et y construisirent l'actuel magasin de Tracy en 1994. Quatre ans plus tard, RONA Bibeau s'établissait à Varennes, puis en 2003 à Sainte-Julie et en 2007 à Longueuil. Cette constante progression a été menée de main de maître par le président

et actionnaire principal Roger Bibeau, avec ses associés Sylvain Morin, Gilles Laliberté, Gaston Bibeau, les enfants de celui-ci, Nancy et Éric, et Daniel Bertrand. Après trois décennies, RONA Bibeau poursuit sa croissance de plus belle et l'entreprise vient de se donner les moyens de ses ambitions pour aller encore plus loin!



Roger Bibeau

Le tremplin vers une nouvelle étape

RONA Bibeau a été récemment acquis par le Groupe Rona. Et cet achat par la maison-mère va permettre à l'entreprise de franchir une autre étape dans sa croissance. « Dans notre domaine d'activités, il faut avancer constamment car faire du surplace équivaut à reculer face à la compétition. Nous avons des projets d'investissements importants à long terme et l'opportunité s'est présentée pour les réaliser », explique Roger Bibeau.



Le magasin RONA Bibeau de Longueuil

Demeurer profondément ancrée dans la région

Hormis au niveau de l'actionnariat, il n'y aura aucun changement dans l'entreprise. « L'acquisition de la compagnie s'est faite à ces conditions de statu quo, nous y tenons absolument. » D'abord, tout le personnel va rester en place, à tous les échelons. Ensuite, l'entreprise continuera à fonctionner dans ce profond esprit d'appartenance à la région qui l'a toujours distinguée de ses concurrents. RONA Bibeau est animé par un fort sentiment de fierté régionale et à l'instar de son président, qui a toujours été très engagé dans la région, l'entreprise continuera donc de s'impliquer largement dans la collectivité, en particulier en participant à la campagne onconstruit.ca, tout en favorisant toujours l'achat local, dont Roger Bibeau est un ardent partisan. « Dans le commerce de détail, il faut être précurseur et innovateur, sous peine de disparaître. Ce nouveau projet de développement va assurer la croissance de l'entreprise à long terme en lui donnant des ailes, avec le Groupe Rona ! »

RONA Bibeau

NOTRE EXPÉRIENCE FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE!

Siège social

1293, chemin des Patriotes, Sorel-Tracy (Québec) J3P 2N4
Téléphone : **450 743-0047** • Télécopieur : 450 743-7633
www.ronabibeau.com

La Société d'agriculture en plein élan

par Catherine Objois

C'était jour d'inauguration du Centre multifonctionnel Richardson, le 27 septembre, en présence de nombreux invités, dont les députés Louis Plamondon et Sylvain Simard, le maire de Sorel-Tracy, Réjean Dauplaise, et le ministre des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire, Laurent Lessard. Mission accomplie pour Marco Lavallée, directeur général de la Société d'agriculture de Richelieu, qui, après quatre années de travail, a mené à terme le projet pour lequel il avait été mandaté en novembre 2006. « Au départ, il était prévu de faire un toit pour couvrir le manège principal et finalement, les membres du conseil ont appuyé mes idées et le projet a évolué vers le remplacement de certains bâtiments désuets et l'ajout de constructions neuves, conformes aux normes environnementales et de sécurité d'aujourd'hui. Les bâtiments construits durant l'hiver ont été prêts juste à temps pour le début des compétitions de ce printemps ! », raconte le directeur général.

Un projet de 2,3 M\$, rendu possible par le milieu régional

Le gouvernement du Québec a contribué au projet pour 1 350 000 M\$. « Mais sa réalisation n'aurait pas été possible sans la participation du milieu régional. Toutes ces donations, quel que soit le montant, nous ont ouvert les portes du financement public », affirme Marco Lavallée. La Ville de Sorel-Tracy a octroyé 328 400\$. Sous l'impulsion de Gilles Laramée, la collecte de fonds auprès des gens d'affaires de Pierre-De Saurel a recueilli 425 000\$, dont 100 000\$ proviennent de Lussier Cabinet d'assurances, toujours généreusement impliqué dans le milieu, et 150 000\$ de la famille Richardson. Enfin, la Société d'agriculture a investi 200 000\$. « Et beaucoup d'autres personnes de la région se sont impliquées, dont Sylvain Simard, la SADC, le CLD, et plusieurs bénévolement dans la réalisation du projet. Toute la communauté a travaillé au projet. »

Le Centre multifonctionnel Richardson

Le site de la Société d'agriculture a fait peau neuve. Les bureaux administratifs ont été agrandis de 3000 pieds carrés. Une nouvelle écurie, pour accueillir 100 chevaux, a été construite à la place des quatre anciennes, qui seront réutilisées pour créer un incubateur destiné aux nouveaux agriculteurs. Un nouveau bâtiment d'entreposage des



Photos : Vizib studio photo

Marco Lavallée, directeur général de la Société d'agriculture de Richelieu

fumiers s'est ajouté, et surtout, le grand manège dans le Pavillon Lussier.

Le plus grand manège en Amérique du Nord

D'une taille impressionnante, avec 125 pieds de large et 250 de long, et pouvant accueillir 1000 spectateurs assis, c'est le plus grand manège de compétition couvert, public, d'Amérique du Nord. « Ces nouvelles installations font largement rayonner la région : la clientèle vient de tout le nord-est des États-Unis et du Canada, Québec, Provinces maritimes et Ontario. Avec un manège couvert, les gens sont sûrs de pouvoir compétitionner beau temps mauvais temps, ils choisiront donc Sorel-Tracy ! C'est un atout

formidable sur les autres centres équestres. » Jusqu'en 2001, il y avait 5 compétitions équestres par année, il y en a eu 18 en 2010 et en 2011 il y en aura 20 (toutes ouvertes au public, gratuitement). Toutes les fins de semaine, entre le début mai et la fête du Travail, sont déjà réservées. Et le manège offre beaucoup de potentiel pour de nombreux autres événements. Des projets sont déjà dans l'air...

Un concept multifonctionnel et à longueur d'année

« Le centre a été conçu selon deux principes : investir plus pour avoir des bâtiments servant à des activités autres qu'équestres et utiliser toutes les installations sur une base annuelle, ce qui les rentabilise. » Ainsi, l'hiver les écuries seront louées pour entreposer des motorisés, un service inauguré en 2001 par Marco Lavallée, et un parc hivernal sera bientôt créé sur le site, en collaboration avec la Ville, un loisir gratuit offert aux citoyens dans le centre-ville.

En croissance depuis une dizaine d'années

Le premier mandat de Marco Lavallée, en décembre 2000, était de relancer l'Expo agricole, puis en 2003 on lui a proposé la direction générale. En une décennie, avec le conseil d'administration, le directeur général a donné un nouvel élan à la Société d'agriculture. À 162 ans, celle-ci se porte mieux que jamais, avec ses divisions : l'Expo, à saveur



Le Centre multifonctionnel Richardson

agricole, et en croissance avec des volets éducatifs; le Gala d'Excellence agricole, conçu et mis sur pied en 2005 par Marco Lavallée; un média électronique d'actualité agricole, le monde agricole.ca en 2007; une première au Québec, la première Chambre de développement agricole, créée en 2008 par le directeur général avec Alain Baudin, aujourd'hui commissaire agricole, et logée dans les bureaux de la Société d'agriculture, avec la participation financière du CLD, qui découle de la MRC; et enfin le centre

<p>Laramée et fils <i>Homme</i> espace boutique</p>	<p>Liverpool <i>Femme</i> espace boutique</p>
<p>43, rue du Prince Sorel-Tracy (Québec) J3P 4J5 450 742-0800</p>	<p>36, rue du Roi Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M5 450 743-9736</p>

Depuis 1857

Chez Richardson, nous tenons à partager notre expertise en gestion du risque et d'analyse des marchés dans un climat très compétitif et de stabilité financière.

1 800 361-2820



RICHARDSON Pour un climat favorable à la croissance

multifonctionnel. Le grand terrain de près de 520 000 pieds carrés abrite aussi de nombreux bâtiments, logeant entre autres une salle de bingo, le Palais agricole et le Pavillon Saint-Martin, un autre aréna fermé.

« Le centre a été conçu selon deux principes : investir plus pour avoir des bâtiments servant à des activités autres qu'équestres et utiliser toutes les installations sur une base annuelle, ce qui les rentabilise. »

D'importantes retombées économiques

« Chaque participant dans le cadre de nos compétitions dépense environ 1 120\$ pour lui et sa famille, ce qui représente plus de 2,6 M\$ en retombées économiques pour 2010, évaluées à plus de 3,5 M\$ en 2011. Et 70 % des compétiteurs demeurent à plus de 80 kilomètre de la MRC. Cela apporte de l'argent neuf dans la région ! »

D'autres projets? « Nous voulons créer un modèle de société d'agriculture, qui nous est propre, concevoir des stratégies de développement économique, d'innovation et de valorisation, puis amener notre expertise aux autres Sociétés d'agriculture du Québec. » À voir les dossiers qu'à menés Marco Lavallée depuis 10 ans, cela promet ! ■



Année de fondation: 1849

Activité: promouvoir, valoriser et développer l'agriculture dans la MRC

Propriétaire: OSBL

Nombre d'employés: 4 à temps plein, une dizaine à temps partiel

Coordonnées:

216, rue Victoria
Sorel-Tracy (Québec) J3P 5N9
Télécopieur: 450 743-6371
www.societeagriculture.com



DEPUIS 50 ANS...

Chef de file dans l'industrie de la toiture au Québec dans les secteurs **résidentiel, commercial, industriel** et **institutionnel**.

Expertise-conseil • Réparation d'urgence • Réfection partielle ou totale • Construction neuve • Entretien préventif

YVES LACOMBE
COUVREUR

1514, chemin des Patriotes
Sorel-Tracy • **450 742-2388**
www.yveslacombe.com

Licence R.B.Q. : 1850-3136-92

« votre distributeur »

International

Le leader mondial de revêtements protecteurs, présent dans le monde entier.

www.international-pc.com



DISTRIBUTEUR DE QUINCAILLERIE, OUTILLAGE ET FOURNITURES POUR L'INDUSTRIE, LA CONSTRUCTION ET LES ATELIERS DE FABRICATION



DISTRIBUTIONS J.R.V. INC.
FOURNITURES INDUSTRIELLES

7005, avenue du Major-Beaudet, Sorel-Tracy
Tél. : **450 742-3734** • Téléc. : 450 742-0284

Le choix des professionnels

LES PORTES
DU MANOIR

MANUFACTURIER DE
PORTES ET BOISERIES

www.portesmanoir.com

1250, rue Saint-Jacques, Sorel-Tracy 450 743-1634 | Sans frais : 1 800 363-9463
116, route 117, Sainte-Anne-des-Lacs 450 227-8918



Angel Vazquez jr, vice-président de AUT

Prêt pour le futur

par Catherine Objois

Fuyant le régime de Franco, les parents d'Angel Vazquez jr sont arrivés d'Espagne en 1967. Ils ne parlaient pas français et ont dû se tailler une place dans une société francophone tissée serrée, qui laissait souvent entendre clairement que ces étrangers venaient prendre des emplois... Aujourd'hui, près de 45 ans plus tard, c'est Atelier d'usinage Tracy (AUT), spécialisé dans l'usinage de précision, la fabrication métallique et l'assemblage mécanique, qui donne de l'emploi à une trentaine de familles et sans doute plus dans le futur, avec l'agrandissement prévu pour cet automne.

35 ans de croissance

« Mon père a commencé dans un petit garage sur la rue Laval, à Saint-Joseph-de-Sorel, en 1975. Machiniste de formation, il avait travaillé auparavant dans les grandes usines de Sorel et de la région », raconte Angel Vazquez jr, qui est né à Nicolet. Grâce à la qualité de son travail et à son service d'urgence 24 heures, la jeune compagnie a réussi à décrocher des contrats dans la région, mais rapidement elle a dû aller vers le marché extérieur, les entreprises d'ici étant souvent peu réceptives... Croissance oblige, AUT a déménagé au début des années 80 sur la rue Provost, puis à l'emplacement actuel, rue Cormier, en 1995. Au fil des années, l'entreprise a élargi son marché géographique et diversifié sa clientèle, dans les secteurs de la sidérurgie, l'hydroélectricité et la pétrochimie. « Dans les années 80, AUT a commencé à fabriquer des pièces d'aviation pour les principales compagnies canadiennes », relate Angel Vazquez jr qui a effectué des tâches dans l'entreprise dès l'âge de sept ans et y a appris le métier de machiniste. Puis en 1996, son diplôme d'ingénieur de l'Université Concordia en poche, il est entré à temps plein chez AUT.

Présent dans l'espace

Cette année-là, AUT a connu un tournant majeur en développant une technologie unique au monde pour usiner de grandes structures minces et légères en aluminium, destinées aux satellites de communication et autres engins spatiaux. « Nous en produisons toujours pour une clientèle canadienne, américaine et européenne. Nous avons également réalisé quelques pièces pour les ailes de la navette spatiale et avons usiné des structures pour divers programmes spatiaux, dont la station spatiale internationale et le satellite DAWN pour une mission sur Mars. » Au milieu des années 90, AUT a développé davantage les marchés



Angel Vazquez jr, vice-président et son père Angel Vazquez, président

de l'hydroélectricité et de l'aérospatiale. Aujourd'hui les secteurs industriel et de l'énergie (industrie lourde, métallurgie, mines) représentent 60 % de ses activités, et la balance est dédiée à l'aérospatiale. « Nos forces? Offrir des ensembles complets incluant assemblage, usinage, soudure, et pouvoir réaliser des produits complexes. Nous sommes reconnus pour faire de la grande qualité et des équipements complexes, sophistiqués, de grande précision et avec beaucoup de valeur ajoutée. AUT est un chef de file dans son domaine, avec un savoir-faire réputé », explique le vice-président. Actuellement les installations, incluant celles de la rue Provost dédiées principalement à l'assemblage, totalisent 50 000 pieds carrés. On y travaille des métaux tels que l'acier, l'aluminium, les aciers à alliage et le bronze, pour un marché principalement nord-américain, mais aussi européen à l'occasion. AUT a senti les effets de la récession, avec une baisse sensible des ventes en 2009. Malgré tout, l'entreprise a décidé d'aller de l'avant avec un investissement majeur faisant preuve d'une belle détermination.

Entrer dans les liges majeures

Une nouvelle usine de 14 000 pieds carrés sera construite cet automne en arrière de l'actuelle, avec une capacité d'usinage de grandes dimensions: tour vertical jusqu'à 20 pieds de diamètre et tour horizontal jusqu'à 6 pieds de diamètre. « Cela va nous permettre de fabriquer des pièces de très grandes dimensions, pour répondre aux besoins de nos clients, soit d'offrir des ensembles complets de plus grande taille. En ce moment, la capacité maximale

de levage est de 15 tonnes, avec l'agrandissement, elle montera à 40 tonnes. AUT fait le saut dans les ligues majeures pour devenir intégrateur : produire une machine ou un équipement complet ou encore des sections entières, de plus grande envergure, clés en main. Et nous offrirons le service complet de sablage au jet (sandblast) et de peinture pour des pièces de 20 pieds de large et de 40 pieds de long.» Le projet entraînera un investissement de près de 3,5 M\$ et la création d'une dizaine d'emplois. Il a bénéficié d'un soutien financier de plusieurs partenaires, notamment Développement économique Canada et le CLD de Pierre-De Saurel. « Pour la prochaine décennie, AUT prévoit se développer davantage dans les domaines de l'énergie (hydroélectricité, éoliennes), de l'aérospatiale et des mines ainsi que de la défense », annonce le vice-président qui, après avoir occupé tous les postes, assure maintenant le développement des affaires. Le fondateur vient quotidiennement faire son tour, agissant à titre de consultant à la production et au niveau technique. « C'est aussi mon conseiller. Il y a trois ans, nous avons entamé le processus de transfert de pouvoir », précise Angel Vazquez jr qui ajoute : « La direction a changé. Et avec une nouvelle garde, une nouvelle équipe dynamique, et l'agrandissement, AUT est prêt pour le futur. » Sin ninguna duda !* ■



Année de fondation: 1975
Activité: fabrication métallique, usinage et assemblage mécanique
Propriétaire: Angel Vazquez sr et Angel Vazquez jr
Nombre d'employés: 30

Coordonnées:
 300, rue Cormier
 Sorel-Tracy (Québec) J3R 1V2
 Téléphone: 450 743-3131
 Télécopieur: 450 743-0774
 www.autindustries.com

* *Aucun doute ! En espagnol.*

La PASSERELLE ENTREPRISE

La **PASSERELLE ENTREPRISE** a été conçue pour vous et pour les chercheurs d'emploi de la région. Aidez-nous à en faire un outil d'appoint, centré sur vos réalités et vos besoins. Votre collaboration est des plus importantes pour la création de nouveaux projets en partenariat.



La **PASSERELLE ENTREPRISE C'EST:**

- Une visibilité auprès des milliers chercheurs d'emploi de L'Orienthèque;
- Un service d'affichage sur le Babillard-emploi;
- L'atelier de réseautage « Employeurs d'ici »;
- Des visites d'entreprises et des stages d'observation;
- Un support pour diversifier votre main-d'œuvre;
(55 ans et plus, Femmes et métiers non traditionnels, nouveaux-arrivants, etc.);
- Un service gratuit pour les employeurs de la région.

La **PASSERELLE ENTREPRISE** est à votre service !
 Contactez-nous dès maintenant pour de plus amples informations au 450 730-0181.

