

contactsaffaires

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

VOL. 14 NO 2 • NOVEMBRE 2012

*LE SECTEUR COMMERCIAL
À LA CROISÉE DES CHEMINS*

QUELLES CARTES ALLONS-NOUS JOUER?



ENTREVUES AVEC **NEUF ACTEURS COMMERCIAUX ET SIX EXPERTS**





Guyline Thiffault
Planificatrice financière¹

Luc Chevrette
Planificateur financier¹

Linda Girouard, B.A.A.
Planificatrice financière¹

Julie Bibeau, B.A.A.
Planificatrice financière¹



Lyme Beaulieu, B.A.A.
Planificatrice financière¹

Nathalie St-Germain
Planificatrice financière¹

Nathalie Houle
Conseillère Investissement
et Retraite²

Daniel Michaud, B.A.A.
Planificateur financier¹



Martine Ménard
Planificatrice financière¹

Miriam Valois, B.A.A.
Conseillère Gestion des avoirs²

André Cantin, B.A.A., Pl. fin.
Conseiller en placement³

Maryse Véronneau
Représentante en placement³

Yves Gauvreau, B.A.A.
Conseiller en placement³



Simon Paquin, B.A.A., D. Fin.
Conseiller adjoint³

Nicole Laplante
Conseillère en placement³

Anik Armand
Conseillère en placement³

Éric Tétreault, B.A.A.
Représentant en placement³



Sylvie Chicoine
Conseillère Gestion des avoirs²

Véronique Ledoux, MBA
Conseillère adjointe³

Daniel Bégin, GPC, MBA
Gestionnaire de portefeuille
Conseiller en placement³

Martin Lambert, GPC, MBA
Conseiller en placement³



Nathalie Bonenfant
Conseillère en placement³

David-Alexandre Malo, B.A.A.
Conseiller associé³

Linda Mercier
Conseillère Gestion des avoirs/
Investissement et Retraite²

Isabelle Fournier
Conseillère Investissement
et Retraite²



Linda Lamothe
Conseillère Investissement
et Retraite²

France Descôteaux
Conseillère Investissement
et Retraite²

Karine Lussier, B.A.A.
Conseillère Gestion des avoirs²

Johanne Lozeau
Conseillère Investissement
et Retraite²



Geneviève Vincent, B.A.A.
Conseillère Investissement
et Retraite²

Stéphane Brennan
B.Sc., Pl. fin.
Conseiller en placement³

Marc Desaulniers
B.A.A., FMA, FCSI
Conseiller en placement³

Pierre Champagne
GPC, B.Sc., FCSI
Conseiller en placement³

Patricia Warren, B.A.A.
Conseillère Investissement
et Retraite²

« Nous sommes **fiers** de faire partie de la plus grande **ÉQUIPE D'EXPERTS-CONSEILS** en placement **de la région** »

Vous êtes unique et votre situation financière l'est tout autant.
Pour atteindre vos objectifs financiers et réaliser vos projets de vie,
vous pouvez compter sur la force du plus grand réseau de spécialistes
en épargne à votre disposition.

Les planificateurs financiers¹ et les conseillers en caisse ainsi que les
conseillers en placement³ de Valeurs mobilières Desjardins travaillent
en complémentarité pour bien vous accompagner dans vos différents
projets et élaborer des solutions sur mesure pour vous.

Pour toute question en regard de vos avoirs,
faites appel à votre expert-conseil chez Desjardins.

Valeurs mobilières Desjardins
Succursale de Sorel-Tracy
450 742-8471

Caisse Desjardins Pierre-De Saurel
450 746-7000

Caisse Desjardins Centre du Bas-Richelieu
450 746-4646

Caisse Desjardins Riviera
450 746-5669

Caisse d'économie Marie-Victorin
450 742-3791



Coopérer pour créer l'avenir



Pourquoi pas un commissariat au commerce?

Laurent Cournoyer
laurent@cournoyer.cc

Éditeur

Des fuites commerciales de l'ordre de 5%, l'implantation de plusieurs grandes chaînes de magasins dans les dernières années dont tout récemment un méga centre de 65 M \$ comprenant entre autre un magasin Costco, la promotion commerciale, la revitalisation commerciale du centre-ville, le travail de cohésion entre l'offre commerciale, les besoins et les attentes réelles de la population, etc. Vous vous demandez probablement si je ne fabule pas? Non! Je vous décris tout simplement quelques exemples de ce qu'a été l'impact du Commissariat au commerce de Drummondville dans sa région depuis son implantation il y a maintenant 20 ans. Vous l'aurez deviné à la lecture de la « une » de ce présent numéro de « Contacts Affaires », nous avons dédié cette présente édition au domaine du commerce de détail dans la région de Sorel-Tracy.

Nous croyons vraiment être à la croisée des chemins

Avec la dissolution de la SDC du Vieux-Sorel, l'implantation d'un tout nouveau magasin Walmart aux Promenades de Sorel, le développement commercial sur le boulevard Poliquin, l'étude commandée par la Ville de Sorel-Tracy, le CLD de Pierre-De Saurel et la SADC de Pierre-De Saurel à l'organisme « Rues principales » pour étudier et proposer des avenues au développement commercial de Sorel-Tracy; tous les ingrédients semblent maintenant réunis pour passer à l'action. Nous connaissons depuis plusieurs décennies des fuites commerciales considérables au profit des villes de la Rive-Sud telles que Boucherville et son « méga centre » composé entre autres des magasins IKEA et Costco, les Promenades Saint-Bruno et maintenant le Complexe DIX30 à Brossard.

Qu'attendons-nous pour nous positionner et mettre de l'avant un projet mobilisateur tel que l'implantation d'un commissariat au commerce pour nous aider à stimuler ce secteur économique des plus importants pour une région comme la nôtre? Encore une fois, nos villes voisines telles que Saint-Hyacinthe, Drummondville citée dans l'exemple plus haut, ont été des précurseurs dans l'implantation de tels organismes et à la lumière de ce que vous avez lu au début de ce texte, ces villes bénéficient aujourd'hui largement des efforts et des sommes investis dans ces organismes dédiés à la planification, au recrutement, à la promotion et à l'accompagnement de leurs commerces sur leur territoire.

Pendant qu'un autre ville voisine, Contrecoeur cette fois-ci, annonce un immense projet de développement commercial, industriel et résidentiel de plus de 400 M \$, ici à Sorel-Tracy, quelles cartes allons-nous jouer? ■

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
info@cournoyer.cc
cournoyer.cc

Éditeur:

Laurent Cournoyer

Adjointe administrative:

Julie Barthe

Rédactrice:

Catherine Objois

Chargées des ventes publicitaires:

Linda Barabé, Caroline Dion

Coordonnateur aux publications:

Sébastien Paul

Designers graphiques:

**Martine Champagne, Philippe Côté,
Carole Simard**

Concepteur Web:

Martin Sylvestre

Collaborateurs:

**Marco Brochu, Michèle Gauthier
et Christine Latour**

Photographe:

Audrey Chagot

Révisure:

Mireille Charbonneau

Impression:

Cournoyer communication marketing

Distribution:

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

Dépôt légal:

**Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada**

ISSN:

1488-3260

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

SOMMAIRE

- 8 PÔLES COMMERCIAUX**
État de la situation et enjeux
LES PRINCIPAUX PÔLES COMMERCIAUX
- 14 PÔLE DU SECTEUR TRACY**
Une institution toujours aussi populaire
SOREL-TRACY BAR-B-Q
- 18 PÔLE DU BOULEVARD FISET**
Devenir le plus grand en moins de 30 ans
BOUTIQUE D'ANIMAUX CARTIER
- 20 PÔLE DU CENTRE-VILLE**
Toujours évolutive à 91 ans
LA BIJOUTERIE KITNER
- 24 RESTAURATION RAPIDE**
Dany Grenier et Annick Richer
« TIM HORTONS, C'EST NOTRE MODE DE VIE ! »
- 26 PÔLE DU CENTRE-VILLE**
Un complexe unique dans la région
LE CACTUS CAFÉ, LE MARINE CABARET ET LE MIDNIGHT
- 30 PÔLE DES PROMENADES DE SOREL**
La plus grande nouvelle commerciale depuis dix ans
LE WALMART AUX PROMENADES DE SOREL
- 34 ÉTUDE FONDATION RUES PRINCIPALES**
Premiers résultats de l'étude de la Fondation Rues principales
LA CARACTÉRISATION DE NOS SECTEURS COMMERCIAUX
- 48 COMMERCE ÉLECTRONIQUE**
Des statistiques éloquentes
L'ÉTAT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE
- 50 COMMERCE ÉLECTRONIQUE**
Être présent sur le Web, un impératif
OPÉRATION BRANCHONS LES PME
- 55 COMMERCE ÉLECTRONIQUE**
TÉMOIGNAGES D'ENTREPRENEURS QUI ONT SUIVI LA FORMATION
- 58 MRC DE PIERRE-DE SAUREL**
BOTTIN DES RESSOURCES
- 62 JEUNES ENTREPRENEURS**
Jan-Philippe Barbeau, Guillaume Gouin et Ali Durocher
LE LOUP ROUGE, L'ARTISAN BRASSEUR DE NOTRE RÉGION
- 66 FEMMES EN AFFAIRES**
Maryse Phaneuf, propriétaire de la lingerie Frou-Frou
UNE HISTOIRE DE SUCCÈS
- 68 TECHNOPOLE**
Normand Gariépy, directeur général du Technocentre en écologie industrielle
LA TECHNOPOLE COMMENCE À SE DÉPLOYER
- 70 CONSTRUCTION DOMICILIAIRE**
Pour les six premiers mois de l'année 2012
SOREL-TRACY, À NOUVEAU EN PREMIÈRE POSITION AU QUÉBEC !
- 72 CHRONIQUE GASTRONOMIQUE**
Une histoire de famille
RESTAURANT LE FOUGASSE
- 76 HOMMAGE**
JEAN MORIN, UNE VIE AU SERVICE DE L'ÉDUCATION



8



14



18

DANS CHACUN DES NUMÉROS

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

NOS COLLABORATEURS

MARCO BROCHU	74
MICHÈLE GAUTHIER.....	77
CHRISTINE LATOUR.....	78



MAI 2012



NOVEMBRE 2011



MAI 2011



NOVEMBRE 2010



MAI 2010



102 millions

Catherine Objois
catherine@cournoyer.cc

Rédactrice

102 millions! Voilà le montant de tous nos achats à l'extérieur de la région par année. Ces millions, dont 80 pour Sorel-Tracy, sortent de nos poches pour aller remplir celles des commerçants par exemple des Promenades Saint-Bruno ou du Quartier DIX30, 102 millions qui ne profitent pas à notre région... Sommes-nous donc assez riches pour nous passer de tout cet argent ?

Pourquoi allons-nous magasiner ailleurs ?

Cette somme représente le quart de l'argent dépensé chaque année en biens et services par les consommateurs de la MRC. Dans le domaine culturel, c'est plus de 50 % des achats qui sont faits en dehors de la région. Pourtant il y a de beaux et bons commerces en ville, sans parler des bannières. Des commerçants allumés, intéressés, qui essaient de se démarquer, et d'offrir le meilleur. Mais nous allons pratiquement tous magasiner ailleurs, à des fréquences variables. Pourquoi? La réponse est unanime : un manque de boutiques et un manque de choix. Il n'y a pas les bannières qu'on aime, ou pas le produit que l'on cherche, et puis les commerces sont éparpillés sur notre territoire, alors que sur la Rive-Sud, il y a une grande concentration de commerces. Ce sont les principales constatations qui ressortent de l'étude faite par Fondation Rues principales, la plus grande étude jamais réalisée à la grandeur de la MRC.

Des solutions ?

Une fois ce constat fait, que faire pour améliorer la situation ? Il faut agir car le secteur commercial est l'un des principaux employeurs de la région et celle-ci devrait pouvoir également bénéficier des millions que nous dépensons ailleurs. Soyons réalistes, on ne pourra jamais tout trouver ici, la Maison symphonique, le Centre Bell ou les innombrables boutiques et restaurants du centre-ville de Montréal. Mais il y a des choses à faire, des gestes à poser, et en concertation car cela concerne tout le monde. Nous sommes tous des consommateurs. Sauter dans sa voiture pour aller à Saint-Bruno est un geste économique. Il faudrait aussi mieux faire connaître nos commerces et surtout se donner une vision globale de notre développement commercial : dotons-nous d'un organisme ou d'une équipe dédiés uniquement à la gestion et au développement de la fonction commerciale pour définir et planifier les grands axes du développement commercial et répondre aux besoins des consommateurs en créant des pôles commerciaux dynamiques. Souhaitons que l'étude de la Fondation Rues principales ne reste pas sur les tablettes, mais nous pousse à améliorer les choses. Répétons-le, c'est l'affaire de tout le monde : les clients, les commerçants mais d'abord les organismes de développement et la Ville. La volonté politique est indispensable. Alors que la municipalité de Contrecoeur démarre un projet ambitieux, allons-nous encore regarder passer le train ? ■

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

Actions qui ont changé la gestion municipale de la Ville de Sorel-Tracy

82

Le bilan des réalisations
à valeur ajoutée environnementale,
sociale et économique 2002-2011

Agenda 21 local Un plan pour relever les défis du 21^e siècle



l'Agenda 21 C'EST AUSSI... Encourager l'achat de COUCHES LAVABLES

La Ville de Sorel-Tracy a adopté un programme visant à encourager les parents qui font l'achat de couches lavables et encourage ainsi à préserver l'environnement.

COMMENT PROFITER DE CE REMBOURSEMENT ?

- Aller acheter des couches de qualité au moins (minimum de 21 couches) au moins 40% de réduction. (Soyez vigilants)
- Présenter le document valide au compteur des services municipaux.
- Recevoir le remboursement de 100% de la différence entre le montant payé et le montant de 100% de réduction (21 couches lavables).
- Retourner le reçu valide à la Ville de Sorel-Tracy.
- Recevoir le remboursement de 100% de la différence entre le montant payé et le montant de 100% de réduction (21 couches lavables).
- La somme des remboursements est égale à la somme des dépenses de 100% de réduction (21 couches lavables).
- Le montant des remboursements est égal à la somme des dépenses de 100% de réduction (21 couches lavables).
- Le montant des remboursements est égal à la somme des dépenses de 100% de réduction (21 couches lavables).

www.ville.sorel-tracy.qc.ca



État de la situation et enjeux

Les principaux pôles commerciaux

par Catherine Objois

VOLET POLITIQUE AVEC RÉJEAN DAUPLAISE

La fonction commerciale, au cœur du développement de la ville

« La fonction commerciale est bien sûr l'un des secteurs économiques majeurs dans le développement et la prospérité de la ville de Sorel-Tracy, en terme d'emplois et de retombées économiques », affirme d'emblée le maire Réjean Dauplaise.

