

contactsaffaires

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

10ans

Vol. 11 No 1 • mai 2009

ÉDITION SPÉCIALE
10^e anniversaire

LE RALENTISSEMENT
ÉCONOMIQUE

COMMENT
Y FAIRE FACE ?



INCLUANT UN CAHIER SPÉCIAL RIVIERA 50 ANS !





à voir
NOUVELLE GAMME DE LUNETTES DE SOLEIL 2009



Les **SOLUTIONS SOLEIL D'IRIS** bloquent les rayons UV nocifs, réduisent les éblouissements et assurent un confort quelle que soit l'intensité de la lumière. Vos yeux en sont alors mieux protégés.

LUNETTERIE • EXAMEN DE LA VUE • CHIRURGIE AU LASER

 **IRIS**

www.iris.ca

Sorel-Tracy

173, rue du Roi • **450 742-9455**

S O M M A I R E

- 10 DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**
Daniel Gendron, président du Centre local de développement (CLD) de Pierre-De Saurel
« PASSER DE LA CONCERTATION À LA COLLABORATION »
- 14 DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**
René Lachapelle, président de la SADC de Pierre-De Saurel
CONSTRUIRE L'ÉCOLECTIVITÉ DE PIERRE-DE SAUREL
- 18 GRANDE INDUSTRIE**
Rio Tinto - Fer et Titane
FAIRE UN PAS EN ARRIÈRE POUR MIEUX REBONDIR
- 24 GRANDE INDUSTRIE**
SOREL FORGE AFFICHE UN OPTIMISME CALCULÉ
- 30 ENTREPRISE DE SERVICES**
Lussier, Cabinet d'assurances et services financiers
LA CLÉ SERA TOUJOURS DE SE DISTINGUER
- 40 COMMERCE DE DÉTAIL**
RONA Bibeau
DÉFIER LES FLUCTUATIONS ÉCONOMIQUES
- 48 COMMERCE DE DÉTAIL**
LA LAITERIE CHALIFOUX A PLUSIEURS ATOUTS POUR AFFRONTER LA RÉCESSION
- 58 PUBLICITÉ**
David Frédette, planificateur stratégique chez Page Cournoyer
COUPER DANS LA PUBLICITÉ ? SURTOUT PAS !
- 62 PRÉVENTION**
OUVRIR LA PORTE À L'AIDE ET À L'ÉCOUTE : PLUS NÉCESSAIRE QUE JAMAIS
- 64 JEUNE ENTREPRENEUR**
Mathieu Cournoyer, président de MC Construction
SIGNES DISTINCTIFS : PASSIONNÉ, TRAVAILLEUR ACHARNÉ, PERFECTIONNISTE
- 67 CONSTRUCTION DOMICILIAIRE**
LANCEMENT DE LA 5^e CAMPAGNE PUBLICITAIRE « ONCONSTRUIT.CA »
- 70 PUBLICATION**
Contacts Affaires a dix ans
UN ACTEUR DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, PLUS QUE JAMAIS NÉCESSAIRE
- 76 PUBLICATION**
LA MISSION DU MAGAZINE *CONTACTS AFFAIRES*
- 86 INTERNET**
LE CLD MAINTENANT ACCESSIBLE EN UN CLIC !
- 87 HOMMAGE**
GRATIEN LEBEL, HOMME DE CŒUR ET LEADER ENGAGÉ AU SERVICE DE NOTRE COMMUNAUTÉ



18



24



30

DANS CHACUN DES NUMÉROS

MOT DE L'ÉDITEUR	4
ÉDITORIAL	6 et 8
CÔTÉ CŒUR	56
<i>Avec Stéphane Parent</i>	
TOUR DE TABLE	78
CARNET D'ADRESSES	89

NOS COLLABORATEURS

PATRICK LEROUX	60
MARCO BROCHU	81
MICHÈLE GAUTHIER	84



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

Récession et festivités!



Laurent Cournoyer
laurent@pagecournoyer.com

Éditeur

On dit qu'il arrive parfois de drôles de coïncidences, je crois qu'en ce printemps 2009, nous assistons à un exemple de plus. Au moment où vous recevez votre exemplaire de notre magazine *Contacts Affaires*, nous vivons ici comme partout ailleurs sur la planète une crise économique comme nous n'en avons pas connue depuis la Grande Dépression des années 30. Et parce que nous sommes aujourd'hui dans une toute autre réalité, nous ne pouvons pas comparer la situation actuelle avec celle de l'époque. Tout semble arriver plus vite : la dégringolade de la bourse, la crise immobilière aux États-Unis et par la suite la récession mondiale qui s'est installée. Je me console en me disant que les malheurs qui arrivent vite nous quittent bien souvent aussi rapidement. Surtout lorsque je vois tous les efforts des pays qui convergent vers des investissements massifs dans leurs économies, je crois que nous pouvons avoir confiance en l'avenir.

Je parlais de coïncidence parce que, voyez-vous, il y a maintenant 10 ans, en avril 1999 plus précisément, nous faisons le lancement du magazine *Contacts Affaires*. Vous tenez donc entre vos mains un magazine qui célèbre aujourd'hui son 10^e anniversaire, alors que nous vivons des bouleversements économiques sans précédent. Nous avons créé ce magazine à un moment de l'histoire de la région de Sorel-Tracy où également de grands bouleversements se préparaient : regroupement des gens d'affaires pour la relance, fusion des villes de Sorel et de Tracy, fonds de relance de 21 M\$ et de 7 M\$ et arrivée de nouvelles ressources pour la promotion et le développement économiques.

Nous sortons bien souvent gagnants des situations économiques difficiles et tous ceux qui investissent et qui innovent durant cette période deviennent encore plus forts au moment de la reprise. Nous entendons souvent dire que les médias sont en partie responsables de la situation en amplifiant la crise et je suis tout à fait d'accord avec cette opinion. C'est la raison pour laquelle à l'occasion du 10^e anniversaire de notre magazine, nous présentons les points de vue des principaux dirigeants, dans les secteurs industriel, de services et du commerce de détail. Ils nous expriment leurs visions et les actions qu'ils mettent de l'avant pour contrer la crise et comment ils ont passé à travers d'autres ralentissements dans le passé. Leurs témoignages et leurs expériences respectives peuvent nous aider à affronter la tempête.

Dixième anniversaire oblige; nous vous présentons un reportage photographique relatant les 10 dernières années ainsi que les témoignages de personnalités qui, tour à tour, s'expriment sur le rôle du *Contacts Affaires* depuis sa création. Notre magazine a fait des petits à Saint-Hyacinthe, Lévis et Drummondville et il poursuit son implantation dans d'autres villes au Québec.

Dans un souci constant de préservation de l'environnement, nous utilisons maintenant un sac biodégradable pour ensacher notre magazine. Nous vous invitons par le fait même à jeter ce sac dans votre poubelle et non dans le bac de récupération où il ne sera pas recyclé. Merci de votre collaboration à préserver l'environnement et particulièrement ici dans la région où nous sommes centrés vers le développement durable.

Allons! Célébrons maintenant le 10^e anniversaire du magazine *Contacts Affaires* et bonne lecture! ■

* Note : Du à des contraintes au niveau du poids pour la distribution par Postes Canada, vous recevrez peut-être le cahier spécial 50^e anniversaire de la marque Riviera de la Laiterie Chalifoux dans un deuxième envoi.



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

Représentante publicitaire:

Caroline Dion

Directrice artistique:

Véronique Meunier

Graphistes:

Philippe Côté, Sébastien Paul

Conception du site Internet:

Martin Sylvestre

Rédacteurs:

Michel Marano, Catherine Objois

Collaboratrices:

Véronique Darveau, Michèle Gauthier

Révisure:

Mireille Charbonneau

Photographes:

Benoit Bourgeois, Véronique Meunier, Ronald Page

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 du Bas-Richelieu, 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:

Benoit Bourgeois

Président de Groupe Page Cournoyer:

Ronald Page

Nous sommes partenaires de la campagne





LE CLD : DES SERVICES ET DES OUTILS À VOTRE PORTÉE!

Avec le contexte économique difficile que nous connaissons actuellement, nous souhaitons vous rappeler que **notre équipe est à votre service pour vous conseiller et vous renseigner** davantage sur les mesures de soutien les mieux adaptées à votre situation particulière.

N'HÉSITEZ PAS À FAIRE APPEL À NOUS!

- Aide au démarrage
- Suivi et accompagnement d'entreprises
- Mentorat d'affaires
- Soutien à l'exportation et prospection de nouveaux marchés
- Ateliers de formation
- Activités de réseautage
- Services-conseils spécialisés
- Aide financière



Visitez notre tout nouveau site Internet
www.cld-pierredesaurel.com



Centre local de développement

450 742-5933



Le couperet a tombé



Michel Marano
maranom@bellnet.ca

Rédacteur

La région fut tenue en alerte à la fin mars et au début avril. Puis, le 6 avril, Rio Tinto - Fer et Titane rendait publique sa décision: huit semaines de fermeture pendant l'été. Nous n'avions pas eu le temps de nous remettre de nos émotions que Sorel Forge annonçait la suppression d'une équipe de travail pour une période indéterminée à son usine de Saint-Joseph-de-Sorel et qu'ArcelorMittal annonçait près de 200 mises à pied à son usine de Contrecoeur. Consolation cependant, les dirigeants de ces usines demeurent optimistes et s'attendent à une reprise, même si lente, dès la fin 2009. Quant aux travailleurs touchés, beaucoup pourront profiter de vacances, recevoir des prestations d'assurance chômage ou encore bénéficier de travail partagé.

Même si plusieurs seront écorchés, la récession est davantage préoccupante pour les petites et moyennes entreprises qui voient leurs carnets de commandes s'étioler, pour les commerces qui craignent de voir leurs établissements désertés, pour les consultants et travailleurs autonomes qui n'ont droit à aucune aide gouvernementale, pour les étudiants qui comptaient sur un emploi d'été ainsi que pour celles et ceux qui sont à la recherche d'un emploi et qui continuent à vivre dans la précarité.

Conjoncture mondiale oblige, on doit se plier aux conséquences de la crise et la subir. Toutefois, les plus débrouillards y verront l'occasion de faire appel à leur créativité pour s'en sortir. Ils réviseront leurs méthodes de travail, inventeront des façons de faire moins coûteuses, tenteront d'intéresser une autre clientèle ou créeront de nouveaux produits; certains découvriront un nouveau créneau à exploiter en créant leur emploi ou en s'associant avec des partenaires; d'autres utiliseront les programmes gouvernementaux mis de l'avant pour stimuler l'économie et certains retourneront sur les bancs d'école pour étudier dans un domaine prometteur. C'est lorsqu'acculé au pied du mur, que l'individu devient le plus imaginaire. ■

« Ce matin, à **Sorel-Tracy**,
mon client a investi 5 000 \$
sur les **marchés asiatiques**.

Ensuite, il s'est servi un petit déjeuner. »



Placer votre argent à l'étranger n'est plus un geste particulièrement audacieux; c'est une façon incontournable de bien diversifier vos placements. Après tout, le Canada offre à peine 3% des occasions de placement au monde!

Il n'a jamais été aussi facile de placer votre argent à l'étranger. Il vous suffit d'appeler l'un de nos conseillers en placement, qui vous proposera rapidement une approche adaptée à vos besoins. Appelez-nous et partez à la conquête du monde. Pourquoi pas pendant la pause café?

Christian Archambault : 450 743-8474

 **FINANCIÈRE
BANQUE
NATIONALE**

**26, place Charles-De Montmagny
Sorel-Tracy (Québec) J3P 7E3**

www.financierebn.com



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

Nos secteurs d'activité :

- bureautique
- procédés infographiques
- dessin industriel
- développement de patrons
- soudage-montage
- soudage sur tuyaux
- électricité d'entretien
- électromécanique
- électronique industrielle
- mécanique industrielle
- pneumatique
- hydraulique proportionnelle
- machine à mesurer les coordonnées cmm
- usinage cnc
- ponts roulants
- signalisation et gréage
- chariots élévateurs
- chargeuses sur roues
- pelle hydraulique
- échafaudage tubulaire à rosettes
- plates-formes élévatrices à nacelle ou ciseaux
- tuyauterie à l'eau
- tuyauterie à vapeur
- tuyauterie à gaz
- appareils à gaz
- préparation aux examens d'Emploi-Québec

La formation sur mesure en entreprise

Quelques-uns de nos clients et partenaires :



HYDRO-QUÉBEC



ArcelorMittal



RioTinto



Atelier d'usinage Côte & Audet inc.



SERVICE AUX ENTREPRISES

5105, boulevard des Étudiants
Sorel-Tracy (Québec) J3R 4K7

Téléphone : 450 743-1284
Télécopieur : 450 743-1872

<http://www.formationsorel-tracy.qc.ca/sae.html>

CONTACTEZ-NOUS :

Yvan Péloquin, poste 340
Conseiller en formation
peloquiny@cs-soreltracy.qc.ca

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

Céline Rousseau, poste 359
Directrice de centre
rousseau@cs-soreltracy.qc.ca



Saurons-nous profiter de l'adversité pour progresser ?



Catherine Objois
cobjois@gmail.com

Rédactrice

Voilà, elle est arrivée ! ELLE a investi le Bas-Richelieu, s'attaquant à notre fleuron... Fin mars, la nouvelle s'est répandue comme une traînée de poudre : QIT - Fer et Titane et sa filiale Les Poudres métalliques du Québec fermeront huit semaines cet été. Inondés de mauvaises nouvelles, nous espérions tous secrètement être épargnés. Mais la récession est mondiale ! Pas de panique ! On a déjà vu pire ! Rappelez-vous les années 1980 et 1990. Notre malheur a été notre chance. La MRC Pierre-De Saurel s'est dotée d'outils de promotion et de fierté régionale et a su rebondir. Nous avons appris à entreprendre, à travailler ensemble, de

plus en plus vers la nouvelle économie verte et le secteur récréotouristique, sur fond de diversification économique et de développement durable. Une crise, pour un individu comme pour une collectivité, est le moment idéal de se remettre en question et de revoir ses priorités, un processus indispensable. Voici l'occasion de faire un bilan. Exit la croissance à tout prix, tirons profit de cette période pour resserrer les rangs, miser sur l'achat local, travailler notre fierté régionale. Chez les gens d'affaires, une même stratégie : revoir les méthodes de travail, augmenter la productivité, miser sur la formation et la R & D, et se démarquer tout en gérant serré. Surtout, gardons confiance, et même si la prudence est de mise, soyons plus actifs et plus dynamiques que jamais, positifs et pleins de projets. Bref, traversons la tempête pour en ressortir plus forts en gardant le cap sur l'après-récession, celle de nos nouveaux axes de développement et des enjeux démographiques et de main-d'œuvre. Saurons-nous profiter de l'adversité pour progresser ? Nous le pouvons et nous le devons, car notre futur régional en dépend. Voilà notre défi collectif ! ■

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

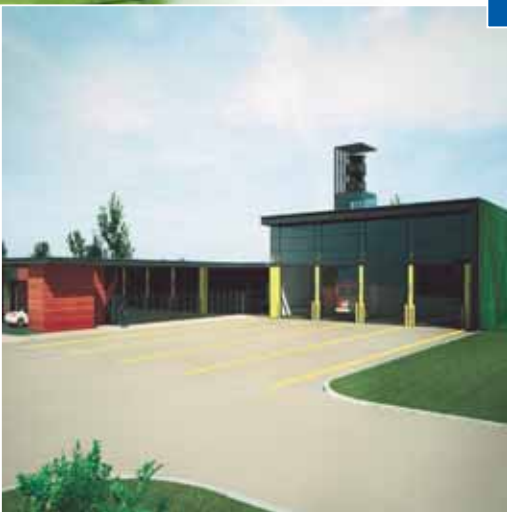


JEAN-FRANÇOIS GAGNÉ, B. Comm., FLMI
CONSEILLER EN ASSURANCE ET RENTES COLLECTIVES
CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE



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

Une ville *engagée*



Afin d'améliorer le temps de réponse aux appels d'urgence, une nouvelle caserne principale et une caserne satellite seront construites sur le territoire de la ville, un projet de 5 M\$.



Selon la SCHL, de 2004 à 2008, il y a eu plus de 1000 mises en chantier qui ont été dénombrées dans l'agglomération de Sorel-Tracy. La Ville de Sorel-Tracy offre un congé de taxes foncières de trois ans dans certains secteurs.



En 2009, c'est plus de 10 M\$ de contrats qui seront octroyés en grande partie à des entreprises de la région, contribuant ainsi au maintien de l'emploi et à l'amélioration de nos infrastructures.

CASERNES D'INCENDIE

ONCONSTRUIT.CA

INFRASTRUCTURES

Partenaire du développement *économique*



**VILLE DE
SOREL-TRACY**

www.ville.sorel-tracy.qc.ca

Daniel Gendron, président du Centre local de développement (CLD) de Pierre-De Saurel

« Passer de la concertation à la collaboration »

par Catherine Objois

Depuis mai 2008 Daniel Gendron est le nouveau président du CLD. Très affable, volubile et plein d'entregent, il déclare en riant: « C'est un retour aux sources. » Car son implication dans la région ne date pas d'hier! Fraîchement diplômé de l'université en 1981, il est entré dans l'entreprise familiale Gendron et Lamoureux, tout en commençant à s'impliquer dans les organismes économiques de la région, entre autres à la présidence de la Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain, puis en 1986 à titre de président-fondateur du comité organisateur du Gala du Mérite économique, dont la première édition eut lieu cette année-là. Il fut également administrateur, puis président du conseil d'administration de la Corporation de développement économique Sorel-Tracy et région (CDE), à laquelle succédera le CLD en 1998. De 1992 à 2006, son entreprise et sa vie familiale accaparèrent Daniel Gendron mais en 2007, il répondit à nouveau présent lorsqu'on fit



Daniel Gendron, président du Centre local de développement (CLD) de Pierre-De Saurel

Photo: Benoit Bourgeois • Vizib studio photo

TRAVERSE SOREL-TRACY-SAINTE-IGNACE-DE-LOYOLA

HORAIRE DU 23 AVRIL AU 21 OCTOBRE 2009

Départs de Sorel-Tracy		Départs de Sainte-Ignace-de-Loyola		Départs de Sorel-Tracy		Départs de Sainte-Ignace-de-Loyola	
Du lundi au vendredi							
04:30	05:00	05:30	06:00	05:30	06:00	06:30	07:00
05:30	06:00	06:30	07:00	06:30	07:00	07:30	08:00
06:30	07:00	07:30	08:00	07:30	08:00	08:30	09:00
Départs simultanés des deux rives aux 30 minutes jusqu'à 17 h 30				Départs simultanés des deux rives aux 30 minutes jusqu'à 19 h 30			
17:30	17:30	Départs simultanés des deux rives aux 30 minutes jusqu'à 19 h 30		Départs simultanés des deux rives aux 30 minutes jusqu'à 19 h 30		18:30	19:30
18:30	19:00	Départs aux 60 minutes de Sainte-Ignace-de-Loyola à l'heure de 20 h à 3 h la nuit, de Sorel-Tracy à la demie de l'heure de 20 h 30 à 2 h 30 la nuit				Départs aux 60 minutes de Sainte-Ignace-de-Loyola à l'heure de 20 h à 3 h la nuit, de Sorel-Tracy à la demie de l'heure de 20 h 30 à 2 h 30 la nuit	
19:30	20:00						
20:30	21:00						
21:30	22:00						
22:30	23:00						
23:30	00:00						
00:30	01:00						
01:30	02:00						
02:30	03:00						

Information : 1 877 787-7483

Venez découvrir le Québec, d'une rive à l'autre!

Société des traversiers Québec

www.traversiers.gouv.qc.ca

appel à lui. Et c'est avec un enthousiasme renouvelé que ce fervent promoteur du développement économique régional a pris la relève d'abord à la vice-présidence puis à la présidence du CLD, succédant à Françoise Richer qui y avait consacré neuf années. « La transition s'est parfaitement passée et l'accueil de tous a été excellent. Je consacre plusieurs heures par semaine à l'organisme, mais sans jamais m'imposer à l'interne. Dans mon mandat figure également une participation au conseil d'administration de la Société des parcs industriels Sorel-Tracy et je suis aussi mentor dans le cadre du service de mentorat d'affaires offert par le CLD. Quand je m'implique pour une cause, je m'y engage intensément », affirme-t-il et nous n'en doutons pas une minute!

La récession : rester positif



Daniel Gendron le reconnaît, la région n'échappe pas à la récession générale. Cependant il reste positif : « Il y a des régions beaucoup plus atteintes que la nôtre au Canada, l'Ontario par exemple. Ici le domaine de l'acier est touché, mais cette situation est contrebalancée par d'autres secteurs en croissance. Plusieurs entreprises comme Alstom continuent de tirer leur épingle du jeu. La campagne onconstruit.ca va bien, et nous avons des projets sur la table », explique le président, faisant référence notamment à la construction du nouveau terminus du CIT Sorel-Varennes, au

prochain établissement de l'Institut de la Pierre, à l'Écomonde du lac Saint-Pierre et aux habitations Saint-Maxime : « Ce sont les premiers logements sociaux de ce type au Québec. Cette réalisation va devenir un modèle pour la province. » Et Daniel Gendron croit fermement que la conjoncture actuelle présente aussi des circonstances opportunes.

Une conjoncture favorable pour franchir un pas de plus

« Avec la crise des années 1980/90, nous avons su nous réorganiser, nous donner un axe de développement, diversifier notre économie grâce à la naissance de très belles PME qui ont pris de l'envergure, et développer notre esprit entrepreneurial. Bref nous sommes mieux outillés pour défier la récession actuelle », explique Daniel Gendron. Il remarque en outre que la région est beaucoup plus concertée qu'avant : « J'en suis un témoin direct. Au conseil d'administration du CLD, les 21 administrateurs proviennent de toutes les sphères d'activité. Les gens sont plus solidaires, mais nous devons prendre avantage de la situation économique pour franchir un pas de plus, aller à un autre niveau en passant de la concertation à la collaboration. Aux vœux pieux doivent succéder des gestes concrets, pour l'avancement de plusieurs projets régionaux. Il faut également travailler notre fierté régionale si nous voulons bien vendre notre contrée. Tout cela est très motivant. » ▶

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

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*

Le CLD a plusieurs moyens pour aider les entreprises

Partout au Québec, les CLD sont des outils de développement économique fort importants. Plus dynamique que jamais, le CLD de Pierre-De Saurel vient d'adopter le nom du fondateur de notre région et de mettre en ligne son tout nouveau site Internet. « C'est le bras de développement économique de la MRC », estime le président. Dans le contexte actuel, l'équipe du CLD est sur ses gardes. « Les gens à l'interne sont proactifs, ils se tiennent aux aguets des licenciements éventuels, des difficultés de certaines entreprises et vont au devant d'elles. Nous avons plusieurs moyens pour les soutenir et les aider à traverser cette période. » Le CLD dispose de programmes de cautionnement et de prêt et il est l'organisme qui possède la capacité de répondre le plus promptement aux besoins des gens d'affaires. « Nous disposons de capital de risque, donc la réponse est plus rapide et plus efficace. Nous avons les ressources pour aider et nous sommes prêts. »

Garder le cap pour l'après-récession

« Nous ignorons dans combien de temps, mais l'économie va inévitablement repartir. Tout en traversant la tempête, nous devons garder le cap sur notre axe de développement durable pour préparer l'après-récession. » Les entreprises

se retrouveront face à la problématique majeure du manque de main-d'œuvre et avec une nouvelle génération qui n'a pas la même mentalité ni les mêmes priorités. Ceux qui auront planifié le redémarrage seront en bonne position pour récolter ce qui va se présenter. Aussi, « il est important que la région continue d'investir dans les infrastructures et trouve des moyens de se distinguer pour se rendre attrayante afin d'attirer une nouvelle main-d'œuvre, en proposant une qualité de vie et un environnement supérieurs », conclut Daniel Gendron, gardant la tête haute et plein d'espoir pour la région: « D'autres crises se produiront, mais nous avons appris, nous sommes mieux armés et nous sommes plus forts. » ■



Centre local de développement

Activité: Développement économique, social, touristique et culturel de la région dans une perspective de développement durable

Fondation: 1998
Nombre d'employés: 18

Coordonnées:
50, rue du Roi, bureau 1
Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M7
Téléphone: **450 742-5933**
Télécopieur: 450 742-0234
www.cld-pierredesaurel.com



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

La Caisse Desjardins Centre du Bas-Richelieu

célèbre la réussite de deux entrepreneurs d'ici

Pour une deuxième année, la Caisse Desjardins Centre du Bas-Richelieu a choisi de mettre la lumière sur la réussite des gens d'ici par la remise du prix « Célébrer la réussite ». Luc Tellier, pour Les Jardins Picoudie, producteur de fines herbes et de légumes exotiques, situés à Saint-Robert et Pierre-Luc Villiard, propriétaire des Serres Pierre-Luc Villiard de Saint-Aimé, se sont vu récompensés pour leur passion au travail et leur souci de l'environnement.