La Passerelle entreprise vous est offerte grâce à la participation financière d'Emploi-Québec

Emploi
Québec
 Montréal

L'Orienthèque
 CORPORATION DE SERVICES D'AIDE À L'EMPLOI



Photos: Arnaud Massenet



Pour vos prochaines réceptions, pourquoi ne pas dire adieu au stress, à la fatigue, au manque de temps? Profitez de vos invités pendant qu'en cuisine, un chef expérimenté concocte des délices. Mieux encore, il a fait tous les achats, il assure le service à votre table et quand il repartira, votre cuisine sera impeccable. Un chef à domicile: cette formule de rêve est offerte depuis un an dans la région, où elle est unique en son genre.

Un jeune chef et son équipe

Jeune chef animé par la passion du travail et la créativité, Manuel Lamarre possède déjà 15 ans d'expérience. Devenu chef cuisinier à 20 ans, il a fait ses armes dans plusieurs restaurants de la région de Montréal avant de s'établir en Montérégie. Sa spécialité: la cuisine française et fusion, inspirée de la gastronomie d'autres pays. « Je fais équipe avec deux autres chefs, qui ont beaucoup de métier, dont l'un est sommelier et pâtissier. »

Profitez d'un chef à domicile!

- Menus personnalisés, selon vos goûts, l'événement, les allergies, etc. « Avec le client, nous élaborons le menu sur commande. Les possibilités sont quasi illimitées: gibier, foie gras, fruits de mer, nous pouvons combler tous vos souhaits. »
- Service aux tables par le chef, et avec un serveur pour les groupes plus importants, ultrapersonnalisé et d'une discrétion toute professionnelle.
- Service de sommelier. « Découvrez l'univers des accords mets et vins avec un sommelier qui vous accompagne toute la soirée. Nous pouvons également vous conseiller sur le choix des vins et en faire l'achat pour vous. »



La meilleure qualité de produits

« Je m'assure de travailler avec des produits de la plus grande qualité et d'une fraîcheur irréprochable. »

- Produits du terroir
- Viandes du terroir certifiées biologiques (élevage contrôlé)
- Produits biologiques
- Les producteurs et fournisseurs locaux sont privilégiés (Boucherie R & R, Poissonnerie Odessa et autres)

Le chef crée les plats dans votre cuisine

Ce qui distingue ConfortChef? « J'achète les produits le jour même et je les cuisine ensuite chez vous. Ce ne sont pas des plats réchauffés au four! Seules les longues préparations, comme les fonds de veau, doivent être faites d'avance. » Les mets sont donc impeccablement frais, ce qui assure la finesse des saveurs.

On s'occupe de tout!

ConfortChef s'occupe de tout! Le chef apporte tous ses ustensiles et accessoires de cuisine, la vaisselle et coutellerie, les nappes et serviettes de table. Et le nettoyage complet de la cuisine est assuré.

Une expérience gastronomique inoubliable

Offrez à votre famille et à vos amis une expérience gastronomique inoubliable, dans le confort de son foyer.

- Repas de 4, 6 ou 8 services (repas d'affaires ou événements privés: réunions de famille, soupers entre amis, anniversaires, etc.)
- Soupers thématiques
- Soirées dégustation vins et fromages, ou canapés et vins
- Service offert aux entreprises, résidences pour aînés ou tout autre établissement possédant un four, un réfrigérateur et de l'eau!
- Pour groupes de 2 à 40 personnes, sur toute la Rive-Sud

Aussi offerts: cours de cuisine à domicile



Pour réservation:

514 743-3614

www.confortchef.ca

manuellamarre@hotmail.com

Informations également à la Boucherie R & R



Josée Plamondon
Directrice générale

LE CLD, ENCORE PLUS PRÈS DE VOUS !

C'est avec fierté que nous vous invitons à parcourir les pages de la toute première édition du bulletin des entrepreneurs réalisé par votre Centre local de développement. Notre objectif est de vous offrir, à l'intérieur des prochaines éditions du *Contacts Affaires*, de l'information sur les services et les ressources qui existent pour vous, des témoignages d'entrepreneurs, des chroniques, des suggestions de lecture et plus encore. Nous espérons que le contenu saura vous intéresser et vous amener plus loin dans vos démarches et vos projets.

N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires pour que ces pages deviennent les vôtres!



Centre local de développement

» SAVOIR » ÉNERGIE » ENGAGEMENT

450 742-5933

L'INNOVATION EN TROIS QUESTIONS !

DES OCCASIONS À SAISIR !

LE MENTORAT : UN «MATCH» PARFAIT !

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ENTREPRISES

ON VOUS RECOMMANDE

Le CLD : des services et des outils à votre portée !

N'hésitez pas à faire appel à nous :

- Aide au démarrage
- Suivi d'entreprise
- Mentorat d'affaires
- Attraction et accueil d'entreprises
- Soutien à l'exportation et prospection de nouveaux marchés

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Julie Salvail
Conseillère aux entreprises

L'INNOVATION EN TROIS QUESTIONS !

Qu'est-ce que ça prend pour endencher un processus d'innovation dans son entreprise ?

De l'enthousiasme ! C'est-à-dire...

- Connaître son industrie, car il faut s'assurer que ce qui amène à l'innovation soit vraiment une « occasion d'affaires ».
- Savoir mobiliser car il faut recruter, à l'interne comme à l'externe, des ressources qui adhéreront au projet.
- Savoir motiver car il y a des moments où la cadence ralentit et c'est là qu'un enthousiasme contagieux prend toute son importance.

Comment fait-on pour se rendre jusqu'au bout ?

Il faut un plan :

- Déterminer son approche. Il doit y avoir des stratégies qui identifient les parties prenantes, ce qu'il y a à faire et comment on y arrivera.
- Tenir un cahier des charges. Cette tâche mal aimée permet d'éviter les dédoublements et surtout, elle est la mémoire du projet quand il se greffe de nouveaux participants.
- Avoir un échéancier. Il est connu le dicton qui dit : *quand c'est la responsabilité de tous, c'est la responsabilité de personne.*
- Prévoir un budget global. Il arrive trop souvent qu'un projet n'aboutisse pas faute d'argent.

Quels sont les pièges à éviter ?

- Faire trop de rétention d'information; qu'une seule personne sache tout. Un projet d'innovation demande l'apport de la production, du marketing, des finances et des ressources humaines.
- Mettre tous ses dollars dans la recherche et le développement et ne rien avoir pour former le personnel et faire la commercialisation. Vendre son produit coûte environ cinq fois ce qu'il a coûté à développer !
- Mal connaître la compétition. Penser que personne n'y a pensé avant nous.

DES OCCASIONS À SAISIR!

Deuxième appel de projets pour le Fonds régional d'investissement jeunesse (FRIJ)

Dans le cadre du FRIJ, le Forum jeunesse Montérégie Est (FJME) a lancé un deuxième appel de projets dans cinq MRC, dont celle de Pierre-De Saurel, où plus de 53 000 \$ sont toujours disponibles pour le financement de projets destinés aux jeunes. Les projets financés doivent cibler une problématique jeunesse et doivent contribuer à l'insertion sociale, professionnelle ou citoyenne des jeunes, tout en s'inscrivant à l'intérieur d'au moins un des six défis de la Stratégie d'action jeunesse 2009-2014.

Les demandes de subvention, disponibles sur le site www.fjme.ca, devront être acheminées au plus tard le 21 décembre 2010, 16 h 30. Pour des informations supplémentaires, communiquez avec le FJME, au 450 446-3835, poste 2500.

Entrepreneurs, le SEME est à votre service!

Le Service d'exportation Montérégie Est (SEME) est un organisme sans but lucratif qui met son expertise et ses connaissances au profit des entreprises. Grâce à la participation financière du CLD, le soutien du SEME vous est offert tout à fait gratuitement pour des services tels le prédiagnostic et le diagnostic à l'exportation, l'accompagnement dans la recherche de financement, la collaboration dans la recherche de partenaires étrangers, et bien d'autres.

Un exemple concret

Le SEME cherche également à stimuler les occasions d'affaires en organisant la visibilité internationale de notre région. Le SEME organisait en septembre la venue d'une délégation de 24 entreprises brésiliennes du domaine de la production laitière qui ont rencontré des entreprises d'ici afin d'en connaître davantage sur leurs technologies et leurs éventuelles mises en place au Brésil, une occasion de partenariats unique !

Pour avoir plus de détails, visitez le www.seme-export.qc.ca



Sophie Gadbois
Conseillère au mentorat
et aux mesures de suivi

**LE MENTORAT D’AFFAIRES
CONSISTE À JUMELER UN NOUVEL
ENTREPRENEUR À UN ENTREPRENEUR
OU UN DIRIGEANT D’ENTREPRISE
D’EXPÉRIENCE.**

LE MENTORAT PERMET :

- d’augmenter le taux de survie des entreprises et de faciliter leur démarrage et leur croissance;
- d’avoir accès à de la formation et à un réseau de contacts;
- d’envisager de nouvelles perspectives.

« La relation qui s’est établie entre mon mentor et moi en est une de confiance et d’écoute. Chacune de nos rencontres me fait du bien, car Dany a une oreille attentive et il ne porte pas de jugement. Selon mes besoins, Dany peut être un conseiller et surtout un motivateur. Je sais que je ressortirai toujours ragaillardie d’une rencontre avec mon mentor.

En tant que nouvelle entrepreneure, j’ai souvent le nez bien collé sur une problématique ou une nouvelle stratégie à adopter. Mon mentor me permet de voir la situation d’un autre œil, avec une plus grande perspective et un peu plus de recul. De plus, nos expériences entrepreneuriales se ressemblent, ce qui permet à Dany d’échanger avec moi des expériences concrètes, qu’il a lui-même vécues.

Avec mon mentor, j’ai vraiment l’impression de cheminer et d’apprendre sur le métier d’entrepreneur. »

Marianne Blain-Fortin, M.Sc., vice-présidente
Agri Quanta inc.

LE MENTORAT UN « MATCH » PARFAIT !



Dany Potvin, mentor et Marianne Blain-Fortin, mentorée

**« Mon mentor me permet
de voir la situation d’un autre œil... »**

« Démarrer ou acquérir une première entreprise demande beaucoup de courage et de détermination. Cela demande aussi beaucoup d’humilité car, mis à part les connaissances nécessaires à la mise en marché d’un produit ou d’un service, le nouvel entrepreneur doit tout apprendre des autres facettes du métier : l’administration, la gestion des ressources humaines, etc.

Il y a eu des gens importants qui m’ont enseigné le savoir-être et le savoir-faire d’un entrepreneur, et ils ont fait de moi un entrepreneur expérimenté. Le mentorat d’affaires me permet de transmettre ce savoir. Les rencontres avec Marianne sont toujours stimulantes. C’est valorisant de pouvoir l’aider à cheminer dans ce merveilleux métier qu’est celui d’entrepreneur. »

Dany Potvin, président
LP Télécom

PASSEZ D’ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Véronique Darveau
Directrice des communications

ON VOUS RECOMMANDE

Pour mieux comprendre l'univers des médias sociaux!

En affaires, de plus en plus, l'utilisation des médias sociaux devient incontournable. Sites de réseautage social, blogues, logiciels de partage de fichiers, flux RSS, wikis, plateformes de baladodiffusion... pas toujours simple de démystifier tout ça! Pour apprendre à tirer profit de ces nouveaux médias et éviter de tomber dans certains pièges, je vous suggère la lecture de « Comment entreprendre le virage 2.0 », un ouvrage simple et concret qui explique comment utiliser le web 2.0 de façon optimale pour :

- diffuser de l'information et communiquer plus efficacement;
- favoriser les échanges tant à l'interne qu'à l'externe;
- **booster** vos relations publiques;
- optimiser votre gestion des ressources humaines et du service à la clientèle;
- favoriser le partage de documents entre utilisateurs;
- accélérer la réalisation de projets.

Après la lecture de ce bouquin, vous ne vous demanderez plus si vous devez prendre le virage 2.0: vous penserez plutôt à la façon dont vous allez l'entreprendre! Bonne lecture!

Titre : Comment entreprendre le virage 2.0

Auteur : Raymond Morin

Les Éditions Transcontinental

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ENTREPRISES LE CLD SALUE DES INITIATIVES INSPIRANTES !

Mvision technologie DEL

L'entreprise se spécialise dans les ampoules DEL qui se distinguent par leur plus faible consommation d'énergie et leur durée de vie allant jusqu'à 50 000 heures. Ce type de lumières possède également plusieurs autres avantages, dont l'absence d'émission de rayons ultraviolets, d'infrarouges et de radiations ainsi que de production de chaleur, et surtout, ces lumières sont recyclables, ne contenant aucun mercure ni plomb.

Pur Savon

La propriétaire fabrique et distribue des produits naturels, tout en minimisant les impacts négatifs de ses activités sur l'environnement et les individus. Elle a d'ailleurs mis les principes du développement durable en action en proposant à des élèves de récupérer des boîtes de mouchoirs qu'elle a réutilisées pour l'emballage de ses savons. Pour chaque tranche de 10 boîtes ramassées, Pur Savon remettait un savon à la Maison La Source, qui vient en aide depuis 1983 aux femmes en difficulté de la région.

Chauffe-piscine express

Spécialisée en réparation, en entretien et en installation de chauffe-piscines de type thermopompe pour les particuliers et les détaillants, l'entreprise offre la vente d'appareils neufs et remis à neuf ainsi qu'un service de transformation d'appareil au cupro-nickel en un système au titane, ce qui permet un meilleur échange de chaleur et une durée de vie accrue de dix ans.

Desjardins & Cie

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.



***Toujours « leader » en matière de qualité
de services et de satisfaction des membres!***

Caisse Desjardins
Pierre-De Saurel
Caisse Desjardins
Centre du Bas-Richelieu
Caisse Desjardins Riviera



Desjardins
Centre financier
aux entreprises

Richelieu



*Côté
cœur*
*avec
Caroline Gagnon*

Directrice au développement économique
et commissaire industrielle
du CLD de Pierre-De Saurel

Pourquoi avez-vous choisi d'œuvrer dans votre domaine actuel ?

Travailler en développement économique c'est accompagner des gens qui veulent réaliser leur rêve, c'est voir une région se développer, des emplois se créer et avoir la chance de contribuer à la réalisation de projets concrets. J'étais encore au cégep quand j'ai décidé de m'orienter vers le développement économique, c'est un travail qui me passionne encore aujourd'hui et je pense que j'y ferai toute ma carrière!

Quelles sont, selon vous, les valeurs essentielles que doit posséder un homme ou une femme d'affaires pour réussir ?

Beaucoup de détermination c'est certain, mais ce que j'admire le plus c'est de rencontrer des gens d'affaires passionnés par ce qu'ils font.

Quels journaux et magazines lisez-vous ?

La Presse, journal *Les Affaires*.

Quel livre vous a le plus inspirée dans votre carrière ?

LE GRAND SECRET 6 clés pour un leadership authentique et humain.

Quelle est votre plus belle réalisation sur le plan professionnel, celle qui vous rend le plus fière ?

Il y a un an, j'ai accepté la présidence de l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ) et je viens tout juste d'entreprendre un second mandat. Je suis fière car c'est une belle façon de contribuer à la valorisation de la profession. L'engouement certain pour l'association, qui compte 580 membres partout au Québec, et l'amorce d'un projet d'expansion pour offrir nos services aux francophones du Nouveau-Brunswick et de l'Ontario sont également des éléments importants pour moi. Je vous dirais que cette expérience est encore plus enrichissante que je ne l'aurais cru. J'essaie de donner tout autant que je reçois!

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?

La diversité des dossiers qui nous permet d'apprendre sur de nombreux sujets, la possibilité de rêver et d'inventer des projets, le travail d'équipe et avoir l'impression de construire quelque chose de positif.

Quelle est la règle d'or lorsque vous vous entretenez avec un client ?

L'écoute afin de bien saisir ses besoins et traduire une réponse par des actions concrètes.

Quelles sont vos plus grandes passions ?

Quand j'ai du temps libre j'adore jouer du piano! J'ai également une fascination pour le théâtre... tellement que j'apprécie même quand ce n'est pas bon.

Quel a été votre plus beau voyage ?

Amsterdam et Londres ont été des destinations marquantes pour moi!

Quelle est votre plus grande qualité ?

Mon côté positif et optimiste quoi qu'il arrive (sans aucune hésitation!).

Votre pire défaut ?

Hum... mon conjoint me dit que j'accepte trop d'engagements professionnels.

Quelles sont, selon vous, les forces économiques de la région ?

Ce qui m'a frappé quand je suis arrivée à Sorel-Tracy il y a trois ans, c'est de constater l'attachement de plusieurs envers leur région. Passionnés de la voir grandir et se développer on parle de LA RÉGION comme si elle était une personne en soi. J'ai souvent dit à la blague qu'un jour je rencontrerai LA RÉGION au coin de la rue! La plus grande richesse d'une région est la qualité et l'engagement de ses gens, sans cela nous ne pouvons optimiser ses potentiels et saisir les opportunités.

Quels sont, selon vous, les points à améliorer pour assurer la réussite de la région ?