Les pôles commerciaux : une vigueur inégale

Les zones du boulevard Poliquin, des Promenades de Sorel et du boulevard Fiset se portent bien et se développent. « Dans l'ensemble, Sorel-Tracy est en croissance, mais le centre-ville demeure le secteur le plus préoccupant. Quelques commerces ont quitté le quartier pour aller s'établir dans les secteurs en essor, c'est une tendance

qu'il faut stopper. Plusieurs vitrines fermées apportent une image négative dans le paysage urbain et d'autre part les horaires des commerçants pourraient être plus accommodants. Cependant, l'aménagement du quai no 2 va attirer des gens dans le centre-ville, et avec la rénovation du marché, cela augmentera également l'achalandage. Nous devons continuer à nous battre pour le centre-ville, porter nos efforts dans ce secteur qui est le cœur de la ville et le berceau historique de la région. »

Fuites commerciales, développements résidentiels et projets commerciaux

« Les fuites commerciales restent stables, mais elles vont sûrement diminuer dans les prochaines années », estime Réjean Dauplaise, avançant plusieurs raisons. « Le coût de l'essence ne cesse d'augmenter, et par ailleurs de plus en plus de gens sont conscients de l'importance de l'achat local, stimulé par la campagne de Fierté régionale à laquelle la Ville est associée. Ensuite, Sorel-Tracy connaît un essor

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



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



www.financierebn.com

de l'équilibre.



Christian Archambault
Conseiller en placement
450 743-8474



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

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

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

de la construction domiciliaire qui fracasse des records ces dernières années, sans compter les développements résidentiels aux alentours, notamment à Contrecoeur et Saint-Roch. » L'offre commerciale s'améliore, on recense plusieurs projets commerciaux sur le territoire et bien sûr l'arrivée du Walmart freinera les achats à l'extérieur. Cependant, il faudrait attirer davantage de grandes surfaces. « L'étude de la Fondation Rues principales, que la Ville a soutenue financièrement, permettra d'obtenir une image exacte de l'ensemble de la fonction commerciale du territoire. Un commissaire au développement commercial, qui viendrait s'ajouter à l'équipe du CLD, pourrait s'occuper de gérer et développer ce secteur vital de notre économie, je pense que c'est la voie à suivre. »

VOLET TECHNIQUE AVEC PIERRE DAUPHINAIS

Les pôles commerciaux de Sorel-Tracy : un état de la situation

« Nous pouvons distinguer quatre pôles commerciaux majeurs sur le territoire de Sorel-Tracy : le centre-ville de Sorel, le boulevard Fiset, le boulevard Poliquin avec les Promenades de Sorel, et enfin la route Marie-Victorin entre le pont Turcotte et la rue de l'Ilménite. Il y a »



Centre-ville de Sorel-Tracy

Photos : Courmoyer communication marketing (Audrey Chagot)

Parce qu'on ne sait jamais...

« 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 FINANCIERS¹

76, rue du Roi, Sorel-Tracy
450 743-0035 | Sans frais 1 800 563-0035

www.bltheroux.qc.ca | info@bltheroux.qc.ca

JEAN-FRANÇOIS GAGNÉ, 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

également plusieurs autres petits secteurs », déclare Pierre Dauphinais, directeur du Service de la planification et du développement urbain, de la ville de Sorel-Tracy.

Les principales zones commerciales et leurs caractéristiques

Le centre-ville de Sorel est délimité par le fleuve Saint-Laurent, la rivière Richelieu et les rues Hôtel-Dieu et Élisabeth. Berceau historique de notre territoire, il possède un cachet patrimonial qui lui donne toute sa personnalité. Ce quartier constitue la zone commerciale la plus importante de notre région en terme de densité commerciale. On y retrouve surtout des services comme des bureaux de professionnels (avocats, notaires, cabinets d'assurances, etc.), salons de coiffure, ainsi que des boutiques spécialisées notamment dans le secteur du vêtement et de la chaussure, et également plusieurs restaurants, cafés et bars.

Le boulevard Fiset est le deuxième plus important pôle commercial en terme de nombre de commerces. Chaque ville du Québec possède généralement une grande artère de ce type, à l'environnement moins esthétique, mais qui offre une concentration de commerces de biens et de services à la fois dans des grandes surfaces et des petits commerces. On y retrouve également des services de restauration rapide. « Le boulevard Fiset se subdivise

en deux. La partie nord se situe entre la rue George et le boulevard Poliquin, et elle est accessible facilement en voiture, mais plus difficilement à pied. La partie sud s'étend du boulevard Poliquin jusqu'aux limites de Saint-Robert. Elle constitue un tissu commercial différent avec entre autres une concentration de commerces reliés à l'automobile », explique Pierre Dauphinais.

Le boulevard Poliquin et le secteur des Promenades de Sorel ont commencé à se développer quand ces dernières se sont établies en 1989. « Ces deux entités, proches géographiquement, forment aujourd'hui un pôle unique. » Le boulevard Poliquin s'est développé dans les dernières années, notamment avec la construction de la Caisse Desjardins Pierre-De Saurel et du centre commercial où loge la SAQ. Le boulevard est désormais l'une des principales artères de notre trame commerciale et d'affaires. Les Promenades de Sorel ont célébré leur 20^e anniversaire en 2009. Sous l'impulsion de nouveaux propriétaires, le centre commercial a pris un nouvel élan et l'arrivée du Walmart y contribuera certainement.

Les commerces ailleurs sur le territoire

« À côté de ces pôles majeurs, nous retrouvons des îlots éparpillés un peu partout sur le territoire, surtout formés de commerces de proximité, comme la rue

UNE ÉQUIPE JEUNE QUI S'APPUIE SUR PLUS DE 40 ANS D'EXPÉRIENCE!



FIÉZ-VOUS À NOTRE EXPERTISE et à notre personnel qualifié

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

www.pincor.ca

PINCOR
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL
ISO 9001:2008

3255, rue Joseph-Simard, Sorel-Tracy • 450 743-8431

Victoria, le boulevard de Tracy, qui constitue une zone à la fois commerciale et institutionnelle avec des maisons d'enseignement et le centre culturel par exemple, ou encore des artères commerciales linéaires comme la route Marie-Victorin, entre la rue de l'Imnité et le boulevard de Tracy, ainsi que le boulevard Saint-Louis et le chemin Saint-Roch.

En essor et en décroissance

« Le chemin Saint-Roch, les deux tronçons de la route 132 vers Tracy et Yamaska, et le chemin des Patriotes entre la rue Mogé et Sainte-Victoire sont des zones commerciales où l'activité est en décroissance. Elles présentent souvent un tissu commercial hétéroclite, composé de toutes sortes de commerces et de services. Ce sont vraiment des zones à redéfinir. » Les pôles qui ont de l'avenir ? Les quatre majeurs, quoique le boulevard Poliquin soit limité par le manque d'espace, ainsi que la zone du boulevard de Tracy. Et un travail de promotion est nécessaire pour attirer des commerces et des clients dans le centre-ville. »

Nous connaissons sous peu les résultats de l'étude de caractérisation des secteurs commerciaux de la MRC de Pierre-De Saurel, réalisée par la Fondation Rues principales à la demande du CLD, et à laquelle participent la Ville et la SADC. Un portrait global se dégagera, ce qui permettra à Sorel-Tracy de mieux planifier le développement de



Boulevard Fiset

ses zones commerciales afin d'assurer une meilleure cohérence entre les usages », conclut Pierre Dauphinais. ►

NOS COMMERÇANTS APPRÉCIENT LA MAIN-D'OEUVRE QUALIFIÉE QUE LEUR OFFRENT NOS FINISSANTS



TECHNIQUES DE
COMPTABILITÉ ET
DE GESTION (DEC)



TECHNIQUES DE
BUREAUTIQUE
(DEC)



GESTION DE
COMMERCÉ
(AEC)

Le Cégep de Sorel-Tracy contribue à assurer une main-d'œuvre qualifiée dans le secteur du commerce de détail dans la région. Les diplômés de certains de nos programmes, dont Techniques de bureautique, Techniques de comptabilité et de gestion ainsi que l'AEC en Gestion de commerce se retrouvent dans plusieurs établissements où leur expertise permet de répondre aux nouvelles réalités de ce secteur en pleine évolution.



3000, boulevard de Tracy, Sorel-Tracy
POUR INFORMATION : 450 742-6651

www.cegestp.qc.ca

VOLET COMMERCIAL AVEC MARCEL ROBERT

Créer un organisme dédié au secteur commercial

« Sorel-Tracy compte à mon avis quatre principales zones commerciales : le boulevard Fiset, qui est en quelque sorte notre boulevard Taschereau; le boulevard Poliquin qui s'oriente vers les grandes surfaces. À cet effet, la venue du Walmart installé aux Promenades aura un effet attractif, il gardera dans la région la clientèle qui va vers ce genre de commerce et attirera une clientèle des alentours, tout autant que de plus petits commerces de services qui viendront s'y greffer; le secteur avenue de la Plaza et boulevard de Tracy avec ses commerces de proximité; et Marie-Victorin combiné avec le centre-ville qui connaît une certaine recrudescence mais nécessiterait une augmentation de l'offre commerciale. Chaque pôle a son rôle à jouer, ils sont complémentaires », affirme Marcel Robert.

Un manque de concentration

Le directeur de la Chambre fait un constat fondamental : « Ce qui a caractérisé Sorel jusqu'à présent, c'est un étalement commercial dû à un développement un peu anarchique. Le résultat est négatif. Hormis les quatre pôles principaux, les zones commerciales sont diluées, les commerces ne sont pas assez concentrés. » Or cette concentration, qui est le principe de base des centres commerciaux, est absolument nécessaire. « L'éparpillement des commerces accentue l'impression des gens de ne pas avoir de choix dans la région. Il faut renforcer les quatre pôles majeurs, afin de donner la perception qu'ils offrent tous les commerces nécessaires pour combler tous les besoins.



Boulevard Poliquin



Route Marie-Victorin

C'est prouvé, plus il y a de commerces dans un secteur avec une offre commerciale diversifiée, plus il y a de ventes. Et cette concentration géographique permet également d'attirer de nouveaux commerces qui viennent s'établir. »

La nécessité économique d'un nouvel organisme

« Je suis fermement persuadé qu'il faudrait créer à Sorel-Tracy un commissariat au commerce qui nous donnerait des outils et des moyens de procéder à la réorganisation puis au développement de la fonction commerciale de la ville. » La volonté politique est nécessaire pour établir ce nouvel organisme et pour le doter des moyens suffisants afin de remplir sa mission. « Une structure organisationnelle est indispensable pour gérer et développer le secteur commercial de façon structurée et planifiée, en favorisant l'implantation de certains commerces pour occuper les locaux vacants, répondre mieux aux besoins des gens et limiter les fuites commerciales. Il faut surtout concentrer les commerces dans des zones géographiques : les consommateurs veulent des éléments comparatifs, car nous sommes en compétition avec d'autres régions alors la concurrence ne devrait jamais se faire sentir de l'intérieur. Notre région doit être attractive et retenir ses habitants, avec une offre commerciale élargie et mieux concentrée. Plus nous pourrions démontrer que nous possédons une offre commerciale pertinente et plus nous serons en mesure de garder captive la clientèle des gens d'ici mais aussi d'attirer une clientèle extérieure à la région. Le travail d'un commissariat au commerce constitue un processus à long terme, mais les résultats seraient fructueux et d'une importance capitale pour notre économie régionale! Parlez-en à celui de Drummondville. » ■



Ce n'est pas le fruit du hasard si nous sommes différents...

Depuis 1915, nous entretenons des relations d'affaires privilégiées avec les meilleurs assureurs au Canada.

Cette différence si précieuse, ce sont nos clients qui en bénéficient !

ASSURANCE | **SPÉCIALISÉE** | ENTREPRISES | www.lussierassurance.com

Notre engagement

Élaborer des solutions d'assurance parfaitement adaptées à vos besoins, à un coût concurrentiel, auprès d'assureurs de renom, en vous assurant un service hautement professionnel, rapide et courtois.

Peu importe votre SECTEUR D'ACTIVITÉ

Industriel	Agricole
Manufacturier	Maritime
Services	Entrepreneurs
Transport	Événementiel
Vente au détail et grossistes	Propriétaires immobiliers
	Et bien plus !

Nos champs D'EXPERTISE

Biens	Assurance des transporteurs
Responsabilité civile	Cautionnement
Administrateurs et dirigeants	Assurance crédit
Assurance environnementale	Assurance groupe

Parce que chaque entreprise est unique ...

LUSSIER
CABINET D'ASSURANCES
et services financiers inc.

Misez sur l'expertise de nos spécialistes !

19 succursales au Québec, pour mieux vous servir.

Sorel-Tracy | 80, rue Augusta | **450 746-1000**

Une institution toujours aussi populaire

Sorel-Tracy Bar-B-Q

par Catherine Objois

Depuis bientôt 45 ans, les voitures de livraison du Sorel-Tracy Bar-B-Q sillonnent les rues de notre région, livrant aux Sorelois un succulent poulet, rôti selon une recette spéciale. Et ce goût authentique est toujours aussi populaire! Acteur commercial majeur de l'ancien centre-ville de Tracy, Sorel-Tracy Bar-B-Q est l'un des plus anciens restaurants de la ville. Cette véritable institution a su évoluer au fil des années et s'adapter aux goûts de la clientèle. « Voilà l'une des clefs de notre succès », affirme Jean-Pierre Duguay.

Toute une évolution de 1968 à aujourd'hui

C'est Yvon Duguay, le père de l'actuel propriétaire, qui a fondé le restaurant en 1968 à quelques pas de celui que nous connaissons. Au début, le restaurant offrait seulement un comptoir pour emporter et un service de livraison, puis en 1978 il emménagea ses pénates dans un nouveau bâtiment à l'emplacement actuel. Une petite cafétéria s'ajouta. Et en 1992, l'acquisition de terrains permit d'agrandir les locaux pour y loger un restaurant avec service. Plusieurs agrandissements successifs ont ►



Source : Sorel-Tracy Bar-B-Q

ATELIER MIGUEL POMERLEAU

ON DONNE DE LA RICHESSE AU BOIS

FINITION ET BOISERIES
Décapage ■ Sablage ■ Contretypage et développement de couleurs
Teinture à l'huile ■ Basecoat ■ Laquage ■ Finition de meubles ■ Armoires de cuisine ■ Finition d'escaliers ■ Service aux assureurs après sinistre

MIGUEL POMERLEAU, PROPRIÉTAIRE info@ateliermiguelpomerleau.com
1757, boul. Fiset, Sorel-Tracy QC J3P5K7 ■ Tél.: 450.846.3346 ■ Sans frais: 1.855.847.4110
www.ateliermiguelpomerleau.com

onconstruit.ca

2003

On dénombre 50 mises en chantier à Sorel-Tracy.