Bravo à nos lauréats 2008!

«Les coopérateurs» est l'oeuvre qui leur est remise. Fabriquée de bronze et créée sur mesure par un artiste local, monsieur Gilles Dufour, elle représente des gens regroupés pour un projet commun...

Tout comme à la Caisse Desjardins Centre du Bas-Richelieu, où les membres s'unissent pour profiter de l'incroyable force de la coopération.



Jean-Pierre Binda, président du conseil d'administration, Luc Tellier, Pierre-Luc Villiard et Yves Bibeau, vice-président du conseil d'administration de la Caisse Desjardins Centre du Bas-Richelieu.



PARCE QUE NOTRE VISION DE L'AVENIR, C'EST DE VOUS AIDER À PRÉPARER LE VÔTRE.

Venez rencontrer votre planificatrice financière. Elle connaît des stratégies efficaces et collabore de façon très étroite avec une équipe d'experts des filiales de Desjardins pour vous permettre d'atteindre vos objectifs.

ISABELLE LEMAY

Planificatrice financière et représentante en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.



Desjardins
Caisse Centre
du Bas-Richelieu

450 746-4646 desjardins.com

René Lachapelle, président de la Société d'aide au développement de la collectivité du Bas-Richelieu (SADC) de Pierre-De Saurel

Construire l'écocollectivité de Pierre-De Saurel

par Catherine Objois

Après avoir été impliqué à la SADC depuis sa fondation, à l'exception d'un bref intermède, René Lachapelle en est devenu le président en décembre 2008 suite au décès de Gratien Le Bel, dont il a poursuivi le mandat. « J'ai travaillé avec plusieurs présidents et je rentre dans une succession glorieuse que j'entends bien poursuivre », s'exclame-t-il en riant, ajoutant « être président de la SADC, c'est un service à rendre à la collectivité et il est passionnant de travailler avec des acteurs du développement économique local si motivés ». Quiconque connaît René Lachapelle sait fort bien qu'il conjugue avec bonheur, depuis nombre d'années, région, implication et passion. Le sujet dont il nous entretient ici en est un parfait exemple. « La crise actuelle révèle une remise en question d'une ampleur beaucoup plus large qu'une simple récession. Nous sommes au seuil de choix nouveaux », énonce d'emblée le président. Pour l'heure présente, l'équipe de la SADC possède toutes les compétences et les outils, en particulier financiers, pour



René Lachapelle, président de la SADC de Pierre-De Saurel

DURE HABILITÉ

Manufacturier d'équipement pour l'industrie
lourde locale et internationale
depuis plus de 30 ans

- :: Fabricant de produits mécano-soudés
de grandes dimensions
- :: Soudage spécialisé et usinage
- :: Vaisseaux sous pression



FABSPEC INC.

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

aider les entreprises. « Le gouvernement a récemment annoncé la création de nouveaux programmes d'aide et la SADC offre depuis plusieurs années un travail d'accompagnement et de soutien relativement rapproché des entreprises, ce qui est un atout très appréciable dans une période difficile. » L'organisme peut ainsi aider les PME à passer à travers la crise, mais celle-ci n'est qu'un épisode d'un changement beaucoup plus fondamental.

Un nouveau modèle de développement durable

« En grec, crise signifie choix. Nous sommes arrivés au temps de faire d'autres choix, d'abandonner celui que nous avons fait en fonction de la croissance économique et qui est actuellement dans un cul-de-sac, ce que plusieurs avaient annoncé il y a déjà quelques décennies », déclare René Lachapelle. « C'est un changement de paradigme au niveau de toute la planète et la région de Pierre-De Saurel est en bonne posture pour l'aborder. Nous devons nous orienter vers un autre modèle de développement, celui d'une écocollectivité. » Certes la récession est douloureuse, créant des drames humains, mais la région, qui a dû affronter la difficile période des décennies 1980 et 90, est depuis plusieurs années en mode de remise en question de notre modèle de développement. « Notre malheur fera peut-être notre chance. Nous avons mis en place de nombreux atouts qui ouvrent des perspectives d'avenir,

nous avons appris à entreprendre et à soutenir des projets d'entreprises, et surtout nous avons développé notre capacité de travailler ensemble. »

Construire l'écocollectivité de Pierre-De Saurel

« Le plan stratégique de développement qui avait été adopté en l'an 2000 par la SADC, la MRC, le CLD et les autres intervenants du milieu, vient à échéance le 31 mars 2010, c'est pourquoi nous mettons en marche le processus pour le renouveler avec une nouvelle vision », explique le président. Après s'être donné celle de devenir une région d'excellence en développement durable, la communauté fait face au défi de franchir le pas suivant, de passer à l'étape de la construction d'une écocollectivité. « Dans cette perspective d'avenir générale, nous mettons nos outils au service de la collectivité et nous invitons toutes les autres instances à y inscrire leurs projets, en souhaitant que tous se rallient à cette vision. » Le plan stratégique de développement 2010-2014/2015 constituera le cadre pour atteindre l'objectif fixé, en réunissant tous les plans d'action qui seront mis en place par chaque secteur d'activité. Ainsi nous tirerons tous dans la bonne direction et le plus efficacement possible, « pour que la MRC de Pierre-De Saurel devienne une collectivité qui met en valeur de façon durable sa population et son milieu, une écocollectivité qui répond aux exigences du 21^e siècle. Et nous sommes prêts à le faire, de nombreux indicateurs nous le prouvent. » ➤

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
UN PARTENAIRE D'AFFAIRES
tourné vers l'avenir avec vous !



SADC

Société d'aide
au développement
de la collectivité
de Pierre-De Saurel

450 746-5595

soreltracyregion.net/sadc

Développement économique Canada appuie financièrement la SADC

Plusieurs indicateurs qui sont de véritables signes d'espoir

Les signes d'espoir sont nombreux. L'établissement du département d'ingénierie d'Alstom ouvre des horizons sur de nouveaux créneaux de développement, tout comme le projet, encore à confirmer, de construire des nacelles d'éoliennes. QIT-Fer et Titane reste, malgré une fermeture annoncée cet été, un solide vaisseau amiral enraciné dans la région, qui mise beaucoup sur la recherche et développement et qui a pris le virage vert. « La grande industrie est en train de bouger dans la bonne direction », affirme René Lachapelle. La vigueur que démontre le secteur de la récupération et du recyclage des matières résiduelles est un autre signe de réussite, avec les 1500 tonnes récupérées annuellement par Recyclo-Centre, le développement de technologies en écologie industrielle du CTTEI et le plan de compostage des déchets résidentiels, sur la planche à dessin de la MRC. La mise en place du Technocentre en écologie industrielle et la diversification de notre industrie agroalimentaire, selon des normes environnementales, sont d'autres indicateurs qui démontrent clairement que la région de Sorel-Tracy est en train de devenir une technopole en écologie industrielle, une des composantes de l'écocollectivité. Revitalisation du Vieux-Sorel, projet des habitations Saint-Maxime, un nouveau concept de logements sociaux unique au Québec, secteur communautaire en pleine croissance, essor du transport en commun avec le CIT, le projet de l'Écomonde, le projet de

relance du marché Richelieu... il y a de l'action sur tous les fronts. « Bref, nous ne partons pas de rien. Nous avons déjà des fondations et des pans de murs », constate René Lachapelle.

Un projet de société pour notre communauté

« Comportant des dimensions économique, sociale et environnementale, l'écocollectivité vise à créer une communauté viable, plus équitable socialement, qui sera capable d'intégrer tous les citoyens pour leur assurer la meilleure qualité de vie, en pleine capacité de leur potentiel. Nous avons des cartes en mains, il faut maintenant travailler avec celles-ci. Nous souhaitons qu'il y ait une volonté collective de maintenir cette démarche. Certes il y aura des débats, l'important sera de bien les vivre. Il faut qu'il y ait de l'espoir dans le contexte actuel, et nous ne sommes pas dépourvus. C'est un projet très stimulant », conclut le président de la SADC. ■



Activité: Développement économique et développement social

Fondation: 1989
Nombre d'employés: 6

Coordonnées:

50, rue du Roi, bureau 2
Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M7
Téléphone: **450 746-5595**
Télécopieur: 450 746-1803
www.soreltracyregion.net/sadc

un vent de FRAÎCHEUR

Le personnel qualifié, muni des nouvelles technologies de pointe, 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.enairegmc.com



Avec Boulet portes et fenêtres, c'est l'année des **GRANDS TRAVAUX!**



Économisez
jusqu'à
3 850 \$*

En effet, profitez des crédits d'impôts pouvant atteindre **3 850 \$*** pour changer vos portes et fenêtres; il n'y a pas de meilleur moment pour le faire!



BOULET

Portes et fenêtres

10700, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy ■ 450 742-9424 ■ www.pcboulet.com



* Au fédéral, le crédit d'impôt de 15% peut être demandé à l'égard de la partie des dépenses admissibles qui dépasse 1 000 \$ sans excéder 10 000 \$. Le montant maximal du crédit est donc de 1350\$. Au provincial, au taux de 20% et d'un montant maximal de 2 500 \$, il permet de soutenir des dépenses de rénovation excédant 7 500 \$. Le crédit d'impôt s'adresse aux propriétaires d'une résidence principale ou d'un immeuble de 2 ou 3 logements dont le propriétaire occupe les lieux. Les habitations admissibles comprennent la maison individuelle, le duplex, le triplex, la maison mobile fixée à demeure, le condominium ainsi que les annexes qui en font partie intégrante. Les dépenses admissibles seront celles engagées à partir du 1^{er} janvier 2009 et avant le 1^{er} janvier 2010 pour des travaux reconnus d'amélioration et de rénovation résidentielles dont la réalisation sera confiée à des entrepreneurs qualifiés.



Photo : Véronique Meunier • Vizib studio photo

Rio Tinto-Fer et Titane

Faire un pas en arrière pour mieux rebondir

par Michel Marano

Après quelques années de résultats décevants, Rio Tinto-Fer et Titane a connu une année au-delà de tous les espoirs en 2008. Elle a affiché un RAN (rendement sur l'actif net – avant taxes et impôts) de 15%, et ce, après avoir connu une année désastreuse en 2007 compilant un RAN de 4%.

« En 2008, dit Jean-François Turgeon, président de RTFT, ce fut une année exceptionnelle. La mine, l'aciérie, l'usine UGS, l'usine des poudres et les fours fonctionnaient à plein régime. Nos programmes d'amélioration basés sur l'excellence opérationnelle amenaient les employés à contribuer pleinement à la productivité. En mai, nous avons même établi un record de production de tous les temps aux usines de réduction, UGS et à l'aciérie. Les volumes produits n'avaient jamais été aussi élevés tout en conservant un excellent dossier en sécurité. Nous avons

également mis au point le procédé pour fabriquer des billettes rondes à l'aciérie, un produit prometteur destiné à l'industrie du forage de puits pétroliers et de gaz. Sans compter que nous avons graduellement augmenté la capacité de toutes nos usines depuis 1999 et que nous commençons le programme d'investissement pour traiter le nouveau minerai de Madagascar. Tout cela est le résultat d'investissements de un milliard de dollars au cours des dix dernières années.

« L'an dernier, nous avons également été propulsés par une forte augmentation des prix et une grande demande pour nos produits ferreux. Nous aurions pu produire plus de fonte et d'acier et nous aurions tout vendu. Pour vous donner un aperçu, la fonte qui se vendait 350\$ la tonne au début de 2008 a atteint un sommet de 1 000 \$/t en août. » >

Jean-François Turgeon
Président Rio Tinto-Fer et Titane



« Du côté du marché du pigment de titane, les prix et la demande pour nos scories demeuraient stables. Nous avons pu réduire nos inventaires de scorie Sorelslag même si nous fonctionnions à pleine capacité et nous avons même dû refuser des commandes pour notre produit vedette, la scorie UGS. Les premiers signes de ralentissement sont venus du côté des poudres lorsque le carnet de commandes a commencé à diminuer en septembre, nos ventes de poudres de fer et d'acier étant liées de très près au marché de l'automobile. Par contre, comme la demande restait forte pour les autres métaux, cela ne nous inquiétait pas trop. Mais en novembre, lorsque les prix pour les produits ferreux ont chuté drastiquement et que les clients commençaient à annuler ou reporter leurs commandes, nous avons pris conscience que nous serions durement touchés au cours des prochains mois. »

Les premières conséquences de la récession frappèrent dès la fin de 2008 alors que RTFT annonça la fermeture temporaire de l'usine des poudres et de l'aciérie pendant deux semaines aux fêtes, faute de commandes. La chute des bourses, les problèmes dans l'automobile et la baisse de la construction domiciliaire, autant en Occident que dans les pays émergents, ont entraîné une baisse moyenne de 25 % dans la demande des produits de Rio Tinto - Fer et Titane pour l'année 2009.

Ensemble
pour notre région!



Louis Plamondon

Député de Bas-Richelieu
Nicolet - Bécancour

307, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy (Québec) J3R 1K6
Tél. : 450 742-0479
Télééc. : 450 742-1976



Depuis dix ans, *Contacts Affaires*
nous accompagne, nous réunit, nous inspire.
Merci à tous ses artisans.



Sylvain Simard
député de Richelieu

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



450 742-3781
1 866 649-8832

www.sylvainsimard.qc.ca

« Nous en sommes venus à cette conclusion après avoir visité nos clients au cours du premier trimestre de 2009, dit Jean-François Turgeon. Tous les produits sont affectés : la scorie Sorelslag, les billettes d'acier, les poudres de fer et d'acier, et même notre produit vedette, la scorie UGS. Après avoir étudié différents scénarios, nous avons convenu de fermer nos installations de Havre-Saint-Pierre et de Sorel-Tracy pour une période de huit semaines pendant la période estivale, à partir du 12 juillet. Pour bien alimenter nos clients d'ici l'arrêt, nous continuerons à produire. À partir de cette période, nous conserverons au travail environ 200 employés sur les quelque 2 000 que nous avons. Ils maintiendront l'intégrité et la sécurité de nos installations, par exemple, pomper l'eau de la mine afin d'éviter qu'elle ne soit submergée et maintenir la chaleur dans les fours de réduction. Nous avons opté pour le scénario qui aura le moins de conséquences pour nos employés, nos clients et nos parties prenantes. »

« Plusieurs disent que cela fera mal aux deux régions où nous avons nos installations. Nous souhaitons le minimum d'impact. Nous avons d'ailleurs rencontré nos fournisseurs pour travailler ensemble à la reprise en améliorant leur efficacité, en réduisant leurs coûts et en révisant leurs méthodes de travail. Ce sont des mandats que nous nous donnons et nous espérons que nos partenaires fassent la même chose. Nous sortirons ainsi ensemble renforcés de la crise. »

Quant au projet Madagascar, il sera complété au cours de 2009; les travaux se poursuivent au quai, au four 8, au système à gaz et au transport des fines de scorie. Ils seront interrompus du 12 juillet au 8 septembre et reprendront par la suite pour se terminer à la fin de l'année. Il est prévu qu'un premier navire contenant le minerai malgache arrive au port de RTFT au début juin et une deuxième livraison sera expédiée avant l'interruption de la production prévue en juillet.

« La scorie que nous produisons avec le minerai de Madagascar, que nous avons baptisé scorie Rio Tinto, est très importante pour nous puisqu'elle ajoute à nos objectifs de diversification », dit Jean-François Turgeon. Nous pourrions dorénavant compter sur trois types de scorie – Sorelslag, UGS et Rio Tinto – qui chacune visera un marché différent. Nous avons réalisé la même chose avec nos produits ferreux. La fonte, les billettes d'acier carrées, les billettes rondes, les poudres de fer et d'acier nous donnent la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux conditions changeantes des marchés.

« Nous ne prévoyons pas de reprise au cours de 2009, mais les décisions que nous avons prises devraient nous permettre de sortir de cette récession sans avoir à supporter des inventaires trop élevés. Avec les »

» 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 9001:2000

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

investissements que nous avons effectués, la diversité de produits que nous avons, l'engagement des employés à poursuivre le programme d'amélioration de la performance et la réputation que nous avons sur les marchés internationaux, nous serons prêts à rebondir. Nous nous attendons à une reprise dans les métaux à compter du dernier trimestre de 2009 à cause des engagements des pays du G-20 à investir dans les infrastructures pour stimuler l'économie. En ce qui a trait au marché du pigment de titane, la demande devrait croître lentement au début de 2010 et prendre de la vigueur en cours d'année. Rien n'est certain lorsque nous sommes dans le domaine des prévisions. Alors, pour toutes actions sous notre contrôle, nous devons viser l'efficacité, la flexibilité et l'innovation. »

« Par ailleurs, lorsque nous démarrerons, en septembre 2009, nous le ferons en appliquant toute la rigueur requise envers la sécurité comme nous le ferons lors du processus de fermeture temporaire et que nous le faisons à chaque jour. La sécurité demeure toujours la priorité pour nos employés et entrepreneurs. »

« Je suis confiant que l'avenir nous réserve de belles surprises si nous nous appliquons à toujours nous améliorer en sécurité, en performance, en planification, tout comme en recherche et développement. » ■



Photo: Véronique Meunier • Vizib studio photo

RioTinto

Activité: Mines et métallurgie

Année de fondation: 1948

Propriétaire: Rio Tinto

Nombre d'employés: 1949

Coordonnées:

1625, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy (Québec) J3R 1M6
Téléphone: **450 746-3000**
Télécopieur: 450 746-4438

LE CÉGEP DE SOREL-TRACY

UN PARTENAIRE DE PREMIER PLAN

DANS LE DÉVELOPPEMENT DURABLE DE NOTRE RÉGION

LE CÉGEP DE SOREL-TRACY
...pour une main-d'œuvre qualifiée!

LE CÉGEP DE SOREL-TRACY EST FIER de participer au développement de sa région en formant, depuis 1968, des milliers de finissantes et de finissants qui assurent à nos entreprises une relève de premier choix.

LE SERVICE AUX ENTREPRISES
...une formation sur mesure et plus!

Fort de ses 35 ans d'expérience et du dynamisme du réseau collégial, le *Service aux entreprises du Cégep de Sorel-Tracy* a déjà aidé plus de 340 entreprises à hausser leur productivité, à retenir et à motiver leurs employés, à augmenter leur compétitivité, à innover et à former une relève compétente et dévouée.



3000, boulevard De Tracy, Sorel-Tracy. Pour information : 450 742-6651

Centre d'Agrégats Routiers

Le Centre d'Agrégats Routiers, propose pour le marché de la construction routière, commerciale et industrielle, une gamme d'agrégats naturels à valeur technique certifiée.



Tous nos agrégats sont de types granitique et naturel.



Agrégats :

- criblure à haute capacité portante
- Q-2, r.8 (champ d'épuration)
- MG 112, CG-14
- MG 20, Abrasifs



Harsco

MICRO-AGRÉGATS

La division Micro-Agrégats, avec son usine de production, propose des agrégats spécialisés, visant à répondre aux besoins des marchés.

D'un agrégat au jet de sable, à la filtration, la famille de produits Sorelmix est performante et sécuritaire pour son utilisateur et pour l'environnement.

- Produits

- jet de sable
- filtration
- construction

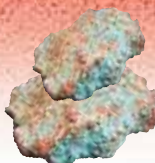


ENGAGEMENT environnemental

SERVICES SIDÉRURGIQUES

Gamme complète de services pour les fonderies et les aciéries.

Traitement des scories de fonte et d'acier au carbone pour en extraire les métaux utiles et générer des co-produits commercialisables.



1690, Marie-Victorin, Sorel-Tracy (Qc) Canada J3R 1M7

Tél. : (450) 746-7770 • Téléc. : (450) 746-0319 • Sans frais : 1 866 207-0505 • www.materiauxexcell.ca

Sorel Forge affiche un optimisme calculé

par Michel Marano

À force de passer à travers les difficultés, les employés de Sorel Forge se sont construits une carapace qui leur permet de passer à travers les tempêtes. Au fait, ce serait plus juste d'écrire qu'ils ont plutôt forgé un esprit d'équipe grâce auquel ils ont confiance en leurs moyens et aux produits qu'ils fabriquent. En prenant bien conscience de la nécessité d'augmenter leur productivité et leur compétitivité, lors de la crise du début des années 1990, ils ont mis en place les conditions pour assurer la pérennité de leur usine.

« Au fait, dit son président, Michel Tellier, notre troisième meilleure année financière est survenue en 2008, malgré la forte hausse (du coût) de nos matières premières (la ferraille et les alliages) et le fait qu'un nouveau transformateur ait sauté. Nos quatre dernières années ont été les meilleures à vie. Bien sûr, nous avons vu la demande pour nos produits diminuer

à compter du dernier trimestre de 2008 et nous ne sommes pas épargnés par la récession mondiale. Nous avons dû passer de trois à deux équipes de travail en avril 2009, pour une période indéterminée, à cause d'un carnet de commandes réduit de moitié; conjointement avec le syndicat, nous avons fait une demande pour le travail partagé. Mais je demeure optimiste. Le verre est à moitié plein et non à moitié vide. Nous demeurons compétitifs et le fond du baril est déjà atteint. Les employés ne sont pas atterrés et des signes nous indiquent une reprise pour bientôt. Au cours du premier trimestre de 2009, nous avons visité des clients en Asie, au Brésil, au Mexique et au Texas et tous gèrent des inventaires à la baisse. Comme le prix des matières premières a énormément chuté, les prix ne devraient plus baisser ce qui devrait inciter les clients à passer des commandes dans un avenir rapproché. » >

Michel Tellier
Président Sorel Forge



Le contexte des marchés a également beaucoup évolué au fil du temps pour Sorel Forge. Fut une époque où l'usine vendait beaucoup d'acier au Québec, mais avec la disparition des Vickers, Beloit, ABB, MIL et autres, la situation a beaucoup changé. Alors que Slater Steel était propriétaire, Sorel Forge s'est retrouvée avec un client dominant avec les dangers que cela comporte. Pendant les années 1990, qui marquent le début de nos ventes en Asie, et un investissement de 40 millions de dollars en cinq ans, la situation s'est redressée. En 2004, A. Finkl & Sons de Chicago a acheté les Forges; la compagnie de Chicago fut à son tour acquise par le groupe allemand Schmolz + Bickenbach AG en 2007 et celui-ci a poursuivi les investissements.

Investir et innover

En 2008, Sorel Forge a investi 15 millions de dollars, la première phase d'un programme triennal de 30 millions de dollars, pour améliorer ses procédés, augmenter sa capacité et la qualité de ses produits. Autre composante clé de sa croissance: des produits novateurs. « Nous avons pénétré le marché européen grâce à notre acier SF 2000 destiné à la fabrication de moules pour l'injection des plastiques, dit Michel Tellier. Nous avons introduit des nuances d'acier performantes et inconnues en Europe ce qui nous a permis de déplacer des concurrents. En Corée, en Asie et en Chine,




Photo: Véronique Meunier • Vizib studio photo



La toute nouvelle
CAMRY 2010
Redessinée | Offerte en **version hybride**

À partir de 24 650\$

PIERRE LEFEBVRE TOYOTA
331, BOULEVARD POLIQUIN, SOREL-TRACY
450 742-4596 | WWW.LEFEBVRE-TOYOTA.CA




« **Entrepreneurs, j'ai pour vous des solutions qui répondront à vos préoccupations et vos besoins financiers spécifiques. Venez me rencontrer!** »

LUC CHEVETTE

planificateur financier*
spécialisé auprès des propriétaires d'entreprise

*Planificateur financier et représentant en épargne collective pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.