Je crois qu'il faut travailler très fort pour développer la culture entrepreneuriale et poursuivre les efforts de diversification économique. La question n'est plus d'offrir davantage que notre voisin pour attirer de nouveaux citoyens et de nouvelles entreprises. Il faut offrir quelque chose d'authentique!



ici



VILLE DE
SOREL-TRACY



Desjardins
Caisse Pierre-De Saurel

JUSQU'À 50 % MOINS CHER 3 ANS DE CONGÉ DE TAXES* (certains secteurs)

onconstruit.ca

TERRAINS À VENDRE

Développement
domiciliaire
Groupe HLT

*Les Boisés
d'Angoulême*

DOMAINE DU SABLON
GROUPE MICHAUVILLE

CONSTRUCTION
S O C C



Construction
A & S Rousseau

Développement
domiciliaire
Rue de la Sapinière

Terrains sur les rues Houde, Réjean-Auger et de Ramezay
Site entièrement boisé

» GASTON BIBEAU : 450 742-7567 | 450 561-4518

Terrains boisés à deux minutes de l'autoroute 30

» GILLES SIMARD : 450 742-3883 | 450 730-5201

Terrains secteurs boulevard Poliquin et rue Sainte-Hélène

» JACQUES RENAUD : 514 606-1933

Maisons construites selon nos modèles ou vos plans

» BUREAU : 450 561-1771 » JEAN COURNOYER : 450 746-9684
» CHRISTIAN BOISVERT : 450 561-6571

Maisons construites selon vos exigences (clés en main)

» BUREAU : 450 742-1264 » ALAIN ROUSSEAU : 450 743-2843
» SERGE ROUSSEAU : 450 743-0863

Des terrains sur un site entièrement boisé

» GASTON BIBEAU : 450 742-7567 | 450 561-4518

CONSTRUCTION DOMICILIAIRE

Habitations
Qualitech

Maisons modèles ou constructions selon vos plans

» BUREAU : 450 742-7777
» PIERRE LEGAULT : 450 780-8602 » MICHEL LOYER : 450 780-6149

Développement domiciliaire
Place des Trembles
Projet Normand Fortin

CONSTRUCTION
MARIO BLONDIN INC.
entrepreneur général & spécialiste

Maisons en rangée, duplex, triplex, quadruplex

» MARIO BLONDIN : 450 746-7748
» SANS FRAIS : 1 888 208-5333

LES BOISÉS
D'ANGOULÊME
PROJET NORMAND FORTIN

Développement domiciliaire Les Boisés de Sorel
Maisons de ville, semi-détachés et condominiums
» BUREAU : 450 494-1106

MC

Construction
Mathieu Cournoyer inc.
Entrepreneur en construction et rénovation

Partenaire par excellence de tous vos
projets de construction et de rénovation
» MATHIEU COURNOYER : 514 820-3226

* Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails sur onconstruit.ca

Les Promenades à un tournant majeur de leur histoire

par Catherine Objois

En 2009, les Promenades de Sorel ont fêté leurs 20 ans. Après deux décennies, et depuis un an sous une nouvelle gouverne, le grand centre commercial de notre région aborde un tournant majeur de son existence qui le propulsera véritablement vers le 21^e siècle.

Un nouvel élan pour le centre commercial avec Cogir

Le 23 décembre 2009, pour clore en beauté l'année de son 20^e anniversaire, le centre commercial a été acquis par un groupe formé de l'entreprise canadienne Montez et de Cogir, une entreprise québécoise de gestion. Celle-ci, selon son habitude, s'est associée avec plusieurs partenaires, soit des caisses de retraite et des privés locaux. « Nos prédécesseurs négligeaient les investissements. Au

contraire, nous pensons que les Promenades de Sorel possèdent un potentiel très intéressant et c'est pour Cogir une opportunité de s'établir dans la région. En misant sur le dynamisme et l'esprit d'entreprise, deux valeurs que nous prônons, nous voulons amener un changement majeur rapidement. Nous avons élaboré un plan stratégique avec nos partenaires financiers et sommes en train de le réaliser », déclare Serge G. Duguay, le président fondateur de Cogir. Établie en 1995, cette société de gestion, de développement et de services-conseils en immobilier œuvre à la grandeur du Québec, et est également présente en Ontario et en Nouvelle-Écosse. Cogir administre onze millions de pieds carrés de propriétés immobilières, dans le domaine des locaux industriels et multi-résidentiels ainsi que des centres commerciaux, outre une trentaine de



un symbole de précision

USINAGE DE PRÉCISION

**USINAGE DE PIÈCES UNIQUES OU EN SÉRIE
À L'AIDE DE MACHINES À CONTRÔLE NUMÉRIQUE**

FABRICANT DE PIÈCES POUR DIFFÉRENTS SECTEURS DE L'INDUSTRIE :
hydroélectricité, industrie du transport, aciérie



2300, rue Laprade, Sorel-Tracy / **450 743-9696**
info@cnctracy.com / www.cnctracy.com

résidences pour aînés. « La force de Cogir, c'est sa solide expérience pour bien planifier le développement commercial, et les Promenades vont désormais en bénéficier », complète Réjean Bériault, directeur général des Promenades depuis 2002.

Les nouveaux commerces établis cette année

Sous la nouvelle administration, les choses ont déjà commencé à bouger aux Promenades, qui ont une vocation de moyennes et de grandes surfaces. En moins d'un an, de nouveaux commerces se sont établis dans les secteurs de la téléphonie (Koodo), des vêtements pour dames (Mode Au Présent), des souliers mode (Shumania chaussures) et de la literie (Couverture V.S.), sans compter le très populaire Dollarama et l'agrandissement du magasin Sports Experts. Et ce n'est qu'un début! L'objectif est que d'ici deux ans, le centre soit pratiquement tout occupé, autour des commerces majeurs que sont Sears, Zellers, Bureau en Gros et Maxi.

Projets pour 2011

« Nous voulons continuer sur la lancée locative et commerciale que nous avons amorcée, pour compléter le mix commercial actuel, afin de rehausser l'achalandage, et du même coup les ventes, et de réduire les fuites commerciales », annonce Serge G. Duguay. D'autres



Serge G. Duguay, président de Cogir et Réjean Bériault, directeur général des Promenades de Sorel

magasins viendront s'implanter dans le centre commercial. La nouvelle administration cible en particulier des boutiques de souliers, de mode féminine et de vêtements pour enfants, une pharmacie et un restaurant avec service. Et le magasin Zellers va entreprendre des rénovations et réaliser un agrandissement pour effectuer une mise à niveau. « Il est important pour nous que les Promenades constituent, plus que jamais, un milieu de vie, à la fois communautaire, informatif et divertissant, profondément ancré dans la collectivité. Pour cela, nous allons continuer à organiser des activités avec les différents organismes et associations de la région », ajoute Serge G. Duguay.▶

Un personnel QUALIFIÉ

Notre équipe pourra répondre rapidement et avec précision à l'ensemble des besoins de **climatisation, chauffage, réfrigération, ventilation** et **contrôles** dans les secteurs commercial, industriel et résidentiel.



500, rue Cormier, Sorel-Tracy
450 743-3017
www.enairgiemc.com



Un développement domiciliaire à côté des Promenades

Cogir a d'autres projets dans ses cartons. Le centre commercial va bientôt développer un vaste terrain boisé de 500 000 pieds carrés qu'il possède juste à côté de ses bâtiments. Ici, un développement domiciliaire verra bientôt le jour. « Ce projet résidentiel multiplex comprendra des maisons de ville, en rangée, des immeubles de 4 et 6 logements ainsi qu'une résidence pour personnes retraitées autonomes et semi-autonomes. Ce développement augmentera la densité résidentielle autour du centre commercial et cette proximité favorisera l'achat local, en amenant une nouvelle clientèle, avec un minimum de déplacement », explique le président de Cogir. Ces constructions se feront sur le mode du développement durable.

Déjà une nouvelle synergie

« Depuis vingt ans, l'évolution des Promenades est le reflet exact de celle de la région. En 1989, celle-ci était dynamique, puis une période difficile a suivi. Mais depuis le tournant de l'an 2000, la collectivité a travaillé au redressement économique et Sorel-Tracy est l'une des villes qui accueillent le plus de jeunes familles dans les dernières années. En 2010, la ville connaît un véritable boom de la construction résidentielle. Bref, les Promenades peuvent prendre un nouvel élan et déjà depuis quelques



Source : Cogir

Depuis plus de 40 ans
votre spécialiste
en Couture

Habillage de fenêtres et literie / Choix de tissus et papiers peints
Toiles et stores

Hélène Piuze, propriétaire
1304, chemin des Patriotes, Sorel-Tracy

450 742-3622
www.draperieslaroche.com

*Draperies
Laroche*

**MOBILE
PEU IMPORTE
OÙ VOUS ÊTES**

SPÉCIALITÉS
Moteur diesel | Réparation de camion | Service de test d'opacité | Machinerie lourde
Entretien préventif | Service mobile de réparation de camion sur appel d'urgence

Pierre Moreault, propriétaire
3275, rue des Chantiers, local 4-5,
Sorel-Tracy (Québec) J3P 5N3
Téléphone : **450 746-3871**
Télécopieur : 450 743-9823

**DES PRÉS
MÉCANIQUE MOBILE INC.**



années, l'achalandage a augmenté. Beaucoup de nouveaux clients appellent pour connaître les boutiques ou les services. En outre, les centres commerciaux regagnent en popularité. Il faut plaire d'abord aux gens d'ici », affirme Réjean Bériault. Les Promenades reçoivent chaque semaine une moyenne de 50 000 visiteurs, en provenance de toute la région dans un rayon allant jusqu'à Yamaska, Contrecoeur, Saint-David, Saint-Aimé et Berthier. « Après moins d'un an, nous remarquons déjà une nouvelle dynamique de magasinage, ce qui engendre une hausse des ventes dans la plupart des magasins. Avec l'offre commerciale qui s'est ajoutée, on sent qu'une nouvelle synergie s'est installée aux Promenades de Sorel. Il faut que le centre devienne le moteur commercial de la région, le choix de magasinage numéro 1 pour les gens d'ici », conclut Serge G. Duguay. ■

Les Promenades de

Sorel

Nombre d'employés:

Cogir: 1900

Les Promenades de Sorel

Administration: 7

Centre commercial: 250

Année de fondation: 1989

Activité: immobilier commercial

Gestionnaire: Cogir Société de gestion s.e.n.c

Coordonnées:

450, boulevard Poliquin

Sorel-Tracy (Québec) J3P 7R5

Téléphone: **450 746-3980**

Télécopieur: 450 746-3984

www.cogir.net

Pour réaliser
TOUS VOS TRAVAUX
à l'intérieur ou à l'extérieur

VOS
PROJETS...

LOCATION
FGL

)))))) PETITS TRAVAUX,
GRANDS TRAVAUX

NOUS AVONS CE
QU'IL VOUS FAUT !

LOCATION • VENTE • SERVICE
OUTILS, ÉQUIPEMENT EN TOUS
GENRES ET GAZ PROPANE

- RÉSIDENTIEL
- COMMERCIAL
- INDUSTRIEL

NOUS SOMMES PARTENAIRES
DE LA COMPAGNIE ICI

ici
onconstruit.ca

1610, rue Bourget, Sorel-Tracy
)))))) 450-742-5634 • www.locationfgl.com

VOUS CHERCHEZ UN PROFESSIONNEL
POUR VOTRE FINITION INTÉRIEURE ?

INSTALLATION
ESCALIERS | PORTES | MOULURES
PLANCHER DE BOIS FRANC
BOISERIES | OGÈES
RÉNOVATION DE TOUS GENRES

FINITION INTÉRIEURE
CHARLES LETENDRE

} 450 743-1778
#RBQ.5601-7627-01

Jean Tremblay, président d'Air Nature - Hélicoptère Sorel-Tracy
et Christophe Pougnet, pilote

Un nouvel atout pour le milieu d'affaires régional

par Catherine Objois

Depuis un an, des hélicoptères peuvent se poser et décoller en plein centre-ville de Sorel-Tracy, à quelques encablures de la rivière Richelieu, du pont Turcotte et du Vieux-Sorel. Gênant, pensez-vous? Pas du tout! Des tests ont prouvé que le bruit d'un hélicoptère était moins élevé en décibels qu'un camion passant sur le chemin Saint-Roch. Et à l'inverse, les avantages sont nombreux. Ce nouveau service constitue un atout de taille sur bien des plans, en particulier pour le milieu d'affaires régional.

Le premier hélicoptère public du Québec

L'hélicoptère Sorel-Tracy, administré par Air Nature, a obtenu son certificat de Transports Canada le 2 octobre 2009. « Il s'agit du premier hélicoptère québécois ouvert au public, tous les autres étant privés et n'accueillant en principe que leurs

appareils », explique Jean Tremblay. Le président fondateur des Aciers Richelieu est à l'origine du projet, et le propriétaire de l'hélicoptère. « J'ai voulu offrir un service qui n'existait pas ici. » Il a donc fait construire un nouveau bâtiment, adjacent à celui des Aciers Richelieu rue Cormier, a engagé un jeune pilote Christophe Pougnet, et a fait l'acquisition d'une première « machine », selon le terme consacré. En moins d'un an d'opération, le bilan est très positif : plus de 1500 départs ont été effectués.

Un service unique dans son genre au Québec

Ouvert toute l'année 7 jours sur 7 et doté d'une aire d'atterrissage et de deux postes de stationnement, l'hélicoptère peut accueillir tous les hélicoptères, qu'ils appartiennent à des particuliers, organismes, entreprises,



Pensez récupération

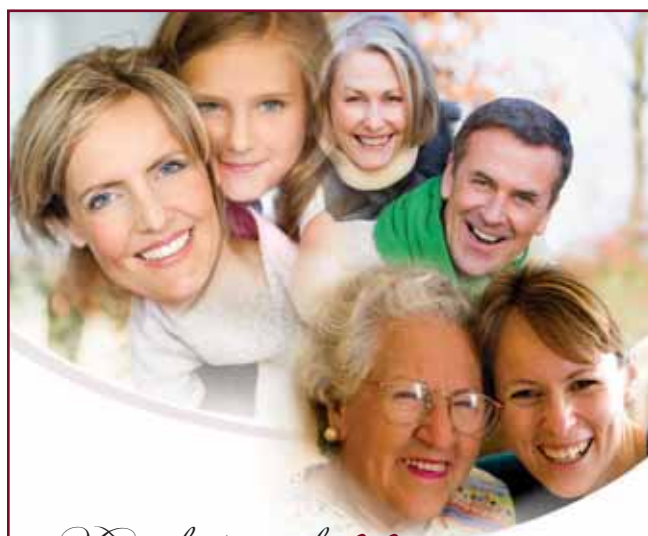
L'environnement **c'est du sérieux!**

ACHAT | VENTE | FER ET MÉTAUX

Cueillette et recyclage de rebuts de métaux | Service de conteneurs
INDUSTRIEL | COMMERCIAL | INSTITUTIONNEL | RÉSIDENTIEL



13125, rue Industrielle, Sorel-Tracy | **450 746-9309**



Une histoire de familles

» Funérailles traditionnelles » Préarrangements » Columbarium

» SUCCURSALES

Siège social » 75, rue Elizabeth, Sorel-Tracy » 450 743-5566

Contrecoeur » 4967, rue Legendre » 450 587-2233

Saint-Robert » 258, rue Principale » 450 782-2511

Saint-Roch-de-Richelieu » 915, rue St-Pierre » 450 785-2873

Saint-Aimé » 871, rue Royale » 450 788-2373

Yamaska » 105, rue Principale » 450 789-2373

Verchères » 4, rue André » 450 583-3511



S. Jacques & Fils
Résidence funéraire

incluant les appareils militaires et même les plus gros hélicoptères comme le Sikorsky S-76, d'une capacité d'une quinzaine de personnes. L'héliport est une halte de services et de ravitaillement à la fois pour les machines, les pilotes et leurs clients. Un poste de ravitaillement en essence offre les deux types de carburant, avgaz 100 II & jet A (AIA), pour accommoder tous les hélicoptères, et un service d'entreposage intérieur est assuré dans un bâtiment de 6000 pieds², capable de loger entre 8 et 10 appareils. « À la base d'opérations fixe, le pilote peut entièrement préparer son vol avec le poste Internet et la radio d'aviation (autorisations, météo, plan de vol, etc.), pendant que ses clients vont au restaurant, se promènent en empruntant notre véhicule de courtoisie ou encore relaxent dans le confortable salon. Il y a également une salle de bain avec douche, le Wi-fi disponible, et un service de valet », expose Christophe Pougnet qui détient une licence commerciale de pilote d'hélicoptère qualifié Robinson. Passionné de ce type de machine, il a plus de 420 heures de vol à son actif.

Sécuritaire, pratique et polyvalent

« C'est un mode de transport très sécuritaire, plus qu'un avion – entretien complet régulier, vérification quotidienne et avant chaque vol - et très souple. L'autonomie est de trois heures de vol ou 650 km et on peut se poser pratiquement n'importe où, dans un endroit grand comme

un terrain de soccer, sur les toits aménagés pour cet usage et dans les aéroports. Le seul frein est la météo, nuages bas, brume, grosse tempête de neige, verglas... mais cela arrive rarement qu'on ne puisse partir; même l'orage on peut le contourner! », affirme Christophe Pougnet, qui effectue un entraînement et des tests chaque année avec ▶



Jean Tremblay, président d'Air Nature - Hélicoptère Sorel-Tracy



Transport de **matières en vrac** provenant de bateaux ainsi que les **matières premières** pour les industries. Nous possédons aussi des remorques-convoyeurs pour des entrepôts avec un plafond bas.

2050, rue St-Antoine, Contrecoeur (Québec) J0L 1C0
 Téléphone : **450 587-2743**
 Télécopieur : 450 587-2126
www.jaclin.ca • jaclin@jaclin.ca



Disponibilité
 Qualité
 Sécurité

Construction GDM
 est spécialisée en :

- Mécanique
- Structure
- Tuyauterie
- Chaudronnerie
- Entrepreneur général



CONSTRUCTION GDM INC.

1414, RUE SAINT-JACQUES, SOREL-TRACY • 450 746-8810
 MONTRÉAL • 514 645-4774
info@constructiongdm.ca • www.constructiongdm.ca

Transports Canada. Air Nature vient tout juste d'acquérir un nouvel hélicoptère, un Eurocopter EC120, 2006, qui vient s'ajouter au Robinson 44 : ultrasilencieux, plus gros, spacieux (5 personnes) et confortable, parfait pour le service VIP. L'héliport propose ainsi une gamme de produits plus étendue, d'une polyvalence remarquable : événements particuliers (anniversaires, voyages de noce, certificats-cadeaux, baptêmes de l'air au-dessus de la Biosphère du lac Saint-Pierre), photographie aérienne, et le transport des gens d'affaires qui constituent la moitié de la clientèle.