2005

Cournoyer communication marketing propose à la Ville de Sorel-Tracy de faire une campagne de promotion pour stimuler la construction domiciliaire sur son territoire.

2008

Après trois ans de croissance pour le nombre de mises en chantier, la campagne *onconstruit.ca* remporte le prix *Intervention économique de l'année* lors du Gala du mérite économique.

2011

Sorel-Tracy atteint un record avec 478 mises en chantier, soit le nombre le plus élevé depuis que les statistiques sont comptabilisées par la SCHL.

2012

Pour une deuxième année consécutive, selon la SCHL, pour les six premiers mois de l'année, Sorel-Tracy est en première position au Québec pour la construction domiciliaire.

cournoyer[©]
communication marketing

Prenons rendez-vous pour discuter de votre prochaine démarche publicitaire:
Laurent Cournoyer, directeur de compte • 450 746-3914 • laurent@cournoyer.cc • cournoyer.cc

suivi, dont celui de 2008 qui a aussi vu naître une agréable terrasse et celui de 2010 qui a permis d'ajouter des espaces de stationnement. Au départ, la carte offrait du poulet rôti et des pizzas, puis peu à peu les menus midi se sont ajoutés, ainsi que des menus plus élaborés comme des salades, souvlakis au poulet, plats de pâtes, côtes levées et poutines. « Nous offrons une cuisine de type familiale pour une clientèle de tous les âges. » Dans une ambiance chaleureuse et accueillante, le restaurant peut recevoir quelque 200 personnes qui ont le choix entre le resto bar, la grande salle à manger, la salle centrale et une petite salle de réunion, sans compter la terrasse de 50 places. Le comptoir de commandes pour emporter est toujours achalandé et le service de livraison compte une douzaine de véhicules.

Un gestionnaire rigoureux

Après avoir travaillé avec son père dans l'entreprise, Jean-Pierre Duguay est devenu le seul à la barre. « J'ai grandi en bonne partie avec le restaurant, le choix a donc paru tout naturel de prendre la suite. » Monsieur Duguay a su mener l'entreprise en rigoureux gestionnaire, fort d'une formation en gestion qu'il a complétée régulièrement « pour ouvrir les horizons et amener d'autres idées », et toujours à l'affût de nouvelles technologies. « La restauration est un milieu difficile, où il n'y a pas une grosse marge de manœuvre

mais beaucoup de contraintes. Il faut travailler fort pour se maintenir année après année. Je peux compter sur toute une équipe dont certains sont là depuis longtemps et nous avons une bonne recette. Notre poulet est toujours le produit vedette, il est reconnu pour sa saveur particulière. Depuis le début, nous l'appêtrons avec les mêmes assaisonnements et la même façon de le cuire. Nous employons des pommes de terre fraîches, sans les saler, et la sauce est toujours faite selon notre recette secrète, goûteuse sans être trop salée. Nous faisons une cuisine artisanale, et non à la chaîne, et les prix sont abordables. » Quand la grande bannière de rôtisserie québécoise s'est implantée à Sorel, beaucoup ont pensé que Sorel-Tracy Bar-B-Q allait faire faillite. « Au contraire, notre achalandage a augmenté. Notre clientèle est fidèle, mais il faut toujours veiller à ce qu'elle le reste. La clef ? Bien s'administrer! » ■



Année de fondation : 1968
Activité : Restauration
Propriétaire : Jean-Pierre Duguay
Nombre d'employés : 45
306, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy (Québec) J3R 1K4
Téléphone : 450 743-3366
Télécopieur : 450 743-2580



Le commerce de détail contribue au rayonnement et au dynamisme d'une région.
De plus, ces services de proximité améliorent la qualité de vie des citoyens.

Pour ces raisons, la MRC favorise le maintien des services dans les municipalités par l'application de ses différentes politiques.

La force d'une région réside dans la solidarité, par conséquent, la MRC encourage l'achat local.

La complémentarité rurale-urbaine, c'est aussi ça!

La MRC de Pierre-De Saurel...

... présente pour le développement de l'entrepreneuriat régional

WWW.MRCPIERREDESAUREL.COM

50, RUE DU FORT, SOREL-TRACY (QUÉBEC) J3P 7X7

TÉL.: 450 743.2703

TÉLÉC.: 450 743.7313

FESTIVAL
LaGIBELOTTE
Au goût du monde!

2010

Le Festival de la gibelotte de Sorel-Tracy reçoit la visite de 168 000 personnes pour sa 33^e édition.

2011

À l'automne 2011, Cournoyer communication marketing est sollicitée par le comité organisateur du Festival pour diriger les communications de sa 35^e édition.

2012

Cournoyer communication marketing dirige les communications du Festival qui atteint un record d'achalandage avec plus de 200 000 visiteurs.

cournoyer®
communication marketing

Prenons rendez-vous pour discuter de votre prochaine démarche publicitaire:
Laurent Cournoyer, directeur de compte • 450 746-3914 • laurent@cournoyer.cc • cournoyer.cc



Photo: Courmoyer communication marketing (Audrey Chagob)



Geneviève Boucher, copropriétaire de Boutique d'animaux Cartier

Devenir le plus grand en moins de 30 ans

Boutique d'animaux Cartier

par Catherine Objois

Franchir les portes de la Boutique d'animaux Cartier, la grande animalerie de notre région, c'est vraiment entrer au royaume des animaux. Le choix est vaste autant pour acquérir une bête de compagnie que pour se procurer tout ce qui est nécessaire à sa vie quotidienne, nourriture, équipements, jouets, etc.

Trois décennies, de père en fille

Le commerce a été fondé sur la rue Provost en 1985 par Michel Boucher. Passionné des animaux, celui-ci a tout de suite exercé son métier comme un conseiller qui informe les gens sur les animaux, et non pas un simple vendeur. La progression de l'entreprise a été constante, au rythme de quatre agrandissements en quinze ans. En 2001, l'animalerie a déménagé sur le boulevard Fiset. Précurseur de la zoothérapie dans la région, Michel Boucher fut le premier à intégrer des animaux dans les centres d'accueil et à faire des formations dans les écoles. Animée par la même passion et la même philosophie, sa fille Geneviève a commencé à travailler dans l'entreprise en 2005 et un an plus tard père et fille sont devenus copropriétaires. Riche d'une formation en gestion de projets, la jeune femme a œuvré dans le domaine touristique international pendant huit ans avant de revenir à Sorel-Tracy. « J'ai toujours rêvé d'avoir ma compagnie et je peux combiner le travail avec mon autre passion, celle des animaux. »

La plus grande animalerie au cœur du Québec

Avec plus de 7 000 produits différents sur une surface de 8 000 pieds carrés, la Boutique d'animaux Cartier est à présent la plus grande animalerie au cœur du Québec. Le magasin est vaste et aéré, d'une propreté impeccable, et bien aménagé avec les aires vitrées réservées aux chiens et aux chats, ainsi que le local des petits rongeurs et des oiseaux, fort apprécié des tout-petits. Une immense cage où chantent des serins, de magnifiques aquariums aux poissons multicolores et un grand perroquet blanc sur son perchoir apportent beaucoup d'esthétique. Ici, on peut trouver un petit chien ou un chaton, un hamster, un oiseau ou un petit lapin, des poissons d'eau douce et d'eau salée, mais aussi des animaux plus rares, comme des hérissons, des furets ou encore des reptiles. « Nous importons des poissons de Singapour, et les oiseaux et reptiles par des grossistes spécialisés. Pour les chiens, les chats et certains oiseaux nous faisons aussi affaire avec des particuliers de la région qui font l'élevage à petite échelle, dans leur maison. Pas question de s'approvisionner auprès d'usines à chiots, ce serait tuer notre réputation ! », déclare Geneviève Boucher.

« L'animal est aujourd'hui un membre de la famille. Nous devons suivre les modes, en ce moment l'aquariophilie est très populaire. Les jeunes aiment les animaux plus exotiques, notamment les reptiles et je reçois souvent des demandes spéciales, comme un boa émeraude. » Le salon de tonte et de toilettage est destiné aux chiens, chats et lapins.

Comment se démarquer

Grâce à la collaboration entre les trois autres animaleries qui appartiennent à des membres de la famille Boucher, à Victoriaville, Saint-Eustache et Drummondville, la boutique peut mieux répondre aux besoins des clients et elle bénéficie d'un plus grand pouvoir d'achat, lui permettant de maintenir de bons prix. « Pour nous démarquer de la concurrence, nous essayons toujours d'innover avec de nouveaux produits et nous misons sur l'excellence du service à la clientèle. Je suis entourée par une très bonne équipe. Tous les employés ont une bonne formation, la plupart une longue expérience et un profond amour des animaux. Notre premier objectif est de bien conseiller les gens. Quand nous vendons un animal ou un produit, nous prenons le temps de bien informer le client et nous faisons ensuite le suivi avec lui. »

Implication sociale et croissance

Geneviève Boucher va dans les écoles et les services de garde avec ses petits animaux pour faire des présentations auprès d'enfants toujours charmés. L'animalerie, très impliquée socialement, fait aussi bénéficier les résidences de personnes âgées et le centre d'hébergement Élisabeth-Lafrance d'aquariums et de cages d'oiseaux. Michel Boucher ne travaille plus sept jours sur sept comme il l'a fait pendant plus de vingt ans, laissant de plus en plus les rênes à sa fille. Celle-ci affirme : « Je n'ai aucun regret de m'être lancée en affaires. Je fais ce que j'aime et l'entreprise est en croissance. Nous avons plusieurs projets dont celui d'accroître notre présence sur les réseaux sociaux. » ■



Année de fondation : 1985
Activité : Animalerie
Propriétaire : Michel et Geneviève Boucher
Nombre d'employés : 16

322, boulevard Fiset
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 3R2
 Téléphone : 450 743-2970
 Télécopieur : 450 743-3221
www.animalerie-cartier.com



Photos: Cournoyer communication marketing (Audrey Chagot)

Harold Fillion et Marcel Lachapelle, copropriétaires de la bijouterie Kitner

Toujours évolutive à 91 ans

La bijouterie Kitner

par Catherine Objois

Qui ne connaît pas la bijouterie Kitner ? Le plus ancien commerce du centre-ville de Sorel, qui a pignon sur la rue Augusta, fêtera bientôt ses cent ans. Quel est donc le secret de cette longévité exceptionnelle ? Sans doute « L'art d'être unique depuis 1921 », la devise du commerce : « Nous visons toujours la plus-value, en faisant plus pour offrir des objets à la hauteur de la fierté des gens d'ici », affirme le vice-président Harold Fillion.

Toute une histoire

La bijouterie diamantaire Kitner a été fondée en 1921 par un couple d'origine russe, qui a ensuite passé le flambeau à ses fils, Myer et Murray Kitner. Au milieu des années 1950, Marcel Lachapelle a débuté à Sorel. Il avait commencé très jeune dans le métier, se retrouvant à Sorel à 18 ans. Six mois après, il fut transféré à une succursale de Saint-Hyacinthe comme gérant, et quatre années plus tard, il était de retour à Sorel. Il s'occupera en même temps des commerces de Drummondville et Saint-Hyacinthe. Il a innové en positionnant la bijouterie Kitner dans le haut de gamme, basée sur une vision créative et des marques de prestige. À 79 ans, il travaille toujours dans la boutique, épaulé par sa femme et complice de toujours. « La bijouterie a su traverser avec succès toutes les phases de l'histoire soreloise, les hauts comme les bas. Détruite par un incendie en 1955, elle a été rebâtie au même endroit. Résilient, le magasin s'est toujours relevé plus fort, car nous avons établi un nom de confiance », évoque monsieur Lachapelle avec émotion. « Nous avons toujours beaucoup travaillé, mais lorsqu'on aime notre travail, on est prêt à y consacrer tous les efforts nécessaires. »

Dans les années 1990, Harold Fillion s'est associé à la compagnie, en apportant une vaste expérience en joaillerie. Né dans une famille de bijoutiers en Gaspésie, monsieur Fillion a toujours voulu être designer de bijoux. Après des études dans le domaine, il travailla douze ans en Ontario avant que Marcel Lachapelle lui propose de devenir son associé et de se consacrer à la création de bijoux. « J'apporte un continuum à la compagnie et monsieur Lachapelle joue un rôle de mentor. Nous nous complétons. Myer et Murray Kitner, dont le dernier est toujours vivant et vient faire son tour à la bijouterie, sont des visionnaires qui m'ont appris à être dynamique et positif en affaires », explique Harold Fillion.



« L'art d'être unique depuis 1921 »

La bijouterie se démarque d'abord comme la seule de la région qui réalise la création personnelle de bijoux. « Il y a peu de joailliers créateurs au Québec. J'ai la passion de créer des bijoux personnalisés, en m'inspirant de la physionomie et du caractère du client pour que le bijou soit unique et à son image. J'essaie également de réaliser des créations classiques pour qu'elles soient intemporelles. Techniquement, le domaine a évolué, nous sommes passés d'un design artisanal à une conception en 3 D sur l'ordinateur. Et nous modifions aussi les bijoux anciens », précise Harold Fillion. Autre atout, la bijouterie reste toujours à l'avant-garde des nouveautés. « Chaque année, nous allons dans des expositions internationales de bijoux, ce qui nous permet de connaître les tendances, d'aller chercher des modes avant-gardistes et de les offrir avant tout le monde, en améliorant sans cesse l'offre des marques. » La ►

» Pôle du centre-ville

qualité du service est une autre force majeure. « Le service est à la base de notre démarche, fondé sur le respect pour les gens, les clients et les membres de l'équipe, qui jouent tous un rôle important. Nous avons beaucoup de patrons, ce sont les clients ! Mais ils sont aussi nos amis, nous les traitons avec respect et discrétion car ils nous confient leurs rêves et leurs émotions. L'important est de les voir satisfaits. » Ajoutez l'amour du travail bien fait, le sens de l'effort, toute une somme de labeur et le plaisir de travailler, et vous aurez toutes les clefs pour comprendre le succès de la bijouterie Kitner depuis bientôt un siècle. « Nous manquons de temps pour réaliser tous nos projets et nous sommes constamment en éveil et en évolution face au futur. Kitner est la plus vieille bijouterie de Sorel, mais elle est évolutive ! » ■



KITNER
Bijoutiers DIAMANTAIRES
depuis 1921

Année de fondation : 1921

Activité : Création et vente de bijoux

Propriétaires : Marcel Lachapelle, président et Harold Fillion, vice-président

Nombre d'employés : 7

50, rue Augusta
Sorel-Tracy (Québec) J3P 1A3
Téléphone : 450 743-6971
Télécopieur : 450 742-8163
www.bijouteriekitner.com

La référence aux besoins maritimes



SOREL MARITIME

Agences maritimes de Sorel inc.
Sorel Maritime Agencies Inc.
201, rue Montcalm, bureau 106, Saint-Joseph-de-Sorel
450 743-3585 (24 h)
agency@sorel-maritime.qc.ca ■ www.sorel-maritime.qc.ca

- TENUE DE LIVRES
- IMPÔTS

AU SERVICE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



LOUISE AUGER, comptable

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

LA FORMATION SUR MESURE EN ENTREPRISE



PARTENAIRE DANS LA FORMATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE

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

NOS SECTEURS D'ACTIVITÉ

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

CONTACTEZ-NOUS :

Yvan Péroquin, poste 340 - Conseiller en formation
pelequiny@cs-soreltracy.qc.ca

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

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

QUELQUES-UNS DE NOS CLIENTS ET PARTENAIRES.