Desjardins
Caisse populaire
Pierre-De Saurel

450 746-7000

COMPLICE DE VOS RÊVES

nous avons pu déloger des producteurs locaux ce qui est très significatif de la qualité de nos produits et de nos coûts concurrentiels. Nous attaquerons bientôt le marché de l'Inde; nous avons établi des contacts avec le fabricant automobile Tata. »

L'acier forgé pour les moules à injection de plastique constitue 65 % des ventes de Sorel Forge. En Amérique du Nord, ces moules servent beaucoup à fabriquer des pièces de plastique pour automobiles comme les pare-chocs et les consoles. « Nous ne sommes pas tributaires du volume d'autos vendues mais plutôt du nombre de modèles fabriqués, explique monsieur Tellier. Pour chaque modification et modèle différent, il faut un nouveau moule. Par ailleurs, on sait que la Chine et l'Inde vont continuer à produire de plus en plus d'autos. En Asie, ce type de moule connaît un grand succès pour la fabrication de composantes électroniques comme les claviers et écrans d'ordinateurs ou les appareils téléphoniques. »

Parmi le 35 % de ventes restantes, Sorel Forge fabrique des barres rondes, billettes et lingots d'acier. Un nouveau produit intéressant est l'acier à façon, qui adopte un design spécial. Il dessert le marché énergétique pour la fabrication de pièces destinées aux équipements pétroliers et hydroélectriques.

L'usine fabrique aussi des arbres d'entraînement pour divers gros équipements dont des ventilateurs industriels, pompes de gisements pétrolifères, compacteurs de minerai et excavatrices de tunnels dans les mines; ces produits sont envoyés pour usinage final dans de gros ateliers.

Distribution inusitée

Contrairement à plusieurs fabricants, Sorel Forge ne vend pas à des producteurs mais plutôt à des distributeurs répartis à travers le monde. Ces distributeurs se chargent des ventes et de la répartition des produits selon les nuances et les volumes. Ce sont eux qui vont préparer les commandes en coupant à travers les blocs d'acier forgé (pesant jusqu'à 27 000 kg) produits à Saint-Joseph-de-Sorel. Sorel Forge possède un seul centre de service situé à Brampton en Ontario; il sert à alimenter l'industrie automobile de Windsor et de Toronto. C'est d'ailleurs le seul endroit où la compagnie a un peu d'inventaire sinon Sorel Forge fabrique strictement sur commande et se targue de pouvoir approvisionner ses clients en dedans de trois semaines grâce à sa grande flexibilité de production.

Un personnel dédié

« Nos employés représentent un de nos gros avantages concurrentiels, dit Michel Tellier. Nous avons des gens »

Votre entreprise est affectée
 par le **ralentissement**
économique?

Des solutions s'offrent à vous!

Votre entreprise est affectée par le ralentissement économique et connaît une baisse de ses activités? Vous devez réduire les heures de travail de vos employés et employées? Vous prévoyez faire des mises à pied? Évitez ces situations et profitez de l'occasion pour former votre personnel dans le cadre du Programme de soutien aux entreprises à risque de ralentissement économique (SERRÉ).

Pour en savoir davantage, contactez le Centre local d'emploi (CLE) de Sorel :

Daniel Lessard
 Conseiller aux entreprises
450 742-5941, poste 340

Emploi Québec
 Montérégie

Projet réalisé grâce au Fonds de développement et de reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre géré par la Commission des partenaires du marché du travail.

ayant des compétences universitaires et collégiales à tous les niveaux de la production et de l'entretien. Les employés connaissent bien leur travail, les équipements et sont garants de notre flexibilité. À la base de tout ça: la communication. Nous sommes toujours présents sur le plancher pour discuter avec les employés de nos défis, de nos enjeux et des exigences de nos clients. Nous tenons régulièrement des rencontres et publions un bulletin d'information aux deux semaines. Avec le syndicat, nous sommes ouverts aux compromis pour trouver des solutions rapides et efficaces. Nous avons instauré un programme de partage des profits qui fonctionne bien et stimule les employés. Mais ce qui est remarquable entre tout, c'est l'esprit familial qui règne ici. Des membres de la même famille sont avec nous depuis trois générations et plus de 95 % de nos employés demeurent dans la région. Cela crée un esprit de corps essentiel pour braver les tempêtes. »

« Cet esprit de famille, nous le retrouvons dans notre engagement communautaire. Chaque employé verse un montant par semaine sur sa paie pour les dons. Ce budget est géré par un de nos machinistes, Jacques Dupuis, avec l'aide d'un comité. En plus, des employés font équipe sur le terrain, comme dans l'Opération Nez rouge. Les liens sont tissés serrés ici et cela se répercute dans nos résultats. »

S'en sortir

La récession est mondiale et frappe dure mais les employés de Sorel Forge sont convaincus de s'en sortir. Cette confiance repose sur la réputation qu'a acquise l'entreprise sur ses nouveaux marchés internationaux, une productivité accrue, de l'équipement à la fine pointe, résultat de nouveaux investissements, des produits qui se démarquent par leur qualité, la diversification des marchés desservis, une stratégie de croissance qui aura amené l'usine à augmenter sa capacité de 50 % de 2008 à 2010, à prendre le pas sur ses nombreux concurrents, à améliorer sa compétitivité et à convaincre son actionnaire à investir à nouveau.

Lorsque les inventaires des clients seront au plus bas, les employés de Sorel Forge seront prêts à faire feu. ■



Activité:
Production d'aciers spéciaux

Année de fondation: 1939

Propriétaire: A. Finkl & Sons Co.

Nombre d'employés: 325

Marché: International

SOREL FORGE
Coordonnées: 100, rue McCarthy
 Saint-Joseph-de-Sorel
 (Québec) J3R 3M8
 Téléphone: 450 746-4000
 Télécopieur: 450 746-4118
www.sorelforge.com

Avec plus de 1100 km par plein*, on savait qu'elle irait loin.



**Découvrez la toute nouvelle
Jetta familiale TDI Diesel propre 2009**
Bien équipée à partir de **25 775 \$****



**Découvrez la toute nouvelle
Jetta TDI Diesel propre 2009**
Bien équipée à partir de **24 275 \$****



La Jetta TDI Diesel propre. Voiture verte de l'année 2009 selon le Green Car Journal.

L'innovation selon Volkswagen vient encore de faire ses preuves. La technologie TDI Diesel propre, entièrement vouée à un futur durable, vient d'être reconnue par le Green Car Journal. Et nous les en remercions. Pour tout savoir sur nos véhicules primés, rendez-vous chez votre concessionnaire et demandez à voir la Voiture verte de l'année.

Economie d'essence**

4,8 L sur route (29 mi/gal)
6,8 L en ville (14,2 mi/gal)
Réservoir d'une capacité de 55 L



Das Auto.

Volkswagen Sorel-Tracy

Expérience d'Achat. Passion de l'Automobile. www.vwsoreltracy.com

Visitez vw.ca/tdi ou appelez **1 888 ROULE VW** pour plus d'information.

Plus de détails sur le site anglais GreenCarJournal.com. **Selon les données de consommation de 4,8 L/100 km pour la Jetta TDI Diesel propre 2009 avec boîte manuelle et un réservoir de carburant d'une capacité de 55 L. Données Énergie/Coûts du gouvernement du Canada fournies à titre d'estimation seulement. Votre consommation peut varier selon les accessoires et l'utilisation. **PDSF de la nouvelle Jetta TDI Diesel propre / Jetta familiale TDI Diesel propre 2009 de base avec boîte manuelle. Modèles montrés : Jetta TDI Diesel propre Highline et Jetta familiale TDI Diesel propre Highline, 32 098 \$ / 33 999 \$. Taxes, immatriculation, droits, frais administratifs, frais de transport et inspection de prélivraison de 1 360 \$, assurances et autres option en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Quantité limitée. Tous les détails chez votre concessionnaire. © Volkswagen, le logo Volkswagen, « Jetta » et « TDI » sont des marques déposées de Volkswagen AG. « Das Auto et design » et « TDI Diesel propre » sont des marques de commerce de Volkswagen AG. « Voiture verte de l'année » est une marque de commerce de S. J. Cogan Specialty Publications Group, Inc. © Volkswagen Canada 2009.

28 MAI 2009 **contactsaffaires**

Pourquoi **regarder** l'aménagement des **voisins** ?



Voyez ce qu'on peut faire pour vous !

DIFFÉRENTS FACTEURS QUI RENDENT UN AMÉNAGEMENT

UNIQUÉ

- Environnement présent (arbres, dénivellation, voisinage, type de sol)
- Orientation et grandeur du terrain
- Entretien post-aménagement (végétaux, matériaux inertes)
- Architecture et dimension de la maison
- Lois municipales en vigueur
- Notre **expérience** et notre **savoir-faire**



Des idées **originales** | Un aménagement **unique**

Richard Joyal, D.E.P. et Caroline Morvan, D.E.C

450 742-5896 | www.paysagiste-st-pierre.com

La clé sera toujours de se distinguer

par Catherine Objois

En 2015, Lussier Cabinet d'assurances et services financiers célébrera son centième anniversaire. Le modeste bureau fondé par Dolard Lussier sur la rue Charlotte est aujourd'hui l'un des plus importants cabinets de courtage au Québec, sous la gouverne de son petit-fils, André Lussier, qui a déjà entrepris de transmettre à ses enfants les valeurs fondamentales de l'entreprise: passion et rigueur d'une profession centrée sur le client, et un profond attachement pour notre région.

Actuellement nous vivons une crise économique mondiale mais il semble que le Québec soit moins touché que d'autres provinces, tout comme le secteur des assurances. Êtes-vous d'accord et si oui, quelles sont les raisons de cette «résistance» ?

Tout dépend avec qui nous faisons la comparaison. Nous allons être frappés plus tard que d'autres c'est certain et je pense qu'effectivement l'économie de la province est mieux positionnée pour se sortir de cette crise. Mais il faut bien comprendre que c'est avant tout une crise de confiance. Or, la confiance des gens est très sensible à tout ce que les médias transmettent comme message. La crise actuelle est donc amplifiée par les médias. Le milieu de l'assurance est tributaire de l'activité économique. Donc, il est évident qu'il y aura un ralentissement à notre niveau également. >

André Lussier

Président et chef de la direction, Lussier Cabinet d'assurances et services financiers



Depuis bientôt 100 ans, l'entreprise a traversé toutes les crises et ralentissements économiques de l'histoire québécoise. Quelle fut d'après vous la période économique la plus difficile de la région depuis 1915?

Je ne saurais vous dire car évidemment je n'y étais pas pour une grande partie de cette période! Mais, sans conteste, les fermetures de nos grandes usines dans les années 80 ont eu et ont encore un impact majeur sur notre région. Nous avons dû changer les mentalités et travailler très fort pour nous en sortir et ce n'est pas terminé. Il reste beaucoup de travail à faire envers et contre tous. Heureusement, les intervenants économiques en place actuellement appuyés par la MRC et la plupart de ses élus ne baissent pas les bras et sont à mon avis visionnaires dans leur approche.

Qu'en est-il de la situation actuelle de vos bureaux, en dehors de la région et plus particulièrement à Sorel-Tracy? Avez-vous commencé à ressentir les effets du ralentissement ou pas du tout?

Nous ne visons pas un ralentissement économique mais bien une crise économique mondiale. C'est la première crise qui affecte tous les pays depuis 60 ans!

Oui, évidemment. Dans les régions de la Gaspésie et des Laurentides où l'activité forestière est présente, nous avons

ressenti il y a deux ans les effets de la crise qui pointait alors à l'horizon. Maintenant, toutes les régions sont touchées et nous le ressentons un peu. Il faut travailler plus fort et nous sommes convaincus d'avoir bien préparé notre entreprise et surtout nos employés pour se distinguer de la compétition et être prêts lorsque l'économie repartira. Nous améliorons sans cesse nos méthodes de travail afin d'être plus efficaces.

Si vous percevez un ralentissement dans vos affaires, comment se manifeste-t-il et quelle est la stratégie de l'entreprise pour y faire face?

Nous avons investi considérablement dans la technologie comme support à nos employés pour qu'ils puissent donner un service professionnel et rapide aux clients. Nous avons créé l'Université Lussier qui est un concept de formation pour nos employés basé sur l'évaluation du rendement et des compétences et des plans de carrière de ceux-ci. Nous avons mis en place des spécialités tant en assurance des particuliers que des entreprises où nous nous distinguons de la compétition par notre expertise pointue.

Si vous ne percevez pas de ralentissement, à quoi attribuez-vous cette situation et comment l'entreprise entend-elle poursuivre sa croissance dans la prochaine année?

Nous avons acquis plus de 60 entreprises au cours des 25 dernières années et avons par conséquent développé une ➤

LES MARQUES QUE VOUS RECHERCHEZ

MÉCANIQUE ET DIAGNOSTIC COMPLETS

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

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

Le confort en toutes saisons

CCST Climatisation Chauffage
742-5557 Sorel-Tracy
LIESSENS

- RÉFRIGÉRATION • CLIMATISATION • VENTILATION
- THERMOPOMPE • CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE
- GAZ NATUREL • GAZ PROPANE
- CONCEPTIONS TECHNIQUES • PIÈCES
- HUMIDIFICATEUR À VAPEUR • FILTRATION
- CHAMBRE FROIDE • CAVE À VIN

XL15i

Thermopompe bi-énergie

- Chauffage à l'huile
- Gaz propane
- Gaz naturel • Électrique

CENTRAL TRANE

MURAL MITSUBISHI ÉLECTRIQUE

FRIGIDAIRE

Carrier COMMERCIAL

Nortron

Thermopompe Mitsubishi

810, rue Champlain, Saint-Joseph-de-Sorel
Téléphone: **450 742-5557** / 450 742-7484
Télocopieur: 450 742-7304 / ccst@bellnet.ca

CMMTQ
Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec
R.B.Q. 8004-9091-15

Soyez **vizib.ca**



vizib studio photo **créatif**



bonne maîtrise de l'intégration de ces acquisitions. Nous sommes reconnus dans le marché comme un acheteur sérieux, rapide et qui livre la marchandise. Nous allons donc évaluer les opportunités qui se présenteront à ce niveau. De plus, nous investissons massivement dans la publicité depuis quelques années afin de mieux nous faire connaître et nous bénéficions des retombées intéressantes. Finalement, nous appliquons un contrôle très serré de nos dépenses et avons resserré davantage la gestion de nos recevables.

Le domaine des assurances, notamment des assurances de dommages, est l'un des secteurs qui continuent de manquer de main-d'oeuvre au Québec. Pour l'entreprise, à Sorel-Tracy et ailleurs au Québec, est-ce une réalité? Comment reliez-vous cette problématique au ralentissement actuel?

En fait, il existe actuellement une pénurie de main-d'oeuvre en assurance de dommages comme dans bien d'autres secteurs d'activité. Heureusement pour nous, sauf à quelques occasions nous recevons plus de c.v. que de postes à combler. Notre réputation nous sert bien. La crise économique, dont la débâcle boursière, fait en sorte que plusieurs personnes vont reporter la date de leur retraite de quelques années. Il y a donc toujours un bon côté à toute chose.

Depuis que vous êtes à la tête de l'entreprise, vous avez connu d'autres périodes difficiles dans la région, comme celle des années 1980/90. Comment évaluez-vous le ralentissement actuel par rapport à ces années-là? La situation est-elle différente pour la région et pour votre entreprise?

Les causes de la crise sont différentes mais les résultats sont similaires: chômage, fermeture d'entreprises, faillites, restriction du crédit disponible, pertes de clients, diminution du PIB, augmentation de la violence conjugale, augmentation de la criminalité, etc.

C'est le moment de gérer serré tout en gardant sa vision stratégique à long terme. Il y a une différence importante entre une dépense et un investissement. Si c'est possible, il faut resserrer la gestion de nos dépenses et si c'est possible sans ralentir nos investissements afin d'être prêts à faire face à la relance.

Vous avez été l'un des membres fondateurs du Regroupement indépendant pour la relance de la grande région Sorel-Tracy métropolitain en 1998. En 10 ans, nous avons progressé et redressé notre économie. La région selon vous est-elle maintenant mieux positionnée et outillée pour traverser ce ralentissement?

Beaucoup de gens portent un jugement négatif sur la fusion de Sorel et de Tracy et nous savons tous que les bonnes



clubvoyages[™]
Air-Mer



QUEEN MARY II SEPTEMBRE 2010
DE LONDRES À NEW YORK
6 JOURS DE CROISIÈRE - TRAVERSÉE DE L'ATLANTIQUE
3 JOURS À LONDRES - 2 JOURS À NEW YORK

87, RUE CHARLOTTE, SOREL-TRACY
TÉLÉPHONE : 450 742-0426
TÉLÉCOPIEUR : 450 742-9530
WWW.PARTEZ.CLUBVOYAGES.COM



MICHEL LESSARD, ACCOMPAGNEUR

Nous ne simplifions pas ce qui est complexe Nous le rendons compréhensible

Nos professionnels de la certification, de la fiscalité des conseils financiers et de la consultation des services aux sociétés privées aident des entreprises issues de tous les secteurs de l'économie à exceller.

Visitez-nous au www.deloitte.ca

Sorel-Tracy
365, boul Fiset
450-743-2752

Deloitte.
Samson Bélair/Deloitte & Touche

© Samson Bélair/Deloitte & Touche et ses sociétés affiliées



Soyez vizib.ca



vizib studio photo créatif



nouvelles sont moins intéressantes que les mauvaises. Il y en a qui se nourrissent de défaitisme. C'est malheureux surtout lorsque ce sont des personnes en vue dans notre milieu qui ont une influence sur l'information communiquée à la population. Je ne veux pas dire qu'il faut tout voir en rose et suivre comme des moutons, loin de là. Une chose est certaine si nous n'avions pas fait la fusion des deux grandes villes, nous serions en bien plus mauvaise situation qu'aujourd'hui. Je ne dis pas que tout a été comme nous le pensions. Je ne dis pas que tout est parfait. Mais je dis que les efforts concertés de nos élus font en sorte que Sorel-Tracy est mieux positionné aujourd'hui qu'il y a 10 ans. La compétition entre les deux villes est terminée; la compétition entre les parcs industriels est terminée; cette fusion a amené les élus de la MRC à avoir une vision régionale et à prendre ses responsabilités; des économies d'échelle au niveau de la gestion de la ville ont été réalisées libérant des fonds pour investir dans notre qualité de vie et nos infrastructures. Beaucoup disent que leur compte de taxes coûte plus cher et que c'est à cause de la fusion! C'est vrai que ça coûte plus cher mais pas à cause de la fusion. Pensez-vous vraiment que les taxes n'auraient pas augmenté en 10 ans même avec deux villes? Tout coûte plus cher depuis 10 ans. Les dépenses des villes ont augmenté comme le reste. La facture de 7 M\$ pour le fonds de pension des employés n'a rien à voir avec la fusion ni avec les élus actuels! Le fait que

Photo: Véronique Meunier - Vizib studio photo

les administrations précédentes ont décidé de reporter l'entretien des infrastructures dans les années 80 et 90 a fait augmenter le compte de taxes dans les années 2000. Ça n'a rien à voir avec la fusion!

Nous avons la mauvaise habitude de déprécier nos élus alors qu'ils méritent toute notre admiration. Ils consacrent le meilleur d'eux-mêmes pour prendre des décisions difficiles pour le bien-être de la population, et ce, à des salaires dérisoires quand on calcule le nombre d'heures travaillées le jour, le soir et les fins de semaine. ➤

UNE NOUVELLE ÈRE SUR MESURE

Travail du métal en feuille (acier galvanisé et inoxydable, aluminium, cuivre) · équipements et conduits de ventilation · coupe, presse et plasma CNC



NOTRE FORCE

Depuis plus de 45 ans, nous fabriquons des pièces sur mesure selon les besoins spécifiques de votre entreprise.

NOUS SOMMES MAINTENANT ACCRÉDITÉS



PHILÉMON COURCHESNE
VENTILATION INC.
INDUSTRIEL COMMERCIAL

3205, rue Iberville, Sorel-Tracy (Québec)
Tél.: 450 743-0057 | Téléc.: 450 743-6438
philemon@videotron.ca

Soyez **vizib.ca**



vizib studio photo **créatif**

Complexe de la Trente à Sorel-Tracy
(Entrée par le boulevard Gagné,
en face de chez Page Cournoyer)
Sur rendez-vous: **450 746-9977**



Oui, nous sommes mieux positionnés qu'avant. Nous sommes appuyés par la MRC, les villes, les intervenants économiques, les institutions scolaires et de santé. Tous travaillent étroitement dans une même direction. Il ne reste que quelques chicanes de clochers mais elles vont disparaître avec les gens qui les alimentent. La très grande différence est là : tous travaillent ensemble dans la même direction.

Nous avons attiré beaucoup de nouveaux résidents au cours des cinq dernières années. Ils sont venus pour différentes raisons dont la qualité de vie, l'amabilité des gens, le travail, la proximité de Montréal et de sa rive sud tout en étant dans un environnement rural et humain, la qualité de nos institutions scolaires et de santé, etc.

Nous avons une main-d'œuvre qualifiée. Tout n'est pas parfait, loin de là, mais il ne faut pas arrêter de s'améliorer.

De façon générale, en tant qu'homme d'affaires, quels sont d'après vous les actions à poser, les qualités dont il faut faire preuve, les écueils à éviter pour défier la crise et en sortir plus forts ?

Il faut garder le moral ; être positifs ; être des ambassadeurs de notre région à l'extérieur ; soutenir nos concitoyens qui sont dans le besoin ou qui ont perdu leur emploi et investir dans la jeunesse.

Il faut continuer dans la même direction que celle que nous avons prise il y a 10 ans. Se resserrer les coudes, voir plus loin que demain, arrêter d'être défaitistes, supporter et privilégier la main-d'œuvre locale, acheter localement, investir judicieusement tout en ayant une main de fer sur les dépenses.

À votre avis, quelles opportunités le ralentissement va-t-il donner à la région ?

Vous savez, dans la langue chinoise (mandarin), le mot « crise » s'écrit avec deux pictogrammes. L'un veut dire « danger » alors que l'autre veut dire « opportunité ». Des opportunités il va y en avoir. Il faut les voir, les analyser et les saisir. Notre région souffre encore d'une certaine réputation négative mais cela s'est considérablement estompé depuis quelques années grâce au programme de la Fierté régionale et des interventions positives que nos élus, nos intervenants économiques, les gens d'affaires et la population en générale ont faites. Les gens sont fiers de leurs racines ! Ce qui n'a pas toujours été le cas. Notre main-d'œuvre a toujours été reconnue pour l'excellence de son travail. Nos jeunes sont dynamiques et veulent rester ou revenir dans la région à la première occasion. Nous sommes géographiquement privilégiés vivant dans un milieu naturel unique tout en étant très près de Montréal. Nos entreprises ont accès à tous les réseaux de transport



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

www.aciersregifab.com



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

DES PRÉS MÉCANIQUE MOBILE INC.

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

(trains, navires et routes). Nous avons une MRC qui comprend la région et qui la supporte. Nous avons accès à des capitaux de risque avec le FIER du Bas-Richelieu. Nous avons le privilège d'avoir un cégep de grande qualité. Les gens d'ici sont trop proches de tout cela et parfois ils oublient tout ce que l'on a. Je leur dis d'aller voir ailleurs, de regarder comme il faut, et de comparer. Peu de régions ont un potentiel aussi extraordinaire que la nôtre. Je ne dis pas que nous sommes la seule région dans cette position mais nous sommes là depuis 1642!