Pour les gens d'affaires : doubler sa journée

« C'est le moyen de transport le plus rapide pour un homme d'affaires, cela lui permet de doubler sa journée de travail », affirme Jean Tremblay. Dorval est à 25 minutes, les studios MEL à Montréal ou Christophe Pougnet atterrit, est à 20 minutes, tout comme Saint-Hubert, Québec à 50 minutes. Une rencontre d'affaires dans une grande entreprise de la région, avec aller-retour, se fait dans la matinée. Amener ses clients dans une pourvoirie, au bord des lacs Taureau, Sacacomie, ou du Lac-à-l'Eau-Claire ? On fait l'aller-retour sur l'heure de midi et l'hélicoptère attend sur place sans frais pendant ce temps-là. Et quelle meilleure façon de faire visiter la région à des clients d'affaires ? Voilà l'occasion de montrer les attraits régionaux sous un autre angle, de prendre des photos, et de voir le site de leur usine



Photo: Vizib studio photo

Christophe Pougnet, pilote commercial

du haut des airs. « C'est une méthode très pratique, qui amène du centre-ville de Sorel aux centres-villes de tout le continent nord-américain. L'héliport est situé à proximité de tous les principaux services, et plusieurs à pied. Les gens peuvent atterrir, garer leur machine, puis aller à l'hôtel ou au restaurant », complète Jean Tremblay. L'héliport propose des salles pour des rencontres d'affaires, des 5 à 7, soirées officielles et privées et Jean Tremblay pense déjà à offrir, d'ici quelques années, des bureaux à des locataires industriels, qui seront situés au-dessus de la base d'opérations.

LES MARQUES QUE VOUS RECHERCHEZ

MÉCANIQUE ET DIAGNOSTIC COMPLETS

Audi **VOLVO** **VOLKS** **Mercedes-Benz**

JENCAJO AUTOS **JEAN-CLAUDE ET JONATHAN PEPIN**
1847, boulevard Fiset, Sorel-Tracy
450 742-2335

Distributeurs autorisés

OLYMET
FLAMINGO
EXCELDOR
Volailles de la Ferme des Voltigeurs POULETS DE GRAP

Nous fournissons
chaînes d'alimentation • hôtels
restaurants • institutions

JMT
Les distributions de **Poulets JM**

Jacques Mathieu, président
325, rang Nord
Sainte-Victoire-de-Sorel (Québec) J0G 1T0
Tél. : **450 782-2082** • Téléc. : 450 782-2123
Sans frais : 1 800 363-2046 • Cell. : 450 746-9625

Un potentiel prometteur

L'hélicoptère est un moyen de transport de plus en plus populaire sur la planète et il y a maintenant une nouvelle génération de machines. Les tours d'hélicoptère ont d'ailleurs remporté un grand succès dans tous les festivals auxquels l'Héliport Sorel-Tracy a participé cet été. Le potentiel de ce nouveau service est fort prometteur. La Sûreté du Québec pour effectuer des recherches, le ministère des Ressources naturelles et de la Faune pour recenser les animaux, et le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs pourraient bientôt figurer parmi ses clients, sans compter l'hélicoptère-ambulance, un projet en cours avec l'Hôtel-Dieu de Sorel, pour sauver des vies. « L'héliport est un apport pour l'économie actuelle et future de la région, un atout vraiment attractif pour les entreprises qui veulent s'installer ici, un service que la région offre et que les autres régions n'ont pas », résume Jean Tremblay. ■



Année de fondation: 2010

Activité: héliport

Propriétaire: Jean Tremblay

Coordonnées:

600, rue Cormier
Sorel-Tracy (Québec) J3R 5S2
CST4

Longitude 73 07 28 Ouest

Latitude 46 02 13 Nord

Téléphone: **450 743-5595**

www.heliportst.com

Photo: Véronique Meunier - Vizib studio photo



Respect, disponibilité et humanité

GILBERT MANDEVILLE & FILS LTÉE
 912, CHEMIN ST-ROCH, SOREL-TRACY • **450 743-3607**
 70, AVENUE DE LA TRAVERSE, SAINT-OURS • **450 785-2221**

MANDEVILLE & MINEAU
 80, RUE CHARLOTTE, SOREL-TRACY • **450 742-8822**

Stéphane Parent, directeur du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu

Répondre aux besoins financiers des entreprises

par Catherine Objois

« Depuis quatre ans, le Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu (CFE) s'est classé premier ou deuxième, selon les années, sur la cinquantaine de CFE au Québec pour la qualité des services offerts, selon un sondage fait auprès de la clientèle par une firme indépendante. Et le CFE arrive au 1^{er} rang, pour une 3^e année consécutive, pour ce qui est du taux de mobilisation de ses employés (88%). Le client c'est notre mission, notre raison d'être est de bien le desservir. Pour y arriver, il faut traiter nos ressources humaines avec respect! », déclare Stéphane Parent, le directeur du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu depuis janvier 2009.

Un guichet unique pour répondre aux besoins financiers des gens d'affaires

Le CFE a été créé en 2002 dans la foulée de la nouvelle organisation de Desjardins effectuée à travers le Québec durant les années 1998 à 2003. L'objectif était de regrouper tout le personnel des caisses populaires travaillant aux niveaux industriel et commercial et de concentrer leurs expertises pour constituer un guichet unique en mesure de répondre à l'ensemble des besoins financiers des gens



Source : Caisse Desjardins Pierre-De Saurel (Philippe Manning)

Stéphane Parent, directeur du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu

d'affaires. Avec trois points de service le long du Richelieu, à Sorel-Tracy, Saint-Denis-sur-Richelieu (clientèle agricole) et Beloeil-Mont-Saint-Hilaire, le Centre regroupe aujourd'hui 50 employés, dont 26 directeurs de comptes, « ce qui est plus que toutes les institutions bancaires des territoires concernés ensemble. C'est une de nos forces ». Il compte plus de 5000 membres, de la grande entreprise au travailleur autonome, en passant par toute la gamme des PME. Huit entreprises sur 10 dans la région sont membres des caisses Desjardins.

Une gamme complète de services aux entreprises

« Les banques traditionnelles ont un peu délaissé la clientèle des petites et moyennes entreprises. Au contraire, le CFE offre toute la gamme des produits financiers aux entreprises et nous travaillons beaucoup à les développer encore davantage depuis trois ans. Une autre de nos forces: l'entrepreneur a accès à tous les services du réseau des caisses et des sociétés filiales du Mouvement Desjardins, comme Desjardins Assurances générales et Desjardins Sécurité financière. Cela nous permet de desservir nos membres de A à Z: financement, assurance des biens et



Photo: Véronique Meunier • Vizib studio photo

Sylvain Ayotte, directeur principal Marchés commercial et industriel du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu

des prêts, assurance vie, services de paie, services internationaux, etc. Il faut bien définir les attentes de nos membres, puis bâtir leur montage financier pour financer de la meilleure manière la croissance de leur entreprise, et ensuite la suivre tout au long de son cheminement et de l'évolution de ses besoins, comme pour le Cirque du Soleil! Ainsi, le membre se sent pris en charge et supporté. »

Les forces de Desjardins

Le Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu bénéficie de toute la force et l'expertise de Desjardins, dont le plus haut niveau décisionnel est à Québec, ce qui est un atout dans les projets de nature complexe. Ensuite, des membres des filiales viennent chaque semaine pour rencontrer les membres, accompagnés par le CFE. En général, le directeur de comptes se déplace chez le membre, dans son entreprise. « Ensuite, nous avons une division de capital de risque, ce qui est une autre force. Enfin, le Centre est une force de frappe importante dans la région, bien enracinée dans la communauté locale. Tous nos employés vivent dans la région, encouragent l'achat local, ils font partie de la collectivité et ont à cœur son développement économique. Ils y croient! Et ils sont impliqués bénévolement dans des organismes socio-économiques, selon la mission de Desjardins de favoriser l'équilibre entre le développement économique et le développement social et communautaire. »

Desservir aussi l'entrepreneur

« Un de nos grands défis actuels est de donner les outils nécessaires à nos employés pour cheminer dans leur carrière et pouvoir répondre aux besoins des clients, qui sont avec raison plus exigeants car les dossiers sont souvent complexes. » Un plan de développement des compétences a été mis en place cette année. Chaque employé a son plan personnel et bénéficie de formation et de *coaching* individuel. Ensuite, le CFE prend davantage en considération l'entrepreneur, au-delà de l'entreprise. « Nous travaillons à bien desservir l'entrepreneur, en collaboration



Source: Caisse Desjardins Pierre-De Saurel (Philippe Manning)

L'équipe du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu

avec les caisses populaires de la région, car les besoins entre lui et sa compagnie sont très liés, que l'on pense à la vente de l'entreprise, à une succession, à un processus de relève, tout cela a un impact direct sur l'entrepreneur. Cette nouvelle façon de faire crée une synergie très cohérente et complémentaire et c'est ce que les clients souhaitent », explique Stéphane Parent, rappelant que de nombreuses entreprises devront effectuer un processus de transfert dans les dix prochaines années. L'étape est cruciale pour la survie de la compagnie et se prépare durant plusieurs années. « Notre mandat est donc de travailler avec les caisses et les divers professionnels, notaires, fiscalistes, etc., pour donner au membre le plus de moyens possible. Bref, on n'a que des solutions! » ■



Desjardins Centre financier aux entreprises

Richelieu

Année de fondation: 2002

Activité: services financiers en entreprise

Propriétaires: membres

Nombre d'employés: 52

Coordonnées:

343, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy (Québec) J3P 7W1

Téléphone: **450 742-1313**

Télécopieur: 450 742-8668

www.desjardins.com

**Tu veux t'exprimer
dans ta région?
Fais-le avec la musique!**

Accordons-nous, c'est si beau l'accordéon.



INSTRUMENTS DE MUSIQUE | COURS | SONORISATION | ÉCLAIRAGE | PROJECTION MULTIMÉDIAS

163, boulevard Fiset, Sorel-Tracy | 450 743-5888 | www.boulevardmusique.com



Tercera multilinguisme professionnel

Un nouveau service en langues secondes qui ouvre la porte sur le monde

Do you speak English? Se habla español? Avec la mondialisation, le monde des affaires au Québec, comme partout ailleurs, exige souvent une bonne maîtrise de la langue anglaise. Être bilingue est un atout indispensable dès qu'une entreprise veut franchir les frontières de la province pour partir à la conquête des marchés canadiens ou américains. L'espagnol ouvre les portes de l'Amérique latine. Et pourquoi ne pas apprendre à se débrouiller en mandarin pour aborder le nouveau marché chinois? Depuis un an, les entreprises de notre région bénéficient d'un nouveau service linguistique, Tercera multilinguisme professionnel.

Une gamme complète de services

Tercera, formé de trois jeunes universitaires dynamiques, Fannie Poulin, Julie Courtois et Anne-Catherine Gervais, offre une gamme de services en langues secondes des plus complets qui répondent aux besoins de la clientèle corporative, soit les entrepreneurs et leur personnel :

- Formation et perfectionnement en français, anglais et espagnol (Possibilité d'autres langues)
- Traduction, rédaction et correction
- Simulation de démarches commerciales
- Interprétariat local et international
- Entrevue d'embauche en langues secondes
- Divertissement en langues secondes
- Repas causerie
- Besoins spécifiques

«Un programme de formation haut de gamme adapté à VOS besoins»

Consciente que les gens d'affaires veulent optimiser leur temps, l'entreprise a mis en place un programme de formation très spécialisé, de qualité et à des prix concurrentiels. «Ce qui démarque Tercera, c'est le service personnalisé. Nous offrons une formation sur mesure, parfaitement adaptée aux besoins de chacun, car les gens n'apprennent pas au même rythme, ni de la même façon», explique Julie Courtois. La formule Tercera est donc d'une grande souplesse, pouvant être dispensée en privé, semi-privé ou en groupe, selon des contrats de 20, 40 ou 60 heures, dans les locaux de l'entreprise ou de manière virtuelle, via Internet. Tercera est également en charge du «Business Café» à la Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain.

«La Chambre est très fière de pouvoir compter sur les compétences de l'équipe de Tercera multilinguisme professionnel dans la poursuite des sessions de conversation anglaise adaptées pour les gens d'affaires. Le dynamisme et le professionnalisme de cette équipe de formateurs permettent à nos participants de s'améliorer à leur rythme et dans un climat des plus agréable. Merci à toute l'équipe.»

«Tercera offre à ses étudiant(e)s une formation riche et adaptée à chacun(e).»
Ariane Lapointe, Sorel-Tracy

«Il n'y a rien comme la personnalisation des cours permis par une formation privée.» Annie-Claude Morisset, LAMT inc., Sorel-Tracy

«La gestion du temps n'est pas toujours chose simple lorsqu'on a un agenda chargé. Tercera offre une très belle flexibilité autant au niveau de l'horaire des cours qu'au niveau de leur contenu. Je constate déjà, après trois mois seulement une belle amélioration.» Julie St-Germain, Sorel-Tracy

Des services ciblés pour le monde des affaires

- Nous pouvons faire pour vous les entrevues d'embauche en anglais ou dans une autre langue seconde.
- Optimisez votre temps avec la formation virtuelle, qui permet de suivre un cours à distance dans le confort de votre foyer.

«Étant entrepreneure, j'apprécie beaucoup le suivi individuel et la flexibilité de la formule des cours de langue à distance. Cela me donne la flexibilité d'horaire dont j'ai besoin en m'évitant la perte de temps engendré par les déplacements. De plus, je peux poursuivre mon apprentissage où que je sois dans le monde grâce aux échanges vidéo en direct. Pour moi, c'est la formule idéale.» Andrée-Anne Létourneau, directrice de Luluberlue inc

- Cours de francisation pour les employés néo-sorelois des entreprises.
- Une nouvelle offre de services : les repas causerie offerts à tous, en anglais et en espagnol, avec des formateurs professionnels, pour mettre en pratique ses connaissances et pouvoir entretenir une conversation usuelle.

Triomphez de l'obstacle linguistique pour établir des relations d'affaires et obtenir des contrats partout où la croissance de votre entreprise vous portera! C'est un investissement à long terme! Emploi-Québec fournit aux employeurs la possibilité de subventionner une partie des coûts de formation.

Pour une évaluation de votre niveau de connaissance et une proposition de formation selon vos objectifs, sans frais ni obligation, nous vous invitons à communiquer avec Tercera : info@tercera.ca ou 450 742-7782.

Lauréat du Prix Jeunes Entrepreneurs, volet A (entreprise en opération depuis moins de trois ans) au Gala du Mérite économique 2010.



M'IMAGINER À LA RETRAITE, JE FAIS ÇA LES YEUX FERMÉS.
MAIS RÉALISER TOUT CE QUE J'IMAGINE,
JE NE FERAI PAS ÇA TOUT SEUL.



Adams



Venez nous rencontrer, on fait équipe avec vous.



Patricia Warren
Conseillère
Investissement-retraite¹



Myriam Valois
Conseillère
Investissement-retraite¹

« Quand des gens comme monsieur Adam viennent nous voir pour discuter de la planification de leur retraite, ils constatent le plus souvent qu'ils n'en n'ont pas considéré toutes les dimensions. Ils apprécient fortement l'approche globale de Desjardins et se sentent en confiance grâce au plan qu'on bâti ensemble pour bien s'y préparer. »

Le conseiller Investissement-retraite est votre meilleur allié pour faire le point sur vos avoirs et pour que votre retraite soit comme vous l'imaginez.

Parce que notre **vision** de l'**AVENIR**,
est de vous aider à préparer le **vôtre** !



Desjardins
Caisse Centre
du Bas-Richelieu

450 746-4646

¹ Représentant(e) en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.

Propriétaire de Dénéigement Éric Marier et de Clôture Expert

Le beau parcours d'affaires d'Éric Marier

par Catherine Objois

« Dans la vie, il faut choisir : poursuivre ses études ou entrer sur le marché du travail tout de suite. J'ai choisi la seconde solution ! », déclare tout de go Éric Marier. Et il a foncé, ne ménageant pas ses efforts. Le jeune entrepreneur, dans la mi-trentaine, vient de créer sa seconde compagnie. Clôture Expert est née au printemps 2010 et le succès est arrivé si rapidement qu'Éric a travaillé tout l'été à un rythme d'enfer. Mais sa capacité de travail est l'une de ses grandes forces. Il a fallu en travailler des semaines de 80 et 90 heures pour réaliser un beau parcours d'affaires, qui a encore bien des développements à connaître. Portrait d'un jeune entrepreneur dont quelques-uns des signes distinctifs sont : autodidacte, débrouillard, travailleur acharné, persévérant et avisé.

De la soudure à sa compagnie de déneigement

Ce Sorelois pure laine a d'abord suivi un cours en soudure, ce qui l'a amené à travailler pendant une dizaine d'années dans des ateliers de soudure de la région et plusieurs compagnies importantes de Montréal. « C'était un travail répétitif. J'avais fait le tour et je n'apprenais plus rien, je n'avais plus de défi à relever. Même si l'emploi était bien rémunéré, j'ai donc décidé de faire autre chose », explique-t-il. Et il a choisi un domaine qu'il connaissait bien : le déneigement. Il avait commencé dès l'âge de 16 ans à en faire pour des entreprises de la région, et avait toujours continué, en parallèle avec la soudure.