SERVICE AUX ENTREPRISES

5105, BOUL. DES ÉTUDIANTS, SOREL-TRACY (QUÉBEC) J3R 4K7

WWW.FORMATIONSOREL-TRACY.QC.CA/SAE.HTML

TÉL.: 450 743-1284 TÉLÉC.: 450 743-1872



Dany Grenier et Annick Richer

« Tim Hortons, c'est notre mode de vie! »

par Catherine Objois

« Nous sommes avec Tim Hortons depuis près de 25 ans! » À 15 ans, Dany Grenier travaillait dans un Tim Hortons à Boucherville et Annick Richer a obtenu un premier emploi dans la compagnie à 18 ans. C'est bien sûr dans un Tim qu'ils se sont rencontrés. À Montréal, ils ont travaillé dans le même restaurant. Au fil des années, Annick y est devenue conseillère en formation et Dany, gérant général. « Avec ce bagage d'expérience, nous étions prêts pour l'étape suivante : avoir un Tim à nous! »

Choisir notre région

« Nous voulions offrir une meilleure qualité de vie à nos enfants qui étaient tout jeunes, en s'éloignant de la région métropolitaine. À Montréal, il y avait aussi un grand roulement de personnel au restaurant et il était difficile de créer un sentiment d'appartenance. » Le seul Tim Hortons de Sorel à l'époque, construit sur la rue Victoria en 1998, était à vendre. En octobre 2003, Dany et Annick l'ont acquis. « Nous ne connaissions pas la région, mais nous avons tout de suite trouvé les gens vraiment sympathiques et accueillants. » Un an plus tard, la petite famille a élu domicile à Sorel-Tracy. Animés dès le début par une vision d'expansion, Dany Grenier et Annick Richer ont établi il y a deux ans un deuxième restaurant sur le boulevard Poliquin, dans le nouveau centre commercial. Et le 16 juillet dernier, le troisième Tim Hortons a ouvert ses portes sur la route Marie-Victorin, dans le secteur Tracy. « Depuis 2003 l'entreprise a toujours été en croissance et nous n'avons jamais cessé d'embaucher. »

À la tête des trois Tim Hortons de Sorel-Tracy

« Trois restaurants à gérer, cela représente une belle somme de travail. Au début, nous faisons le service dans le premier Tim, maintenant nous nous consacrons à la gestion », explique Dany. Celui-ci est plus présent dans les restaurants tandis qu'Annick travaille surtout au bureau, logé depuis mai dans de nouveaux locaux. « Nous sommes des gens d'affaires mais nous gérons aussi avec notre cœur et essayons de demeurer proches de tous les membres de l'équipe, qui est passée de 17 à près de 120. Nous avons toujours été là pour eux. Je suis particulièrement fière de mes employés à temps partiel, qui travaillent souvent depuis le secondaire jusqu'à l'université. L'équipe est unie par un fort sentiment d'appartenance. » Le restaurant de la rue Victoria, rénové l'an dernier, est le plus grand avec 65 places



Annick Richer (à gauche) et Dany Grenier (à droite) lors de l'ouverture officielle du Tim Hortons sur la route Marie-Victorin, secteur Tracy

assisées et le plus achalandé avec une moyenne quotidienne de 1 800 personnes. Les deux autres offrent une trentaine de places assises. Tous les trois possèdent des terrasses et sont ouverts 24h sur 24. Ensemble, les trois Tim accueillent chaque semaine 16 000 clients. Le premier restaurant a été fondé en 1964 en Ontario par Tim Hortons, l'un des grands joueurs de hockey des Maple Leafs de Toronto, et il offrait seulement des beignes et du café. Aujourd'hui, il s'agit de la plus grande chaîne de restauration rapide au Canada et il y a plus de 500 Tim Hortons au Québec qui proposent des potages, sandwichs et wraps, produits de boulangerie et de pâtisserie, et bien sûr tout un éventail de beignes pour accompagner le café. De nouveaux produits s'ajoutent sans cesse comme les paninis et les machines à café latte. « Les grandes forces de la bannière sont la fraîcheur des produits, selon son slogan « Toujours frais » et l'ambiance familiale fondée sur un service rapide, courtois et personnalisé. Nous connaissons nos clients, ils sont fidèles et viennent majoritairement de la région. Il faut donc travailler plus fort pour leur donner toujours satisfaction », explique Annick. Tim Hortons favorise l'achat local et les restaurants de Sorel-Tracy s'approvisionnent auprès de la Laiterie Chalifoux pour les produits laitiers.



Le troisième Tim Hortons de Dany Grenier et Annick Richer, secteur Tracy

Impliqués dans la communauté

« Dès notre arrivée dans la région, nous avons commencé à nous y impliquer pour mieux nous intégrer et parce que cela fait partie de nos valeurs. »

À l'instar de la bannière, très engagée socialement en particulier avec la Fondation Tim Hortons pour les enfants, les propriétaires sont présents dans pratiquement tous les événements de la région. Se donnant à fond dans leur travail, Dany et Annick ne regrettent pas le choix de s'être lancés en affaires. Tous les jours, ils passent dans leurs trois restaurants et y prennent au moins un repas. Des projets ? Pourquoi pas un quatrième Tim, qui serait jumelé avec une crèmerie Cold Stone... ■

Tim Hortons®

Année de fondation : 1998, 2010 et 2012
Activité : Restauration rapide
Propriétaires : Annick Richer et Dany Grenier
Nombre d'employés : 120

Bureau
 604, route Marie-Victorin
 Sorel-Tracy (Québec) J3R 1K7
 Téléphone : **450 855-4030**
www.timhortons.com

Restaurants
 240, rue Victoria
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 1Z5
 Téléphone : **450 742-3999**

340, boulevard Poliquin
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 0G4
 Téléphone : **450 743-3951**

1025, route Marie-Victorin
 Sorel-Tracy (Québec) J3R 1L5
 Téléphone : **450 742-0988**

À la HAUTEUR de vos TRAVAUX



TARIFS DE LOCATION EXCEPTIONNELS

LOCATION SOREL INC.
 370, rue du Collège, Sorel-Tracy
 Tél. : **450 742-3787**
 Sans frais : **1 866 742-3787**
 Cellulaire : **450 561-5550**
www.loutecsorel.com



LOU-TEC
 Experts en location
INDUSTRIEL
 SOREL-TRACY
 ST-HYACINTHE

Un complexe unique dans la région

Le Cactus Café, le Marine Cabaret et le Midnight

par Catherine Objois

Situés sur la rue du Roi et la rue Augusta, dans un des quadrilatères les plus historiques de Sorel-Tracy, le Cactus Café, le Marine Cabaret et le Midnight forment le complexe CCM, un ensemble unique dans la région. Propriété des Sorelois Richard et Louis Bibeau, qui ont vu le potentiel de cet ensemble, l'entreprise est gérée par la directrice générale, Jessica Mireault. Le restaurant, le cabaret et la discothèque, tous uniques en leur genre sur notre territoire, sont des acteurs majeurs dans l'offre de divertissement de notre centre-ville et ils sont tous très populaires.

Le Cactus Café

Voir la grande terrasse du Cactus animée par une foule joyeuse est certes l'une des images habituelles de nos étés sorelois. L'établissement a été fondé en avril 1990 par Annie Brisson, Jean-Pierre Groulx et Richard Bibeau. Louis et Richard Bibeau sont devenus propriétaires partenaires en 2001. Dans sa très grande salle rustique, animée par une belle ambiance festive, le resto-bar offre une cuisine tex-mex. Une clientèle de tous les âges s'y succède selon les heures de la journée.

Le Marine Cabaret

Le Marine Cabaret est logé dans un bel édifice patrimonial qui a autrefois abrité le magasin général Cyrille Labelle, et la ruelle qui le longe est l'une des plus anciennes rues de notre ville. Les rénovations faites il y a quelques années ont judicieusement préservé les murs de briques d'origine. La belle salle au cachet historique, qui peut accueillir 250 personnes debout, est ouverte les jeudis, vendredis et samedis soir pour présenter des spectacles de tous les styles, musique, chansons ou humour. Ce cabaret au style unique dans la région accueille également des réceptions de tous genres, mariages, 5 à 7 et autres événements qui bénéficient dorénavant des services de Cocktail Brio Traiteur, établi dans la cuisine du Marine.

Le Midnight

« Dans toute la région, c'est la seule vraie discothèque, identifiée officiellement comme une boîte de nuit, avec la seule piste de danse pouvant accueillir 300 personnes ayant l'espace suffisant pour danser », affirme la directrice



Cactus Café

générale. D'une capacité de près de 300 personnes, la salle a été rénovée l'an passé pour arborer un look super moderne. Elle accueille tous les vendredis soir des jeunes de 18 à 25 ans. Ici l'atmosphère est très animée, au rythme d'événements spéciaux sur des thématiques toutes les deux semaines.

« Nous sommes très vigilants en ce qui concerne la sécurité des jeunes, la présence des mineurs et le refus de service à ceux qui sont en état d'ébriété. Nous collaborons beaucoup avec la Sûreté du Québec, nous avons installé des alcootests au Cactus et au Midnight, régulièrement utilisés, outre notre implication dans Opération Nez rouge. »

Une équipe dynamique et engagée

« Gérer les trois entités représente un beau défi, sûrement unique dans la région, mais je suis entourée d'une bonne équipe! », raconte Jessica Mireault. La directrice générale est arrivée au complexe CCM avec un bagage d'une dizaine d'années d'expérience diversifiée, acquise dans une grande bannière de restauration québécoise. « C'est une question d'organisation et je suis bien épaulée, ►

LA RÉGION DE SOREL-TRACY: RECONNUE COMME TECHNOPOLE EN ÉCOLOGIE INDUSTRIELLE



1 Hélène Gignac, présidente du Technocentre en écologie industrielle, Corina Bastiani, conseillère municipale à la Ville de Sorel-Tracy, Dominique Ouellet, conseillère municipale à la Ville de Sorel-Tracy et Normand Gariépy, directeur général du Technocentre en écologie industrielle. 2 Hélène Gignac, présidente du Technocentre en écologie industrielle, Josée Plamondon, directrice générale du CLD Pierre-de-Saurel, Jacinthe Sirois, présidente du Recyclo-Centre et Normand Gariépy, directeur général du Technocentre en écologie industrielle.



écologie industrielle TECHNOPOLE

MERCI À NOS PARTENAIRES



MERCI À NOS COLLABORATEURS



RioTinto CENTRE DE TECHNOLOGIE

ALSTOM CENTRE TECHNOLOGIQUE MONDIAL EN HYDROÉLECTRICITÉ DURABLE



Le développement de la Technopole en écologie industrielle a été soutenu par le ministère des Relations internationales du Québec et le ministère des Affaires étrangères et européennes de la République française (Consulat général de France à Québec) dans le cadre du Fonds franco-québécois de coopération décentralisée (FFQCD).

Une démarche réalisée par :



1800, rue Émile-Bernard, bureau 210
Sorel-Tracy (Québec) J3R 0A6

450 742-7934
www.technopole-ei.com
info@technopole-ei.com

» Pôle du centre-ville

notamment par Hélène Turcotte, adjointe à la direction générale, et Hugo Traversy, gérant et directeur des événements corporatifs. Les trois établissements sont reliés par l'intérieur, ce qui permet à l'équipe de circuler de l'un à l'autre selon les besoins. Notre objectif est toujours d'offrir le meilleur service. »

L'entreprise est en croissance et, sous l'impulsion de la directrice générale, elle connaît une implication sociale grandissante, notamment auprès de la Fondation Hôtel-Dieu de Sorel et de Nez rouge. Pour la troisième année consécutive, Jessica Mireault est la présidente d'honneur d'Opération Nez rouge Sorel-Tracy, et elle organisera en novembre, comme l'an passé, un spectacle-bénéfice au Marine Cabaret.

« C'est une cause qui me tient à cœur doublement : aider les étudiants à poursuivre leurs études grâce à la Fondation du Cégep de Sorel-Tracy, et être une entreprise responsable en sensibilisant nos clients à ne pas conduire avec les facultés affaiblies. » Quels sont les objectifs pour le futur? « Continuer à se distinguer, dans les trois établissements. Et procéder à des rénovations majeures au Cactus qui fêtera bientôt ses 25 ans. » ■



Marine Cabaret



Année de fondation : 1990


Activité : Restaurant, cabaret et discothèque

Propriétaires : Richard et Louis Bibeau


Nombre d'employés : entre 30 et 50

30, rue du Roi
Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M5
Téléphone : 450 742 8208
www.complexecmm.ca

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

Profitez de la vie en bleu

CLIMATISATION François Descheneaux inc.

R.B.Q.: 8279-0569-45

MAINTENANT
GazMétro
PARTENAIRE CERTIFIÉ

Nous sommes une entreprise experte en chauffage **CERTIFIÉ** par GazMétro.

Nous pouvons vous renseigner sur les **promotions** et les **programmes d'aide financière** de GazMétro.

Nous installons vos nouveaux appareils à gaz naturel en respectant des **normes de qualité** élevées.

DÉPOSITAIRE CARRIER



les experts à votre service



1325, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy
climatisationfd@videotron.ca

450 746-7496



LE CADEAU IDÉAL POUR VOS CLIENTS ET VOS EMPLOYÉS POUR LA PÉRIODE DES FÊTES!