De façon générale, quelles peuvent être les solutions, selon vous, pour remédier au ralentissement, et la part que doivent y prendre les divers paliers de gouvernement, les organismes, les milieux d'affaires ?

La mesure la plus simple est l'achat local. Cela créerait des emplois immédiatement et permettrait à nos commerçants de passer au travers de la crise sans trop de conséquences négatives.

Il faut continuer à investir dans les créneaux que nous nous sommes donnés.

Il faut que tous les citoyens se voient 24 heures sur 24 comme des ambassadeurs positifs de la région. Il faut faire parler de nous partout.

Il faut monter des projets et aller chercher ce à quoi nous avons droit en subventions ou autres auprès des gouvernements. Les intervenants économiques comme le CLD et la SADC doivent être mis à contribution dans ces domaines.

Nos entreprises doivent être compétitives tout en se distinguant au niveau de la qualité du travail et des services fournis.

La clé sera toujours de se distinguer.

Comment voyez-vous l'avenir de la région, à court, moyen et long terme ?

Je suis optimiste de nature. Il ne faut pas voir les contraintes mais les solutions. Il ne faut pas voir les obstacles mais les moyens de les franchir. C'est ce que je sens dans la région depuis 10 ans. ■

À la HAUTEUR de vos TRAVAUX



TARIFS DE LOCATION EXCEPTIONNELS

Hugues Charbonneau, 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
huguesc@qc.aira.com
www.loutecsorel.com

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

LUSSIER
CABINET D'ASSURANCES
et services financiers inc.

Activité : Assurances

Année de fondation : 1915

Propriétaires : André Lussier,
la famille et certains dirigeants

Nombre d'employés :
300 (dont 100 à Sorel)

Coordonnées :
80, rue Augusta
Sorel-Tracy (Québec) J3P 1A5
Téléphone : 450 746-1000
www.onrassurance.com

Défier les fluctuations économiques

par Catherine Objois

Comment les chefs d'entreprises doivent-ils affronter la récession actuelle? Riche d'une longue expérience, Roger Bibeau nous offre plusieurs pistes de réflexions et d'actions, lui qui a ouvert son premier magasin en 1980, alors que la région subissait un sévère ralentissement économique, avant de réaliser avec ses associés une superbe expansion qui a franchi depuis belle lurette les frontières de notre MRC.

Vision, courage, témérité et travail : la clé d'une impressionnante croissance

«R.M. Bibeau ltée a démarré avec trois employés, moi inclus, à l'emplacement du magasin actuel de Sorel», raconte Roger Bibeau. Trois ans plus tard, un premier agrandissement tripla la surface de vente du magasin, puis l'entreprise mit en œuvre une judicieuse stratégie d'acquisition, qui en suivant une progression constante vers

la grande région métropolitaine, allait la mener en une vingtaine d'années aux portes de Montréal, en restant sur la rive sud. L'offensive débuta à Contrecoeur en 1985, avec le démarrage d'un deuxième magasin, puis en 1988 avec l'achat d'un second compétiteur. En 1992, Roger Bibeau et ses associés firent l'acquisition de Val-Royal, à l'emplacement du magasin actuel de Tracy, qui y fut construit en 1994. «Avec le Maxi-Centre, on a frappé un grand coup pour freiner l'exode des consommateurs en leur offrant un magasin à grande surface. Les gens d'affaires nous disaient: prenez une chance! Après des études de marché concluantes, on s'est retroussé les manches. Il fallait être un peu visionnaires, un peu courageux et un peu téméraires, et ce fut un succès!», explique Roger Bibeau, et il ajoute: «Dans le commerce de détail, il faut être précurseur et innovateur car celui qui reste sur place est voué à disparaître tôt ou tard.» >

Roger Bibeau
Président de RONA Bibeau



En 1998, RONA Bibeau faisait l'acquisition d'un compétiteur à Varennes, puis en 2003 à Sainte-Julie et le magasin de Longueuil a été inauguré en 2007. Aujourd'hui, les six magasins, comptant 325 employés, sont sous la gouverne de Roger Bibeau et de ses six associés, soit son frère Gaston, les enfants de celui-ci, Nancy et Éric, Gilles Laliberté et Sylvain Morin, deux personnes-clés qui au fil des années sont devenues des actionnaires, et Daniel Bertrand. RONA Bibeau accueille annuellement des milliers de clients. Au seul magasin de Tracy, 1 000 personnes franchissent les portes par jour, à chaque printemps. Une extraordinaire réussite... mais le défi de 2009 est de préparer la relève et de faire face à la récession.

La stratégie de RONA Bibeau pour affronter la récession

Les commerces de RONA Bibeau ne sont pas tous affectés de la même manière. Si ceux de Longueuil, Tracy et Contrecoeur, uniquement destinés aux consommateurs particuliers, ressentent très peu pour l'instant les effets du ralentissement, il en est autrement à Sorel, Varennes et Sainte-Julie, où les entrepreneurs représentent une grande partie des clients. La baisse dans le secteur de la construction y a entraîné un fléchissement marqué en janvier et février, suivi d'une reprise en mars. Pour affronter la récession, la stratégie de RONA Bibeau est claire et



Photo: Veronique Meunier • Vizib studio photo

repose sur plusieurs actions: « Les ralentissements et les crises, cela fait partie de la vie économique », rappelle le président avec philosophie. Nous gardons le plan de match prévu pour les trois prochaines années, mais nous gérons serré, en reportant à plus tard les dépenses qui peuvent l'être, sans que cela affecte le service à la clientèle ni l'image du magasin. » En ce qui concerne les emplois, RONA Bibeau



Évitez les trous dans vos budgets!

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

IMPRIMERIE Mongeon & Fils
DEPUIS 1945

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



| LEADER | DANS LA RÉGION!

Boutique Animaux Cartier

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



maintient le cycle saisonnier habituel et une nouvelle convention collective vient d'être signée pour six ans. « Malgré l'opportunité que présente la récession, nous n'avons jamais envisagé de diminuer les salaires, cela n'aurait pas été judicieux. Au contraire, nous avons octroyé des augmentations, comme par le passé. Les employés le méritent et c'est mon rôle de les sécuriser. » Par ailleurs, parce qu'il faut plus que jamais offrir la meilleure offre aux consommateurs, il est donc primordial de porter une attention toute particulière au service à la clientèle : « Le sourire c'est pas important... c'est très très très important. » RONA Bibeau mise sur d'autres atouts, comme la participation à la campagne régionale onconstruit.ca, lui donnant une belle visibilité, et le tout nouveau plan RONAvantage qui propose une offre additionnelle aux crédits d'impôts provincial et fédéral pour la rénovation. « RONA continue d'être très dynamique et de tout faire pour soutenir les consommateurs et l'économie en étant avant-gardiste. Par exemple, nous avons été parmi les premiers à ouvrir la porte aux gens de 55 ans et plus, une main-d'œuvre qualifiée et pleine d'expérience, que nous sommes extrêmement fiers d'embaucher. C'est un beau succès ! » L'époque est aussi propice d'être à l'affût des opportunités d'affaires et remettre en question ses façons de faire, en les adaptant à la situation. Ainsi, la population peut maintenant compter sur les services d'un menuisier qui réalise à domicile de menus travaux, et sur le nouveau centre de coupe au magasin de Tracy.

Un homme très impliqué qui croit mordicus à l'achat local

Roger Bibeau a toujours été très impliqué dans la région, et il l'est actuellement auprès du CHSLD du Bas-Richelieu, du RIRÉRST et du FIER Bas-Richelieu. Cet autodidacte, >

L'ÉVÉNEMENT
100^E
ANNIVERSAIRE



SX4 BERLINE 2009



SX4 À HAYON 2009



GRAND VITARA 2009



225, route Marie-Victorin, secteur Tracy
450.746.4774



Un mode de vie !

fils de cultivateurs né à Yamaska dans une famille de 14 enfants, et qui a travaillé chez Cyrille Labelle, est un ardent partisan de l'achat local. Il se dévoue depuis longtemps à cette cause, en particulier auprès des étudiants de nos polyvalentes: « L'achat local et la promotion de la région, j'y crois mordicus. Il faut conscientiser les gens à acheter chez nous et faire réaliser aux jeunes que les commerçants d'ici ne sont pas seulement là pour décrocher un emploi d'été, un stage ou une commandite! »

Laisser de la place à la relève

Même s'il n'a pas l'objectif de prendre sa retraite, Roger Bibeau estime qu'il doit laisser de la place à la relève. Ses enfants Ève et Alexis, de même que Simon, le fils de Gilles Laliberté, et Éric, le fils de Daniel Bertrand, travaillent dans l'entreprise. « Il faut leur transférer notre volonté et prêcher par l'exemple. Je ne crois pas trop à la chance; la chance on se la fait. Le seul moyen de réussir c'est le travail et l'écoute, et les éléments-clés sont le sourire, l'intérêt, la volonté, la confiance que l'on va établir avec le client en lui donnant satisfaction », déclare Roger Bibeau. Si la prochaine génération suit ses conseils, la continuité de RONA Bibeau est assurée, quelles que soient les fluctuations économiques! ■



Succursale de Sorel-Tracy

Activité: Commerce de détail – centre de rénovation

Année de fondation: 1980

Président: Roger Bibeau

Nombre d'employés: 325

Marché: International

RONA *Renovateur* **Bibeau**

Coordonnées:

2425, boulevard Saint-Louis
Sorel-Tracy (Québec) J3R 4S6
Téléphone : 450 743-3321
Télécopieur : 450 743-8581



AU SERVICE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



- TENUE DE LIVRES
- IMPÔTS

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

LOUISE AUGER, comptable

Nous livrons des produits utiles pour votre entreprise









Nous desservons les restaurants, cantines, dépanneurs, boucheries, service de machines distributrices, garderies, bureaux

Produits secs, réfrigérés et surgelés

80, rue Phipps, Sorel-Tracy / **450 743-5543**





contactsaffaires
10ans

Les entreprises qui réussissent
s'y sont donné rendez-vous depuis 10 ans.

L'ORIENTHÈQUE

Corporation de services d'aide à l'emploi du Bas-Richelieu

Un acteur-clé de la scène socioéconomique régionale



■ *Christine Latour, directrice générale*

L'organisme a été fondé en 1998, avec le projet Femmes et métiers non traditionnels. En 2004, la charte a été modifiée et la corporation a changé de nom pour devenir l'Orienthèque, Corporation de services d'aide à l'emploi du Bas-Richelieu. Avec une vocation et une clientèle désormais élargies, ce partenaire d'Emploi-Québec n'a cessé d'agrandir progressivement son éventail de programmes pour être aujourd'hui un acteur-clé sur la scène socioéconomique régionale. Et son emménagement en 2006, en plein centre-ville de Sorel, à l'angle des rues George et du Prince, lui donne une visibilité et une accessibilité maximales.

Des services gratuits offerts à tous

L'Orienthèque offre des services gratuits d'aide à l'emploi, qui sont complémentaires à ceux d'Emploi-Québec, à toutes les clientèles adultes, hommes et femmes, de la MRC de Pierre-De Saurel. « Les accompagnements, sous la forme de rencontres individuelles ou d'interventions de groupe, se font sur une période qui varie de quelques rencontres à un suivi pouvant aller jusqu'à un an et demi », explique Christine Latour. En poste depuis avril 2008, la directrice générale encadre une équipe professionnelle et passionnée de dix personnes, formée d'une adjointe administrative, d'une agente aux communications, de sept conseillers en emploi et d'une conseillère d'orientation. « L'intervention, basée sur la relation d'aide et l'écoute, est au cœur de nos activités. »

Accès - Coup de pouce : rapide et efficace !

Ce service s'adresse à ceux qui sont près du marché du travail, venant de finir leurs études ou de perdre leur emploi, et qui n'ont besoin que d'un coup de pouce pour le réintégrer. Quelques rencontres individuelles d'une heure permettent, entre autres, de mettre à jour un C.V., revoir les techniques d'entrevue d'embauche et mieux connaître le Placement en ligne d'Emploi-Québec.



■ *Josée Lafrenière*
Agente aux

■ *Sylvie Chalifoux*
Conseillère en emploi

■ *Marie-France Béland*
Conseillère en emploi

■ *Marcelle Therrien*
Conseillère d'orientation

■ *Mylène Castonguay*
Conseillère en emploi

Accès - Cible : un service rassurant !

Destiné aux clients éloignés du marché du travail depuis un certain temps, Accès - Cible leur permet de le réintégrer progressivement grâce à un soutien professionnel ciblé sur les besoins de chacun. Les rencontres individuelles peuvent s'échelonner sur une période allant jusqu'à 26 semaines et portent sur divers thèmes tels que la motivation, les compétences, la connaissance de soi, les outils et méthodes de recherche d'emploi et la réalisation d'un plan d'action professionnel.

Le Programme de préparation à l'emploi : pour l'exploratrice en vous ! (*)

D'une durée de sept semaines à temps plein, ce programme est un service d'orientation et d'aide en recherche d'emploi très personnalisé, s'adressant aux femmes. À travers conférences, ateliers sur la connaissance de soi, visites d'entreprises et soutien à l'intégration, elles explorent les métiers non traditionnels pour une réorientation de carrière ou un nouvel emploi. Ce programme est également offert individuellement.

Le B-55 : Un programme gagnant ! (*)

Voici un service d'orientation et de recherche d'emploi pour les personnes de 55 ans et plus qui souhaitent réintégrer le marché du travail pour diverses raisons. Les six semaines sont vouées au bilan des acquis professionnels, à l'initiation à l'informatique pour recherche d'emploi, à l'exploration de métiers, au soutien et à l'intégration.

La Passerelle entreprises

Ce service crée une passerelle entre les clients de l'Orienthèque et le marché caché de l'emploi qui représente environ 80 % des emplois offerts, grâce à la relation privilégiée établie par l'équipe avec les employeurs de la région, par le biais de visites d'entreprises et de conférences, et la publication d'offres d'emploi sur le Babillard emploi de l'Orienthèque.

Autres services référés par le Centre local d'emploi (*) Service Canada, Stratégies de recherche d'emploi

Un service d'information complet sur les stratégies reliées à la recherche d'emploi, s'adressant aux prestataires d'assurance-emploi. Une session qui procure beaucoup d'encouragement.

Démarcheurs d'emploi

Le plus récent des services offerts est destiné aux prestataires d'assistance-emploi qui désirent réintégrer le marché du travail, où ils ont vécu des difficultés d'intégration et de maintien en emploi. Le suivi personnel très étroit prévoit jusqu'à six mois pour la recherche d'emploi et jusqu'à un an pour le maintien en emploi. Un service qui connaît un grand succès.

(*) - Programmes pour lesquels il faut être référé par le Centre local d'emploi

Ancré dans la réalité économique régionale

L'Orienthèque œuvre à un très haut niveau de concertation et d'implication avec le milieu. À son conseil d'administration, la présidente, Louise Tremblay, conseillère en orientation, le secrétaire-trésorier Bruno Bélanger et Christine Vanasse, de QIT - Fer et Titane, la vice-présidente Élisabeth Aussant, de Lussier Cabinet d'assurances, Marie-Andrée Cournoyer, du SEMO¹, et André Latour, représentant la population, constituent des liens étroits avec la réalité économique régionale. L'organisme est présent sur plusieurs conseils d'administration d'organismes régionaux et montréalais, notamment le CLD de Pierre-De Saurel et le RMONT², tout en étant membre de nombreux autres, dont la Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain et la SDC du Vieux-Sorel. « Cette grande implication nous permet de déceler les opportunités de développement, de se tenir constamment à l'affût des tendances de l'économie régionale, et d'établir des liens avec les employeurs et leurs besoins de main-d'œuvre », souligne la directrice générale.

Une passerelle experte et fort utile entre futurs employés et employeurs

« Nous possédons l'expertise professionnelle et les outils nécessaires pour soutenir les gens dans leur recherche d'emploi et faire le lien, en particulier avec la Passerelle entreprises, entre ceux-ci et les besoins de main-d'œuvre des employeurs. »

Sur la base de ses excellentes relations avec le CLE, l'Orienthèque est en mesure d'atteindre un grand nombre de personnes ayant besoin de support dans leur démarche de recherche d'emploi. « Je pense que l'organisme est une des très solides mailles du filet social, en proposant des solutions gagnantes pour les gens, les employeurs et finalement toute la région. Nous sommes directement branchés sur le pouls de l'économie régionale. Dans le contexte actuel, nous souhaitons grandement que notre expertise puisse contribuer au maintien de la santé économique de la région. »

1. Le Comité régional d'intégration au travail (C.R.I.T.), mieux connu sous l'appellation du SEMO Montérégie.
2. Réseau montréalais des organismes non traditionnels.



57, rue George, Sorel-Tracy ■ 450 730-0181
www.orientheque.ca



■ Maryse Bernier
Adjointe administrative

■ Sylvain Mercier
Conseiller en emploi

■ Jean-Yves Gendron
Conseiller en emploi

■ François Barbeau
Conseiller en emploi

■ Caroline Desfossés
Conseillère en emploi

La Laiterie Chalifoux a plusieurs atouts pour affronter la récession

par Catherine Objois

Alexandrina Chalifoux serait sûrement très impressionnée si elle franchissait aujourd'hui le seuil de la laiterie qu'elle a démarrée en 1920. Le professionnalisme qui y règne ferait son admiration, mais surtout elle constaterait avec bonheur que la Laiterie Chalifoux est devenue au fil des années un des plus beaux fleurons de notre économie régionale, tout en gardant le même esprit familial qui s'est transmis jusqu'à la quatrième génération. À l'âge vénérable de 89 ans mais plus dynamique que jamais, l'entreprise vogue avec assurance vers son centenaire, sous la gouverne toujours très active du président, Jean-Pierre Chalifoux, le petit-fils de la fondatrice : « 2009 est vraiment une année charnière, avec le retour de mon fils Alain à titre de vice-président, et le cinquantième anniversaire de notre produit vedette, le fromage Riviera. Et je suis confiant que nous allons passer à travers la récession actuelle pour en ressortir plus forts. » L'occasion était belle pour évoquer avec Jean-Pierre Chalifoux quelques souvenirs de la laiterie et ainsi mieux mesurer la prodigieuse croissance de l'entreprise, dont il



Photo: Simon Ménard

Jean-Pierre Chalifoux, président

PROTÉGEZ VOTRE VISION

Un examen annuel des yeux permet non seulement à votre optométriste d'améliorer la qualité de votre vision en modifiant la prescription de vos lunettes ou lentilles cornéennes, mais fournit également l'opportunité de déterminer la santé générale de vos yeux.

**CAMÉRA RÉTINIENNE
SCANOGRAPHIE**

Centre visuel
Hélène Fournier

351, boulevard Gagné, Sorel-Tracy
450 743.1010



fut l'un des principaux acteurs depuis plus d'un demi-siècle. « Quand j'ai commencé à travailler à la laiterie en 1958, il y avait une dizaine d'employés. Tout le monde mettait l'épaule à la roue, les cultivateurs venaient nous livrer le lait et mon grand-père, forgeron, fabriquait les voitures à lait. » Jean-Pierre Chalifoux sortait alors de l'École de laiterie de Saint-Hyacinthe et animé d'idées nouvelles, il fut à l'origine de plusieurs innovations comme l'homogénéisation. « À l'époque, il y avait des fontaines à lait dans les usines et nous avons été les premiers au Québec à en offrir aux soudeurs, comme contre-poison. On livrait même le lait à bord des brise-glaces. Puis, en 1959, nous avons commencé à fabriquer du fromage, car les gens nous en demandaient, en créant notre propre marque, le Riviera. » Des « canisses » d'Alexandrina aux bouteilles de verre, puis de plastique et de carton, la laiterie a poursuivi son expansion, sans cesser de se démarquer dans son domaine d'expertise, en se maintenant toujours à l'avant-garde. « Je suis très fier de la Laiterie Chalifoux et de ma région, et j'ai toujours eu une grande passion pour mon métier et l'entreprise », résume le président. Il semble évident qu'il a su transmettre ses passions aux générations suivantes.

Une relève familiale bien enclenchée

« Les entreprises qui n'ont pas de relève sont appelées à disparaître », déclare Jean-Pierre Chalifoux. L'avenir de la ▶



Photo: Simon Ménard

Mélanie Chalifoux, directrice des ressources humaines et Alain Chalifoux, vice-président

Le mentorat d'affaires



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

Augmentez vos chances de *réussite!*

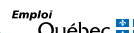
« Le soutien de mon mentor est précieux lors de mes prises de décision. Il me conforte dans mes choix et m'amène à envisager de nouvelles avenues. »

- LUC TELLIER

Luc Tellier, MENTORÉ
Propriétaire des Jardins Picoudi

|| **Jean-Pierre Salvas, MENTOR**
Directeur général de la Fromagerie Polyethnique

Pour de plus amples renseignements sur le mentorat, communiquez avec le CLD
450 742-5933 | www.cld-pierredesaurel.com



Centre financier aux entreprises du Richelieu
Caisse Pierre-De Saurel



laiterie est donc bien assuré, puisque deux des trois propriétaires, les frères Jean-Pierre, André et Sylvain, ont vu un de leurs enfants reprendre le flambeau. En 1998, la fille d'André, Mélanie Chalifoux, est entrée dans l'entreprise et depuis 2004 elle occupe le poste de directrice des ressources humaines. Alain Chalifoux, le fils de Jean-Pierre, est revenu depuis la mi-mars à la laiterie, après avoir vendu sa compagnie, située à Saint-Hyacinthe. Le nouveau vice-président apporte tout son bagage d'expérience et une impressionnante dose de dynamisme. Quant à Patrick, fils du quatrième frère décédé, Jacques, il agit à titre de consultant pour l'entreprise. Et cela fait déjà deux ans que le fils d'Alain, Rolland-Pierre, y est en période d'apprentissage, durant les fins de semaine et l'été. « Le plan de relève est bien en marche. Au Québec et particulièrement dans les entreprises francophones, franchir le cap de la quatrième génération avec succès est un exploit très rare », souligne Alain Chalifoux. Mélanie Chalifoux ajoute : « Le processus de relève se déroule très bien et l'équilibre repose sur les forces de chacun, sans conflit intergénérationnel. Les actionnaires favorisent le réinvestissement des dividendes dans l'entreprise, pour assurer sa pérennité, plutôt que de viser des rendements à court terme. » Et qu'on se le dise : « Nous avons tous la même volonté de garder la compagnie dans la famille. Il est important d'assurer aux employés, fournisseurs et clients



POUR RÉCOMPENSER VOS EMPLOYÉS, PENSEZ AU COMPTOIR LAITIER

Les Délices Riviera



1049, boulevard Fiset
Sorel-Tracy
450 743-4439

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



que notre fierté est de demeurer une entreprise familiale. Chalifoux n'est pas à vendre!», énonce Alain Chalifoux avec fermeté. Quant à Jean-Pierre, il se permet désormais de profiter un peu plus de la vie mais précise-t-il, « je suis à leur disposition en tout temps... Je suis un grand *coach*. »

Un nouveau plan stratégique et un anniversaire important

Cette année, la Laiterie Chalifoux célèbre le cinquantième anniversaire de son fromage de marque Riviera. Si l'engouement pour ce produit ne s'est jamais démenti dans notre région, il est également fort populaire partout au Québec et au Canada. L'entreprise y est un superbe ambassadeur de notre économie, récoltant régulièrement honneurs et distinctions pour l'excellence de ses produits. « Nous avons travaillé fort et nous continuons », explique Jean-Pierre Chalifoux. « Nous avons su nous adapter en étant à l'écoute des besoins des consommateurs. » Au fil des ans, l'entreprise a ainsi développé plusieurs fromages, fromages fins comme allégés ou sans lactose, et des produits naturels... En 2008, l'entreprise s'est donné un plan stratégique pour trois ans. « Nous sommes un fabricant de produits laitiers spécialisé dans la production et la distribution de fromages frais et nous souhaitons devenir le premier producteur au Canada, en même temps qu'un modèle d'entreprise reconnu pour offrir en tout temps aux >

1 ans

ctt*éi*

Centre de transfert technologique
en écologie industrielle

3000, boulevard de Tracy
Sorel-Tracy • 450 742.6651
www.cttei.qc.ca • www.briq.ca

- Symbiose industrielle
- Écoconception
- Parcs écoindustriels
- Technologies propres
- Synergies
- Métabolisme industriel
- Écoproduits
- Écoefficacité

Bouclez la boucle!