C'est ainsi qu'en 1999, Éric Marier a fondé son entreprise de déneigement. « J'ai commencé avec un tracteur, dans le garage de la maison familiale. Au fur et à mesure que la clientèle augmentait, j'ai augmenté peu à peu ma flotte de véhicules. » Aujourd'hui, avec 4 employés et 5 tracteurs, Dénéigement Éric Marier dessert 475 à 500 clients dans le quartier en bordure du chemin des Patriotes, entre les rues Mogé et Gervais. Durant toutes ces années, entre les hivers consacrés au déneigement, le jeune entrepreneur a développé une autre expertise dans le domaine des clôtures. Il y a travaillé pendant six ans comme sous-traitant pour une entreprise de la région. Et cette année, il s'est lancé à son compte.

Une autre corde à son arc : Clôture Expert

Clôture Expert a démarré en lion. L'entreprise œuvre dans



Éric Marier, propriétaire de Dénéigement Éric Marier et de Clôture Expert

la vente, l'installation et la réparation de clôtures : grillage revêtu de vinyle ; rampes, barrières et clôtures en aluminium pour les balcons et escaliers ; clôtures en fer ornemental pour clore les piscines, les terrains, les patios et comme ornements sur les façades de maison ; et les très utiles poteaux de corde à linge. Tous ces produits sont fabriqués à Montréal par deux compagnies réputées, qui offrent un excellent rapport qualité prix. La jeune compagnie compte déjà deux employés à temps plein et un occasionnel, tous formés par le propriétaire, et dessert le marché résidentiel et industriel, outre la ville de Sorel-Tracy.

Être son propre patron

Éric Marier travaille désormais au rythme des saisons et ne s'ennuie jamais au boulot ! « J'ai créé les deux compagnies pour être mon propre patron, indépendant et en contrôle de mes affaires. Je ne voulais pas de travail répétitif, maintenant je change de client, de place et d'occupation selon la saison. » Depuis trois ans, il a ses installations sur la rue Guy, en bordure du chemin des Patriotes. Les vastes bâtiments abritent son bureau et deux grands ateliers dédiés respectivement à ses activités de déneigement et de clôtures. La clef de sa réussite ? « Je suis très travaillant et je ne compte pas les heures. J'aime relever les défis et apprendre. Il faut aussi être ambitieux, pour foncer. Je me suis lancé en affaires dans ce que je connaissais : j'aime

beaucoup la machinerie, la mécanique et le travail manuel. J'apprends vite, ce que j'ai souvent fait par moi-même. Je suis aussi perfectionniste, j'aime le travail bien fait, autant pour le déneigement que pour les clôtures. C'est pourquoi je tiens à être présent sur tous mes chantiers de clôtures pour m'assurer de la qualité du produit offert, tout comme je ne veux pas que Clôture Expert grossisse trop vite. Cet été, j'ai choisi de ne pas agrandir mon équipe avec des employés qui n'auraient pas été formés, même si cela m'a obligé à réaliser mes contrats avec des délais un peu plus longs. Mais le travail a été bien fait! » En ce moment, il installe les clôtures le jour et s'occupe de l'administration et des soumissions le soir. Cet hiver, il sera à l'œuvre dans les rues enneigées, partageant le reste de son temps entre la gestion du travail et l'entretien des tracteurs. L'avenir? « Maintenir les opérations de la compagnie de déneigement, en donnant toujours le meilleur service, et développer la nouvelle entreprise. » Le bilan de son parcours? « Je ne regrette pas mes choix! » ■



Année de fondation: 1999 et 2010

Activité: déneigement et vente, pose, installation de clôtures

Propriétaire: Éric Marier

Nombre d'employés: 7

Coordonnées:

160, rue Guy
Sorel-Tracy (Québec) J3P 6B6
Téléphone: 450 780-0693

AU SERVICE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



- TENUE DE LIVRES
- IMPÔTS

LOUISE AUGER, comptable

215, boulevard Fiset, Sorel-Tracy • T 450 742-2937 • F 450 742-8069
lauger@qc.aira.com

**Docteur
DU
PARE-
BRISÉ**



**PNEUS
D'HIVER**

VOTRE DOCTEUR

- Vitres et accessoires d'auto
- Remorques et accessoires de remorques
- Installation et réparation de pare-brise garanties à vie
- Lave-vitre gratuit à vie

GILLES DUROCHER, propriétaire

TÉL. : 450 743-1003 • 1 888 PARE-BRISÉ • TÉLÉC. : 450 743-1122

AFFILIÉ À LA BANNIÈRE PNEUS MAX-PLUS: YOKOHAMA, UNI ROYAL, MICHELIN, BF GOODRICH

Philippe La Barre, propriétaire de Chaussures La Barre

Un jeune propriétaire à la tête d'un « nouveau » magasin

par Catherine Objois

Inauguré officiellement le 29 septembre, le magasin est beau et vaste, bien aménagé avec un décor moderne très esthétique et de grandes vitrines qui lui donnent une belle luminosité. Chaussures La Barre s'est établi en août dernier à l'angle des rues George et du Roi, en face du carré Royal, contribuant à redonner une nouvelle image au centre-ville et à le dynamiser. Voici une nouvelle étape pour ce commerce qui a franchi son demi-siècle il y a deux ans, sous l'égide de la troisième génération. « C'est un très bel emplacement, qui nous offre une excellente visibilité », affirme Philippe La Barre.

Trois générations en 52 ans

Le grand-père de Philippe, Roland La Barre, a fondé le commerce en 1958, dans le sous-sol de la maison familiale, au coin des rues de Ramezay et Provost. Ce machiniste de formation ne connaissait rien au domaine mais avait constaté qu'il y avait une demande pour ce genre de produit. Son fils, Jean-François, s'est joint à lui en 1968 et il a ensuite assuré une belle croissance à l'entreprise en travaillant à la boutique jusqu'en 2006. Et depuis quelques



Source: Chaussures La Barre

Philippe La Barre, propriétaire de Chaussures La Barre

années, c'est Philippe, le fils de Jean-François, qui est le propriétaire avec son associée Marie-Josée Morin. Chaussures La Barre a élu domicile au 51B, rue George de 1972 à 2010. « C'est l'une des plus vieilles boutiques générationnelles, indépendantes, au Québec. » Philippe a commencé à y travailler comme vendeur et son travail lui permet aujourd'hui de conjuguer ses intérêts pour la mode, le marketing et la communication.

Une offre régionale unique et des produits exclusifs

Le commerce est le seul de la région à offrir des chaussures habillées d'importation haut de gamme pour toute la famille, des bébés aux centenaires. De type décontracté ou habillé, et provenant de 52 fournisseurs, elles se déclinent sous plus de 400 modèles pour femmes, 75 pour hommes et près d'une centaine pour enfants, sans compter les accessoires. « Un beau compliment que nous recevons, c'est lorsque les gens nous disent qu'ils ont fait, en vain, quelques boutiques à Montréal et qu'ils trouvent chez nous le soulier, le sac recherchés. »



Source: Chaussures La Barre

Ne rien prendre pour acquis

« Nous avons une belle clientèle, dont certains depuis les débuts, mais nous ne prenons rien pour acquis », déclare le jeune entrepreneur. « Depuis 6 ou 7 ans, nous avons augmenté le nombre de nos fournisseurs et une partie de nos produits sont d'importation privée. » Chaussures La Barre fait partie de Bülle Chaussures, un regroupement de marchands indépendants pancanadien, ce qui lui permet d'avoir un plus grand impact marketing, d'échanger des informations et de bénéficier d'une force d'achat supérieure. « Je vais à Milan, en Italie, au moins une fois par année, pour m'inspirer des nouvelles tendances et ramener des collections qui viennent principalement d'Italie, d'Allemagne et d'Espagne. Nous accordons aussi une importance capitale à la formation de l'équipe; seul je ne peux pas tout faire! »

Car l'objectif premier est de satisfaire la clientèle, selon la maxime du fondateur: « Je m'occupe de mes clients comme j'aime qu'on prenne soin de moi. » Philippe La Barre complète: « Nous nous occupons de nos clients avant, pendant et après la vente. Le secret, c'est l'écoute! L'avenir est prometteur. Marie-Josée et moi sommes toujours aux aguets des nouvelles collections et il y a d'autres projets à moyen terme, comme développer davantage le marché de l'importation. » ■



Source: Chaussures La Barre

la **barre** CHAUSSURES

Année de fondation: 1958

Activité: chaussures pour hommes, femmes, enfants et accessoires

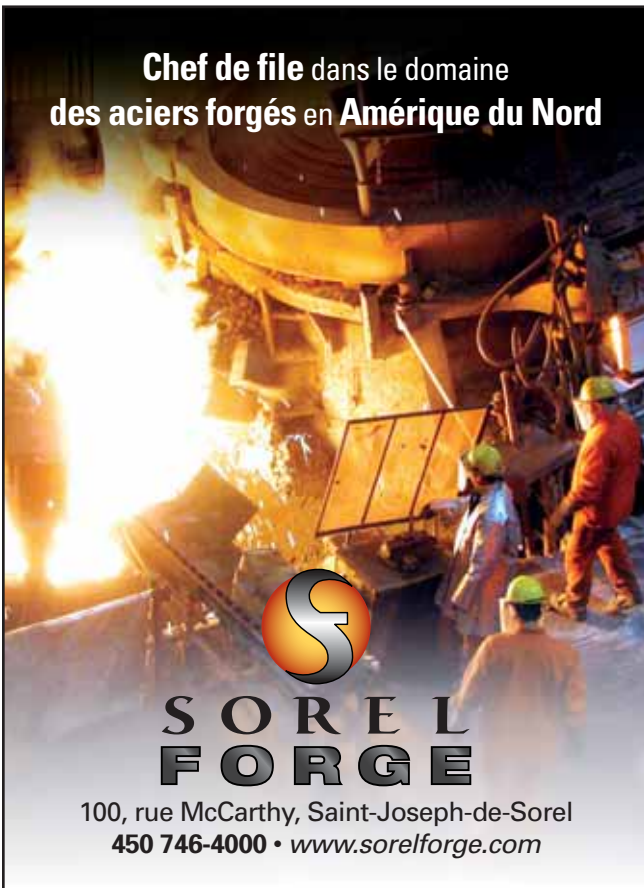
Propriétaire: Philippe La Barre
Associée: Marie-Josée Morin

Nombre d'employés: 7

Coordonnées:

60, rue du Roi
Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M8
Téléphone: 450 743-5124
www.bullechaussures.com

Chef de file dans le domaine
des aciers forgés en Amérique du Nord



**SOREL
FORGE**

100, rue McCarthy, Saint-Joseph-de-Sorel
450 746-4000 • www.sorelforge.com

à la mesure
de vos idées



Fabrication, installation et réparation de pièces d'acier diverses,
conception sur mesure, résolution de problèmes,
spécialisation dans les produits résistant à l'usure

**ACIERS
RICHELIEU**

190, rue du Roi, Sorel-Tracy (Québec) CANADA J3P 4N5
Téléphone: 450 743-1265 | Sans frais: 1 888 333-3290
Télécopieur: 450 743-7747
jtremblay@aciers-richelieu.com
www.aciers-richelieu.com

Alain Tanguay, directeur de FM 101,7

Un nouveau souffle à 65 ans

par Catherine Objois

Avez-vous écouté CJSO dernièrement? Syntonisez le FM 101,7 et vous constaterez que notre radio régionale est animée d'un nouveau souffle. À l'origine de ce regain : Alain Tanguay, le nouveau directeur de la station, qui précise immédiatement l'indispensable collaboration de toute l'équipe, les Jean Lemay, Jean-Marc Lebeau, Jocelyne Lambert, Gilles Labelle, André Champagne, Valérie Ferland et tous les autres qui ont accepté de sortir de leur zone de confort. Leurs compétences professionnelles, fondées pour plusieurs sur une longue expérience derrière le micro, et leur profonde connaissance de la région se sont conjuguées à l'expertise d'un professionnel qui apporte sa vision extérieure : une synergie qui a déjà commencé à porter fruit.

Un nouveau directeur

« Je suis un passionné de la radio! » Alain Tanguay travaille depuis 32 ans dans le milieu de la radio, dont la dernière décennie à remplir différents mandats et à donner des séminaires. Il fut directeur du Bureau de commercialisation

de la radio du Québec, un organisme regroupant les principaux radiodiffuseurs privés du Québec, et il a eu l'occasion de connaître toutes les stations de la province. Jean-Marc Belzile, le nouveau propriétaire depuis quelques années, lui a confié la direction de la station. Il a commencé en avril et a amorcé un tournant majeur. Le capitaine a évalué l'état du navire, il en a informé l'équipage qui a fait montre d'un enthousiasme et d'une motivation renouvelés et voilà FM 101,7 parti vers de nouveaux horizons! « L'équipe fait un travail extraordinaire. Et je les écoute 30 heures par jour! »

Exit CJSO. Voici FM 101,7 et sa nouvelle programmation

« La nouvelle programmation a été inaugurée en septembre, comprenant entre autres une émission d'affaires publiques tous les lundis midi, *Labelle et Cie*, où deux invités d'opinions opposées viennent exposer leur point de vue sur un sujet d'actualité, pour mieux informer

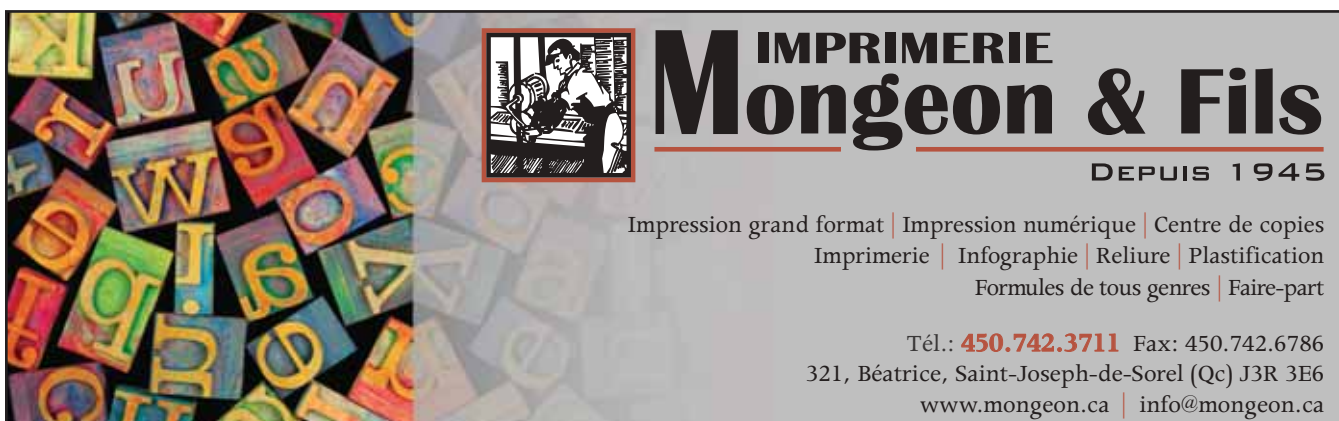


FAITES-VOUS
plaisir!

Mythos
Spécialité greco-romaine

Heures d'ouverture :
du mercredi au dimanche
dès 16 h 30

98, rue du Roi
Centre-ville de Sorel-Tracy
450 742-4250



IMPRIMERIE
Mongeon & Fils
DEPUIS 1945

Impression grand format | Impression numérique | Centre de copies
Imprimerie | Infographie | Reliure | Plastification
Formules de tous genres | Faire-part

Tél.: **450.742.3711** Fax: 450.742.6786
321, Béatrice, Saint-Joseph-de-Sorel (Qc) J3R 3E6
www.mongeon.ca | info@mongeon.ca

l'auditeur. Il nous fallait ce genre d'émission, en réponse aux besoins des gens d'affaires. » Toutes les émissions sont nouvelles, à l'exception d'une seule. Les bulletins d'informations sont branchés à la fois sur l'international, le national et le régional, et un effort particulier est porté sur les fins d'après-midi avec une émission de 15 h 30 à 18 h. « L'objectif est de rajeunir la programmation. Notre clientèle cible est un auditeur dans la mi-quarantaine, marié, avec deux enfants, qui travaille dans la région ou sur la Rive-Sud. »

Un outil pour les gens d'affaires : l'écran est plus grand

« Quand j'ai rencontré des gens d'affaires, j'ai constaté qu'il y avait un certain désintérêt pour la radio », raconte Alain Tanguay. Mais les choses ont commencé à changer et les activités publicitaires de FM 101,7 reprennent de la vigueur. « La radio peut aider le milieu des affaires à promouvoir ses entreprises. Il ne faut pas se contenter de diffuser une annonce publicitaire, mais faire preuve de créativité pour créer un produit spécifique, selon un concept original. Faire de la bonne radio en 30 secondes, voilà le défi », explique Alain Tanguay. « À la radio, l'écran est plus grand » disait Orson Welles en 1937¹. « La radio est le seul média où l'auditeur devient le directeur artistique car chacun se fait une image du produit. C'est plus facile de vendre une auto à la radio qu'à la télévision. Donc, le message que



Alain Tanguay, directeur de FM 101,7

nous envoyons aux gens d'affaires est : mêlez-nous à vos affaires. »

Les poumons d'une région

« La radio, c'est les poumons d'une région: il y a une circulation constante entre les informations qui entrent et ▶

Bouclez la boucle!