LIVRE « LES RECETTES DES GENS D’AFFAIRES DE SOREL-TRACY »

- 1500 EXEMPLAIRES
- PRÈS DE 200 PAGES
- COUVERTURES RIGIDES
- MISE EN PAGES DYNAMIQUE



COMMANDEZ VOS EXEMPLAIRES DÈS MAINTENANT!

Veuillez nous faire parvenir par télécopieur ce bon de commande dûment complété au 450 742-7442



Nom de l'entreprise/organisme

Personne-ressource

Adresse

Ville

Code postal

Téléphone

Télécopieur

Courriel

Je désire commander des exemplaires :

Quantité: _____ X 20 \$ l'exemplaire

Total

Taxes en sus

Date

Signature: _____

Jour Mois Année



Édité par :

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

67, rue George, bureau 112, Sorel-Tracy
Téléphone : 450 742-0018
Télécopieur : 450 742-7442
www.ccstm.qc.ca • info@ccstm.qc.ca

Réalisé par :

cournoyer®
communication marketing

La plus grande nouvelle commerciale depuis dix ans

Le Walmart aux Promenades de Sorel

par Catherine Objois

Cet automne a eu lieu l'ouverture du magasin Walmart aux Promenades de Sorel. « C'était une nouvelle attendue depuis le tournant de l'an 2000 et sur laquelle nous avons travaillé depuis de nombreuses années », affirme Réjean Bériault, le directeur général des Promenades. « Le remplacement du locataire Zellers par Walmart est la plus grande nouvelle commerciale de ces dix dernières années et s'inscrit dans la relance du centre commercial régional. »

En croissance depuis 1989 et surtout depuis 2009, avec Cogir

« Les Promenades ont ouvert officiellement leurs portes le 9 août 1989 », rappelle celui qui en est le directeur général depuis 2002. Au fil des ans, plusieurs magasins se sont ajoutés et d'autres se sont agrandis. Puis en décembre 2009, le grand centre commercial de notre région a été acquis par un groupe formé de l'entreprise canadienne Montez et de Cogir, une entreprise québécoise de

gestion. Sous l'impulsion de Serge G. Duguay, le président fondateur de Cogir, et de son fils Mathieu, les Promenades ont pris un nouvel élan et la progression a été constante. Une tendance qui se poursuit de plus belle !

Walmart : une excellente nouvelle pour la région

Implanté depuis plusieurs années au Québec, le géant américain Walmart est le premier groupe mondial de grande distribution généraliste. Le nouveau magasin occupera les 68 000 pieds carrés de l'ancien Zellers, sous la direction générale de Ghislain Perreault, et offrira une ligne de produits complète : alimentation, jouets, vêtements, pharmacie, etc.

« Il s'agit d'une excellente nouvelle pour l'ensemble de la région, et sur tous les plans », estime monsieur Bériault. « D'abord, Walmart va freiner la fuite commerciale que



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



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

MRST
MATÉRIAUX RECYCLÉS SOREL-TRACY

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

la région subit depuis plusieurs années. Ce géant du commerce est maintenant un incontournable dans les régions. Ensuite, sa venue créera des emplois, incluant d'anciens employés du Zellers ainsi que des emplois pour les étudiants et pour les aînés. Cette implantation est également une reconnaissance du potentiel de consommation de notre marché régional. Voilà un signal qui pourra intéresser d'autres bannières à s'établir dans la région et en particulier aux Promenades. Enfin, l'arrivée de Walmart vient confirmer le rôle de pôle commercial des grandes surfaces dans le secteur du boulevard Poliquin. »

Sur la scène commerciale

L'arrivée du Walmart provoquera-t-elle des remous sur la scène commerciale ? « Non, je ne crois pas, au contraire! », affirme le directeur général. « La demande commerciale des consommateurs de la région ne sera pas diminuée puisque de toutes façons beaucoup allaient déjà faire leurs achats au Walmart à l'extérieur. Walmart constitue simplement un autre moyen de fournir des articles de qualité, aux bas prix quotidiens, près de nous au lieu d'être à Joliette, Saint-Hyacinthe ou Saint-Bruno... Ensuite, les commerces de la région peuvent se positionner face à cette nouvelle offre, en misant sur la qualité du produit et l'excellence du ►



Photos : Les Promenades de Sorel

NOUS VOYEZ-VOUS ?

NOUS SOMMES ICI





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



service. Les recherches marketing indiquent que les clients font la distinction entre les divers types de valeur, entre un commerce qui offre des bas prix et un autre qui présente une offre supérieure avec un service personnalisé. Les marchands des Promenades se sont préparés à cette adaptation et ils s'attendent à capitaliser sur l'affluence que ce nouveau locataire apportera au seuil de leur porte. »

Un avenir prometteur

Les Promenades ont une vocation de moyennes et de grandes surfaces qui appartiennent toutes à des bannières. Chaque semaine, une moyenne de 50 000 visiteurs passent les portes, en provenance de toute la grande région. Une offre commerciale en croissance et l'essor de la construction domiciliaire constituent des atouts majeurs pour l'avenir des Promenades. « Il reste encore des améliorations à faire au niveau de la variété des boutiques, du choix des marchandises de certaines boutiques et des services personnalisés, mais nous y travaillons. Nous poursuivons l'effort de présenter les Promenades de Sorel à des grandes chaînes de commerce de détail afin de les inciter à s'établir chez nous et espérons que notre clientèle continuera à voir les Promenades de Sorel comme leur lieu de magasinage, au quotidien. » ■



Les Promenades de

Sorel

Année de fondation : 1989

Activité : Immobilier commercial

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

Administration : 7

Centre commercial : 250

450, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy (Québec) J3P 7R5

Téléphone : **450 746-3980**

Télécopieur : 450 746-3984

www.cogir.net

www.promenadesdesorel.com

Ensemble
pour notre région!

BLOC
QUÉBÉCOIS



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

Élaine
Zakaïb

Députée de Richelieu &
Ministre déléguée à
la Politique industrielle
et à la Banque de
développement
du Québec

Québec

Bureau de circonscription
71, rue de Ramezay, bureau 101
Sorel-Tracy (Québec) J3P 3Z1
Téléphone : 450 742-3781
Sans frais : 1-866-649-8832





Manufacturier
de **portes**
et **fenêtres**

Nous les
Fabriquons
Nous les
Installons



Source *f* de
confort

Source *f* de
confiance

10700 RTE MARIE VICTORIN,
SOREL-TRACY (QUÉBEC) J3P 5N3

T : 450.742.9424 | F : 450.742.8193
WWW.FENETRESBOULET.COM



Testées à -30°C



FENÊTRES
CONCERTO.CA

Premiers résultats de l'étude de la Fondation Rues principales

La caractérisation de nos secteurs commerciaux

par Catherine Objois

Le secteur commercial de notre région connaît depuis quelque temps de nombreux changements : disparition de la Société de développement commercial du Vieux-Sorel, arrivée du Walmart, discussion sur la nécessité d'implanter un organisme voué au secteur commercial, sensibilisation à la nécessité d'accroître le commerce électronique... Parmi tous ces mouvements, un élément se distingue car il va changer la donne pour les années à venir : l'étude réalisée par la Fondation Rues principales sur la caractérisation des secteurs commerciaux de la MRC de Pierre-De Saurel.

La première étude de cette envergure

« Le CLD voulait entreprendre ce projet depuis un certain temps et d'autre part la Ville de Sorel-Tracy avait formé un comité sur le même sujet. En octobre 2011, le mandat de l'étude a été octroyé par le CLD à la Fondation Rues principales, avec le soutien financier de la SADC et de la

Ville », explique la directrice générale du CLD de Pierre-De Saurel, Josée Plamondon. Il s'agit de la première étude de ce genre et de cette envergure, à la grandeur de la MRC.

Obtenir un portrait global et exact

« Nos objectifs étaient de mieux connaître notre structure commerciale. Nous voulions avoir la réponse à plusieurs questions fondamentales », précise Sylvie Pouliot, directrice de la SADC de Pierre-De Saurel.

Comment contrer les fuites commerciales et faire en sorte que les pôles commerciaux deviennent plus attractifs ? Pourquoi les consommateurs ne trouvent-ils pas ici tout ce qu'ils recherchent ? Comment revitaliser certains pôles commerciaux ? Comment établir une meilleure relation entre les consommateurs et les commerçants ? Quels sont les enjeux et les défis auxquels nous devons faire face ?



**à la mesure
de vos idées**

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

**ACIERS
RICHELIEU**

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



Nous vous suggérons le lecteur I-nigma gratuit au www.i-nigma.com

**SOYEZ
PRÉSENTS
SUR LE WEB**

Avec un site Internet pour aussi peu que

577\$*

**Production et hébergement
du site pendant un an inclus*

cournoyer[®]
communication marketing

100, boulevard Gagné, Sorel-Tracy (Québec) J3P 7S6
t 450 746-3914 • 1 877 746-3914 • f 450 746-5853
info@cournoyer.cc • cournoyer.cc

L'étude a consisté à faire l'inventaire de tous les commerces, de biens ou de services, et des organismes existant sur le territoire de la MRC, à identifier les pôles d'attraction, à réaliser une étude de provenance auprès de 300 citoyens de Sorel-Tracy afin de savoir d'où viennent les acheteurs et à évaluer les fuites commerciales pour pouvoir développer une stratégie de développement et de recrutement de commerces.

Les grands constats

« L'étude confirme en général ce que nous savions, mais une analyse plus fine de tous ces chiffres va sûrement nous amener à d'autres constats », déclare Josée Plamondon.

Les demandes des consommateurs

De façon générale et pour toutes les zones commerciales, les gens souhaiteraient davantage de magasins, pour avoir plus d'offres et de variétés. Il faudrait également plus d'espaces de stationnement. Cependant, tous semblent satisfaits dans l'ensemble du service à la clientèle.

Les fuites commerciales : 102 millions par an

Considérables, elles se montent à 102 millions de dollars par année pour l'ensemble de la MRC, dont 80 millions pour Sorel-Tracy. Ces 102 millions représentent 26 % de l'argent ►

Photo : Simon Ménard, photographe



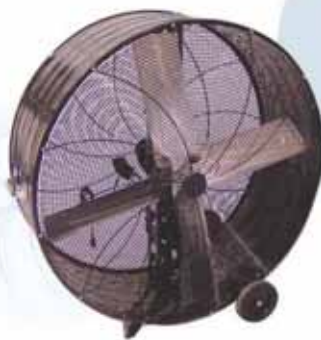
Josée Plamondon, directrice générale du CLD de Pierre-De Saurel

Vous êtes unique, notre service aussi

LOCATION
FGL



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



»»»»» 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



dépensé par les consommateurs de la MRC. Mentionnons entre autres l'importance des fuites culturelles : 54% des citoyens font leurs achats en dehors de la région. « En comparant les pôles (offre supérieure à la demande) et les fuites pour certains secteurs, on constate que la région possède une certaine offre mais qui ne correspond pas à certains besoins de la clientèle », précise Josée Plamondon.

Un plan d'action et une démarche concertée

« Cette étude va nous servir de façon générale à mieux développer le secteur commercial, par exemple mieux cibler le recrutement de commerces et les aider à s'établir, travailler avec les commerçants à améliorer leur offre ou à la modifier selon la demande des clients, mieux accompagner les commerçants dans leur positionnement face au Walmart et également les soutenir pour améliorer leurs techniques de marketing. Souvent les gens ne connaissent pas bien les magasins de leur propre ville. Nous devons mettre davantage en valeur ces commerces. Par ailleurs, l'inventaire des commerces et organismes, qui en a recensé environ 1325 pour toute la MRC, constitue une base de données formidable, le défi sera de la garder à jour! », dit Josée Plamondon, en complétant : « Nous ►



Source : SADC Pierre-De Saurel

Sylvie Pouliot, directrice générale de la SADC de Pierre-De Saurel



■ PRÊT-À-PORTER Sarah Pacini, Elisa Cavaletti, Joseph Ribkoff
■ MANTEAUX Yumi, Melissa Nepton, Iris, jeans et autres
■ FOURRURES agneau, tissus et synthétiques
■ BIJOUX accessoires et remodelage
 Anne Marie Chagnon
 BeBlue « perles et swaroskys »

louise pēloquin
mode

90, rue du Roi, Sorel-Tracy
 Téléphone : 450 743.1234
www.louisepelequinmode.com ■ ■ ■
 Suivez-nous sur Facebook!



Le restaurant familial de qualité depuis 1972!

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



PRINCE
RESTAURANT PIZZERIA

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

Protéger l'environnement

en offrant des produits efficaces,
économiques, écologiques
et durables

**Voici nos produits, faits à partir de co-produits
d'entreprises métallurgiques valorisés:**

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 (champs d'épuration)
- » MG 112, CG-14
- » MG 20, abrasifs

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

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.



» Étude Fondation Rues principales

allons élaborer un plan d'action, à court, moyen et long terme, en collaboration avec la SADC, la Ville, la Chambre de commerce, la MRC et les Promenades de Sorel qui ont tous siégé au comité de suivi de l'étude. De cette façon, il sera possible de déterminer les grandes orientations de notre développement commercial. » Les deux directrices concluent : « Comme un des principaux employeurs de la région de Sorel-Tracy, le secteur commercial est l'un des piliers de notre croissance économique. Il est donc primordial d'y consacrer tous nos efforts concertés, qui doivent être soutenus par la volonté politique. »

Planifier le développement urbain

« Les résultats de l'étude réalisée par la Fondation Rues principales nous permettent dans un premier temps de confirmer des états de fait que nous connaissions ou soupçonnions déjà, et dans un second temps d'allumer des lumières sur certains points, en fonction du règlement de zonage qui devra être modifié. Nous devons voir si le zonage actuel correspond aux caractéristiques des secteurs », explique Pierre Dauphinais, directeur du Service de la planification et du développement urbain, de la ville de Sorel-Tracy. « Cela va nous permettre de mieux planifier le développement des zones commerciales sur le territoire de la ville selon leurs caractéristiques, et d'obtenir des

territoires plus homogènes pour le bénéfice des citoyens et des commerçants. En travaillant avec le zonage, nous pouvons favoriser la concentration des commerces et éteindre certaines zones commerciales ou des commerces situés dans des zones non appropriées. Nous aurons sûrement aussi à redéfinir les zones qui sont assujetties aux plans d'implantation et d'intégration architecturale (PIIA), qui encadrent notamment l'architecture et l'affichage, et aux plans particuliers d'urbanisme (PPU) dont les normes spécifiques sont destinées à un secteur en particulier. »

Le Service de la planification et du développement urbain pourra également travailler sur d'autres aspects comme favoriser la circulation piétonne sur le boulevard Fiset, faciliter davantage le déplacement des personnes à mobilité réduite sur le territoire, améliorer la gestion des espaces de stationnement dans le centre-ville et revoir les règlements d'affichage.