- Conception pour l'environnement
- Gestion des matières résiduelles
- Production propre
- Analyse des flux
- Écotecnologies
- Écoefficience
- **Écologie industrielle**

Bon anniversaire au CTTÉI et au *Contact Affaires*, deux organismes qui contribuent au développement et au rayonnement de la région de Sorel-Tracy!

clients des produits de qualité et un service hors pair, et procurer aux employés un environnement où il fait bon travailler», explique Mélanie Chalifoux en rappelant que les valeurs fondamentales de la compagnie sont le respect, le travail d'équipe, l'intégrité, la fierté et l'enthousiasme. Alain Chalifoux et son père insistent à l'unisson sur l'importance de l'achat local et de l'encouragement des gens d'ici. Réalisons-nous que l'entreprise se procure le lait auprès des agriculteurs de notre région, qu'une partie est distribuée sous la forme d'un lait entièrement naturel et que le reste est transformé ici, en donnant de l'emploi à 150 personnes? Et combien savent que Chalifoux est l'une des quatre seules laiteries privées qui restent au Québec? Jean-Pierre Chalifoux rappelle également à quel point l'entreprise a toujours été impliquée dans la région, soutenant de multiples causes et projets tels le Festival de la gibelotte et la piste cyclable.

La récession : il n'y a pas péril en la demeure

Jean-Pierre Chalifoux demeure positif : « Le secteur alimentaire est moins touché que d'autres, nous faisons de bons produits, l'entreprise est parfaitement structurée et ne dépend pas d'un siège social situé à l'extérieur. » En effet, Alain et Mélanie Chalifoux sont unanimes, l'entreprise ressent peu les effets de la récession. « Pour l'instant, nous ne constatons pas de baisse des ventes. La demande va

sûrement diminuer pour les restaurants, mais augmenter au niveau du commerce de détail. La tendance est à la baisse pour les fromages fins, cependant le cheddar frais continue à être populaire », explique le vice-président. Et Mélanie Chalifoux complète : « Nous percevons la crise au niveau du recouvrement et nous sommes donc très vigilants. Pour ce qui est du personnel, nous ferons tout pour éviter les mises à pied, ce n'est pas dans nos prévisions, au contraire nous prévoyons embaucher bientôt, car le printemps marque toujours une reprise très active. » L'entreprise est en train de mettre à profit, fort judicieusement, cette période plus difficile pour réaliser plusieurs projets et aller de l'avant. Ici on est plus actif que jamais et on prépare déjà l'après ralentissement.

Miser sur la productivité, les immobilisations, la recherche et développement

C'est le temps de redoubler de dynamisme et de réaliser des projets. « Étant donné notre objectif de prendre la première place au Canada pour la production de fromage frais, il est primordial d'augmenter la productivité de l'entreprise », dit Alain. « Nous avons pris l'opportunité du ralentissement pour mettre sur pied un important projet d'amélioration de la productivité », explique Mélanie, en charge d'un projet mené avec des consultants de firmes extérieures et le soutien du Centre local d'emploi (CLE) de



Une histoire de familles
» Funérailles traditionnelles » Préarrangements » Columbarium

» **SUCCESSALES**

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 inc.
SALON FUNÉRAIRE



Distributeurs autorisés



Nous fournissons
**chaînes d'alimentation • hôtels
restaurants • institutions**

JMP
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

Sorel ainsi que du MDEIE¹ : « En ce moment, les gens sont plus réceptifs pour effectuer des changements car davantage conscients des réalités économiques. Nous allons revoir tout le processus opérationnel, que ce soit les méthodes et la qualité du travail... », rappelant que la laiterie est certifiée HACCP², et ajoutant : « Grâce à notre bonne situation financière, nous avons doublé cette année nos investissements pour améliorer les équipements. » L'entreprise en profite aussi pour dispenser beaucoup de formation à ses employés et a entrepris d'adhérer au nouveau programme provincial de certification *Employeur remarquable*. Et Alain conclut : « Nous travaillons également beaucoup en recherche et développement, en particulier sur trois nouveaux fromages. »

« Nous sommes là pour rester »

« Je suis très optimiste pour l'avenir », dit Jean-Pierre Chalifoux. « L'entreprise possède tous les atouts pour continuer à se développer : une solide relève, une saine gestion financière, de vastes terrains. Nous avons beaucoup de projets, développons sans cesse de nouveaux produits et nous allons continuer à nous adapter au goût des consommateurs, mais toujours avec prudence. Chalifoux c'est une très belle histoire d'amour, réaliste, et je veux remercier tous les gens qui nous ont fait confiance au long de ces années et qui continuent à nous encourager.



Les installations de la Laiterie Chalifoux

C'est une entreprise qui mérite de continuer et c'est mon vœu le plus cher... Nous sommes là pour rester », conclut Jean-Pierre Chalifoux, avec passion. ■

1. Le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) a mis sur pied une Mesure d'appui à la productivité (MAP) pour les entreprises manufacturières du Québec.
2. Hazard Analysis and Critical Control Point, accréditation internationale qui reflète le plus haut niveau de gestion des risques dans la transformation alimentaire.



<p>Activité : Fabricant de produits laitiers</p> <p>Année de fondation : 1920</p> <p>Président exécutif : Jean-Pierre Chalifoux</p> <p>Nombre d'employés : 150</p>	<p>Coordonnées : 493, boulevard Fiset Sorel-Tracy (Québec) J3P 6J9 Téléphone : 450 743-4439 Télécopieur : 450 746-0993 Sans frais : 1 800 363-0092</p>
--	--



DEPUIS 35 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.R.Q. : 1850-3136-92



DANIEL COURNOYER

ARCHITECTE

L'avenir, c'est aujourd'hui qu'on le planifie!



Concours d'architecture



MRC de Pierre-De Saurel



Caisse populaire Desjardins Pierre-De Saurel
Centre de services Saint-Joseph-Tracy



Caisse populaire Desjardins Pierre-De Saurel
Nouveau siège social

76, rue Augusta, Sorel-Tracy
450 742-8480 • daniel.cournoyer@qc.aira.com

TRAVERSY TRAITEUR À VOTRE

Service!



Toujours à l'avant-garde, Traversy Traiteur célèbre ses 25 ans dans la région en élargissant son offre de services

La tradition d'hospitalité est présente dans le cœur des Traversy depuis bientôt 80 ans. L'histoire d'un des plus importants et des plus anciens traiteurs de la région a commencé en 1932, avec le restaurant de William Traversy à Massueville. Son fils Jacques prit la relève en 1954, suivi par ses enfants, Sylvain et Daniel en 1984, qui développèrent le service de traiteur. En 1992, l'entreprise établit ses pénates à Sorel-Tracy puis déménagea dans de plus grands locaux en 2004. Depuis 2006, Daniel est seul à la barre de Traversy Traiteur et la quatrième génération, ses fils Antoine et Justin, travaillent avec lui.

Les services : une offre impressionnante

Traversy Traiteur offre une gamme de services complets de traiteur pour un large éventail d'événements, qu'ils soient professionnels, amicaux ou familiaux. Ces repas, tels que buffet froid et chaud, service de banquet, petits déjeuners, brunchs, lunches ou boîtes à lunch, peuvent être servis dans la salle de réception choisie par le client ou dans la salle de réception William-Jacques-Traversy, cueillis au comptoir ou livrés sur place.

L'équipe peut servir de 10 à 1000 personnes et plus, comme en fait foi depuis plus de 10 ans la participation de Daniel Traversy à titre de chef de la grande

marmite du Festival de la gibelotte, un succès qu'il remporte depuis 2007 avec la complicité de sa conjointe, Josée Lamontagne. Soulignons qu'en 2003, Traversy Traiteur a reçu le Mérite national de la restauration et de l'alimentation du MAPAQ¹, pour l'innocuité et la salubrité de ses installations. L'équipe fait également preuve d'une extrême vigilance face aux allergies alimentaires des clients.

Une équipe et l'excellence de ses services

« Dans notre domaine la marge d'erreur est inexistante. Nous établissons avec les gens une relation très intime car chaque événement est un moment spécial pour eux et nous leur offrons un service très personnalisé. C'est un travail d'équipe », déclare Daniel Traversy, qui dirige une quarantaine d'employés dans un esprit très familial. Lyne Chapdelaine est responsable de la logistique et depuis une quinzaine d'années, Jacinthe Caplette et Claudia Saucier œuvrent en cuisine.

Desservant des clients très fidèles, l'entreprise est un acteur important du milieu, en particulier grâce à l'implication généreuse de Daniel Traversy auprès d'organismes communautaires, dont la Société canadienne du cancer.





Toujours à l'avant-garde

Chez Traversy Traiteur, l'ère des « petits sandwichs pas de croûtes » est révolue depuis belle lurette. Ici on allie l'expérience à une démarche d'innovation perpétuelle, en se tenant à l'affût des dernières tendances et des nouveaux produits, pour offrir selon les goûts une cuisine classique, végétarienne ou plus audacieuse. Toujours désireux de se dépasser et de faire découvrir de nouvelles saveurs à la région, Traversy Traiteur reste à l'avant-garde et se démarque chaque jour davantage. La salle William-Jacques-Traversy constitue sa plus récente innovation.

La salle William-Jacques-Traversy

« J'aime tellement ma clientèle que j'ai voulu m'en rapprocher en lui offrant une salle pour m'en occuper et la dorloter », explique en riant Daniel Traversy, propriétaire et chef traiteur. Nommée en l'honneur de son grand-père et de son père, les premiers de la lignée, la salle William-Jacques-Traversy est de format familial. Cette magnifique salle de réception peut accueillir, sur réservation, de 15 à 60 personnes et offre de nombreux avantages et possibilités pour des activités de tous genres, en famille, entre amis ou pour affaires.

Pouvant recevoir un équipement multimédia, la salle répond à tous les besoins pour une large gamme de rencontres de toutes catégories, du petit déjeuner au souper gastronomique, en passant par les brunchs et séminaires. Adjacente aux locaux de l'entreprise et située au rez-de-chaussée, la salle William-Jacques-Traversy offre une accessibilité maximale, tout comme son très vaste stationnement. Sa localisation et son aménagement assurent aux clients tranquillité et discrétion.

Nous pouvons planifier pour et avec vous :

- Petits déjeuners d'affaires ou entre amis;
- Brunchs à l'assiette : le dimanche en famille, sur semaine entre amis ou collègues de travail (sur réservation seulement);
- Lunchs légers froids et chauds : pour fêtes diverses entre parents et amis, funérailles;
- Repas gastronomiques : baptêmes, célébrations diverses : naissance, noces d'argent ou d'or, départ à la retraite;
- Réunions professionnelles: rencontres de conseils d'administration, séminaires, lancements, conférences de presse... , avec ou sans goûter;
- Cocktails dînatoires ou « 5 à 7 » contemporains, avec possibilité de tapas;
- Dégustations de vins et fromages ou de porto et chocolat;
- Souper thématique avec musique (soirée bistro et chansonnette française, tapas à l'espagnole et flamenco, grillades portugaises et tango, bar à pâtes et soirées à l'italienne...);
- Journées de rallye automobile entre amis ou en famille, avec petit déjeuner et lunch au retour, avec ou sans party.

Leur confier votre événement est un gage de réussite

Comme le souligne Daniel, « Chaque réception devient notre réception et parce qu'elle représente toujours un moment spécial pour vous, nous faisons tout pour qu'elle soit exactement selon vos désirs. »

En travaillant selon les couleurs de l'événement, tel que souhaité par le client, Traversy Traiteur en fait à tout coup une réussite mémorable.

« Votre imagination et votre budget sont les seules limites. Demandez, nous satisferons vos attentes ! »

« Nous montons la salle selon les besoins et les demandes de chacun. Toutes ses caractéristiques en font un lieu pratiquement unique dans la région », conclut Daniel Traversy.



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

A man with short dark hair, wearing a dark suit jacket, a red shirt, and a patterned tie, is sitting on a bright green armchair. He is looking towards the camera with a slight smile. His hands are clasped in his lap. He is wearing a watch on his left wrist and black dress shoes. The background is a plain, light-colored wall.

Côté cœur

avec

*Stéphane
Parent*

Directeur du Centre financier aux entreprises
du Richelieu

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

J'ai toujours été attiré par l'entrepreneuriat et l'apport que représentent les entreprises pour les communautés. Donc déjà adolescent j'avais une entreprise de coupe de gazon et plus tard une entreprise de peinture étudiante. Après mon BAC rien de plus naturel que de m'orienter vers le service-conseil aux entreprises ou plutôt aux entrepreneurs désireux de démarrer leurs entreprises. Depuis ce temps (16 ans) je n'ai jamais cessé d'œuvrer auprès des entreprises de services-conseils, au développement économique et finalement en tant que directeur du Centre financier aux entreprises du Richelieu.

Ce qui m'attire dans ce domaine, c'est la vision des entrepreneurs, leur apport à la communauté, le rayonnement qu'ils apportent à une région, etc. Ces entrepreneurs sont impliqués et veulent aider au développement actuel et surtout créer de la richesse pour les générations futures.

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

Le respect, la reconnaissance et le désir de dépassement.

Quels journaux et magazines lisez-vous?

Journaux: *La Presse*, *Les Affaires*, *Information d'affaires Rive-Sud*, *Œil Régional*, *Les 2 Rives* et *La Voix*.
Magazines: *The Economist*, *Fortune*, *Time Magazine*, revue PME.

Quel livre vous a le plus inspiré dans votre carrière?

Entre le boom et l'écho de David K. Foot sur le mouvement des générations.

Quel a été votre modèle, c'est-à-dire la personnalité qui vous a le plus influencé?

Je n'ai pas de modèle spécifique, je retiens plutôt plusieurs aspects, technique, vision d'entrepreneurs que j'ai rencontrés dans ma vie et de l'ensemble de mes observations. J'essaie de retenir celles que je peux appliquer dans le cadre de mon travail et de ma vie personnelle.

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

Je suis une personne orientée vers les résultats et j'ai été associé à plusieurs réalisations importantes qui me rendent fier. D'en nommer une serait injuste. Disons que je suis fier. Des résultats obtenus avec le CLD de La Vallée-du-Richelieu; de mon apport afin que la ville de Mont-Saint-Hilaire obtienne un Carrefour de la Nouvelle Économie en lien avec Axcan Pharma; de ma participation du financement du projet Les Condominiums Saint-Bruno-sur-le-Lac gagnant d'un prix Domus 2008; de mon importante implication dans l'obtention d'une usine de la compagnie Goodyear à Beloeil, etc

J'aurais également plusieurs autres projets à différentes échelles qui m'amènent à aimer mon travail à tous les jours, car je suis complice dans la réalisation de projets exceptionnels dans une région que j'adore.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail?

Être partie prenante des projets de la région.

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

La communication, la transparence et le respect, ce sont les clés pour établir un vrai partenariat, car pour moi ce n'est pas un client, c'est un partenaire.

Quelles sont vos plus grandes passions?

Les voyages, le hockey, les promenades en bateau en famille et le golf.

Quel a été votre plus beau voyage?

Visite de La Havane à Cuba pour l'architecture unique.

Quelle est votre plus grande qualité?

Le respect.

Votre pire défaut?

L'impulsivité.

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

Ses gens. Ils ont très attachés à la région et ils veulent qu'elle se développe et se sente impliquée.

Ses attraits naturels, le point de rencontre entre le Saint-Laurent et le Richelieu, les îles de Sorel et le lac Saint-Pierre sont des attraits touristiques certains avec lesquels on se doit de se concentrer.

Son port qui pourrait constituer une solution à l'engorgement de Montréal.

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

Sa dépendance historique à la grande industrie, elle se doit de favoriser le développement de l'entrepreneuriat et la création de petites entreprises qui sauront grandir dans la région.

Quel rêve souhaiteriez-vous réaliser?

Que mon apport et celui de mon organisation amènent la région à se développer et entraînent une création de richesse pour les générations actuelles et pour les prochaines générations de toutes les classes, donc fin à la pauvreté qui frappe de plus en plus nos concitoyens.

David Frédette, planificateur stratégique chez Page Cournoyer

Couper dans la publicité ? Surtout pas !

par Catherine Objois

Augmenter votre budget publicitaire en cette période de ralentissement économique ? Cela paraît irréaliste et utopique... Pourtant c'est la recommandation très sérieuse de David Frédette, planificateur stratégique chez Page Cournoyer. En temps de récession, la publicité est plus importante encore qu'en période de prospérité, pour la bonne santé de votre entreprise et pour l'économie en général. Et plus que jamais, cet investissement doit être réalisé par des professionnels, puisque l'avenir de votre compagnie pourrait en dépendre...

La publicité : un investissement plus nécessaire que jamais. Bien sûr, il ne faut pas faire preuve d'inconscience et il serait insensé de ne pas tenir compte du ralentissement économique et de ses conséquences financières. La plupart doivent « gérer plus serré ». Mais attention de ne pas sabrer n'importe comment ! « La clé est de diminuer les dépenses dans tous les secteurs de l'entreprise de façon équilibrée, de supprimer celles qui ne sont pas nécessaires, mais surtout de ne pas toucher à l'enveloppe réservée à la publicité. Ce serait la pire erreur ! », explique David Frédette.

Beaucoup peuvent avoir le réflexe de couper les coûts de publicité, estimant à tort qu'elle semble d'une efficacité discutable ou encore carrément inutile. « Au contraire, le réflexe devrait être d'y consacrer davantage d'argent car c'est un investissement plus nécessaire que jamais. » Prendre le risque de couper sur la publicité pourrait coûter cher à votre entreprise...



David Frédette, planificateur stratégique chez Page Cournoyer

Stimuler le marché : capital

La baisse de la participation des annonceurs et les coupures budgétaires en publicité sont les principaux facteurs qui entraînent la diminution de la consommation. C'est le fameux effet domino, qui accentue la récession. Une entreprise qui ne fait plus de publicité contribue à cette

40



Félicitations à Page Cournoyer pour le **10^e anniversaire** du magazine **Contacts Affaires** !

GAMELIN AUTO fête ses **40 ans** avec vous !



National

2628, boulevard Fiset
Sorel-Tracy / 450 742-2131



Restaurant familial de qualité depuis 1972 !

Prince Pizzeria, c'est la qualité de nourriture sans compromis, la générosité des portions et la variété du menu mettent en vedette les pizzas, les mets italiens et les brochettes. Tout est frais du jour. Dans la cuisine, les soupes, les sauces et les salades sont patiemment préparées à la main. Chez Prince Pizzeria, le souci de la perfection est omniprésent, l'engagement est de faire profiter sa clientèle de la meilleure nourriture et du service le plus attentionné qui soient.

Venez profiter de notre terrasse !



PRINCE

RESTAURANT PIZZERIA

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

 LIVRAISON RAPIDE

aggravation, puisqu'elle envoie le message que sa situation économique est en mauvaise posture. Les gens seront donc moins tentés d'aller vers une entreprise qui semble être en difficultés financières et abandonneront la consommation du produit ou bien ils se laisseront séduire par les compétiteurs de cette dernière qui n'auront pas abandonné le marché et qui gardent un investissement publicitaire stable. « Une compagnie n'est rien sans les clients qui achètent ses biens et services. C'est pourquoi elle a le devoir de continuer à investir dans la publicité pour maintenir la consommation, et par ricochet la croissance économique. À quoi sert la pub si ce n'est que de stimuler le consommateur à acheter? Or, nous sommes dans un contexte non pas de promotion habituelle mais de stimulation d'un marché qui est au ralenti et qu'il faut faire redémarrer. »

Maintenir la croissance de l'entreprise

David Frédette est catégorique : la diminution marquée ou la suppression de toute action publicitaire ne peut qu'entraîner des conséquences fort néfastes pour une entreprise. « Il y aura chez les consommateurs une perte de confiance dans la compagnie, dans sa vigueur économique et donc dans la qualité de ses produits, ce qui provoquera une baisse et même un arrêt de fréquentation. » La publicité est un moyen de présentation et d'information sur l'entreprise et ses produits. S'en priver équivaut à ne plus être visible. « C'est comme si la compagnie n'existait plus. Bref, il est évident que réduire le budget publicitaire va entraîner une baisse des ventes. Et si l'entreprise devient absente du marché, il y a de fortes chances pour que les compétiteurs prennent sa place rapidement. »

Le recours à des professionnels : indispensable

En période de ralentissement, une bonne stratégie publicitaire revêt une importance toute particulière. « Il s'agit d'investir de façon plus réfléchie et judicieuse. C'est pourquoi il est indispensable de recourir aux professionnels d'une agence de publicité qui vont bien guider l'entreprise, repenser son budget publicitaire et établir une stratégie pertinente qui soit expressément rentable. » En se servant d'une métaphore judicieuse, le planificateur stratégique compare une entreprise à une voiture. Si le gestionnaire représente le conducteur, la capacité financière l'essence, et les ressources humaines le moteur et les roues, c'est la stratégie de marketing qui symbolise le volant. « Et quand une récession vient créer des courbes, il est capital de garder fermement les deux mains sur le volant pour ne pas prendre le champ ! » Ceux qui choisissent en ce moment de miser encore davantage sur la publicité traverseront la tempête actuelle en gardant le cap et en ressortiront plus forts. « Ceux-là seront toujours présents quand l'économie va repartir et que les occasions d'affaires vont se présenter à nouveau ». ■



V O Y E Z G R A N D

Que vous désiriez être connu, vu, lu ou entendu, ici, nous prenons chaque mesure nécessaire pour nous assurer que vous passerez devant vos concurrents.

www.xg.ca

Xcellence Graphique, une entreprise de lettrage professionnel disponible à vous conseiller et à vous satisfaire à 100% c'est notre plus grande fierté, notre engagement.

F A I T E S C O M M E N O U S

 **xcellence**
graphique

3205, boulevard St-Louis, Sorel-Tracy | 450 742-6691

Comment se sortir de la crise ?

par Patrick Leroux



Patrick Leroux

patrick@patrickleroux.com

Conférencier professionnel

J'attribue une bonne part du marasme économique actuel aux médias. Je vous explique. Oui je suis conscient que l'économie ne va pas bien, mais les médias (journaux, radio, télévision et Internet), en quête constante de sensationnalisme, ne cessent de rapporter matin, midi et soir des mauvaises nouvelles économiques.

Que croyez-vous qu'il se passe lorsque la population entière croit que tout va mal ? Croyez-vous que dans ces conditions les gens sont portés à dépenser et à investir davantage afin de faire rouler l'économie ?

Bien sûr que non ! C'est plutôt la situation inverse qui se produit. Apeurés par les médias, les gens qui n'ont pas été affectés par la crise reportent certains achats qu'ils auraient normalement effectués comme l'achat d'une maison, d'une automobile, d'un voyage, de meubles ou de nouveaux vêtements.

Ces gens se disent : « Ça va tellement mal au niveau économique qu'on est mieux de faire attention et de limiter nos dépenses et nos investissements. » Lorsque des millions de personnes pensent ainsi, il est normal que l'économie s'effondre. Afin de sortir de la crise économique actuelle et de vous remonter le moral, j'aimerais vous proposer sept idées :

1. Premièrement, cessez d'écouter les réseaux de nouvelles en continu (LCN, RDI, CNN) ou encore mieux écrivez aux médias. Demandez-leur de cesser d'amplifier la situation actuelle. Afin de redonner de l'espoir aux gens et de relancer l'économie, demandez-leur de vous parler



LA GARANTIE D'UN RÉSEAU :

- Programme d'assistance collision 24 h sur 24
- Un travail consciencieux
- Une garantie respectée partout au Québec

LA SIMPLICITÉ D'UN RÉSEAU :

- Processus de réclamation simplifié avec assureurs
- Des voitures de remplacement
- Service à la clientèle centralisé

CONTRECŒUR 2391, route Marie-Victorin **450 587-2464**

SOREL-TRACY 5735, route Marie-Victorin **450 780-0680**



Enseignes • Affiches • Camions

1096, chemin des Patriotes Sorel-Tracy • **450 742-0621**
lettragevalois@bellnet.ca • lettragevalois.com

des sociétés qui sont en pleine croissance malgré l'état actuel de l'économie et de celles qui font preuve d'ingéniosité et de créativité pour passer à travers cette période de turbulence.