CENTRE DE TRANSFERT TECHNOLOGIQUE EN ÉCOLOGIE INDUSTRIELLE
3000, boulevard de Tracy, Sorel-Tracy • 450 742-6651 poste 5301
www.cttei.qc.ca • www.briq.ca



MISE EN VALEUR DES RÉSIDUS | DÉVELOPPEMENT D'ÉCOPRODUITS | ÉTABLISSEMENT DE SYNERGIES INDUSTRIELLES

» Station radiophonique

celles qui sortent. Nous diffusons, mais en échange nous devons être alimentés », précise le directeur. La mission de la station est d'informer, divertir et servir, 24 heures sur 24, 365 jours par année, et toujours en direct. « C'est le seul média local quotidien. Il est très souple, pouvant s'adapter d'une journée à l'autre, et c'est LE média de proximité. Nous parlons à 35 000 personnes par jour, mais dans une relation « one to one ». La radio est également un élément qui contribue à développer la fierté régionale. » La plus ancienne station de radio de langue française privée en région a célébré en grandes pompes ses 65 ans à la Maison des Gouverneurs le 19 juin dernier. Et elle est revivifiée par les nombreux projets d'Alain Tanguay et de son équipe, entre autres « continuer à impliquer les gens d'affaires de la région pour poursuivre le changement entrepris ». ■

¹ Ce célèbre réalisateur, acteur, producteur et scénariste américain (1915 - 1985) a fait ses débuts au théâtre et à la radio.

**FM
101.7**

www.fm1017.ca

Année de fondation : 1945
Activité : station radiophonique
Propriétaire : Jean-Marc Belzile
Nombre d'employés : 18
Coordonnées :
52, rue du Roi
Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M7
Téléphone : **450 743-2772**
Télécopieur : 450 743-0293



Photo : Vizib studio photo

EXPERTISE D'ACIER

FABRICATION DE PIÈCES D'ACIER
FAÇONNAGE ROULAGE
COUPAGE
COUPE PLASMA
ACIER INOXYDABLE
ALUMINIUM

ARF **ACIERS
REGIFAB** INC.

201, rue Montcalm
Saint-Joseph-de-Sorel

450 746-2642

WAGONS À SCORIE (CHEMIN DE FER) POUR ACIÉRIES **SYSTÈMES D'ALIMENTATION EN MINÉRAUX ET DE DÉPOUSIÉRAGE POUR ACIÉRIES** SILOS POUR ACIÉRIES ET PIÈCES DE RECHANGE POUR MOULINS À PAPIER **SILOS, RÉSERVOIRS ET RÉFROIDISSEMENT POUR ACIÉRIES ET MOULINS À PAPIER** SÉPARATEURS POUR DÉCHIQUEUSES MÉTALLIQUES POSE DE CARBURE DE CHROME

www.aciersregifab.com



AUBERGE DE LA RIVE

HÔTEL ET CENTRE DE CONGRÈS

L'UNIQUE HÔTEL ET CENTRE DE CONGRÈS AU QUÉBEC
SITUÉ DIRECTEMENT SUR LA RIVE DU FLEUVE SAINT-LAURENT



Située à Sorel-Tracy avec vue imprenable sur le fleuve Saint-Laurent, l'Auberge de la Rive vous offre les services d'un hôtel et centre de congrès 4 étoiles. Le confort douillet de ses chambres, la chaleur de son personnel et le raffinement de sa cuisine font de l'Auberge de la Rive un endroit idéal pour tenir une réunion, organiser un congrès ou un événement.



Notre nouveau chef cuisinier, Philippe Bouteille est arrivé au Québec en 1981. Il a fait ses classes auprès des meilleurs chefs de Lyon, capitale gastronomique de la France. Il s'est joint à notre équipe dans les derniers mois.



100 chambres et suites



Notre chef réalise une cuisine fine, saine, équilibrée et naturelle où le choix des produits locaux et québécois a sa place sur notre menu.

| Réunion 1 jour à partir de **32,95\$** /personne

| Réunion 1 jour/1 nuit à partir de **127,95\$** /personne
(occupation double)

| **11** salles de réunion fenestrées
totalisant **13 600** pi²

| **500** convives en banquet

À moins d'une heure de Montréal, Drummondville et Trois-Rivières!

165, CHEMIN SAINTE-ANNE SOREL-TRACY (QUÉBEC) J3P 6J7 | **450 742-5691**

SANS FRAIS: **1 800 369-0059** | INFO@AUBERGEDELARIVE.COM

WWW.AUBERGEDELARIVE.COM



Gaétan Boisvert, propriétaire d'Équipements de plaisance Boisvert

Devenir un chef de file en moins de 20 ans

par Catherine Objois

Les installations d'Équipements de plaisance Boisvert sont impressionnantes, aussi bien sur la route Marie-Victorin à Saint-Robert que sur le chemin des Patriotes, dans le secteur Sorel. Sur les vastes terrains, s'alignent ici des dizaines de roulottes et là de nombreux bateaux de plaisance de toutes sortes. Au premier coup d'œil, on peut apprécier l'importance de l'entreprise qui est devenue un chef de file dans son domaine en moins de 20 ans.

En essor depuis 1992

« J'ai démarré tout seul dans la cour de ma maison privée, à Saint-Robert, le 1^{er} janvier 1992, puis j'ai bâti un garage. », déclare d'entrée de jeu Gaétan Boisvert. C'est ainsi que ce natif de Sorel, qui habite Saint-Robert depuis l'enfance, s'est lancé dans la vente de bateaux et de roulottes. « Je n'avais pas d'expérience en la matière, car j'avais travaillé dans le

domaine du pétrole pendant 19 ans, mais je possédais un bateau et j'aimais tellement ça... La région de Sorel est idéale pour la navigation de plaisance. Il y a des plans d'eau fantastiques, et l'endroit est très central. D'ici, on peut aller à Québec puis dans le bas du fleuve, ou vers Montréal, et par le Richelieu, au lac Champain et à New York », raconte l'homme d'affaires. Au prix d'un travail acharné, le succès a rapidement été au rendez-vous et il a fallu agrandir. En 1993, l'entreprise s'est établie au 4121, route Marie-Victorin, à Saint-Robert, qui abrite maintenant la division VR (véhicules récréatifs). « La compagnie a pris constamment de l'expansion, nous avons entré des lignes de bateaux et de roulottes neuves, et nous avons agrandi à plusieurs reprises jusqu'à ce qu'il n'y ait plus d'espace disponible. » C'est pourquoi à l'automne 2008, Gaétan Boisvert a déménagé les bateaux sur le chemin des Patriotes, après

**VOUS ÊTES
À LA RECHERCHE
DE SOLUTIONS
D'AFFICHAGES
ORIGINALES
ET À BAS PRIX ?**

NOUS AVONS



y avoir acquis les vastes terrains et la bâtisse, qui comprend des ateliers de nettoyage, d'entretien et de réparation. L'entreprise compte désormais la division VR (véhicules récréatifs) à Saint-Robert et la division Marine à Sorel. On y vend des véhicules récréatifs et des bateaux, neufs et usagés, avec tous les services nécessaires, avant, pendant et après la vente. C'est là une des forces d'Équipements de plaisance Boisvert, en plus de l'éventail des produits offerts.

Bateaux et véhicules récréatifs de toutes sortes

« Nous offrons un grand inventaire de bateaux et de roulottes de toutes les marques reconnues. » La gamme est très variée, yachts, bateaux, pontons, motomarines – des bateaux jusqu'à 600 000 \$ - et tous les types de caravanes, tentes-roulottes, motorisés, roulottes à sellette, roulottes pliantes ainsi que des roulottes servant au transport des chevaux. « Mais notre force, c'est d'abord le service après-vente. Il est d'autant plus primordial que ce type de produits représente un investissement financier important pour nos clients. »

L'expertise dans l'industrie de la plaisance

« Une fois que vous avez acheté un bateau ou un véhicule récréatif, il faut l'équiper, l'entreposer, l'entretenir et



Photo: Véronique Meunier • Vizib studio photo

Gaétan Boisvert, propriétaire d'Équipements de plaisance Boisvert

éventuellement le réparer. Le bateau doit être mis à l'eau, puis retiré de la marina à l'automne, etc. Nous offrons tous ces services », explique Gaétan Boisvert. Le client trouve ici tout l'éventail des pièces, depuis les moteurs et remorques jusqu'aux plus petits accessoires tout comme les produits d'entretien. L'équipe de techniciens certifiés assure l'entretien et la réparation mécanique, incluant la réparation▶

LES MÉDIAS QU'IL VOUS FAUT !



» SOREL-TRACY
100, boulevard Gagné
450 746-3914

1 877 746-3914
pagecournoyer.com
groupe@pagecournoyer.com



PAGE COURNOYER
INTERFACE COULEUR
Le Centre du document

de fibre de verre. « Je me suis toujours préoccupé de la formation des techniciens, pour les deux divisions, et le service d'entreposage est assuré avec autant de soin. Nous allons chercher les bateaux à la marina et les préparons pour l'hiver. Nous pouvons en entreposer 400 sur notre site. » En 18 ans, Gaétan Boisvert et son équipe ont acquis toute une expertise dans l'industrie de la plaisance.

Avancer tous les jours

Aujourd'hui, Équipements de plaisance Boisvert regroupe 40 employés. « L'entreprise est la seule dans la région dans le domaine des VR et la plus importante pour les bateaux », affirme le propriétaire. Elle compte des clients à la grandeur du Québec et même au-delà. « Nous vendons des bateaux jusqu'au lac Champlain, à Magog, Mont-Laurier, Québec et Montréal ainsi qu'en Ontario. » L'entreprise a d'ailleurs reçu plusieurs prix et distinctions pour souligner le nombre des ventes réalisées et la qualité du service à la clientèle. Le secret de cette réussite? « Je crois que d'abord, il faut travailler très fort. Le premier objectif est de toujours prendre le temps de s'arrêter à chaque client pour lui donner un service optimal. Ensuite, pour offrir toujours les meilleurs produits, nous devons nous tenir constamment à l'affût des changements technologiques. En un mot, il faut avancer



tous les jours, sans jamais faire du surplace. » À voir la progression de son entreprise depuis 1992, Gaétan Boisvert semble avoir une bonne recette du succès en affaires! ■

	Nombre d'employés: 40
	Coordonnées :
	240, chemin des Patriotes Sorel-Tracy (Québec) J3P 6K6
	Téléphone: 450 730-0100
	Télécopieur: 450 730-0200 www.boisvertmarine.com
Année de fondation: 1992	
Activité: vente et service pour bateaux et VR	
Propriétaire: Gaétan Boisvert	

Besoin | d'un shampoing? |



 **Boutique
Animaux Cartier**

322, boulevard Fiset, Sorel-Tracy | 450 743-2970
www.animalerie-cartier.com

LA FORMATION SUR MESURE EN ENTREPRISE



PARTENAIRE DANS LA FORMATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

- SÉLECTION ET EMBAUCHE DE PERSONNEL
- ANALYSE DES BESOINS DE FORMATION
- PRODUCTION DE MATÉRIEL DIDACTIQUE
- MAINTIEN ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DE LA MAIN-D'ŒUVRE
- PRÉPARATION AUX QUALIFICATIONS D'EMPLOI-QUÉBEC

NOS SECTEURS D'ACTIVITÉS

- bureautique, comptabilité
- procédés infographiques
- dessin industriel
- développement de patrons
- soudage-montage (plaques et tuyaux)
- électricité d'entretien
- électromécanique
- électronique et mécanique industrielle
- pneumatique et hydraulique
- usinage conventionnel et à commande numérique
- ponts roulants (opération, entretien, gréage et signalisation)
- chariots élévateurs (conventionnels et télescopiques)
- plates-formes élévatrices à nacelle ou à ciseaux
- chargeuse sur roues, pelle hydraulique, rétrocaveuse et mini-chargeuse
- tuyauterie (eau, vapeur et gaz)
- appareil à gaz

CONTACTEZ-NOUS:

Yvan Pélouquin, poste 340 - Conseiller en formation
pelouquiny@cs-soreltracy.qc.ca

Alain Lamy, poste 389 - Directeur adjoint
alamy@cs-soreltracy.qc.ca

Céline Rousseau, poste 359 - Directrice de centres
rousseauc@cs-soreltracy.qc.ca

QUELQUES-UNS DE NOS CLIENTS ET PARTENAIRES.



SERVICE AUX ENTREPRISES

5105, BOUL. DES ÉTUDIANTS, SOREL-TRACY (QC) J3R 4K7
WWW.FORMATIONSOREL-TRACY.QC.CA/SAE.HTML
TÉL.: 450 743-1284 TÉLÉC.: 450 743-1872



Le centre commercial du boulevard Poliquin s'agrandit

par Catherine Objois

Il y a un an, le centre commercial du boulevard Poliquin inaugurait son premier édifice, la SAQ Sélection. Et tel qu'annoncé, de nouveaux commerces sont actuellement en construction, pour compléter le centre. « Le bâtiment 2 abritera des succursales de Lunetterie New Look, Subway et Mondou (produits, services et accessoires pour animaux de compagnie) sur des superficies respectives de 3000, 1500 et 4000 pieds carrés, et il reste des espaces disponibles. Et un Tim Hortons de 2400 pieds carrés occupera le bâtiment 3. Ces nouveaux magasins devraient ouvrir en novembre », explique Stéphane Patenaude, directeur du développement immobilier chez Sicam. Cette corporation de développement montréalaise, qui œuvre à la grandeur du Québec, a misé pour son premier projet dans la région sur le nouveau pôle commercial du boulevard Poliquin, en pleine effervescence. « Ces nouveaux commerces viennent s'ajouter à l'offre existante, pour répondre à la demande grandissante du marché régional, dynamisé par le boom dans la construction domiciliaire.



Comme nous favorisons toujours les intérêts de nos locataires, nous avons créé une mixité commerciale intéressante pour renforcer le pôle commercial et apporter une plus-value au site. Et cet agrandissement amènera bien sûr d'importantes retombées économiques régionales, notamment par la création d'emplois. » ■

Énergie Cardio

25 ans ON CHANGE LE MONDE



En vous inscrivant ou en référant un ami, courez la chance de gagner l'un des



Portes ouvertes

10 au 14 novembre 2010

AUSSI :

- Essai sur les appareils avec entraîneur
- Essai des cours en groupe
- Dégustation de recettes Kilo Cardio
- Évaluation de votre pourcentage adipeux
- Kiosques-santé, etc.

18 ans et plus, sur rendez-vous. • Tous les détails à la réception

57, rue Augusta, Sorel-Tracy • 450 743-8909

energiecardio.com

ESSAYEZ-LES



HONDA CR-Z



NISSAN JUKE



HONDA DU CHENAL
6975, avenue du Major-Beaudet, Sorel-Tracy
450 742-5622 | www.hondaduchenal.com



SOREL-TRACY NISSAN
4995, rue St-Laurent, Sorel-Tracy
450 743-9418 | www.soreltracy.nissan.ca

Une femme d'exception

par Catherine Objois

Nicole Lavallée Bergeron nous a quittés le 26 juillet, laissant d'innombrables amis ici et à l'étranger. Rarement une personne aura marqué autant, et de si diverses façons, la région de Sorel-Tracy, une région que cette fille de Berthier avait adoptée depuis 1972.

« J'ai vécu pendant 44 ans avec une personne très impliquée. Nicole était une touche-à-tout, une bâtisseuse, qui vivait à 100 milles à l'heure », raconte son mari, Louis-René Bergeron. « Elle avait un fort sentiment d'appartenance pour la région et a travaillé sans relâche à la développer, que l'on songe à Taxibus, à Femmes-Club, à la Muse, au Cactus Café et à la Grange du Survenant, dont elle fut l'instigatrice ou encore à la Fondation Hôtel-Dieu de Sorel et à tous les conseils d'administration dont elle a fait partie, dont Azimut diffusion et la Maison La Source. « Partout où elle est passée, elle a laissé son empreinte. Elle s'est aussi beaucoup occupée des artistes. Nicole fourmillait constamment d'idées. Elle annonçait ses projets et les réalisait. Elle avait la qualité de dire les choses vraies, sans blesser personne et avait le don de s'entourer de gens qu'elle encourageait à se révéler. » Le député de Richelieu, Sylvain Simard, a salué « une intarissable femme d'idées, douée d'un sens indéniable du leadership, généreuse, aimante et progressiste et l'instigatrice d'innombrables projets d'affaires ». « Impossible de résumer non pas toute une vie, mais toutes celles qu'elle a semblé vivre en même temps », déclare Carol Thibeault, son amie depuis 40 ans et collaboratrice dans Femmes-Club depuis les débuts. « Ses passions? Sa famille - 4 enfants, 10 petits-enfants -, ses amis, à qui elle était très fidèle, la région bien sûr, les arts, et la cause des femmes. C'était une femme passionnée, visionnaire, rassembleuse, amoureuse de la vie, et très travaillante. Un vrai moulin à idées!» Elle



Photo: NathB photographie

Nicole Lavallée Bergeron

s'intéressait aussi à la politique, elle a donné des cours et des formations, et depuis quelques années, elle participait activement au forum « Au cœur des femmes ».

Merci à Nicole Lavallée Bergeron d'avoir tant contribué au développement de notre région! ■

Le forage directionnel  **Précis, rapide et propre**

 **PASSE > PARTOUT**
FORAGEDIRECTIONNEL

475, rue Dansereau, Contrecoeur
T 450 587-5147 ☎ F 450 587-5852
www.forage-directionnel.com



TRAVERSY TRAITEUR

UN NOM SYNONYME DE BON GOÛT DEPUIS PRÈS DE 80 ANS



Photo : Math B.

Traversy Traiteur fait partie de pratiquement tous nos grands événements. Quelle que soit l'occasion, sa brigade est là pour nous sustenter de belle façon. Et la tradition d'hospitalité des Traversy ne date pas d'hier! Le grand traiteur de notre région a vu son histoire débiter en 1932, à Massueville.

William, Jacques et Daniel : trois générations, 78 ans d'expérience

C'est là que William Traversy a commencé dans son petit restaurant. En 1954, son fils Jacques prit la relève et, 30 ans plus tard, ses enfants Daniel et Sylvain reprirent le flambeau. Ceux-ci développèrent le service de traiteur et agrandirent progressivement leur clientèle. C'est pour s'en rapprocher que l'entreprise s'établit à Sorel-Tracy en 1992. Cette étape déterminante assura un développement du marché et en 2004, Traversy Traiteur dut déménager pour disposer de locaux plus grands et mieux aménagés. Depuis 2006, Daniel Traversy est le seul propriétaire.