En ce qui concerne la prospection et l'établissement de nouveaux commerces, la Ville a aussi un rôle à jouer pour améliorer les aspects physiques. « En bref, ce sont tous les aspects de la planification du territoire qui seront concernés et améliorés dans les années à venir. Et cela profitera à l'ensemble de la région. » ■

Expérimentez **l'esprit Jotul**
chez **Multi-flammes!**




JOTUL

FOYERS • POÊLES

BOIS • GAZ • BÛCHE ÉCOLOGIQUE • GRANULE DE BOIS

RBQ : 5650-4822-01



BOUTIQUE
Multi-flammes

1159, BOULEVARD FISET, SOREL-TRACY (QUÉBEC) J3P 1S2

T. 450.742.6000 | F. 450.742.4222

www.boutiquemultiflammes.com

PRENEZ LA BONNE DIRECTION
POUR VOTRE VOITURE DE MARQUE



VOLKS



Mercedes-Benz



MÉCANIQUE • DIAGNOSTIC

JENCAJO
FAUTO

JEAN-CLAUDE et JONATHAN PEPIN
1847, boulevard Fiset, Sorel-Tracy

450 742-2335

Des réalisations à la hauteur de vos attentes

Dôme d'entreposage de minerais

EXCAVATION • REMBLAI • BÉTON • COFFRAGE • DRAINAGE • PROJETS CLÉS EN MAIN

Extension du quai (projet Madagascar)



Construction Sorel Itée
Entrepreneur général

www.constructionsorel.com

Depuis 1982

1185, CHEMIN DES PATRIOTES
SOREL-TRACY

450 743-9764

Certification ISO 9001: 2008

A portrait of Elaine Zakaïb, a woman with short dark hair, wearing red-rimmed glasses, a grey textured jacket with black trim, and a necklace. She is smiling slightly. The background is a solid blue color with a faint, stylized white graphic of a person's head and shoulders in the upper left corner.

Côté cœur

avec Elaine Zakaïb
Députée de Richelieu

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

Le développement économique régional, c'est ma passion et j'y crois. J'y ai travaillé aux Fonds régionaux pendant près de neuf ans, maintenant je poursuis au sein du gouvernement.

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

La passion – même si ce n'est pas comme tel une valeur – pour le domaine dans lequel on se lance. La ténacité et la capacité à travailler en équipe.

Quels journaux et magazines lisez-vous ?

Les journaux régionaux, *La Presse* et *Le Devoir*, *The Economist*.

Quel livre vous a le plus inspirée dans votre carrière ?

Un livre écrit par un consultant américain, James C. Collins, intitulé *Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't* (De bonnes à excellentes: pourquoi certaines entreprises se démarquent ... et d'autres pas?)

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

René Lévesque. Un homme intelligent, engagé, un excellent communicateur. Il a profondément marqué le Québec et a réveillé notre fierté, notre confiance en nous.

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

D'avoir réussi à relancer les Fonds régionaux alors que presque tout le monde au Fonds de solidarité croyait qu'il n'y avait plus rien à faire. Maintenant, ils sont rentables, et jouent un rôle essentiel dans le développement des régions.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?

Les gens. Les gens avec lesquels je travaille et ceux et celles pour qui je travaille.

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

L'écoute. Que ce soit un client, un électeur, un entrepreneur, un collègue. Avant de répondre ou de prendre une décision, il est essentiel de bien comprendre la demande et le contexte.

Quelles sont vos plus grandes passions ?

Ma famille d'abord, même si mon emploi actuel ne me laisse pas beaucoup de temps avec elle. L'indépendance du Québec, l'épanouissement de ses régions... et le hockey !

Quel a été votre plus beau voyage ?

Barcelone, sans hésitation. C'est la ville parfaite : la mer, le soleil, l'architecture, la vie culturelle, la bouffe et... les magasins!

Quelle est votre plus grande qualité ?

La franchise. Dans tous les rapports humains, c'est ce qui doit primer.

Votre pire défaut ?

La volubilité. Je parle trop quand il s'agit de quelque chose qui me passionne. Et beaucoup de choses me passionnent...

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

Le créneau unique de l'écologie industrielle : un secteur extrêmement avant-gardiste et porteur comme toutes les technologies vertes; l'agroalimentaire, le tourisme, et l'économie sociale.

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

S'entendre sur des priorités et travailler ensemble. Chacun en bénéficiera.

Quel rêve souhaiteriez-vous réaliser ?

L'indépendance du Québec!



Matière renouvelable :

Rio Tinto, Fer et Titane mène ses activités de façon à consolider les emplois actuels et assurer la prospérité des générations futures. L'avenir, Rio Tinto, Fer et Titane le bâtit aussi pour assurer la qualité de vie des collectivités où elle a ses installations, en étant un partenaire engagé dans leur développement.

www.rtft.com
www.riotinto.com



l'avenir

RioTinto



Josée Plamondon
Directrice générale

LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL : UN IMPORTANT PILIER DE L'ÉCONOMIE

L'étude de caractérisation commerciale, commandée par le CLD de Pierre-De Saurel et ses partenaires, aura été un travail de longue haleine afin d'en arriver à mieux cerner ce qui fonctionne bien et moins bien dans le centre-ville et dans les principales artères commerciales de la MRC. L'étude dresse en effet un inventaire commercial du territoire, en plus de sonder les habitudes de consommation des citoyens et d'identifier les pôles ou fuites commerciales.

La motivation du CLD dans la mise en place d'un tel exercice était bien entendu de pouvoir être encore mieux positionné pour diriger efficacement les entrepreneurs qui s'adressent à lui vers ce qui est le plus susceptible d'être bénéfique pour la région et vers les secteurs à développer davantage. L'étude permet de surcroît aux acteurs du développement de la région, dont le CLD, d'envisager la mise sur pied de stratégies commerciales de recrutement, d'aménagement du territoire, de promotion ou autres. Le développement commercial fait partie intégrante du développement économique et l'étude donne donc les outils nécessaires au CLD afin de mieux soutenir ce secteur et les entrepreneurs qui veulent en faire partie.

Je vous rappelle enfin que le CLD soutient les entreprises du secteur commercial et que nous avons des ressources financières et techniques (formation, conseils, suivi, mentorat, etc.) mises à votre disposition. N'hésitez pas à passer nous voir au CLD !



Centre local de développement

» SAVOIR » ÉNERGIE » ENGAGEMENT

450 742-5933

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE, CHAÎNON HUMAIN DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

DES OCCASIONS À SAISIR !

LE MENTORAT : UN « MATCH » PARFAIT !

ON VOUS RECOMMANDE

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ENTREPRISES

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

N'hésitez pas à faire appel à nous :

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

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Julie Salvail
Directrice
service aux entreprises

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE, chaînon humain du développement commercial

Souvenons-nous d'abord qu'un client satisfait est plus facile à servir et qu'il parlera de son expérience à au moins trois personnes.

Les classiques

Les classiques seront toujours les classiques: cheveux courts ou attachés, hygiène personnelle soignée, code vestimentaire, etc. On oublie la gomme et évite de manger en présence de clients. On évite également les familiarités, les discussions d'ordre personnel, etc.

La présentation

La vitrine doit devenir un investissement, une énorme « carte d'affaires ». Il faut attirer l'œil par des changements fréquents, un éclairage efficace et une disposition attrayante. Un autre élément est la disposition intérieure, le « merchandising ». Il faut que le client ait le sentiment d'abondance, de variété, de bon goût et surtout, que son expérience client soit facile.

L'attitude

Il y a des comportements incontournables: sourire, patience, etc., mais dans un commerce, on ne vend pas que des produits; vous êtes plus qu'un commerçant: vous êtes une solution.

- Positivisme: répondez positivement aux commentaires. Vous prendrez conscience de la contagion du positivisme.
- Professionnalisme: plus vous serez à l'affût de votre industrie, plus le service à la clientèle deviendra naturel.
- Perfectionnement: soyez reconnu pour votre expertise. Devenez une référence.
- Représentation: vous êtes l'image du commerce. Dans une boutique mode, on s'attend à ce que l'employé reflète ce qu'on

DES OCCASIONS À SAISIR!

Quelques suggestions de livres

- Alain Samson, *Profession: vendeur au détail*
- Alain Samson, *Faites sonner la caisse, trucs et techniques pour la vente au détail*
- Yvan Dubuc, *La passion du client*
- La collection *Entreprendre*: www.livres.transcontinental.ca

Quelques sites

- Formation, infolettre, trucs et astuces du commerce de détail: www.detailformation.com
- Représenter, promouvoir et valoriser les commerces de détail, colloques et réseautage: www.cqcd.org (Conseil québécois du commerce de détail)
- Boîte à outils pour les commerces et entreprises de services: www.cqrht.qc.ca (Conseil québécois des ressources humaines en tourisme)

y trouve. On s'attend aussi d'une grande surface que l'uniforme soit porté avec fierté.

Enfin, il faut gérer la priorité des arrivées des clients. On n'ignore personne et on établit un contact visuel, comme ça le client saura que son tour viendra.

Les situations difficiles

Habituellement, si on fait face rapidement à un client insatisfait et qu'on travaille avec lui à une solution, il coopérera volontiers et reviendra. S'il a l'impression de se battre ou de travailler plus que vous, il partira.

Gardez en tête que les clients sont des humains, donc imparfaits, émotifs et irrationnels; ils ont des habitudes et sont uniques... tout comme vous!

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Sophie Gadbois
Conseillère au mentorat
et aux mesures de suivi

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

LE MENTORAT PERMET :

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

« Mon mentor a énormément d’expérience en affaires. Il peut alors me diriger vers des pistes de solution par les situations ou les problèmes qu’il a lui-même vécus. C’est toujours plus rassurant de voir que quelqu’un d’autre est passé par le même genre de situations que celle que l’on vit présentement. C’est la beauté de ces rencontres. À la fin de chacune d’elles, j’ai déjà hâte à la prochaine. C’est très ressourçant. »

Philippe Bernard, président

Kartouche Plus

LE MENTORAT UN « MATCH » PARFAIT !



Philippe Bernard, mentoré, et Jean-Pierre Salvas, mentor

« C’est très ressourçant. »

« Pour recevoir il faut avoir les bras ouverts et je considère comme un privilège d’avoir accès aux idées, aux joies et aux émotions de ce jeune entrepreneur. Mon rôle est souvent simplifié et il passe par l’écoute de Philippe Bernard. Nos rencontres servent à canaliser, à ordonner cette fougue, toujours dans le but de générer de la richesse pour son entreprise, tout en y trouvant l’équilibre. La récompense du mentor est immédiate. Après chaque rencontre, le thème ou la problématique de la rencontre, nous le transposons à notre entreprise. La réflexion est engagée de notre part. Une belle façon de demeurer vigilant pour nos entreprises. »

**Jean-Pierre Salvas, directeur général
et copropriétaire**

La Fromagerie Polyethnique Inc.

PASSEZ D’ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Jean-Sébastien Roy
Conseiller aux entreprises

ON VOUS RECOMMANDE

Connaître du succès en démarrant un projet d'affaires n'est pas une histoire de chance. Une des clés de la réussite est bien entendu de travailler très fort, de mettre le temps nécessaire et de développer de bonnes habitudes de travail.

C'est pourquoi je vous recommande la lecture du livre *Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent* de Stephen Covey. Décédé récemment, M. Covey était un spécialiste en management et un ancien conseiller de Bill Clinton.

Le livre est devenu un classique sur le plan du développement personnel et un grand succès de librairie dans le monde. Il présente 7 principes à intégrer dans notre vie pour nous aider à réussir ce que nous entreprenons et à améliorer notre efficacité personnelle. Selon lui, ces 7 habitudes correspondent à des principes de « vrais Nord » universels et intemporels.

Bonne lecture!

Titre: *Les 7 habitudes de ceux qui réalisent tout ce qu'ils entreprennent*

Auteur : Stephen Covey

Les Éditions First

ISBN: 978-2754000819

342 pages

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ENTREPRISES LE CLD SALUE DES INITIATIVES INSPIRANTES !

Éducation sur mesure

En plus d'utiliser les courriels au lieu du papier et de composter, la propriétaire sensibilise les élèves et les adultes, par le biais d'ateliers de sciences, à une gestion responsable des déchets et de l'énergie. L'entreprise privilégie également l'achat chez des fournisseurs qui présentent une politique environnementale.

Martine Fournier, service de comptabilité

L'entreprise maximise l'utilisation d'Internet et évite l'achat de journaux, en plus de préférer les envois courriels à la correspondance par la poste. Elle récupère le papier et fait également du compostage.

Pro-Cuisine Pierre-de-Saurel

Lors de l'acquisition de l'entreprise, les propriétaires ont fait don de la marchandise qui n'était pas nécessaire à des organismes régionaux, et elles prévoient ajouter à leur offre une gamme d'articles de vaisselle compostables ou recyclables.

Félicitations !

Des statistiques éloquentes

L'état du commerce électronique

par Catherine Objois

« Le comportement d'achat des consommateurs dans les commerces de détail a connu de profonds changements depuis dix ans. L'utilisation fréquente du Web a rendu le consommateur plus informé et très critique. Et de plus en plus d'achats se font en ligne. Ce sont plus de 81 % des Québécois qui naviguent sur Internet avant d'acheter. »

En 2011 les Québécois ont dépensé 5,6 milliards de dollars d'achats en ligne.

Au Canada, pour les six premiers mois de 2012 :



- Les ventes au détail ont augmenté de 2,2 %
- Le commerce en ligne a augmenté de 25 %


« Or dans notre région, comme partout au Québec, la moitié des PME n'est pas présente sur Internet », explique Sylvie Pouliot, directrice de la SADC de Pierre-De Saurel.



François Charron, chroniqueur techno

Photo: Stéphanie Lefebvre, photographe







Des voyages et bien davantage

ÉCHANGEZ
VOS POINTS AIR MILES
CONTRE DES CERTIFICATS D'ACHAT
950 POINTS = 100\$
OBTENEZ 1 PT AIR MILES AVEC 35\$ D'ACHAT

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



MICHEL LESSARD

LOCATIONS D'ESPACES INDUSTRIELS



Complexe industriel de la Trente















Denis Villiard
Cell. : 450 746-9595 ■ Tél. : 450 746-0593
Télec. : 450 743-3167
ent.denisvilliard@videotron.ca

30 000 pi²
disponibles
divisibles

Conscient de cet enjeu économique majeur pour la région, l'organisme s'adresse depuis un an au secteur commercial, notamment avec le nouveau fonds Stratégie Web. Et c'est également sur l'invitation de la SADC que l'expert Web François Charron est venu en avril dernier présenter une conférence dans le cadre de l'Opération branchons les PME. « Il est urgent de doter les PME d'outils simples pour qu'elles deviennent les artisans de leur succès sur le Web », affirme Sylvie Pouliot.