2. Rappelez-vous certains événements de l'histoire: le crash boursier de 1929 suivi de la Grande Dépression, le choc pétrolier de 1973 qui a eu des répercussions jusqu'en 1978, la grande récession de 1982 avec l'inflation et ses taux d'intérêts très élevés, etc. Rappelez-vous que malgré ces adversités, nous nous en sommes très bien sortis. Tout est temporaire et rien n'est permanent.

3. Mettez les choses en perspective. Réalisez que si le taux de chômage est de 7,9 % cela signifie que 92,1 % des gens ont un travail. Même si notre qualité de vie diminuait de 10 %, elle serait encore enviée par plus de 90 % de la population mondiale. Et dites-vous que même si vos finances vont moins bien ces temps-ci, vous avez encore votre santé, votre famille et vos amis.

4. Réalisez que tout dans la vie arrive pour une raison. Les gens qui perdront leurs emplois en retrouveront probablement de meilleurs ailleurs. Certains se verront

forcés de retourner sur les bancs d'école et de parfaire leurs connaissances. D'autres se verront pousser vers une retraite plus tôt que prévue. Et finalement, certains choisiront de devenir indépendants et de partir leur propre entreprise.

5. Choisissez de porter votre attention sur les choses positives comme le faible coût du pétrole, les taux d'intérêt hypothécaires historiquement très bas et les opportunités d'achat extraordinaires à la bourse.

6. Cessez de vous priver ou de reporter vos achats et vos investissements. Sortez, allez magasiner et investissez. Si des millions de personnes dépensaient un peu plus, ça serait suffisant pour relancer l'économie.

7. Et finalement, afin de sortir de la crise économique, vous devez commencer par croire en vous-même. Vous êtes extraordinaire. Vous êtes fort. Votre puissance intérieure est illimitée. Vous possédez le talent, l'imagination et les ressources nécessaires pour passer à travers n'importe quelle situation. Dites-vous que si des gens avant vous y sont arrivés, vous le pouvez également. ■

Le mentorat d'affaires

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

Augmentez vos chances de *réussite!*

« Avec le soutien de notre mentor, nous avons gagné beaucoup d'assurance. Cela nous a permis d'avoir confiance en nos décisions et de nous affirmer, tant sur le plan professionnel que personnel. »

- STÉPHANIE CAMUS ET FERNANDO LOPEZ



Stéphanie Camus et Fernando Lopez, MENTORÉS
Propriétaires de La Forge, métiers d'autrefois

Camille Courchesne, MENTOR
Propriétaire de Philémon Courchesne

Pour de plus amples renseignements sur le mentorat, communiquez avec le CLD
450 742-5933 | www.cld-pierredesaurel.com



Centre financier aux entreprises du Richelieu
Caisse Pierre-De Saurel



Ouvrir la porte à l'aide et à l'écoute : plus nécessaire que jamais

par Catherine Objois

Le Centre de prévention du suicide Pierre-De Saurel est en opération depuis 2002. Dirigée par Marie-Line St-Arnaud, l'équipe de 15 personnes poursuit sa mission avec une vigilance soutenue. « Nous rejoignons des centaines de gens annuellement par le biais de nos divers services et activités, notamment par des activités de prévention telles la formation », explique France Sylvestre, responsable de la formation. Par exemple, deux formations destinées autant aux écoles qu'aux entreprises de toutes tailles sont particulièrement mises de l'avant par le CPS : les mesures de postvention et un tout nouveau programme, les réseaux de sentinelles.

Des sentinelles, pour déceler la détresse

La région fait figure de pionnière au Québec pour le déploiement de réseaux de sentinelles. Pour la deuxième année, cette formation d'une journée est offerte conjointement par le CPS et le CSSS de Sorel-Tracy¹. Actuellement, trois réseaux de sentinelles sont en place, au Cégep de Sorel-Tracy et aux deux Centres de formation professionnelle et d'éducation des adultes Sorel-Tracy et

Bernard-Gariépy. « Les sentinelles sont des gens qui travaillent sur ces lieux. Sur une base volontaire et après avoir reçu une formation, ils se tiennent à l'affût des signes de détresse chez ceux qu'ils côtoient, pour les aider et nous les référer. Un suivi bisannuel est offert aux sentinelles et assure force et efficacité aux réseaux. »

Aider les entreprises avec des services gratuits

« Nous pouvons aider toutes les entreprises, particulièrement avec le programme Sentinelles, et ce, tout à fait gratuitement. Un comité de gestion voit à étudier les demandes et à répondre aux besoins des milieux. Avec le contexte économique actuel, plusieurs personnes sont fragilisées et il faut redoubler de vigilance pour reconnaître les signes précurseurs de la détresse. Grâce à nos intervenants, accessibles en ligne 24 heures / 7 jours, le CPS Pierre-De Saurel peut intervenir à n'importe quelle étape de cette détresse. Il faut ouvrir la porte à l'aide et à l'écoute, particulièrement importantes en ce moment. »
Pour information : 450 746-0400. ■

1. Centre de santé et de services sociaux de Sorel-Tracy



Vous êtes inquiet pour vous-même ou pour un proche ?



Il y a de l'aide disponible dans la région

CPS
CENTRE DE PRÉVENTION DU SUICIDE
PIERRE-DE SAUREL

450 746-0303
1 866-APPELLE

www.cpspierredesaurel.com

Complice de vos journées

240, rue Victoria, Sorel-Tracy • 450 742-3999

NOUS FABRIQUONS SELON VOTRE IMAGINATION

▪ PORTES FRANÇAISES ▪ PORTES À PANNEAUX ▪ PLANCHERS ET ESCALIERS ▪ BOISERIES ▪ MOULURES



MANUFACTURIER DE
PORTES ET BOISERIES

Le choix des professionnels!

Sorel-Tracy ▪ 1250, rue St-Jacques 450 743-1634 ▪ 1 800 363-9463
Sainte-Anne-des-Lacs ▪ 116, route 117 ▪ 450 227-8918
www.portesmanoir.com



Mathieu Cournoyer, président de MC Construction

Signes distinctifs : passionné, travailleur acharné, perfectionniste

par Catherine Objois

Mathieu Cournoyer n'a pas encore trente ans, mais il a déjà accumulé dans son coffre à outils plus de 12 années d'expérience. Volubile et passionné, le jeune entrepreneur a fondé en 2003 MC Construction, une entreprise qui œuvre dans le domaine de la construction et de la rénovation, pour les secteurs résidentiel, commercial et industriel de moyen et haut de gamme, principalement dans la grande région de Montréal et de la Rive-Sud. Depuis c'est le succès, mais cette réussite ne doit rien au hasard. Travailleur acharné et plus que dynamique, perfectionniste, fonceur et débrouillard, Mathieu Cournoyer manie autant le marteau que le clavier d'ordinateur, tout en dirigeant une équipe de plus de vingt personnes, dont son propre père, menuisier, Henri Cournoyer. Il est clair qu'il adore son travail... Portrait d'un jeune entrepreneur fort doué, tombé dans la marmite quand il était petit...



Mathieu Cournoyer, président et fondateur de MC Construction

PARTENAIRE PAR EXCELLENCE

de tous vos projets de construction et de rénovation

**Construction
et
Rénovation**

MC

- Autoconstruction
- Projets clés en main
- Projets de rénovation

Mathieu Cournoyer
 Entrepreneur en construction et rénovation
514 820-3226

RBO : 8330-1275-36

CLUB DE GOLF SOREL-TRACY LES DUNES



NOUVEAUTÉS

- Abonnements corporatifs 30 ou 50 parties
- Forfaits golf et souper
- Heures d'ouverture prolongées de la salle à diner

Contactez Louis Larose
T 450 743.7922, poste 229

PLUS QU'UN PARCOURS DE GOLF !

- Salles de réceptions
- Tournois de golf
- Mariages
- Réunions
- Colloques
- Conférences

Situé directement sur la rive du Richelieu

12000, chemin Saint-Roch, Sorel-Tracy
(Sortie 178, aut. 30)
450 743.7922 | www.golflesdunes.com



Club de Golf
SOREL-TRACY
« Les Dunes »

Représentant du Québec en charpenterie-menuiserie aux Jeux du Canada de 2002

« Je suis un p'tit gars d'Yamaska. Entouré d'un père menuisier et d'un oncle électricien, j'ai grandi dans le monde de la construction, qui m'a fasciné dès mon plus jeune âge. Du plus loin que je me rappelle, j'ai regardé faire mon père, je le suivais dans son travail », raconte Mathieu Cournoyer. À 16 ans, il travaillait comme menuisier pour l'entreprise Beaulieu Bergeron, puis il a suivi des cours et passé ses examens avec succès. « J'ai travaillé sur toutes sortes de chantiers, du pont neuf de l'autoroute 30 jusqu'à des granges, que ce soit dans le commercial, le résidentiel ou l'industriel, en construction ou en rénovation... je ne savais pas trop où je m'en allais, mais je fonçais ! », affirme-t-il, avec son franc-parler habituel. Mais il ne progressait pas n'importe comment puisqu'en 2002, Mathieu Cournoyer fut le représentant du Québec en charpenterie-menuiserie aux Jeux du Canada de 2002, à Edmonton, car ressorti premier aux examens. L'année suivante, il lançait son entreprise. « J'ai commencé avec une Jetta 1991 et un râteau. Ensuite j'ai travaillé avec un employé, un camion et une pioche. » La croissance a été rapide et aujourd'hui ils sont plus d'une vingtaine à travailler chez MC Construction, particulièrement comme sous-traitants de chantiers majeurs, tels le Palais des congrès de Montréal, le Pavillon du Festival de Jazz de Montréal et le Parc d'affaires Catania, au coin des autoroutes 10 et 30.



Un solide partenaire pour les projets de construction et de rénovation

MC Construction oeuvre autant dans la construction que dans la rénovation. « Selon le principe de l'autoconstruction, nous pouvons construire seulement la coquille de votre maison ou encore être le maître d'œuvre de toute sa réalisation, en ayant recours aux divers corps de métiers, que nous avons sélectionnés au fil des années. C'est une formule populaire, car plus souple et plus facile et qui permet d'économiser jusqu'à 30 % des coûts de construction. Nous sommes également en mesure de livrer des projets clés en main, selon vos plans ou des plans préétablis », explique Mathieu Cournoyer. En ce qui concerne la rénovation, il n'y a pas de limites. MC Construction peut réaliser des projets de toutes sortes et de toutes tailles, ▶

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

depuis l'installation de portes et fenêtres, jusqu'à l'ajout d'un étage supplémentaire, en passant par la réfection des toitures, les cabanons et les garages. Bien qu'elle ressente les effets du ralentissement économique, Mathieu Cournoyer affirme que son entreprise est en pleine expansion, particulièrement dans le secteur commercial. L'entreprise est aussi active sur des chantiers résidentiels, notamment dans notre région.

Les atouts de MC Construction

Dans un souci d'équité et en toute simplicité, Mathieu Cournoyer est le capitaine d'une équipe qui réunit des professionnels de tous âges. « Le travail d'équipe, c'est très important et ça va bien dans le groupe. Nous sommes très efficaces et nous pouvons assurer à nos clients une solide capacité de production et de la rapidité », affirme-t-il. Quand on lui demande quels sont les autres atouts de son entreprise, il répond sans hésiter : « J'établis un lien de confiance privilégié avec la clientèle, grâce à mon expérience et aux conseils judicieux que je peux donner. Et je suis fou raide du service. Je fais des pieds et des mains pour répondre aux besoins des clients, que ce soit le jour, le soir, et même la fin de semaine. » Le jeune entrepreneur se fait également un point d'honneur de réaliser un ouvrage impeccable et souligne avec fierté n'avoir jamais de retour d'appels de ses clients, au sujet de plaintes éventuelles. « J'en fais beaucoup et je suis

perfectionniste car un travail mal fait viendrait ternir sérieusement la crédibilité de MC Construction. » Le moins qu'on puisse dire c'est que Mathieu Cournoyer croit en son travail et en son entreprise, et qu'il fait tout pour continuer sur sa lancée.

Rêves d'avenir

Mathieu Cournoyer a beaucoup de projets sur sa planche à dessin. « J'aimerais continuer à travailler dans la construction, tout en devenant promoteur pour le secteur résidentiel dans la région, et au niveau commercial mon rêve est d'avoir une équipe de 50 personnes pour faire du bâtiment avec une compagnie de gestion immobilière », déclare-t-il. Son grand rêve d'avenir est d'assurer la plus belle croissance à son entreprise pour ensuite passer le flambeau à sa relève, Charles 5 ans et Colin, 3 ans. À le voir aller, on ne doute pas qu'il réussira ! ■



Activité: Entreprise en construction et rénovation
Fondation: 2003
Propriétaire: Mathieu Cournoyer
Nombre d'employés: 21

Coordonnées:
 MC Construction
 Téléphone: 514 820-3226



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

Le centre-ville de Sorel-Tracy, tout simplement charmant !

www.centrevillesoreltracy.com



SDC Société de développement commercial du Vieux-Sorel

Boutiques et commerces | **Bistros, bars et restos** | **Culture et événements** | **Professionnels**

LUSSIER CABINET D'ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS INC. PARTENAIRE officiel du centre-ville

Lancement de la 5^e campagne publicitaire « onconstruit.ca »

La campagne « onconstruit.ca » a connu en 2008 beaucoup de succès grâce à l'ajout de nouveautés dont une nouvelle version du site Internet onconstruit.ca visité par près de 24 000 visiteurs. Depuis maintenant quatre ans, la campagne a permis de promouvoir la construction domiciliaire à Sorel-Tracy en stimulant ce secteur économique dont les retombées sont évaluées à plus de 31 millions de dollars en 2008 (à Sorel-Tracy uniquement). Selon la SCHL, de 2004 à 2008, il y a eu plus de 1000 mises en chantier qui ont été dénombrées dans l'agglomération de Sorel-Tracy. Selon le maire Marcel Robert, « avec le ralentissement économique annoncé, nous croyons plus que jamais qu'il faut poursuivre cet effort promotionnel qui permet à la ville de se positionner comme un choix incontournable pour y faire construire une maison et venir s'y établir ». La Ville de Sorel-Tracy s'est engagée à reconduire cette campagne en 2009 et 2010, compte tenu du succès obtenu depuis maintenant quatre ans.

Des nouveautés en 2009

On compte plusieurs nouveautés en 2009 dont un *coffre à outils* contenant des catalogues, des dépliants, des échantillons provenant des partenaires et qui sera donné à toutes les personnes qui achèteront un permis de construction pour une maison au Service de la planification et du développement urbain de la ville de Sorel-Tracy. Aussi, une douzaine de vidéos publicitaires ont été tournées pour promouvoir encore davantage les promoteurs et les principaux partenaires. Ces publicités sont diffusées sur le site www.onconstruit.ca.

Aussi, un sondage sur le site Internet permet de mieux connaître le profil des clients qui le visitent et d'interagir avec eux. *Le Guide du constructeur*, une brochure qui



De gauche à droite: Pierre Therrien de la Caisse Desjardins Pierre-De Saurel, Marco Boulet des Portes du Manoir, Luce Bertrand de Planimage, Alexis Boulet de Boulet Portes et fenêtres, Marcel Robert, maire de Sorel-Tracy, Roger Bibeau de RONA Bibeau, José Plamondon du Comité de Fierté régionale et Laurent Cournoyer de Page Cournoyer, responsable de la campagne publicitaire.

contient la réglementation municipale ainsi que les publicités des différents partenaires, a obtenu beaucoup de succès et a été réédité en 2009. Il est donné systématiquement à toutes les personnes qui se présentent à la Caisse Desjardins Pierre-De Saurel lors d'une demande de prêt hypothécaire. Aussi, des exemplaires sont remis aux personnes qui achètent un permis de construction au Service de la planification et du développement urbain. Des exemplaires sont disponibles à l'hôtel de ville en plus d'une version électronique sur le site www.onconstruit.ca. Et enfin, des panneaux publicitaires afficheront à nouveau les différents messages de la campagne sur les autobus du CIT Sorel-Varennes.

Sorel-Tracy, une présence remarquée au Salon national de l'habitation

La Ville de Sorel-Tracy était présente pour une troisième année consécutive au Salon national de l'habitation de Montréal du 20 au 29 mars dernier en compagnie de manufacturiers locaux, soit les Portes du Manoir et Boulet Portes et fenêtres.

Nommée « l'intervention économique de l'année » lors du dernier Gala du Mérite économique, cette campagne publicitaire bénéficie d'un budget annuel de 125 000 \$ dont 85 % provient de partenaires privés. Avec pour objectif de faire valoir les atouts de la région, elle incitera à nouveau les gens à considérer la région de Sorel-Tracy dans leur choix pour y faire construire leur maison et y vivre ! ■



La Ville de Sorel-Tracy était présente au Salon national de l'habitation de Montréal à la Place-Bonaventure du 20 au 29 mars dernier.



Photo: Philippe Menning

NATUREL comme choix

Stéphane Gendron, propriétaire

Une gestion d'aménagements paysagers unique en son genre et réalisée dans une perspective de développement durable

Ozone Plus gestion d'aménagement paysager a été fondée par Stéphane Gendron qui y conjugue avec bonheur ses passions pour l'horticulture et l'environnement. Dès le printemps 1999, l'entreprise, spécialisée dans la gestion écologique d'aménagements paysagers, propose une offre unique en son genre dans la région. Ozone Plus est un bel exemple de concrétisation du concept de développement durable. L'expertise de son équipe professionnelle, l'excellence du service et la recherche constante pour perfectionner ses équipements constituent les gages de succès d'Ozone Plus.

Une entreprise qui célèbre ses 10 ans

Dix années de pratique sur le terrain confèrent à Ozone Plus une expertise basée sur l'expérience et la maturité. Sous la gouverne d'un propriétaire toujours prêt à sortir des sentiers battus pour trouver des solutions judicieuses et responsables, l'entreprise a beaucoup investi dans la recherche d'équipements et de produits spécialisés, afin d'offrir des services sans cesse améliorés à une clientèle formée de professionnels, gens d'affaires, commerces, industries et municipalités.



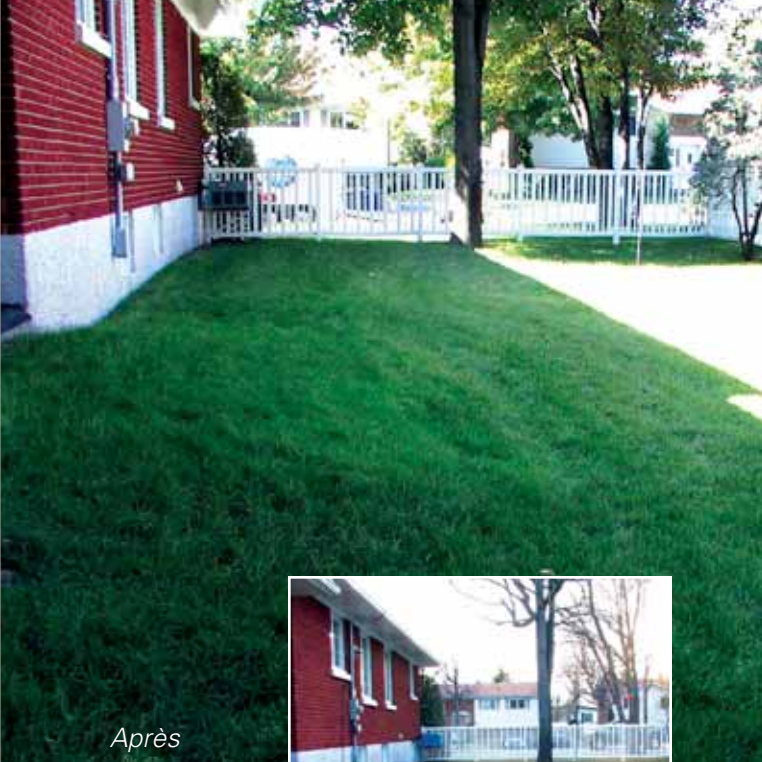
Faire fructifier votre investissement

« Beaucoup de particuliers et d'entreprises investissent des sommes considérables dans la création professionnelle d'un aménagement paysager. Celui-ci augmente la valeur de leur propriété comme de leur qualité de vie, c'est pourquoi il est primordial de lui assurer un entretien tout aussi professionnel pour faire fructifier le capital investi », explique Stéphane Gendron. Entretien et assurer une croissance appropriée à votre terrain aménagé constituent un placement qui est rentable et qui génère des retombées économiques à long terme, en rentabilisant votre investissement initial.

Une offre complète de services

Ozone Plus offre une gamme complète de services professionnels spécialisés qui viennent combler les exigences de chacun : « Nous entretenons avec nos clients une relation de confiance qui leur procure une tranquillité d'esprit complète. Beaucoup nous donnent carte blanche et peuvent ainsi profiter en toute quiétude de leur propriété », dit Stéphane Gendron. Les

services débutent au printemps par le nettoyage du terrain, le déchaumage, la fertilisation de la pelouse, le service de tonte, l'aération au besoin et le suivi de l'aménagement paysager incluant la taille, le désherbage et autres. Ozone Plus propose également des services complémentaires tels que le terrassement, le drainage de terrains, l'ensemencement ou l'installation de tourbe, l'installation de systèmes d'irrigation et d'éclairage.



Après



Avant



Après



Avant

« Le fait de réaliser tout l'éventail de services nous permet de mieux contrôler les budgets alloués, donc d'être plus efficaces et d'assurer des coûts d'entretien plus rentables. » Malgré le rythme saisonnier, Ozone Plus a su se constituer des équipes professionnelles stables, composées d'employés de qualité, bien formés, encadrés et très impliqués, qui offrent des services d'une qualité supérieure, « au grand bonheur de nos clients qui apprécient revoir les mêmes employés venir entretenir leur terrain année après année. »

Un acteur du développement durable

« Notre engagement envers l'environnement s'est fait dès la création de l'entreprise, d'où son nom Ozone Plus. Nous posons des actions responsables dans nos façons de travailler pour préserver la chaîne de la biodiversité car une mauvaise intervention peut la briser et il est ensuite difficile de la reconstruire. Notre philosophie respecte la nature, nous devons travailler en fonction d'elle et non le contraire. » L'entreprise se distingue par des pratiques écologiques innovatrices, grâce à un équipement choisi à cet effet. Ainsi, Ozone Plus a mis sur pied de nouvelles techniques d'entretien apporté à la pelouse, notamment pour la fertilisation et le réensemencement, qui limitent l'utilisation de fertilisants et entraînent un entretien à long terme plus facile et moins coûteux.

Également, « nous avons développé des techniques de régénération des sols et de revitalisation des aménagements

paysagers, nous permettant de revaloriser les terrains existants et leur aménagement sans avoir recours à des travaux majeurs. » L'entreprise privilégie le plus souvent possible les solutions mécaniques, comme l'aération et le déchiquetage, pour réduire le recours aux fertilisants et pesticides, et elle favorise une gestion contrôlée de l'eau. Les interventions chimiques, lorsqu'elles s'avèrent nécessaires, demeurent très ciblées. Ozone Plus veille aussi à réduire la consommation d'essence par une bonne organisation de ses routes de service et le covoiturage des employés.

Choisir Ozone Plus, c'est faire fructifier votre investissement dans votre terrain tout en oeuvrant pour le développement durable, un choix doublement gagnant !