Pour tous vos événements

Traversy Traiteur offre une gamme complète de services, pour les événements professionnels, amicaux ou familiaux.

- Petits déjeuners d'affaires ou entre amis
- Buffets chauds et froids
- Banquets et repas gastronomiques (baptêmes, mariages, funérailles, etc.)
- Lunchs légers, boîtes à lunch
- Réunions professionnelles : rencontres de conseil d'administration, séminaires, lancements, conférences de presse, réceptions d'employés, etc.
- Coquetels dînatoires ou « 5 à 7 »
- Soupers thématiques



Depuis un an, Traversy est le gestionnaire exclusif des salles Jani-Ber et le traiteur exclusif de la salle de curling. Outre de nombreux particuliers de la région, Traversy compte parmi ses clients les principales usines de la région, organismes et clubs sociaux, etc., et depuis peu la loge VIP de hockey au Colisée Cardin.

Une hospitalité imbattable

- Le seul traiteur de la région qui peut desservir les grands événements, jusqu'à près de 2000 personnes en même temps.
- La brigade se déplace partout dans la région, sur la Rive-Sud et jusqu'à Saint-Hyacinthe.
- Possibilité de travailler dans tous les lieux équipés d'eau et d'électricité.
- Les deux salles de réception Jani-Ber (d'une capacité totale de 725 personnes)
- Salle de réception William-Jacques-Traversy, adjacente aux bureaux rue Plante, pour 15 à 60 personnes.
- Cueillette au comptoir et livraison

Les qualités d'une cuisine maison

L'expérience alliée à une démarche d'innovation perpétuelle crée une cuisine classique ou plus audacieuse selon les goûts des clients. Les mets sont cuisinés à partir d'ingrédients frais, tout est fait en cuisine, montés à la main ; bref, une cuisine de qualité, à des prix abordables. Traversy Traiteur, toujours soucieux de se dépasser, reste à l'avant-garde et fait preuve d'une extrême vigilance face aux allergies alimentaires et à la salubrité des installations¹.

Une équipe à l'écoute des gens

« Chaque maillon de la chaîne est important. L'équipe assure un service ultra personnalisé avec chaleur, patience, écoute et professionnalisme. Nous aimons le travail bien fait. Chaque événement est un moment spécial pour vous, c'est pourquoi nous travaillons pour en faire une réussite mémorable », affirme Daniel Traversy qui gère un groupe de 50 employés (et bien plus durant les fêtes) dans un esprit très familial. Le chef est très impliqué dans la région (Festival de la gibelotte, organismes communautaires, Gala des Grands chefs pour la Société canadienne du cancer).



95, rue Plante, local 103, Sorel-Tracy
Tél. : 450.746.8111 ■ Téléc. : 450.746.3937
traversy@bellnet.ca

¹ Récipiendaire en 2003 du Mérite national de la restauration et de l'alimentation du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec.

Les femmes qui font progresser notre région

Christine Poulin du Centre Jardin des Patriotes

par Catherine Objois

Vous êtes née à...?

Je suis née à Joliette, endroit que je n'ai pas eu la chance de découvrir, puisque mon père travaillant pour la GRC fut transféré à plusieurs reprises durant sa carrière. Le plus gros de ma jeune enfance, jusqu'à 11 ans, je l'ai passée à Boucherville jusqu'à ce que mon père prenne la retraite de son travail à 40 ans. Eh oui, il était bien jeune pour prendre sa retraite, je m'en rends compte aujourd'hui. Mon père, un gars de la Beauce et des grands espaces de nature, voulut alors retourner à la campagne. Ma mère, une native de Saint-Ours, lui a mis des conditions puisqu'elle adorait vivre à Boucherville, près de son travail à Varennes. Elle était infirmière dans une résidence pour personnes âgées. « Tu veux déménager à la campagne, eh bien, ok, mais à Saint-Ours pas ailleurs. » Mes parents avant de déménager à Saint-Ours m'ont envoyée à l'école anglaise pour que je sois bilingue, avant de nous retirer à la campagne et je les en remercie infiniment. Je n'ai pas été élevée « mollement » j'ai dû bûcher pour apprendre et n'ai jamais suivi les chemins les plus faciles. Mes parents étaient très durs et très doux en même temps. Grâce à eux, j'ai foncé dans la vie, ne m'arrêtant jamais à des détails menant au découragement, dans ma vie personnelle comme dans ma vie privée.

Quel est votre cheminement professionnel?

J'ai eu deux carrières, i.e., que j'ai un DEC en diététique. J'ai travaillé dans un hôpital durant 14 ans. Puis j'en ai eu assez et je suis retournée faire ce que j'aimais le plus, l'horticulture. J'ai alors suivi un DEP en horticulture, puis un DEC à l'ITA de Saint-Hyacinthe. À cette époque, j'avais deux petites filles, de 9 et 12 ans, et j'étais monoparentale. Je me levais à 5 heures pour étudier alors que la maison était calme et que les filles dormaient. Lorsque j'étais à l'école, je ne perdais pas une minute. Si j'avais du temps libre entre les cours, j'étudiais. Quand on aime ce qu'on fait on est heureux.

Quels sont les défis particuliers auxquels doivent faire face les femmes dans le monde des affaires?

Personnellement je ne crois pas que le fait d'être une femme fasse une différence. En tout cas moi, je n'ai jamais ressenti le moindre doute que ce soit les institutions



financières ou autres. Ils veulent des garanties et c'est normal. Je pense que c'est plutôt le caractère qui importe et non le sexe. J'irais même jusqu'à dire qu'être une femme a certains avantages; peut-être qu'on a plus le pouvoir de séduction... Vous savez, je crois que dans la vie, on peut obtenir et régler beaucoup de choses grâce à la séduction.

À votre avis, quelles sont les qualités pour réussir?

Croire en soit et en notre projet, se fixer des objectifs, ne jamais se décourager et il est impératif de bien s'entourer de personnes compétentes dans leur domaine. On ne peut pas être bon en tout.

Quels sont vos loisirs?

Les loisirs que j'ai, je ne peux les pratiquer qu'en hiver, puisque je travaille beaucoup de février à novembre, et par la suite, je travaille moins mais toujours. Le seul moyen pour moi d'arrêter c'est de partir. J'adore les voyages. Ma belle-famille habite l'Afrique du Nord. On doit donc prendre des vacances pour les visiter. J'adore aussi faire de la raquette en hiver et prendre de longues marches lorsqu'il neige.

Je m'entraîne dans un gym mais j'avoue que je manque de rigueur. Tôt le matin j'aime bien lire un bon livre avant de commencer ma journée de travail.

Quels sont vos objectifs pour l'entreprise ?

Actuellement nous produisons 90 % de nos fleurs annuelles, 70 % de nos vivaces et 90 % de nos rosiers. Mon objectif, c'est l'autosuffisance pour contrôler la qualité des produits de A à Z, continuer la progression constante de l'entreprise et agrandir constamment le territoire de la clientèle.

Des gens de partout à travers le Québec viennent faire leur tour chaque année. Il y a beaucoup de bouche à bouche et les gens nous félicitent et nous disent qu'on est différent des autres centres de jardinage et c'est notre but.

Où vous voyez-vous dans 10 ans ?

Je veux atteindre le summum dans tous les aspects de l'entreprise. C'est la perfectionniste en moi qui parle.

Quels sont vos rêves pour la région ?

Je suis peut-être un peu rêveuse mais quand j'étais ado, Sorel-Tracy ça bougeait, beaucoup d'enfants et le centre-ville très très actif. J'ai la nostalgie de ce temps-là. Je rêve de cette époque. ■



Christine Poulin, propriétaire

Locations d'espaces INDUSTRIELS



Complexe industriel de la Trente

Pour renseignements :

Denis Villiard

Cellulaire : 450 746-9595 ■ Téléphone : 450 746-0593

Télécopieur : 450 743-3167

constructiondenis@bellnet.ca

Les femmes qui font progresser notre région

Mélanie Chalifoux de la Laiterie Chalifoux

par Catherine Objois

Vous êtes née à ...?

Je suis originaire de Sorel-Tracy, tout comme mes parents.

Dans quel domaine avez-vous étudié?

J'ai complété un certificat en sciences des aliments et un bac en génie industriel. Par la suite, j'ai étudié en gestion des ressources humaines pour obtenir mon titre professionnel de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés.

Quel est votre cheminement professionnel?

Je travaille au sein de l'entreprise familiale depuis mon jeune âge. Au fil des ans, j'ai occupé plusieurs postes dans l'usine, de journalière à la production à directrice d'usine. Mes expériences de travail m'ont permis de développer de l'intérêt et de l'expertise pour la gestion des ressources humaines. C'est donc naturellement avec la croissance de



Photo: Simon Ménard

clubvoyages[™]
Air-Mer

**ÉCHANGEZ
VOS POINTS AIR MILES
CONTRE DES CERTIFICATS D'ACHAT
800 POINTS = 100 \$**

87, RUE CHARLOTTE. SOREL-TRACY
TÉLÉPHONE : 450 742-0426
TÉLÉCOPIEUR : 450 742-9530

MICHEL LESSARD

Timatin. Grosse nouvelle.

Le Timatin est maintenant disponible sur muffin anglais.

Tim Hortons
240, rue Victoria, Sorel

l'entreprise et nos besoins grandissants en matière de gestion de personnel que j'ai occupé le poste de directrice des ressources humaines.

Quels sont les défis particuliers auxquels doivent faire face les femmes dans le monde des affaires ?

Je ne vois pas de défis particuliers. Par contre, la conciliation travail-famille représente un défi important pour les parents qui occupent des emplois exigeants.

À votre avis, quelles sont les qualités pour réussir ?

Je crois beaucoup à l'importance des valeurs fondamentales véhiculées au sein de notre entreprise, c'est-à-dire le respect, le travail d'équipe, l'intégrité, la fierté et l'enthousiasme. La communication de ces valeurs par nos paroles et nos gestes est aussi primordiale pour développer une crédibilité.

Quels sont vos loisirs ?

Je suis une sportive. J'essaie donc de pratiquer des sports avec mes deux garçons. Dernièrement, je me suis initiée au yoga, une activité que j'adore et qui me fait beaucoup de bien, tout comme la lecture.

Quels sont vos objectifs pour l'entreprise ?

Je souhaite que Laiterie Chalifoux continue de se démarquer à travers les époques et devienne un chef de file dans la fabrication des fromages au Canada. C'est aussi important qu'elle soit un modèle d'entreprise reconnu pour la qualité de ses produits et services que pour son environnement de travail et ses engagements sociaux.

Où vous voyez-vous dans 10 ans ?

Puisque l'un de nos objectifs est d'assurer la pérennité de l'entreprise familiale, je me vois toujours à la direction de la Laiterie Chalifoux et impliquée à titre de bénévole dans ma communauté. La poursuite d'une vie saine, équilibrée et épanouie demeure mon principal souhait !

Quels sont vos rêves pour la région ?

Je continue à rêver d'une région dynamique et prospère où les projets innovateurs et les investissements seront les bienvenus. Je crois beaucoup au potentiel touristique de la région et j'appuie les initiatives telles que le projet Écomonde. ■

Symbiose industrielle : des contacts payants!

par Marco Brochu



Marco Brochu
mbrochu@pierredesaurel.com

Agent de communication
Centre local de développement
(CLD) de Pierre-De Saurel

Unir des entreprises voisines dans un esprit de communauté, où chacun tire profit d'échanges, voilà le projet de la symbiose industrielle mis en place dans la région depuis le printemps dernier. Prenant exemple sur un concept déjà établi depuis plusieurs années dans la ville de Kalundborg au Danemark, et plus récemment sur la mise en pratique de la synergie des sous-produits qui existe dans la région de Bécancour, la symbiose industrielle représente une occasion intéressante pour des entreprises de transformer un inconvénient en avantage !

Un concept de collaboration

L'idée d'un tel projet dans la région est née à la suite de la 3^e Conférence internationale en écologie industrielle, qui a eu lieu à Sorel-Tracy à l'automne 2009, et est issue d'une collaboration entre de nombreux partenaires : le Centre de transfert technologique en écologie industrielle (CTTÉI), la Chambre de développement agricole, la Municipalité régionale de comté (MRC) de Pierre-De Saurel, la Société d'aide au développement de la collectivité (SADC), du Technocentre en écologie industrielle ainsi que le Centre local de développement (CLD). « Le projet démontre la volonté commune des organismes de la région de mettre à la disposition de nos entreprises des moyens de rentabiliser davantage leurs activités, et ce, tout en favorisant la préservation de notre environnement et de notre qualité de vie », de préciser la directrice générale du CLD, Josée Plamondon.

L'objectif de ce projet de maillage entre entreprises est plus précisément d'encourager les entreprises de la région à constater les possibilités avantageuses qu'offrent les échanges de résidus de production, d'eau et d'énergie

provenant de leurs activités, et de leur faire prendre conscience de la valeur de leurs matières résiduelles qui peuvent devenir la matière première d'autres entreprises. Une idée qui peut paraître complexe mais qui, en fait, n'est qu'une association qui permet à chacun de profiter d'avantages importants :

- Économies par rapport aux forts coûts nécessaires pour se défaire des matières résiduelles;
- Préservation des ressources naturelles;
- Détournement important de matières résiduelles des sites d'enfouissement.

Participez !

Le plus important dans ce type de projet, c'est que les entreprises soient et restent en contact pour être en mesure de bénéficier de ce réseautage environnemental. C'est pour cette raison que la participation en grand nombre des entreprises du territoire est nécessaire pour mener à bien la démarche. Chaque entreprise peut répondre à un court questionnaire qui permettra au CTTÉI, qui a le mandat de concrétiser ce projet, d'établir plus facilement les liens d'affaires. Plus les entreprises répondront à cet appel à la coopération, plus les chances de succès de ce maillage seront meilleures, et plus il sera possible de proposer des pistes de solution intéressantes aux entreprises régionales. D'ores et déjà, le CTTÉI a identifié la possibilité de mettre en commun les volumes de certaines matières telles le carton et le plastique afin de les diriger vers les filières de recyclage appropriées et de faire bénéficier les entreprises d'économies d'échelle appréciables pour s'en départir.

N'hésitez donc pas à participer à ce projet et à bénéficier d'échanges inattendus et profitables! Pour plus d'information, contactez le CTTÉI au 450 742-6651, poste 5301 ou par courriel au cttei@cegepst.qc.ca.

EXPLOREZ LE TOUT NOUVEAU JEEP GRAND CHEROKEE 2011



DEUX RIVES
SOREL-TRACY

2RIVES.CA

1810, BOULEVARD FISET, SOREL-TRACY • 450 742-0468

Goûter le meilleur des producteurs régionaux

L'ÉcoMarché de Sorel-Tracy vous êtes à un clic!

par Michèle Gauthier



Michèle Gauthier

sadccom@bellnet.ca

Agente de communication
SADC de Pierre-De Saurel

Faire son épicerie autrement! Cuisiner avec des produits frais et provenant directement de fermes situées à moins de 50 km de Sorel-Tracy. Pourquoi pas ! Avec l'ÉcoMarché de Sorel-Tracy, ce sont plus de 16 producteurs régionaux qui sont à l'honneur. C'est un moyen original de promouvoir l'achat de produits locaux et de soutenir les producteurs de la région qui ont des pratiques environnementales respectueuses. Ils vous offrent, par l'entremise de ce marché virtuel qu'est l'ÉcoMarché, des viandes de qualité telles que du boeuf sans hormone de croissance, du veau de grain, du poulet de grain, du porc naturel, de l'agneau, de la pintade, du canard ainsi que des produits transformés avec plus de 20 choix de saucisses, des fromages artisanaux, des tartes aux pommes cuisinées à la ferme, du miel, des confitures, des produits de l'érable et des produits certifiés biologiques avec un grand nombre de variétés de légumes frais et de produits transformés. Cela permet aussi aux consommateurs de se nourrir avec des produits frais et de meilleure qualité et d'en connaître la provenance.

L'ÉcoMarché de Sorel-Tracy en un clic, étape par étape

- **S'inscrire et commander** via le site Internet www.ecomarchedesolidarite.org
- Aucune exigence quant à la fréquence des commandes ni au montant d'achat minimum;
- **Récupérer votre commande** au local de l'ÉcoMarché les vendredis entre 15 h et 19 h, situé au 241, boulevard Fiset « Chez Isabelle »;
- **Payer sur place** en argent comptant ou par Interac (frais d'inscription 20 \$/an);

La liste des produits, les producteurs locaux, le calendrier de distribution et beaucoup plus d'information sont



également disponibles sur le site. L'ÉcoMarché vous permet de découvrir une foule de produits artisanaux, des légumes frais et de la viande naturelle provenant des producteurs de votre région.

Mieux connaître la provenance de vos aliments?

Cette initiative des ÉcoMarché s'inscrit parfaitement dans une optique de développement durable régional. En effet, sur le plan économique en s'approvisionnant localement, la population encourage les fermes et dynamise l'économie locale. Cette action contribue au mieux-être de la communauté en plus de participer à la création d'emplois. Sur le plan environnemental, en achetant des produits locaux les consommateurs contribuent à diminuer considérablement les émissions de gaz carbonique liées au transport des produits. L'achat de produits locaux favorise aussi la diminution de l'impact de la consommation sur l'environnement en termes d'emballages et d'utilisation d'agents de conservation. En achetant des produits directement chez le producteur, non seulement les aliments sont plus frais et plus savoureux, mais en plus, ils sont généralement offerts à meilleur prix. Connaître la provenance des aliments renforce le lien de confiance entre le producteur et le consommateur et contribue à créer un sentiment d'appartenance et d'identité à la région.