Nous sommes tous des internautes et des cyberacheteurs. Divertissement, consommation, transactions, socialisation, information, communications : Internet n'est qu'à un clic pour toutes les générations de Québécois.

Pourcentage des Québécois qui utilisent Internet régulièrement ou occasionnellement :

- Génération Y (18 à 34 ans) : 96 %
- Génération X (35 à 44 ans) : 94,6 %
- Jeunes boomers (45 à 54 ans) : 87,6 %
- Boomers (55 à 64 ans) : 76,6 %
- Aînés (65 ans et plus) : 49,2 %

Pourcentage des Québécois qui possèdent un téléphone intelligent

- Génération Y (18 à 34 ans) : 38 %
- Génération X (35 à 44 ans) : 36,5 %
- Jeunes boomers (45 à 54 ans) : 25,8 %
- Boomers (55 à 64 ans) : 17,7 %
- Aînés (65 ans et plus) : 2,3 %

Pourcentage des Québécois qui ont fait des cyberachats au cours de la dernière année

- Génération Y (18 à 34 ans) : 67,4 %
- Génération X (35 à 44 ans) : 74,5 %
- Jeunes boomers (45 à 54 ans) : 48,2 %
- Boomers (55 à 64 ans) : 43,5 %
- Aînés (65 ans et plus) : 23,7 %

Source : Enquête NeTendances 2011 réalisée par le CEFRIO (Centre francophone de recherche en informatisation des organisations) :
« Cinq générations d'internautes : profil d'utilisation des TIC en 2011 »

La présence des PME sur Internet Dans notre région et au Québec (le pire score au Canada) :

- 50% des PME de 20 employés et moins n'ont pas de site Internet
- 75% des PME de 20 employés et moins sont mal ou non présentes sur le Web (en comptant celles qui ne mettent pas à jour leur site)
- 90% des PME ne font pas de commerce en ligne ■

Sources : Sondages de la SADC de Pierre-De Saurel • Votre site.ca

SADC

Société
d'aide au développement
de la collectivité

PIERRE-DE SAUREL

Fonds Stratégie Web

Vous avez besoin de financer l'achat de nouveaux équipements informatiques, de logiciels et de services de consultation... Nous avons le Fonds Stratégie Web pour vous.

La SADC Pierre-De Saurel peut vous offrir une aide financière :

ENTRE 5 000\$
ET 150 000\$
PAR ENTREPRISE

450 746-5595
sadc.pierredesaurel.net

Développement économique Canada appuie financièrement la SADC

Être présent sur le Web, un impératif

Opération Branchons les PME

par Catherine Objois

Après avoir été consultant pour les grandes entreprises pendant quinze ans, François Charron est aujourd'hui un chroniqueur techno, un éditeur de sites Web, un animateur et un conférencier bien connu que l'on peut voir entre autres à l'émission *Salut, Bonjour!*

Il y a moins d'un an, cet expert Web s'est lancé dans une croisade bien spéciale : convaincre les PME de la nécessité d'être présentes sur Internet. L'Opération Branchons les PME a démarré en janvier 2012.

Vulgariser le Web pour le vrai monde

« Dans les dernières années, en recevant de nombreuses questions d'entrepreneurs sur le comment et le pourquoi des sites Web, je me suis rendu compte qu'il existait là une véritable problématique. Puisque personne ne semblait réagir au Québec, nous avons décidé de partir en croisade », explique François Charron. Avec le réseau des SADC/CAE du Québec et Entrepreneurat Québec, vivement

intéressés par le projet, il a démarré l'Opération Branchons les PME qui l'a amené à parcourir la province. « Je veux vulgariser le Web pour le vrai monde. »

Tout un coffre à outils

L'Opération Branchons les PME offre aux entreprises tout un coffre à outils qui comprend trois grands compartiments.

Les conférences de François Charron

Depuis janvier dernier, l'expert Web a fait le tour du Québec, s'arrêtant dans plus de quarante villes pour y présenter des conférences gratuites destinées aux entrepreneurs et au grand public. « Sorel-Tracy, où je suis allé en avril sur l'invitation de la SADC, est l'une des villes qui s'est le mieux mobilisée. Je crois à l'action sur le terrain. J'utilise un vocabulaire simple et montre les avantages d'avoir un site Web : le pire qui peut vous arriver est de créer un bon outil de marketing et d'avoir une augmentation de votre chiffre d'affaires! Nous voulons outiller les PME ►



IMPRIMERIE Mongeon & Fils

Tél.: 450.742.3711 | Fax: 450.742.6786
321, Béatrice, Saint-Joseph-de-Sorel Qc J3R 3E6

WWW.MONGEON.CA | INFO@MONGEON.CA

DEPUIS 1945



J'y trouve toujours la voiture qu'il me faut!

Gamelin auto

2628, boulevard Fiset, Sorel-Tracy
450 742-2131
www.gamelinauto.com

National Vente - Location court et long terme À VOTRE SERVICE DEPUIS 1969!

MERCI À LA BRIGADE ENTREPRENEURIALE!

PARTENAIRES OR



D^r Ali Sharif



Pierre Thibault *Tracy*
Pharmacien



Laurent Cournoyer

PARTENAIRES ARGENT



PARTENAIRES BRONZE

Éric Champagne
Architecte
Hélène Gignac
Centre de transfert technologique
en écologie industrielle
Luc Routhier
Conseiller d'affaires
Jean-Pierre Salvas
La Fromagerie Polyethnique
Éliane Trempe
Centre d'apprentissage
en thérapie équine - Québec
Caroline Veilleux
Salle Tandem & Cie

Activités réalisées par la Brigade entrepreneuriale en mai et juin 2012 :

- Rencontres et dîners privilèges avec plus de 222 jeunes de niveau secondaire, collégial et de formation professionnelle et générale;
- Participation de 32 brigadiers et brigadières accompagnés des conseillers du CLD, du CJE et de la SADC.

Faites comme eux, joignez-vous à la Brigade entrepreneuriale!

BRIGADIERS | Alain Beaudin | Roger Bibeau | Carole Boucher | Marie-Pierre Boucher | Marie-Claude Chalifoux | Éric Champagne | Julie Collette | Laurent Cournoyer | Rachel Doyon | Jean-Bernard Émond | Pierre-André Émond | Jocelyne Gaudette | Daniel Gendron | Hélène Gignac | Alain Goulet | Marie-Claude Héroux | Louis Latraverse | André Lussier | Madeleine Blanche Lussier | Ronald Page | Serge Péloquin | Philippe Perreault | Serge Perreault | Marcel Robert | Diane Robillard | Luc Routhier | Jean-Pierre Salvas | D^r Ali Sharif | Jacinthe Sirois | Benoit Théroux | Pierre Thibault | Éliane Trempe | Caroline Veilleux



Dîners privilèges avec 63 étudiants du Projet personnel en orientation (PPO) de l'école secondaire Fernand-Lefebvre



Rencontre privilège avec plus de 140 étudiants du Centre de formation professionnelle (CFP), groupe de formation générale et formation professionnelle

afin qu'elles puissent se battre sur le même terrain que les grandes entreprises et ainsi rapatrier des milliards de dollars de fuites commerciales par année. »

Votresite.ca

Sur **Votresite.ca**, de nombreux outils ont été mis en ligne pour :

- Créer son site Web
- Hébergement Web classes affaires
- Trucs et conseils en marketing
- Primes-cadeaux pour faire un site à succès
- Ouvrir une boutique en ligne
- Faire son blogue et son site mobile

Tout est compris pour moins de 50 cents par jour et on peut faire un essai gratuit pendant 30 jours. On trouve aussi sur le site un bottin de ressources Web, regroupant 70 à 80 professionnels. « Tous ces outils ont été testés par ma mère Ghislaine qui a 67 ans et qui représente madame tout le monde. »

Les formations d'Entrepreneuriat Québec

Entrepreneuriat Québec a mis en place des formations à coûts abordables. Des cours de quelques heures



Photo : Stéphanie Lefebvre, photographe
François Charron lors d'une conférence

sont offerts partout dans la province par le biais de 42 commissions scolaires pour apprendre à créer son site Web et sa boutique en ligne.

Être présent dans le plus grand centre commercial du monde

« Depuis deux ans, le commerce électronique double et cette tendance s'accélère constamment. L'an dernier, les Québécois ont dépensé 5,6 milliards d'achats en ligne. Et ►

USINAGE SPÉCIALISÉ

CNC TRACY.COM



**2300, RUE LAPRADE, SOREL-TRACY
(QUÉBEC) J3R 2B9**

**T : 450 743-9696
F : 450 743-9009**

La raison dit :
**«trois voies
sont possibles.»**

L'instinct dit :
**«Une seule mène
à la croissance.»**



**Raymond Chabot
Grant Thornton**

L'instinct de la croissance™

En affaires, les décisions sont rarement faciles à prendre. Les entreprises dynamiques savent que, pour faire le bon choix, il faut allier raison et instinct. Chez Raymond Chabot Grant Thornton c'est ce que nous faisons au quotidien pour nos clients. Contactez-nous!

www.rcgt.com

8 Québécois sur 10 naviguent sur Internet avant d'acheter. Or une PME sur deux au Québec n'a pas de site Internet et en comptant celles qui ne mettent pas leur site à jour, 75 % des PME québécoises ne sont pas présentes sur le Web. Et comme seulement 10 % d'entre elles font du commerce en ligne, les consommateurs achètent ailleurs. Bref Internet est le plus grand centre commercial du monde et nos entreprises ne sont pas là. C'est une véritable catastrophe économique puisque ces PME représentent 90 % de nos emplois au Québec ! », explique François Charron. « En 2012, il faut absolument posséder un site Web et en avoir le plein contrôle. Une entreprise qui n'a pas de site souffre de la maladie de la non-présence sur le Web. Et quand elle en perçoit les premiers symptômes, il est trop tard. »

Cet automne, l'Opération Branchons les PME reprend, avec de nouveaux partenariats, services et outils. François Charron reviendra à Sorel-Tracy le 7 novembre, cette fois-ci sur l'invitation de la Chambre de commerce, pour continuer à « régler le problème dans la joie et l'allégresse. » ■

votresite.ca

514 223-5468



Jocelyne Gaudette, propriétaire de Louise Péloquin mode

La PASSERELLE ENTREPRISE

La **PASSERELLE ENTREPRISE** a été conçue pour faciliter l'arrimage entre les besoins de main-d'œuvre des employeurs et les chercheurs d'emploi de la région.



La **PASSERELLE ENTREPRISE** C'EST :

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

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

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

Emploi Québec
Montreal

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

Témoignages d'entrepreneurs qui ont suivi la formation

par Catherine Objois

Au printemps dernier, seize entrepreneurs de la région ont décidé de suivre la formation « Créez votre site WEB et votre boutique en ligne », soit trois modules d'une durée de trois heures chacun à l'aide de l'outil Votresite.ca, créé par François Charron. Cette formation était offerte par le Centre de formation professionnelle et d'éducation des adultes Sorel-Tracy. Voici les témoignages enthousiastes de deux d'entre eux.

JOCELYNE GAUDETTE

PROPRIÉTAIRE DE LOUISE PÉLOQUIN MODE

Un outil extraordinaire

« Je crois que cette formation constitue un outil extraordinaire pour construire son site Web et le mettre à jour, à un coût minime. On doit bien sûr y consacrer une certaine période à temps plein pour réaliser un beau produit. Il faut bien identifier nos objectifs, pour savoir ce que l'on veut mettre ►



Olivier Péloquin, technicien en sonorisation et monteur vidéo chez Boulevard Musique

Apprenez à faire votre site Web et votre boutique en ligne en quelques heures!

Inscrivez-vous aux formations conçues par François Charron



Centre de formation professionnelle de Sorel-Tracy

Les lundis 19, 26 novembre et 3 décembre
et les mercredis 21, 28 novembre et 5 décembre

Coût de la formation : 230 \$

Possibilité d'aide financière d'Emploi-Québec pouvant réduire votre coût de formation jusqu'à 75 % par participant. Certaines conditions d'admissibilité s'appliquent.