10 ANS

450 782-3737
ozoneplus@tlb.sympatico.ca



**Gestion d'aménagement
paysager**

Contacts Affaires a dix ans

Un acteur du développement économique, plus que jamais nécessaire

par Catherine Objois

Le magazine *Contacts Affaires* est né à Sorel en avril 1999. C'est en lançant ce premier magazine que Page Cournoyer, qui avait déjà à son actif plusieurs publications, célébra son 7^e anniversaire. Le pari était osé. À la veille du nouveau millénaire, la région commençait à renaître d'une période économique fort sombre, alors qu'apparaissaient les premiers signes d'une volonté collective de redressement. Le milieu commença à se doter de leviers de relance, certains publics et traditionnels comme la fusion municipale ou la revitalisation du centre-ville, d'autres de nature privée et plus innovateurs, tels le RIRÉRST et le magazine *Contacts Affaires*. En effet, quelle collectivité au Québec pouvait et peut encore en 2009 se targuer de posséder un magazine économique régional, d'une qualité de forme

et de fond qui n'a rien à envier aux magazines d'envergure nationale et qui est distribué gratuitement dans toutes les places d'affaires? Tous ces outils visaient non seulement à réaliser la relance mais aussi à nous redonner un sentiment d'appartenance et de valorisation, à retrouver une fierté régionale. Le magazine *Contacts Affaires* s'inscrit parfaitement dans ce mouvement général de reprise en main, avec une première édition dont la couverture titrait « Comment réussir dans la région », et en choisissant une approche résolument positive. Dès lors, le magazine devint



GERSOL

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

T 450 743-2705

F 450 743-2920

GERSOL EST FIÈRE DE S'ASSOCIER AU 10^e ANNIVERSAIRE DU MAGAZINE CONTACTS AFFAIRES DE SOREL-TRACY ET RÉGION.

FÉLICITATIONS À TOUTE L'ÉQUIPE DE PAGE COURNOYER !

www.gersol.com



un acteur de développement, solidement ancré dans la réalité économique régionale et publiant deux fois par année des dossiers de fond sur les enjeux, défis, projets et réalisations de la collectivité du Bas-Richelieu. En suivant la mission qu'il s'était donnée d'être un outil d'information, de promotion, d'échange et de réflexion, *Contacts Affaires* a mis en valeur, à travers des centaines d'entrevues, de chroniques, publiereportages et publicités toujours plus sophistiquées, tous les acteurs du milieu, gens d'affaires comme organismes, racontant des histoires de réussites et de bons coups sans jamais verser dans la complaisance. Sous la gouverne rigoureuse de l'éditeur, Laurent Cournoyer, toute une équipe s'est employée au fil des années à donner au magazine un professionnalisme et une rigueur qui lui ont conféré une superbe crédibilité auprès de toute la collectivité. En allant judicieusement chercher le concours d'une trentaine de collaborateurs, provenant de tous les organismes du milieu, *Contacts Affaires* a tissé avec celui-ci des liens encore plus étroits, et en est devenu une partie intégrante. Peu à peu, le magazine a grandi, atteignant les 100 pages et plus, il a revampé son image, il s'est enrichi de nouvelles chroniques et de cahiers sectoriels, et depuis 2007 il est devenu accessible sur Internet avec la création du site www.contactsaffaires.com. Et le magazine a fait des petits ! Voué par sa nature même au marché des régions de moyenne envergure, il a franchi rapidement les frontières

de notre MRC pour s'établir d'abord à Saint-Hyacinthe en juin 2000, puis à Lévis en février 2002 et à Drummondville en décembre 2008. Partout très bien accueilli par les milieux d'affaires, le magazine a constitué dans chaque région une formidable tête de pont, un tremplin qui a permis à Page Cournoyer de s'y tailler une place. Les éditions du *Contacts Affaires* sont aujourd'hui distribuées, toujours gratuitement, dans près de 16 500 lieux d'affaires et entreprises agricoles des quatre régions, ainsi accessibles à des milliers de lecteurs. Le magazine est devenu l'une des plus prestigieuses publications de Page Cournoyer, un de ses fleurons qui contribuent à lui assurer une réputation et une crédibilité enviables. Après dix ans de présence dans le Bas-Richelieu, *Contacts Affaires* est sans contredit un des partenaires qui concourent à entretenir une synergie indispensable dans le milieu économique régional. Depuis une décennie il scande nos saisons, dressant un état de la situation et donnant le pouls de notre santé économique, à la fois témoin et acteur de tout le redressement qui fut accompli depuis l'an 2000. Les gens de chez nous se sont approprié le magazine et en ont fait ce qu'il est aujourd'hui, un acteur incontournable des forces vives du milieu. Ensemble nous allons continuer à lui faire jouer ce rôle, en poursuivant la mission qu'il s'est donnée en 1999 et qui revêt une importance toute particulière en ces temps d'incertitude économique. Longue vie au *Contacts Affaires* ! ■



ON VOUS ENVOIE DES FLEURS!

POUR VOTRE
10^E ANNIVERSAIRE

FÉLICITATIONS À L'ÉQUIPE DE PAGE COURNOYER
POUR LES 10 ANS DU MAGAZINE CONTACTS AFFAIRES

À Fleur de Pot
FLEURISTE • BOUTIQUE • DÉCORS
ARRANGEMENTS FLORAUX • DÉCORATION • MARIAGES

NOUVELLE ADRESSE EN JUILLET 2009
227, RUE VICTORIA (FACE AU TIM HORTONS)
450 743-7773 • WWW.AFLEURDEPOTSOREL.COM

Reportage photographique

LANCEMENT



1999 Lancement du magazine *Contacts Affaires* en avril 1999 à l'Auberge de la Rive en présence d'une cinquantaine de gens d'affaires de la région.



1999

- Début des activités du RIRÉRST (fondé en septembre 1998)
- L'Auberge de la Rive inaugure son Centre de congrès
- Création du CTEI
- Présentation du plan de redressement du Bas-Richelieu



2000

- Bernard Landry annonce que 21 millions de dollars seront injectés en trois ans pour la relance économique de la région
- Fusion de Sorel-Tracy (15 mars)
- Alstom Canada Power vend des bâtiments et terrains à la Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel qui devient le parc industriel régional Sorel-Tracy, site Ludger-Simard
- Alstom construit son nouveau siège social
- Tioxide ferme ses portes
- L'UNESCO confère le statut de réserve mondiale du patrimoine de la biosphère à l'archipel du lac Saint-Pierre



2001 Cérémonie officielle: L'UNESCO confère le statut de réserve mondiale du patrimoine de la biosphère à l'archipel du lac Saint-Pierre

« votre distributeur »

Milwaukee



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

Épilation au laser

Ghislaine Goyette

Technicienne diplômée en épilation au laser



LASER FI DIODE
AUTORISÉ FDA ET SANTÉ CANADA

Sur rendez-vous

Sorel-Tracy :
Place CIBC, 215, boulevard Fiset, bureau 230, Sorel-Tracy • 450 908-1715
Verchères : 28, rue St-Alexandre • 450 583-3013



2002 • Korhani ouvre ses portes après des investissements de 12 M\$ et l'embauche de plus de 70 employés



2003 • Première campagne de la Fierté régionale, publication du premier magazine Vivre ici
• Référendum sur l'emprunt pour la revitalisation du centre-ville
• La Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel acquiert les quais situés entre le pont Turcotte et les élévateurs à grains



2004 • Revitalisation du centre-ville et rénovation du marché Richelieu
• Jumelage industriel et culturel avec Cholet
• Agrandissement de l'usine UGS
• Aciers inoxydables Atlas ferment



2005 • Début de la campagne à « Sorel-Tracy, on construit! »
• Ouverture du marché Richelieu
• QIT - Fer et Titane annonce des investissements de 125 millions de dollars dans son usine de Sorel-Tracy
• Les Pigments Ferrinov, autrefois Fermag, inaugurent leur nouvelle usine

*Une équipe d'expérience
à votre service depuis 1939!*



IMPRIMERIE

Émond & Pelletier inc.

276A, rue George, Sorel-Tracy

450 743-4766

emond@loginnovation.com

Reportage photographique



2006

- Adoption de l'Agenda 21 par la ville (28 février)
- Mittal Canada acquiert l'usine Norambar de Contrecoeur
- Fin du dragage du port qui redevient un acteur de la relance
- Gens d'affaires et décideurs investissent le FIER du Bas-Richelieu



2007

- La Caisse Desjardins Pierre-De Saurel annonce la construction d'un nouveau siège social
- Agrandissement de quais chez Terminal Maritime et QIT - Fer et Titane
- Les Aciers Richelieu construisent un nouveau bâtiment industriel rue Cormier



2008

- Construction du nouvel édifice de la MRC du Bas-Richelieu qui change de nom pour Pierre-De Saurel
- Conporec cesse sa production
- Importants investissements à la fromagerie polyethnique de Saint-Robert



2009

- Alstom inaugure ses nouveaux bureaux du chemin St-Roch qui abritent 70 employés de plus sur les 350 que compte l'entreprise
- L'Institut de la pierre s'établira à Sorel-Tracy

Respect, Disponibilité & Humanité

GILBERT MANDEVILLE & FILS LTÉE
 912, CHEMIN STROCH, 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

Pour réaliser vos PROJETS...

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

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

1610, rue Bourget, Sorel-Tracy
 450-742-5634

À PROPOS DU ROTARY

Le Club Rotary Sorel-Tracy
souhaite la bienvenue à ses
nouveaux membres.

MEMBRES

Sylvain Ayotte

Yves Ayotte

Michel Beaudet

Roger Bibeau

Jean-Pierre Binda

Jean-Charles Caron

Jean-Pierre Chalifoux

Éric Champagne

Camille Courchesne

François Descheneaux

Michel Desnoyers

Fabienne Desroches

Michel Fillion

Caroline Gagnon

Guy Gauthier

Daniel Gendron

Alain Goulet

Marc Jacques

Christian Lacombe

Michel Lessard

André Lussier

Ronald Page

Serge Perreault

Claude St-Germain

Jean St-Germain

Pierre St-Germain

Benoît Théroux

Raymond Vanasse



Caroline Gagnon
CLD de Pierre-De Saurel



Jean-Pierre Binda
Les éoliennes Vertica



Sylvain Ayotte
Desjardins CFE du Richelieu



Le Club Rotary
Sorel-Tracy

284, rue du Prince, Sorel-Tracy J3P 4L6
450 742-0426

La mission du magazine *Contacts Affaires*

par *Contacts Affaires*

Mission

Né en 1999 à Sorel-Tracy dans un contexte de difficultés économiques et à une époque d'un début de redressement, le magazine *Contacts Affaires* s'est donné une mission : constituer, à titre d'instrument de communication, un partenaire de la relance qui commençait à s'enclencher dans le Bas-Richelieu à la veille du nouveau millénaire, et sur un plan plus global, être un véritable outil de développement économique. Le nom du magazine exprime clairement l'objectif de base de cette mission : établir, assurer et favoriser les contacts entre l'ensemble de tous les acteurs du monde socioéconomique, que ce soit au niveau des entreprises, des gens d'affaires, des organismes et des intervenants des milieux municipal, régional et gouvernemental.

Principes et valeurs

Les valeurs et principes fondamentaux qui sous-tendent la mission du magazine *Contacts Affaires* reposent sur plusieurs visions :

- **Viser l'excellence :** en œuvrant avec rigueur et professionnalisme ;
- **Vision régionale :** être solidement ancré sur la réalité économique régionale de chacun des territoires où il est implanté, soit ses réalisations, ses enjeux, ses défis, ses tendances ;
- **Vision humaine :** traiter les thèmes sous forme de portraits d'entreprises et de leurs dirigeants. Un magazine fait par et pour les gens d'affaires ;
- **Vision positive :** favoriser une approche résolument positive, de valorisation, d'exemples de réussites, faire valoir les bons coups ;
- **Vision globale :** être une tribune pour tous, jeunes entrepreneurs comme seniors, petites, grandes et moyennes entreprises, hommes et femmes, dans tous les secteurs d'activité ;
- **Atteindre une diffusion maximale :** par la formule de livraison gratuite à la porte de tous les lieux d'affaires et entreprises agricoles, et depuis 2007 par le site www.contactsaffaires.com.

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

Gaudette TRANSPORT

2332-3983 QUE. INC.
587-5147

475, rue Dansereau, Contrecoeur
450 587-5147

- Sablière
- Transport en vrac
- Vente de terre et pierre
- Location de machineries lourdes

Mandats

La mission du magazine *Contacts Affaires* s'accomplit selon les mandats suivants :

Constituer un outil d'information :

- Pour trouver des idées, des réflexions, des pistes de solutions ;
- Pour mieux réussir dans la région concernée ;
- Pour favoriser le réseautage ;
- Pour faire connaître les tendances, les dossiers, les enjeux, les défis, les progrès, les forces et faiblesses de la collectivité.

Constituer un outil de promotion :

- Pour permettre à tous de faire connaître leurs produits et services ;
- Pour faire connaître les bâtisseurs et les entreprises de la région ;
- Pour favoriser l'achat local.

Constituer un outil de référence :

- Pour faire connaître et partager visions et réalisations ;
- Pour faire découvrir l'esprit d'initiative des gens d'affaires ;
- Pour témoigner de nos réalisations ;
- Pour permettre à tous de s'inspirer d'exemples de réussite et de développement.

Stratégie de développement

Doter les villes québécoises de taille moyenne et leur MRC (ou région) d'un magazine économique de qualité supérieure qui leur permettra de promouvoir leur développement et d'y contribuer.

- **Sorel-Tracy**: depuis 1999
- **Saint-Hyacinthe**: depuis 2000
- **Lévis**: depuis 2002
- **Drummondville**: depuis 2008

Vision

Être un instrument de la croissance et de l'expansion des régions concernées, un solide partenaire du milieu socioéconomique, un miroir de nos réalités économiques, un outil de fierté régionale qui motive et stimule... pour RÉUSSIR ENSEMBLE !

Le magazine *Contacts Affaires*, c'est un panorama complet de notre vie économique régionale :

- un rétroviseur sur son histoire ;
- un miroir sur son actualité ;
- une projection sur son avenir.



Cet été, profitez de nos
PISCINES

CLUB PISCINE
SUPER Fitness

206, rue du Collège, Sorel-Tracy | 450 561-1033 clubpiscine.ca

Tour **de** table

D'après vous quel est l'apport de *Contacts Affaires* depuis 10 ans ?



Marcel Robert

VILLE SOREL-TRACY
MAIRE

Le monde des affaires et le milieu municipal sont deux acteurs majeurs quand il est question de la pérennité d'une région. Le dynamisme et l'investissement de chacun d'entre eux sont des conditions essentielles au développement d'une collectivité. En ce sens, la Ville de Sorel-Tracy tient à souligner le 10^e anniversaire de *Contacts Affaires*, un brillant exemple de valorisation pour les commerçants et les entreprises de Sorel-Tracy. Le milieu des affaires se révèle parfois une véritable jungle et la vitrine que procure *Contacts Affaires* aux commerçants aguerris, mais également à ceux qui débutent, contribue efficacement à accroître leur rayonnement.

Depuis 10 ans déjà, cette publication offre un outil de réflexion à l'ensemble de la population, lui permettant ainsi de découvrir ses atouts et par le fait même, de se redécouvrir avec ses forces, ses aspirations et son énergie. *Contacts Affaires* se veut un lien entre les deux facettes du milieu des affaires, entre l'offre et la demande, et c'est cette couleur propre à lui seul et à notre région qui fait de ce magazine, un canal d'information si indispensable.



Sylvain Simard

DÉPUTÉ DE RICHELIEU

« *C*ontacts Affaires est né à peu près en même temps que les mentalités se sont mises à changer ici... C'est ce que j'appellerais un magazine de notre révolution tranquille à nous. Après des années de défaitisme, on s'est mis à croire à nouveau en nous-mêmes. Et nous nous sommes tellement convaincus que nous étions capables que nous avons convaincu le gouvernement du Parti québécois de croire en nous à la hauteur de 21 millions de dollars. *Contacts Affaires* est dans cette mouvance positive de construire ensemble avec confiance. Et pour construire, nous avons construit : nouvelle ville, nouveau centre-ville, nouveau parc industriel, nouveau port. On en a fait du chemin ! Mais il nous en reste encore beaucoup à faire. Dix ans plus tard, on a encore besoin de *Contacts Affaires* pour nous accompagner, nous réunir, nous inspirer. »



Louis Plamondon

DÉPUTÉ
BAS-RICHELIEU – NICOLET – BÉCANCOUR

« **P**ermettez-moi de féliciter toute l'équipe du magazine *Contacts Affaires* à l'occasion du 10^e anniversaire d'existence de ce magnifique média d'information. La présence de ce magazine a permis de mieux connaître ceux et celles qui animent la vie économique de notre région et bien entendu, leurs réalisations.

Bon 10^e anniversaire à *Contacts Affaires*, longue vie à cet indispensable magazine. Salutations à tous les artisans de cette belle réussite. »



Jean-Pierre Chalifoux

LAITERIE CHALIFOUX
PRÉSIDENT

Depuis 10 ans, le magazine *Contacts Affaires* est un témoin privilégié de notre activité socioéconomique. Bien de chez nous, il met en lumière le point de vue des principaux acteurs du développement local.

En conséquence, le magazine permet d'engager des discussions sur des sujets qui nous interpellent en tant que dirigeants d'entreprises désireux de participer activement à la croissance de notre région.

Bien plus qu'une simple tribune d'opinion, ses éditoriaux, articles de fond et dossiers thématiques nous en apprennent davantage sur les problématiques de l'heure, en exposant clairement la perception des intervenants concernés. Au surplus, *Contacts Affaires* nous présente occasionnellement de nouveaux entrepreneurs, lesquels contribuent à stimuler notre économie régionale, notamment par la création d'emplois dont nous avons grandement besoin.

Certes, un anniversaire à célébrer! À vrai dire, c'est tout un record de longévité dans un contexte de consommation d'informations émanant de diffuseurs de plus en plus nombreux et spécialisés.

La Laiterie Chalifoux vous en félicite chaleureusement et vous souhaite une bonne continuation!



Josée Plamondon

CLD DE PIERRE-DE SAUREL
DIRECTRICE GÉNÉRALE

Le magazine *Contacts Affaires* représente une tribune des plus positives pour la communauté d'affaires régionale. En mettant en valeur les acteurs économiques - principalement les entrepreneurs de chez nous, de même que les initiatives et les projets stimulants des gens d'ici - cette publication participe à sa façon au développement de notre région. Outil de communication privilégié, *Contacts Affaires* permet également aux organismes régionaux, engagés eux aussi à favoriser la croissance économique de la région et la qualité de vie de la collectivité, de faire connaître leurs services. Nous souhaitons donc longue vie à ce magazine qui soutient de belle façon le dynamisme entrepreneurial qui nous caractérise!



André Lussier

LUSSIER, CABINET D'ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS
PRÉSIDENT ET CHEF DES OPÉRATIONS

Depuis sa création il y a 10 ans, le magazine *Contact Affaires* a permis à la communauté d'affaires de la région d'être mieux informée à l'égard des entreprises, des gens d'affaires et des particularités de notre région. Traitant de l'actualité régionale, *Contact Affaires* donne la chance aux lecteurs de mieux comprendre l'ensemble des enjeux sur les territoires qui les entourent, tout en offrant une très belle vitrine à tous les acteurs locaux et permettant une meilleure communication interrégionale.

En plus d'informer, le magazine divertit, éduque et provoque des débats sur différents sujets, conscientisant ainsi les gens d'affaires à la justesse de nos richesses régionales et stimulant leur désir de les faire découvrir à un nombre croissant de gens.

Merci pour ces années passées au service de l'information de notre région!



Sylvie Pouliot

SADC DU BAS-RICHELIEU
DIRECTRICE GÉNÉRALE

Le milieu économique est en mutation constante, voire quotidienne. Le magazine *Contacts Affaires* nous permet de voir et de comprendre l'ensemble des joueurs et des enjeux qui façonnent notre région. C'est aussi un outil privilégié pour bien comprendre les dossiers de développement et les tendances qui alimentent le monde des affaires. Il nous permet aussi de connaître les bons coups des joueurs-clés de la MRC de Pierre-De Saurel et de rester connectés à notre milieu et plus allumés dans les projets de développement.

Finalement, c'est un plaisir de lire et d'y découvrir toute la créativité et l'audace qui animent la collectivité de la MRC de Pierre-De Saurel. Bravo à Page Cournoyer et son équipe pour ces 10 années de lecture incontournable!



Serge Péloquin

BOULEVARD MUSIQUE
FONDATEUR DE L'ÉCOMONDE DU LAC-SAINT-PIERRE

« **L**ancez les serpents, car le magazine *Contacts Affaires*, souffle ses 10 bougies ! »

Permettez-moi de vous parler comme à un ami car vous l'êtes devenu au cours des dix dernières années, en passant chez moi à tous les six mois par le biais de votre magazine qui n'a cessé de progresser et d'imaginer.

Félicitations pour ce tour de force d'être toujours et encore présent dans le monde de l'édition québécoise, pourtant si infidèle. Nul ne doute que votre magazine rejoint l'âme entrepreneuriale de vos lecteurs et lectrices.

Je ne me lasse pas de lire et découvrir, rubriques et entrevues qui nous font mieux connaître les forces et richesses de cette région qui est la nôtre.

Ce qui fait l'originalité de *Contacts Affaires* c'est sûrement son grand intérêt et partenariat avec le milieu mais surtout ce dynamisme qui vous caractérise par un souci de « la réussite commune. »

Félicitations à toute la « grande » équipe pour cet excellent travail depuis 10 ans !

Je vous souhaite encore et pour longtemps.



Alain Goulet

SPORTS EXPERTS
COFONDATEUR

Je voudrais en premier lieu offrir toutes mes félicitations au Groupe Page Cournoyer pour l'entreprise qu'il a créée.

Les gens d'affaires sont, de par notre nature, réservés et n'ont pas le temps de parler de leurs réalisations. *Contacts Affaires* a depuis 10 ans mis en valeur les entreprises de chez nous ainsi que leurs entrepreneurs.

Je leur en suis très reconnaissant de valoriser ce milieu qui est le moteur économique de notre région.



Benoit Théroux

BENOIT & LÉO THÉROUX
PRÉSIDENT

À mon avis, ce qui est intéressant, c'est le côté positif des sujets qui y sont traités. Ça diffère beaucoup de ce qu'on entend à tous les jours, c'est de la faute de ceci ou de cela... Enfin, un périodique où l'on souligne les bons coups des uns et les projets structurants économiquement, socialement des autres...

Il fut un temps où on se regardait le nombril, (pour moi un nombril c'est un trou noir). Avec *Contacts Affaires*, ça nous permet de regarder autour du nombril. Beaucoup plus intéressant !



Gilles Simard

SOCIÉTÉ D'ANGOULÈME
PRÉSIDENT

Le magazine *Contacts Affaires* a le bon réflexe de mettre en lumière certaines entreprises et personnages du monde des affaires que nous avons tendance d'oublier parce qu'ils oeuvrent dans notre patelin depuis des années et cela sans faire de bruit. Ce réveil est indispensable et nous permet de replacer notre région dans sa vraie perspective. Bravo !

Coopérative de travail Techno Laser

Tirer avantage du ralentissement économique !

par Marco Brochu



Marco Brochu

mbrochu@pierredesaurel.com

Agent de communication
CLD de Pierre-De Saurel

Nous le constatons bien, le contexte économique actuel a des répercussions sur les entreprises québécoises, et celles de la région n'y font malheureusement pas exception. Les ventes ralentissent et les projets jugés non essentiels sont abandonnés ou mis sur la glace pour une période indéterminée. Cependant, il est possible de contrer certains effets de ce ralentissement. C'est ainsi que la Coopérative de travail Techno Laser, située à Sorel-Tracy, a su prendre tous les moyens mis à sa disposition pour assurer le maintien de ses emplois et tirer avantage de la situation.