Pour devenir membre de l'ÉcoMarché, rendez-vous sur www.ecomarchedesolidarite.org ou communiquez par courriel à info@ecomarchedesolidarite.org ou par téléphone au 450 446-4441, poste 303

Manger local, manger santé ! ■

LA FORCE DU RÉSEAU

Transmettre **L'AMBITION** de **L'ENTREPRENARIAT**



Photos : Benoit Bourgeois • Vizib studio photo

CONSEIL D'ADMINISTRATION 2010 - 2011

De gauche à droite :

Mélanie Couture du Centre financier aux entreprises Desjardins du Richelieu, Éric Champagne, architecte, Christine Latour de l'Orienthèque, Yves Fortin du Technocentre en écologie industrielle, Serge Bergeron de Rio Tinto Fer et Titane, Luc Chevette de la Caisse Desjardins Pierre-De Saurel, Jean-Pierre Letarte de Placements Manuvie, Marie-France Carra de Chapdelaine assurances, Alain Trudel de Rio Tinto Fer et Titane, Caroline Gagnon de Raymond Chabot Grant Thornton et Alain Pelletier de Socomec industriel.

MISSION :

La Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain est présente depuis 1889 et a pour mission de promouvoir, servir et défendre les intérêts communs de ses membres afin de contribuer au développement économique et social de la région.

SERVICES AUX MEMBRES :

- Réseautage avec plus de 430 membres
- Publipostage aux membres
- Répertoire des membres
- Lotomatique (accréditation par Loto-Québec)
- Dicom Express (forfaits avantageux)
- Global Payments (prix compétitifs Visa, MasterCard, Interac)
- Régime d'assurance collective des chambres de commerce (1 à 50 personnes)
- Rabais : Énergie Cardio, Esso, Shell, Ultramar



Marie-France Carra
Présidente



**La Chambre de commerce et d'industrie
Sorel-Tracy métropolitain**

67, rue George, Sorel-Tracy ■ 450 742-0018 ■ www.ccstm.qc.ca

Mêlez-nous à
vos affaires !

**FIM
101.7**

fm1017.ca

Aciers Régifab

201, rue Montcalm
Saint-Joseph-de-Sorel J3P 5N7
Tél. : **450 746-2642** - Téléc. : 450 746-2867
www.aciersregifab.com

Aciers Richelieu

190, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4N5
Tél. : **450 743-1265** - Téléc. : 450 743-7747
www.aciers-richelieu.com

Auberge de la Rive

165, chemin Ste-Anne, Sorel-Tracy J3P 6J7
Tél. : **450 742-5691** - Téléc. : 450 742-4230
www.aubergedelarive.com

Benoît & Léo Théroux

76, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4M8
Tél. : **450 743-0035** - Téléc. : 450 743-4528
Sans frais : 1 800 563-0035
www.bltheroux.qc.ca

Boulet portes et fenêtres

10700, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél. : **450 742-9424** - Téléc. : 450 742-8193
www.fenestresboulet.com

Boulevard Musique

163, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 3P3
Tél. : **450 743-5888**
www.boulevardmusique.com

Boutique d'animaux Cartier

322, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 3R2
Tél. : **450 743-2970** - Téléc. : 450 743-3221
www.animalerie-cartier.com

Caisse Desjardins Centre Bas-Richelieu

2531, rue Immaculée-Conception
Saint-Ours J0G 1P0
Tél. : **450 746-4646** - Téléc. : 450 785-2380
www.desjardins.com

Caisse Desjardins Pierre-De Saurel

93, rue du Prince, Sorel-Tracy J3P 5N6
Tél. : **450 746-7000** - Téléc. : 450 746-1173
www.desjardins.com

Centre financier aux entreprises du Richelieu

343, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy J3P 7W1
Tél. : **450 742-1313**
Téléc. : 450 742-8668
www.desjardins.com

Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain

67, rue George, Sorel-Tracy J3P 1C2
Tél. : **450 742-0018** - Téléc. : 450 742-7442
www.ccstm.qc.ca

CLD de Pierre-De Saurel

50, rue du Roi, bur. 1, Sorel-Tracy J3P 4M7
Tél. : **450 742-5933** - Téléc. : 450 742-0234
Sans frais : 1 888 742-5933
www.cld-pierredesaurel.com

Club voyages Air-Mer

87, rue Charlotte, Sorel-Tracy J3P 1G5
Tél. : **450 742-0426** - Téléc. : 450 742-9530
www.partez.clubvoyages.com

CNC Tracy

2300, rue Laprade, Sorel-Tracy J3R 2B9
Tél. : **450 743-9696** - Téléc. : 450 743-9009
www.cnctracy.com

Commission scolaire de Sorel-Tracy Service aux entreprises

5105, boul. des Étudiants
Sorel-Tracy J3R 4K7
Tél. : **450 743-1284** - Téléc. : 450 743-1872
www.formationsorel-tracy.qc.ca/sae.html

Complexe industriel de la Trente

215, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 3P3
Tél. : **450 746-0593** - Cell. : 450 746-9595
Téléc. : 450 743-3167

Confort Chef

Tél. : **514 743-3614**
www.confortchef.ca

Construction GDM

1414, rue St-Jacques, Sorel-Tracy J3R 2B4
Tél. : **450 746-8810** - Téléc. : 746-0975
www.constructiongdm.ca

Créatif Concept

216, rue Principale, Yamaska J0G 1W0
Tél. : **450 789-0373**
www.creatifconcept.net

CTTEI

3000, boul. de Tracy, Sorel-Tracy J3R 5B9
Tél. : **450 742-6651** - Téléc. : 450 730-0867
www.cttei.ca

Després mécanique mobile

3275, rue des Chantiers, local 4-5
Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél. : **450 746-3871**
Téléc. : 450 743-9823

Deux Rives Chrysler

1810, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 5K4
Tél. : **450 742-0468**
www.2rives.ca

Distribution de poulet JM

325, rang Nord, Sainte-Victoire J0G 1T0
Tél. : **450 782-2082**
Téléc. : 450 782-2123

Distribution JRV

7005, avenue du Major-Beaudet
Sorel-Tracy J3R 4X9
Tél. : **450 742-3734** - Téléc. : 450 742-0284
www.jrv.com

Docteur du Pare-brise

1760, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 5R4
Tél. : **450 743-1003** - Téléc. : 450 743-1122
www.dpbperformance.com

Draperies Laroche

1304, chemin des Patriotes
Sorel-Tracy J3P 6B9
Tél. : **450 742-3622** - Téléc. : 450 742-4403
www.draperieslaroche.com

Énairgie M.C.

500, rue Cormier, Sorel-Tracy J3R 5S2
Tél. : **450 743-3017** - Téléc. : 450 742-3459
www.enairgiemc.com

Énergie Cardio

57, rue Augusta, Sorel-Tracy J3P 1A4
Tél. : **450 743-8909** - Téléc. : 450 743-1564
www.energiecardio.com

Fabspec

160, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 5N6
Tél. : **450 742-0451** - Téléc. : 450 742-9568
www.fabspec.qc.ca

Financière Banque Nationale Christian Archambault

26, place Charles-De Montmagny
Sorel-Tracy J3P 7E3
Tél. : **450 743-8474** - Téléc. : 450 743-8949
www.fbn.ca

Finition intérieure Charles Letendre

34, rue Paul, Sorel-Tracy J3P 3A1
Tél. : **450 743-1778** - Téléc. : 450 743-1778

FM 101,7

52, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4M7
Tél. : **450 743-2772** - Téléc. : 450 743-0293
www.fm101.7.ca

Forage directionnel Passe-Partout

475, rue Dansereau, Contrecoeur J0L 1C0
Tél.: **450 587-5147** - Téléc.: 450 587-3277
www.forage-directionnel.com

Gamelin Auto

2628, boul. Fiset, Sorel-Tracy J3P 5J9
Tél.: **450 742-8331**
Téléc.: 450 746-0733
www.gamelinauto.com

Groupe du Chenal

6975, avenue du Major-Beaudet
Sorel-Tracy J3R 4X9
Tél.: **450 743-9418** - Téléc.: 450 743-9006
www.hondaduchenal.com

Hyundai Sorel-Tracy

1864, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 5K4
Tél.: **450 743-1244** - Téléc.: 450 742-1356
www.hyundai-sorel-tracy.qc.ca

Imprimerie Mongeon & Fils Itée

321, rue Béatrice
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 3E6
Tél.: **450 742-3711** - Téléc.: 450 742-6786
www.mongeon.ca

Iris clinique d'optométrie

173, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4N6
Tél.: **450 742-9455** - Téléc.: 450 742-9457
www.iris.ca

Jencajo auto

1847, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 5K7
Tél.: **450 742-2335** - Téléc.: 450 742-4355

Laiterie Chalifoux

493, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 3R9
Tél.: **450 743-0011** - Téléc.: 450 746-0993
www.laiteriechalifoux.com

Laramée et Fils

43, rue du Prince, Sorel-Tracy J3P 4J5
Tél.: **450 742-0800** - Téléc.: 450 742-8662

Les Portes du Manoir

1250, rue St-Jacques, Sorel-Tracy J3R 2B2
Tél.: **450 743-1634** - Téléc.: 450 743-4680
www.portesmanoir.com

L'Orienthèque

57, rue George, Sorel-Tracy J3P 1B9
Tél.: **450 730-0181** - Téléc.: 450 730-0669
www.orientheque.ca

Location FGL

1610, rue Bourget, Sorel-Tracy J3R 4X2
Tél.: **450 742-5634** - Téléc.: 450 742-3668
www.locationfgl.com

Location Sorel

370, rue du Collège, Sorel-Tracy J3P 6T7
Tél.: **450 742-3787** - Téléc.: 450 742-7778
www.loutecscorel.com

Lussier, Cabinet d'assurances et services financiers

80, rue Augusta, Sorel-Tracy J3P 1A5
Tél.: **450 746-1000**
www.lussierassurance.com

Louise Auger, comptable

215, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 3P3
Tél.: **450 742-2937** - Téléc.: 450 742-8069

MC Construction Mathieu Cournoyer

48, rue Arel, Sorel-Tracy J0G 1W0
Tél.: **514 820-3226** - Téléc.: 450 789-0211

MRST

1133A, rang Nord, Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél.: **450 746-9309** - Téléc.: 450 746-4375

O'Mythos

98, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4M9
Tél.: **450 742-4250**

Ozone Plus

591, rang Saint-Thomas
Saint-Robert J0G 1S0
Tél.: **450 782-3737** - Téléc.: 450 587-3911

Page Cournoyer

100, boul. Gagné, Sorel-Tracy J3P 7S6
Tél.: **450 746-3914**
Téléc.: 450 746-5853
Sans frais: 1 877 746-3914
www.pagecournoyer.com

Pincor

570, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 6A5
Tél.: **450 743-8431**
Téléc.: 450 743-9943
www.pincor.ca

Prince Pizzeria

125, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4N2
Tél.: **450 743-3307** - Téléc.: 450 743-2723

Richardson

10, rue de la Reine, Sorel-Tracy J3P 4R2
Tél.: **450 743-3893** - Téléc.: 450 743-7566
www.richardson.ca

RONA Bibeau

2425, boulevard St-Louis
Sorel-Tracy J3R 4S6
Tél.: **450 743-3321** - Téléc.: 450 743-9799
www.ronabibeau.com

SADC du Bas-Richelieu

50, rue du Roi, bureau 2
Sorel-Tracy J3P 4M7
Tél.: **450 746-5595** - Téléc.: 450 746-1803
www.reseau-sadc.qc.ca/richelieu
www.soreltracyregion.net/sadc

Salon funéraire S. Jacques & Fils

75, rue Élisabeth, Sorel-Tracy J3P 4G6
Tél.: **450 743-5566** - Téléc.: 450 743-2578

Salon Mandeville & Fils

912, chemin St-Roch, Sorel-Tracy J3R 3K5
Tél.: **450 743-3607** - Téléc.: 450 743-3615
www.salonmandeville.com

Sorel Forge

100, rue McCarthy
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 3M8
Tél.: **450 746-4000** - Téléc.: 450 746-4118
www.sorelforge.com

Sylvain Simard, député de Richelieu

71, rue de Ramezay, Sorel-Tracy J3P 3Z1
Tél.: **450 742-3781** - Téléc.: 450 742-7744
www.sylvainsimard.ca

Tercera

8655, rue D'Auteuil, Sorel-Tracy J3R 4M9
Tél.: **450 742-7782**
www.tercera.ca

Traversy Traiteur

95, rue Plante, bureau 103, Sorel-Tracy
Tél.: **450 746-8111** - Téléc.: 450 746-3937

Tim Hortons

240, rue Victoria, Sorel-Tracy J3P 1Z5
Tél.: **450 742-3999**
www.timhortons.com

Transport Jaclin

2050, rue St-Antoine
Contrecoeur J0L 1C0
Tél.: **450 587-2743** - 450 587-2126
www.jaclin.ca

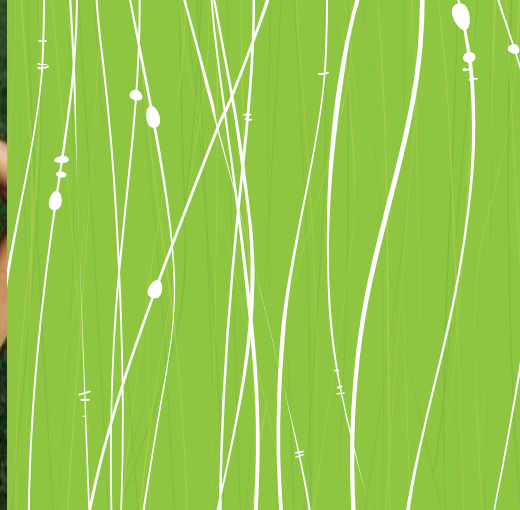
Ville de Sorel-Tracy

71, rue Charlotte, Sorel-Tracy J3P 7K1
Tél.: **450 780-5600** - Téléc.: 450 780-5605
www.ville.sorel-tracy.qc.ca

Yves Lacombe couvreur

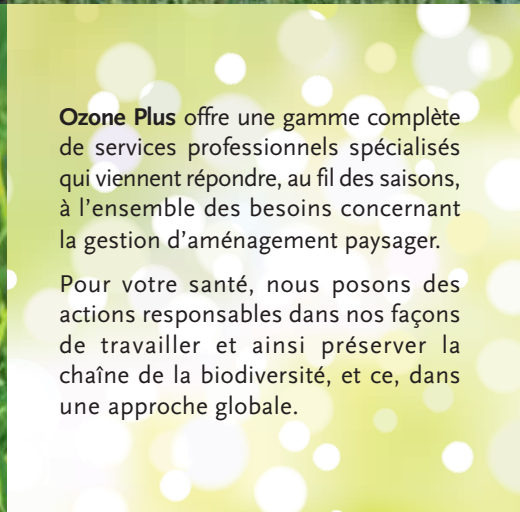
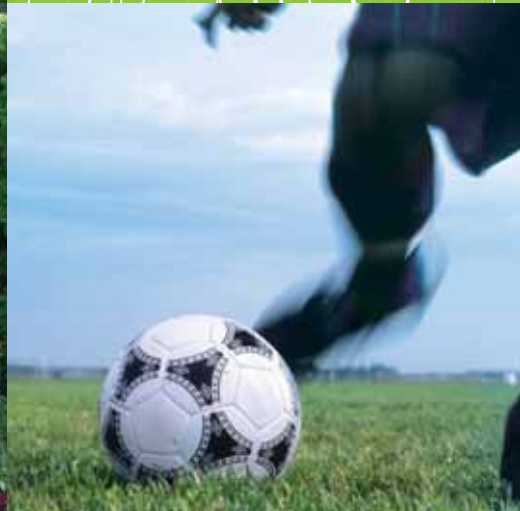
1514, chemin des Patriotes
Sainte-Victoire J0G 1T0
Tél.: **450 742-2388** - Téléc.: 450 743-3005
www.yveslacombe.com

EFFICACE
ÉCOLOGIQUE
PROFESSIONNEL



PROFITEZ + DE VOTRE AMÉNAGEMENT PAYSAGER

SÉCURITAIRE
INNOVATEUR
PROFITABLE



Ozone Plus offre une gamme complète de services professionnels spécialisés qui viennent répondre, au fil des saisons, à l'ensemble des besoins concernant la gestion d'aménagement paysager.

Pour votre santé, nous posons des actions responsables dans nos façons de travailler et ainsi préserver la chaîne de la biodiversité, et ce, dans une approche globale.



GESTION D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER

450 782-3737
ozoneplus@tlb.sympatico.ca



Style et luxe

en parfaite harmonie



HYUNDAI _ SONATA 2011



AUSSI DISPONIBLE EN MODÈLE
TURBO ET HYBRID




HYUNDAI
SOREL-TRACY

1864, boulevard Fiset
Sorel-Tracy (Québec) J3P 5K4
450 743-1244
www.hyundaisoreltracy.ca


**PRIX D'EXCELLENCE
DU PRÉSIDENT**
2002- 2003-2004
2005-2006-2008-2009

Garantie complète de Hyundai sans franchise
TAPIS PROTÉCTEURS ET PLEIN DE CARBURANT INCLUS
POUR TOUS LES VÉHICULES HYUNDAI



**LE PROGRAMME D'ASSISTANCE
ROUTIÈRE 24 HEURES HYUNDAI**
Par l'entremise de Club Auto, organisme
affilié à la CAA.

Toutes les marques de commerce sont la propriété de Hyundai Auto Canada Corp.

5 ans / 100 000 km

Garantie globale limitée

hyundaisoreltracy.ca