Agir rapidement

Depuis ses débuts, l'entreprise spécialisée en coupe industrielle au laser de différents matériaux – qui a été au départ soutenue par plusieurs organismes de développement économique de la région, dont le Centre local de développement (CLD) de Pierre-De Saurel – a connu de nombreux succès. Toutefois, le ralentissement économique des derniers mois ne l'a pas épargnée. Le président de la coopérative, Alain Plourde, le reconnaît, « nous ne sommes jamais suffisamment préparés à affronter ce genre de situation ». Ce qui ne l'a pas empêché d'agir rapidement et de passer à l'action.

Par l'intermédiaire d'une connaissance du milieu, M. Plourde a été mis au courant de la mesure de soutien aux entreprises à risque de ralentissement économique (SERRÉ) offerte par le gouvernement du Québec. Concrètement, cette mesure permet aux entreprises d'offrir de la formation à des employés, ce qui évite d'avoir à effectuer des mises à pied. « En plus de nous aider à sauver des emplois, ce qui est au cœur de la mission de la coopérative, nous bénéficierons



Photo: Benoit Bourgeois • Vizib studio photo
L'équipe de Techno Laser

des nouvelles compétences que les employés auront acquises lors de la formation », d'ajouter M. Plourde. Grâce à cette mesure, ce sont donc trois employés de la Coop Techno Laser qui ont reçu une formation, spécifique à leur emploi, d'une durée de dix à quinze semaines.

L'avenir de la coopérative

Personne n'est évidemment en mesure de savoir comment la situation va évoluer. Par contre, M. Plourde demeure optimiste: « Le contexte actuel nous a imposé un nouveau modèle de gestion selon lequel nous devons, entre autres choses, diminuer les pertes, et notre administration est encore plus structurée qu'auparavant. Ce modèle est en réalité plus efficace que l'ancien et nous comptons le maintenir, ce qui nous permettra d'ouvrir les horizons de la coopérative et de consolider nos activités. »

Forte de cette expérience, la Coopérative de travail Techno Laser, qui célèbre cette année ses dix ans d'existence, évalue en ce moment la possibilité d'ajouter l'assemblage à ses activités et un contrat important est en discussion. Comme quoi tous les espoirs sont permis, même en temps de crise! ■



ici



VILLE DE
SOREL-TRACY



Desjardins
Caisse Pierre-De Saurel

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

À seulement 45 minutes de Montréal par l'autoroute 30

onconstruit.ca

TERRAINS À VENDRE

Développement
domiciliaire
Groupe HLT

Terrains sur les rues Houde, Réjean-Auger et De Ramezay
Site entièrement boisé
» GASTON BIBEAU : 450 742-7567 | 450 561-4518

*Les Boisés
d'Angoulême*

Terrains boisés à deux minutes de l'autoroute 30
» GILLES SIMARD : 450 742-3883 | 450 730-5201

DOMAINE DU SABLON
NOUVEAU PROJET DOMICILIAIRE

Terrains secteur boulevard Poliquin et rue Sainte-Hélène
» JACQUES RENAUD : 514 606-1933



Développement
domiciliaire
Rue de la Sapinière

Maisons construites selon vos exigences (Clé 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



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



Maisons en rangée, duplex, triplex, quadruplex
» MARIO BLONDIN : 450 746-7748
» SANS FRAIS : 1 888 208-5333



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

Les Berges
du Saint-Laurent



Maisons de ville haut de gamme
» LUC DANEAU : 450 587-3213
» JACQUES AREL : 450 746-0569



Construction
Mathieu Courmoyer inc.
Entrepreneur en construction et rénovation

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

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

De la parole aux actes, pour un développement durable

Quand les bottines suivent les babines

par Michèle Gauthier



Michèle Gauthier

sadccom@bellnet.ca

Agente de communication
SADC du Bas-Richelieu

Ayant comme vision stratégique de faire de la MRC de Pierre-De Saurel une région d'excellence centrée sur le développement durable, la SADC reconnaît l'importance du développement durable comme fondement de ses actions.

Consciente que les bottines doivent suivre les babines, nous avons passé à l'action en réalisant quelques initiatives qui nous ont permis de nous conscientiser sur l'importance de chaque geste posé et aussi sur l'atteinte d'objectifs communs. Notre volonté de passer de la parole aux actes s'est intensifiée au fil du temps avec des initiatives simples et efficaces.

Une politique de développement durable

À partir d'une quinzaine d'actions quotidiennes déjà en place depuis 2003 par le personnel de la SADC, nous avons entrepris l'élaboration de notre politique de développement durable permettant à la SADC de réaffirmer clairement et concrètement l'intérêt qu'elle porte aux enjeux de développement durable et d'énoncer des objectifs en la matière.

Voici quelques exemples d'actions simples réalisées :

PAPIER

- Programmation de tous les ordinateurs de notre organisation de la commande par défaut « impression recto/verso ».

EAU

- Élimination des bouteilles d'eau individuelles ainsi que du distributeur-refroidisseur de 5 litres pour privilégier l'utilisation de pichets d'eau du robinet refroidis au réfrigérateur.

MATÉRIEL INFORMATIQUE ET AUTRES OBJETS

- Disposer de façon sécuritaire, des piles, des téléphones cellulaires et des cartouches d'encre en les déposant dans les tours de récupération de la MRC disponibles à différents endroits sur le territoire de la MRC.

FOURNISSEURS

- Privilégier l'achat de produits équitables, écologiques et respectueux de l'environnement.

AUTRES INITIATIVES

- Informer le personnel des lieux existants qui offrent la récupération des vêtements, meubles et autres objets, tels que le Recyclo-Centre.

Un projet carboneutre

Comprenant déjà l'impact de petits gestes concrets dans notre quotidien, l'équipe de la SADC s'est donné comme objectif de neutraliser l'impact des déplacements en voiture des employés de la SADC, et ce, depuis les trois dernières années (2005-2007), ainsi que lors de la tenue de l'assemblée générale annuelle 2008. À la suite d'un calcul rapide des gaz carboniques produits par nos déplacements d'affaires et une évaluation de notre consommation de papier, nous nous sommes engagés à planter un total de 26 arbres sur le territoire de la MRC de Pierre-De Saurel. Ce qui nous a amenés à participer en collaboration avec la MRC de Pierre-De Saurel au projet de plantation de 119 arbres sur l'île du Moine avec la participation de 26 jeunes de 6^e année de l'école de Sainte-Anne-les-Îles, de huit participants au Projet Vert du Carrefour jeunesse-emploi et des partenaires collaborateurs au projet.

Un événement écoresponsable

Prenant conscience de l'importance du mot écoresponsable et des dizaines d'événements publics, assemblées, festivals et colloques organisés sur le territoire de la MRC de Pierre-De Saurel et que ces activités ont un impact considérable sur l'environnement en produisant notamment des déchets et en générant des gaz à effet de serre, la SADC a entrepris la réalisation d'une première assemblée générale annuelle écoresponsable en mai 2008. Ce qui nous a amenés à la mise en pratique des 21 mesures écoresponsables suggérées dans le guide des mesures écoresponsables pour un événement.

Nous avons piqué votre curiosité? Nous vous invitons à poursuivre votre lecture en découvrant la politique de développement durable de la SADC ainsi que de nombreuses initiatives réalisées :

<http://www.soreltracyregion.net/econo/page/sadc/docs>

Durablement vôtre ! ■



11^e CONCOURS QUÉBÉCOIS EN ENTREPRENEURIAT

Félicitations aux 35 projets qui ont été déposés et qui enrichissent la vie économique de notre région !

VOLET ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT

Présidentes d'honneur

• Éloïse et Sophie Paquin, Botanix - Comptoir Richelieu, en compagnie de Josée Plamondon, directrice générale du CLD de Pierre-De Saurel



Catégorie Primaire 1^{er} cycle
Le Déco-Rideau de l'école Saint-Gabriel-Lalemant, remis par Jean Morin, directeur général de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Catégorie Primaire 2^e cycle
L'entreprise « La Petite Guenille » de l'école Martel, remis par Denis Rajotte, président de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Catégorie Primaire 3^e cycle
Bazar de Noël de l'école Mgr-Brunault, remis par Jean Morin, directeur général de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Catégorie Secondaire / adaptation scolaire
Disney, un rêve à notre portée, Classe Défi du Pavillon Tournesol remis par Julie Bourque, commissaire de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Catégorie Formation professionnelle et éducation des adultes
Les pieuvres à l'éponge, Centres de formation professionnelle et d'éducation des adultes, remis par Denis Rajotte, président de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Collégial
Crampe de cerveau du Cégep de Sorel-Tracy, remis par Michèle Gauthier, présidente du conseil d'administration du Cégep



Prix coup de coeur - Secondaire, adaptation scolaire, formation professionnelle et éducation des adultes, collégial / Caisse Desjardins Pierre-De Saurel
Ça m'intéresse.com du Centre de formation professionnelle et d'éducation des adultes, remis par Sylvain Farly de la Caisse



Prix coup de coeur - Primaire Caisse Desjardins Pierre-De Saurel
Les Imbattables de l'école Au-Petit-Bois, remis par Sylvain Farly de la Caisse Desjardins Pierre-De Saurel



VOLET CRÉATION D'ENTREPRISES



Catégorie Commerce
Artéria : Geneviève Lévesque remis par Marcel Robert, maire de Sorel-Tracy



Catégorie Économie sociale
Diffusions Artis Bene : Alexandre Vovan, Richard Lavoie et Geneviève Allard, remis par Martin Beaudoin, Caisse d'économie Marie-Victorin



Catégorie Exploitation / Transformation / Production
Composites Richelieu inc. : Jean-Pierre Binda et Patrice Austin, remis par Sylvie Pouliot, directrice générale de la SADC du Bas-Richelieu et Éric Champagne, architecte



Catégorie Services
NathB photographie : Nathalie Bergeron, remis par René Grenier, agent de développement à l'emploi et à l'entrepreneuriat du CJE du Bas-Richelieu



Catégorie Bioalimentaire
La Renaissance : José Broussot remis par Josée Plamondon, directrice générale du CLD de Pierre-De Saurel



Prix coup de coeur - Création d'entreprises Caisse Desjardins Pierre-De Saurel
La maison de la musique de Sorel-Tracy : Marc-André Boisvert, Rachel Doyon, Linda Barabé, Sonia Deschenaux, remis par Sylvain Farly, Caisse Desjardins Pierre-De Saurel

MERCI À NOS COMMANDITAIRES !

Partenaires MAJEURS :



Partenaire SUCCÈS :



Partenaire EXPANSION :

- Ville de Sorel-Tracy

Partenaires CROISSANCE :

- Journal *Les 2 Rives*
- CJSO

Partenaires ACCOMPAGNEMENT :

- Journal *La Voix*
- Éric Champagne, architecte
- Sylvain Simard, député de Richelieu
- Caisse d'économie Marie-Victorin
- Recyclo-Centre
- Coop Techno-Laser
- Louis Plamondon, député de Bas-Richelieu — Nicolet — Bécancour

COMITÉ ORGANISATEUR

Sous la coordination du Centre local de développement de Pierre-De Saurel

Carrefour jeunesse-emploi du Bas-Richelieu

Cégep de Sorel-Tracy

Centre local d'emploi de Sorel-Tracy

Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain

Commission scolaire de Sorel-Tracy

Société d'aide au développement de la collectivité du Bas-Richelieu

Gestion Alter Ego

Cette initiative est rendue possible grâce à la contribution financière de Développement économique Canada

Julie Bélisle

René Grenier

Marilyne Champagne

Claude Rajotte

Pierluc Robidoux

Daniel Lessard

Linda Barabé

Denis Leroux

Chantale St-Louis

Louis Ducasse

Annie-Claude Abbott

Josée Beaudet

Lise Gauthier

Soutien organisationnel et technique

Le CLD maintenant accessible en un clic!

C'est le 17 mars dernier que Josée Plamondon, directrice générale du Centre local de développement (CLD) de Pierre-De Saurel, annonçait la mise en ligne du tout premier site Internet de l'organisme.

Les internautes pourront désormais trouver en ligne tous les renseignements dont ils ont besoin pour bénéficier des services du CLD. Des informations, concernant le soutien offert, les programmes d'aide financière, des documents utiles à l'entrepreneur qui souhaite démarrer une entreprise, des liens vers les ressources régionales et une foule de renseignements pratiques pour les investisseurs et entrepreneurs désirant implanter leur entreprise dans notre région, seront ainsi disponibles. Des sections ont également été réservées aux grandes orientations régionales, notamment le développement durable et la campagne de Fierté régionale, chapeauté par le CLD. Sur la page d'accueil, les internautes trouveront, entre autres, aussi toutes les actualités concernant le CLD, un sondage

à saveur économique et ils auront la possibilité de s'inscrire à l'Info-CLD pour recevoir, de manière privilégiée, de l'information sur les actions de l'organisme.

www.cld-pierredesaurel.com



À l'heure où plus de 70 % des adultes québécois utilisent Internet, nombre qui ne cesse de croître chaque année, il devenait essentiel pour le CLD de se doter d'un site. « Nous sommes très enthousiastes de procéder aujourd'hui à la mise en ligne de cet outil qui, nous en sommes convaincus, jouera un rôle d'information important pour les entrepreneurs potentiels ou en activité, les investisseurs et l'ensemble de nos partenaires », de déclarer la directrice générale. Notons enfin que la réalisation du site a été confiée à Page Cournoyer, une entreprise de la région, et à Vortex Solution. ■



**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**

BEAU TEMPS MAUVAIS TEMPS



**Location
pour tous genres d'événements**



Les tentes Luc Brouillard
450 746-7915

R.B.O. : 8534-9891-038

Gratien LeBel, homme de cœur et leader engagé au service de notre communauté

par Catherine Objois

Gratien LeBel nous a quittés le 27 octobre dernier, nous laissant le souvenir de son grand rire sonore et de sa franche poignée de main, l'image d'un homme de cœur, dévoué à une région qu'il aimait profondément. Très engagé dans son développement économique, il fut président de la SADC du Bas-Richelieu pendant neuf ans et également du Réseau des SADC/CAE du Québec de 2003 à 2008. Depuis 1999, il présidait le Centre de transfert technologique en écologie industrielle (CTTEI). Nous désirons lui rendre hommage ici. « Gratien et moi étions des amis de longue date », raconte René Lachapelle, qui lui a succédé à la présidence de la SADC. « Nous n'avions pas toujours le même point de vue mais nous en parlions en riant. Le point sur lequel nous nous rencontrions, c'était la volonté que la région se développe. Gratien était très engagé dans cette cause ». Homme chaleureux et plein d'humour, Gratien LeBel avait cette capacité de rallier les gens et de valoriser ceux avec qui il travaillait. « Il a donné de l'élan à la SADC, s'assurant qu'elle ait sa place dans la collectivité et il l'a fait avec toute la crédibilité, très importante, qu'il avait auprès

des gens d'affaires, son expertise et son professionnalisme. Il fut dans la lignée des présidents marquants », conclut René Lachapelle. La directrice générale, Sylvie Pouliot, fait écho à ces propos : « C'était un homme très engagé pour sa communauté, toujours prêt, toujours disponible. Très fier de sa région, il défendait avec beaucoup d'ardeur la typicité de la collectivité, et nous représentait très bien au réseau des SADC. À travers ses valeurs d'autonomie, de fierté régionale et de représentativité démocratique, il incarnait l'esprit de la SADC dans son personnage et son implication professionnelle. » Homme d'une grande générosité, d'une intégrité constante et d'un profond respect envers tous, Gratien LeBel nous laisse l'héritage d'un grand citoyen qui a œuvré avec passion au développement de notre région. ■



Gratien LeBel

Photo: Philippe Manning

La santé, une richesse à préserver!



- Problèmes de santé courants
- Maladies
- Médicaments
- Tests cliniques
- Chirurgies d'un jour
- Prévention
- Plan d'action santé

En matière de santé, il importe d'être bien informé. Le Guide Santé propose une information simple, pratique et fiable pour vous aider à faire face à un problème de santé non urgent et à mieux utiliser les services de santé. Il offre également des conseils pratiques pouvant vous permettre de jouer un rôle actif dans la prise en charge de votre santé.

Centre de santé et de services sociaux
Pierre-De Saurel

Consultez le guide santé au www.santemonteregion.qc.ca/sorel-tracy ou contactez Info santé : 811

Contacts Affaires et CJSO FM 101,7;
on est sur la même **longueur d'ondes!**

Fière d'être associée
au **10^e anniversaire**
du magazine **Contacts Affaires**



www.cjsq.ca

VOTRE MEILLEURE DÉCISION D'AFFAIRES » 52, rue du Roi » 450 743.2772

Aciers Régifab

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

À Fleur de Pot

95, rue Plante, porte 101, Sorel-Tracy J3P 7E9
Tél.: **450 743-7773** - Téléc.: 450 743-1394
www.afleurdepotsorel.ca

Atelier de lettrage Valois

1096, chemin des Patriotes, Sorel-Tracy J3P 6L9
Tél.: **450 742-0621**
www.lettragevalois.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.pcboulet.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.: **450 746-8999** - 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

Cégep de Sorel-Tracy

3000, boulevard De Tracy, Sorel-Tracy J3R 5B9
Tél.: **450 742-6651** - Téléc.: 450 742-1878
www.cegep-sorel-tracy.qc.ca

Centre de prévention du suicide Pierre-De Saurel

120, chemin Ste-Anne, Sorel-Tracy J3P 1J8
Tél.: **450 746-0400** - Téléc.: 450 746-2785
www.cps-pierredesaurel.com

Centre de santé et services sociaux de Sorel-Tracy

400, avenue de l'Hôtel-Dieu, Sorel-Tracy J3P 1N5
Tél.: **450 746-6000** - Téléc.: 450 746-6082

Centre visuel Hélène Fournier

351, boulevard Gagné, Sorel-Tracy J3P 2T5
Tél.: **450 743-1010** - Téléc.: 450 743-9275
CVHF@videotron.ca

CJSO FM 101,7

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

Climatisation chauffage Sorel-Tracy

810, rue Champlain
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 5A1
Tél.: **450 742-5557**

Club de golf Les Dunes

12000, chemin St-Roch, Sorel-Tracy J3R 5E8
Tél.: **450 743-7922** - Téléc.: 450 743-7665
www.golflesdunes.com

Club Piscine

206, rue du Collège, Sorel-Tracy J3P 2J3
Tél.: **450 561-1033** - Téléc.: 450 561-1031
www.clubpiscine.ca

Club Rotary Sorel-Tracy

284, rue du Prince, Sorel-Tracy J3P 4L6
Tél.: **450 743-0274** - Téléc.: 450 743-8949

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.cncstracy.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

30, rue de la Comtesse, Sorel-Tracy J3P 7X3
Tél.: **450 746-0593** - Cell.: 450 746-9595
Téléc.: 450 743-3167

CTTEI

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

Daniel Cournoyer, architecte

76, rue Augusta, Sorel-Tracy J3P 1A5
Tél.: **450 742-8480** - Téléc.: 450 742-6381

Després mécanique mobile

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

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

Distribution Québec Centre

80, rue Phipps, Sorel-Tracy J3P 4B7
Tél.: **450 743-5543** - Téléc.: 450 742-1182

Draperies Laroche

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

Emploi-Québec

375, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J2P 7Z4
Tél.: **450 742-5941** - Téléc.: 450 746-1931
www.emploi-quebec.net

Énairgie M.C.

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

Fix Auto

2391, route Marie-Victorin, Contrecoeur J0L 1C0
Tél.: **450 587-2464** - Téléc.: 450 587-5775
www.fixauto.com

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

Gaudette transport

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

GER SOL

909, côte Saint-Jean
Saint-Roch-de-Richelieu J0L 2M0
Tél.: **450 743-2705** - Téléc.: 450 743-2920
www.gersol.com

Ghislaine Goyette, épilation au laser

215, boul. Fiset, bureau 230
Sorel-Tracy J3P 3P3
Tél.: **450 880-5210**

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.hyundaisoreltracy.ca

Imprimerie Émond & Pelletier

276A, rue George, Sorel-Tracy J3P 1E4
Tél. : **450 743-4766** - Téléc. : 450 743-2988

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

Les tentes Luc Brouillard

534, rue Codling, Sorel-Tracy J3P 6L5
Tél. : **450 746-7915**

Les Portes du Manoir

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

L'Orientheque

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

Location Sorel

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

Louis Plamondon, député de Bas-Richelieu, Nicolet - Bécancour

307, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy J3R 1K6
Tél. : **450 742-0479** - Téléc. : 450 742-1976

Louise Auger, comptable

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

Matériaux Excell

1690, route Marie-Victorin, édifice A, bureau 100
Sorel-Tracy J3R 1M7
Tél. : **450 780-0707** - Téléc. : 450 780-0780
www.materiauxexcell.ca

MC Construction Mathieu Cournoyer

3212, rue du Petit-Lac, Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél. : **514 820-3226** - Téléc. : 450 742-5339

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

Parmo

12, rue George, Sorel-Tracy J3P 1B6
Tél. : **450 742-1784**
www.parmo.ca

Philémon Courchesne

3205, rue Iberville, Sorel-Tracy J3R 5K1
Tél. : **450 743-0057** - Téléc. : 450 743-6438

Pierre Lefebvre Toyota

331, boulevard Poliquin, Sorel-Tracy J3P 7W1
Tél. : **450 742-4596** - Téléc. : 450 742-9822
www.lefebvre-toyota.ca

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

Sablère Saint-Pierre Paysagistes

2737, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 5J7
Tél. : **450 742-5896**
www.payasagiste-st-pierre.ca

SADC de Pierre-De Saurel

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

Samson Bélair/Deloitte & Touche

365, boulevard Fiset, Sorel-Tracy J3P 3R3
Tél. : **450 743-2752** - Téléc. : 450 743-1597
www.deloitte.com

SDC du Vieux-Sorel

50, rue du Roi, bureau 3, Sorel-Tracy J3P 4M7
Tél. : **450 746-7473** - Téléc. : 450 746-8479
www.sdcvieuxsorel.com

Société des traversiers du Québec

9, rue Élisabeth, Sorel-Tracy J3P 4G1
Tél. : **450 742-3313** - Téléc. : 450 742-4307
www.traversiers.gouv.qc.ca

Sorel Forge

100, rue McCarthy, Saint-Joseph-de-Sorel J3R 3M8
Tél. : **450 746-4042** - Téléc. : 450 746-4118
www.sorelforge.com

Suzuki Sorel-Tracy

225, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy J3R 1K5
Tél. : **450 746-4774** - Téléc. : 450 746-5621

Sylvain Simard, député de Richelieu

71, rue De Ramezay, Sorel-Tracy J3P 3Z1
Tél. : **450 742-3781** - Téléc. : 450 742-7744

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

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

Vizib**Complexe de la Trente**

30, rue de la Comtesse, local F, Sorel-Tracy J3P 7Z3
Tél. : **450 746-9977** - Téléc. : 450 746-9976
Sans frais : 1 800 461-9677
www.vizib.ca

Volkswagen Sorel-Tracy

2550, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy J3R 1N2
Tél. : **450 743-5522** - Téléc. : 450 743-4162
www.vwsoreltracy.com

Xcellence graphique

3205, boulevard St-Louis, Sorel-Tracy J3R 1Y7
Tél. : **450 742-6691** - Téléc. : 450 742-4816
www.xg.ca

Yves Lacombe couvreur

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

Faites tourner les têtes!

Accord 2009

HONDA



370Z 2009

NISSAN



Mazda3 2010

MAZDA



Sorel-Tracy Nissan
4995, rue St-Laurent
Sorel-Tracy
450 743-9418
www.soreltracy.nissan.ca



Honda du Chenal
6975, avenue du Major-Beaudet
Sorel-Tracy
450 742-5622
www.hondaduchenal.com



Mazda Sorel-Tracy
7025, avenue du Major-Beaudet
Sorel-Tracy
450 743-4757
www.mazdasoreltracy.ca

Berline



Le début d'une **nouvelle ère**

Coupé



HYUNDAI _ GENESIS




HYUNDAI
SOREL-TRACY

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

GARANTIE 5 ANS

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



2002- 2003-2004
2005-2006-2008

5 ans / 100 000 km

Garantie globale limitée



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

hyundaisoreltracy.ca