Inscriptions et informations au **450 743-1284 poste 364**

OPÉRATION branchons les PME du Québec

votresite.ca



Entrepreneuriat Québec
Lancement-e.com

Emploi Québec



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

et dire dans notre site. Ensuite, il s'agit de rassembler un bon matériel de textes et de photos, et pour ces dernières peut-être travailler avec un professionnel. Cet outil est bien fait, très performant et facile à utiliser, à la portée de toute personne qui a, comme moi, des notions de base sans être un crack de l'informatique. Tout est bien expliqué et le support est excellent. Notre boutique a déjà un site réalisé par des professionnels, cependant je ne peux pas y modifier des éléments. Or, le milieu de la mode change régulièrement. Avec le nouveau site, je pourrais en modifier des parties au besoin, annoncer l'arrivage de nouvelles collections ou encore des soldes. Je pourrai également changer les photos au fur et à mesure, ce qui représente un coût élevé avec un professionnel. Pour l'instant, je ne pense pas à faire une boutique en ligne, les clients aiment venir voir et essayer les vêtements. Cependant le magasin doit avoir un site Internet, nous n'avons pas le choix, tout le monde est sur le Net et c'est utile également pour renouveler notre clientèle. Construire le nouveau site de Louise Péloquin Mode sera mon projet d'automne. »

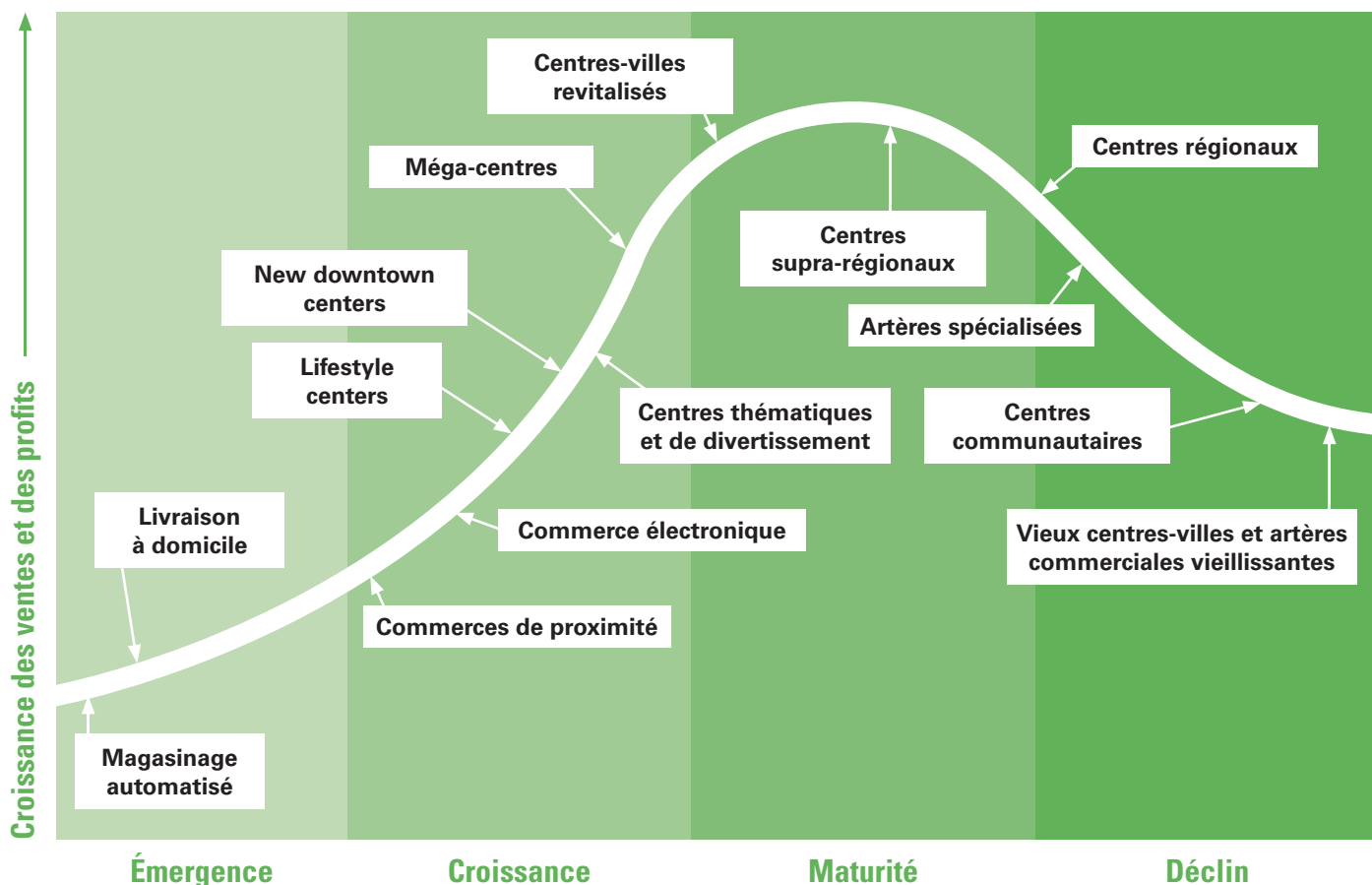
OLIVIER PÉLOQUIN

TECHNICIEN EN SONORISATION ET MONTEUR
VIDÉO CHEZ BOULEVARD MUSIQUE

Trois grands avantages

« L'entreprise avait déjà un site Internet mais nous voulions qu'il soit plus fonctionnel et qu'il montre nos produits. Je vois trois grands avantages à cette formation. D'abord les coûts, financés à 75 % par Emploi-Québec, sont très abordables, ensuite la méthode pour faire son propre site est simple et enfin nous pouvons le mettre à jour nous-mêmes, sans frais. » Olivier Péloquin est actuellement en train de faire le nouveau site de Boulevard Musique. « La programmation avec les modules sont déjà faits. Il suffit d'ajouter des textes et des photos. Je crois que c'est la bonne solution pour ceux qui ont peu de moyens. Nous pouvons économiser beaucoup d'argent, cependant cela demande du travail. Il est également possible d'offrir une boutique en ligne, à partir d'un modèle déjà fait, avec PayPal et Postes Canada. Là encore, la méthode est simple mais exige du temps puisqu'il faut présenter une photo de chaque article. La boutique en ligne me demandera sûrement plusieurs semaines de travail mais elle nous amènera d'autres clients. Nous pouvons aussi créer des liens avec les réseaux sociaux. La formation nous donne beaucoup de trucs et de conseils pour améliorer notre site. Être sur le Net est un impératif. Tout le monde fonctionne de cette manière, les clients y magasinent avant de venir au magasin. Et nous voulons nous faire voir à l'extérieur de la région. » ■

CYCLE DE VIE DES LIEUX COMMERCIAUX



Source : AUAMQ, GroupeAltus • 2010



PHILIPPE LAPRISE
12 AVRIL 2013
36 \$



MESSMER
13-14 AVRIL 2013
51 \$



BILLY TELLIER
20 AVRIL 2013
33 \$



PHILIPPE BOND
27 AVRIL 2013
39 \$



CLAUDINE MERCIER
4 MAI 2013
49.50 \$



ILS SE SONT AIMÉS
10 MAI 2013
44 \$



FRED PELLERIN
11-12 MAI 2013
43 \$



ALAIN MORISOD &
SWEET PEOPLE
18 MAI 2013
49 \$



BEN ET JAROD
24 MAI 2013
34 \$



LAURENT PAQUIN
25-26 MAI 2013
46 \$



DIEU MERCI!
LE SPECTACLE
ÉTÉ 2013
43 \$



LISE DION
14-15 SEPTEMBRE 2013
49.50 \$



ANDRÉ SAUVÉ
20-21 SEPTEMBRE 2013
46 \$



JEAN-MARC PARENT
26-27-28 SEPT. 2013
55 \$



LOUIS-JOSÉ HOUDE
2-3 OCTOBRE 2012
53 \$



MICHEL BARETTE
5 OCTOBRE 2013
38 \$



PIERRE HÉBERT
11 OCTOBRE 2013
28 \$



MARIE-LISE PILOTE
12 OCTOBRE 2013
46 \$



JEREMY DEMAY
19 OCTOBRE 2013
32 \$



FRANÇOIS
BELLEFEUILLE
26 OCTOBRE 2013
25 \$



LUC LANGEVIN
1-2 NOVEMBRE 2013
53 \$



PATRICK GROULX
9 NOVEMBRE 2013
39 \$



ALEXANDRE
BARRETTE
16 NOVEMBRE 2013
37 \$



1 SOIR
8 HUMORISTES
L'AVANT-GOÛT
DE LA RELÈVE
22 NOVEMBRE 2013
15 \$



PETER MACLEOD
23 NOVEMBRE 2013
48 \$



GUILLAUME WAGNER
30 NOVEMBRE 2013
32 \$

CHOISISSEZ N'IMPORTE QUELLE COMBINAISON DE SPECTACLES POUR LES MONTANTS SUIVANTS:

* 3 SPECTACLES POUR 123\$ * 4 SPECTACLES POUR 160\$ * 5 SPECTACLES POUR 195\$

À L'ACHAT D'UNE COMBINAISON, VENEZ VOIR GRATUITEMENT LE SPECTACLE DE L'AVANT-GOÛT DE LA RELÈVE

CES COMBINAISONS SONT EN VENTE À COMPTER DU 3 NOVEMBRE 2012.

ABONNEMENT LA TOTALE :

400\$ | PAR BILLET

ASSISTEZ À TOUS LES SPECTACLES DE 2013
DANS LA DERNIÈRE RANGÉE (RANGÉE P)

(Quantité limitée. Détails et restrictions disponibles à la billetterie)

LES SPECTACLES INDIVIDUELS SONT EN VENTE À COMPTER DU 24 NOVEMBRE 2012

(*) UN SUPPLÉMENT DE 5\$ SERA AJOUTÉ PAR SPECTACLE POUR JEAN-MARC PARENT, LOUIS-JOSÉ HOUDE ET LUC LANGEVIN



Théâtre du Chenal-du-Moine
450 743-8446 • tcm.qc.ca

Bottin des ressources

SADC Pierre-De Saurel

Cazacommunications

Isabelle Caza

Graphisme, conception page Web, publicité
74, rue du Roi, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 4M8
T 450 742-9845
isabelle@cazacommunications.com
www.cazacommunications.com

Cournoyer communication marketing

Laurent Cournoyer

Consultant marketing, graphisme,
impression, conception page Web,
affichage, photographie, publications
100, boulevard Gagné, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 7S6
T 450 746-3914
info@cournoyer.cc
www.cournoyer.cc

Daniel Vincent communication

Daniel Vincent

Consultant en communication
74, rue du Roi, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 4M8
T 450 746-7609
danielvincent85@videotron.ca

Gestion Alter Ego

Denis Marion

Consultant, rédaction, traduction
55A, rue Augusta, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 1A4
T 450 746-1717
info@gestionalterego.com
www.gestionalterego.com

Imprimerie Émond & Pelletier

Pierre-André Émond

Graphisme, imprimerie
276A, rue George, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 1E4
T 450 743-0217
pierreandree@impemond.com
www.impemond.com

Imprimerie Mongeon & Fils Itée

Benoît Mongeon

Graphisme, imprimerie
321, rue Béatrice, Sorel-Tracy
(Québec) J3R 3E6
T 450 742-3711
info@mongeon.ca
www.mongeon.ca

Izimage

Richard Casavant et Sébastien Courchesne

Graphisme, conception page Web
1625, rue St-Denis, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 2A3
T 450 743-9259
info@izimage.com
www.izimage.com

Kérozen médias interactifs

Philippe Perreault

Conception page Web
1487, rue Josée, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 6J5
T 450 517-8746
info@kerozenmedias.com
www.kerozenmedias.com

Logiteck Informatique

Mathieu Généreux et Yan Tanguay

Conception page web
801, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy
(Québec) J3R 1L1
T 450 551-0585
services@logiteck.ca
www.logiteck.ca

MPA Concept

Pier André Parent

Conception page Web, programmation
C.P. 1218, succ. Bureau-Chef, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 7L5
T 450 249-1002
paparent@mpaconcept.com

Naïka Communications

Nancy Niquette

Consultant marketing,
conception page Web, publicité
67, rue George, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 1C2
T 450 780-0404
nancy@naikacommunications.com
www.naikacommunications.com

NathB Photographe

Nathalie Bergeron

Photographie
T 450 780-2523
nathb@nathb.ca

ParMo

Maurice Parent

Photographie
Sorel-Tracy
T 450 881-8482
mo@parmo.ca
www.parmo.ca

Simon Ménard Photographe

Simon Ménard

Photographie
83, rue de la Reine, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 4R6
T 450 743-8484
info@simonmenardphotographe.com
www.simonmenardphotographe.com

Studio Manning

Philippe Manning

Photographie
46, rue Augusta, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 1A3
T 450 742-0841
philippe@studiomanning.com
www.studiomanning.com

Tercera multilinguisme professionnel

Fannie Poulin

Traduction, rédaction, révision et interprétation
8655, rue d'Auteuil, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 4M9
T 450 742-7782
info@tercera.ca
www.tercera.ca

Vizib

Ronald Page

Photographie
125, boulevard Gagné, local F, Sorel-Tracy
(Québec) J3P 7Z3
T 450 746-9977
info@vizib.ca
www.vizib.ca



Nouveaux propriétaires, nouvel élan!



SABLAGE PEINTURE RICHELIEU

Sablage Peinture Richelieu a été fondée en septembre 2011, succédant à Somopref. Jean Cournoyer et Gaétan Larosée ont acquis cette entreprise fondée à la fin des années 1980 et qui appartenait à des intérêts américains depuis 5 ans. Les deux propriétaires ont une expérience de vingt ans dans le domaine de la construction et ils ont investi temps, travail et argent pour donner un nouvel élan à l'entreprise. Après un an, la croissance va au-delà de leurs espérances.

En croissance et en amélioration, pour offrir mieux

« Nous avons amélioré à la fois la qualité du travail, par la rénovation des équipements existants, la productivité des employés en améliorant la gestion et les méthodes de production. Cela nous permet d'offrir des délais de livraison plus rapides », explique Jean Cournoyer. La façade avant a été refaite, la cour et les bureaux réaménagés. Dans une approche environnementale, un distillateur a été mis en fonction pour récupérer les solvants et les restes de peinture. L'équipe est passée de six à dix employés et s'agrandit régulièrement.

Nos services : trois compétences spécifiques

Sablage Peinture Richelieu offre trois services pour la structure, la tuyauterie et les pièces d'acier mécano-soudées de toutes tailles.

- Sablage
- Peinture
- Recuit: traitement thermique à très haute température

L'entreprise travaille pour une clientèle régionale et provinciale : entrepreneurs généraux, ateliers d'usinage et de fabrication, et grands donneurs d'ordre comme Rio Tinto Fer et Titane et ArcelorMittal. Les pièces servent à de multiples usages tels que pour des raffineries, centrales hydroélectriques ou nouvelles usines réalisées dans le cadre du Plan Nord.



Nos forces : de beaux produits, vite livrés

Sablage Peinture Richelieu est reconnue et appréciée sur le marché pour ses forces :

- La qualité du travail réalisé. Les employés sont compétents et ont de l'expérience. Plusieurs sont là depuis les débuts de l'entreprise.
- La rapidité du service et le respect des délais : 1 à 2 semaines d'avis en général. Pour ce faire, l'usine est ouverte sporadiquement les samedis pour répondre à la demande croissante.
- La relation de confiance établie avec les clients. « Nous sommes honnêtes avec les clients. Certains viennent de loin, comme de Saint-Romuald et de Laval, car ils savent qu'ils auront un bon service, rapide et sans problème. Ils ont confiance. La réputation de l'entreprise était bonne, elle est encore meilleure. »

Nos projets : s'agrandir et toujours faire mieux

Jean Cournoyer et Gaétan Larosée prévoient d'agrandir les ateliers, d'accroître encore la productivité et d'aller chercher d'autres clients au Québec.

« L'entreprise est reconnue et appréciée sur le marché. »

SABLAGE PEINTURE RICHELIEU

12 700, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy
450 743-3713



JUSQU'À 50 % MOINS CHER JUSQU'À 4 ANS DE CONGÉ DE TAXES FONCIÈRES

(CERTAINS SECTEURS)*

onconstruit.ca

TERRAINS À VENDRE

Développement
d'Angoulême

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

CONSTRUCTION
2000CC



DOMAINE DU SABLON

Maisons construites selon nos modèles ou vos plans

» BUREAU : 450 561-1771
» JEAN COURNOYER : 450 746-9684

Développement
domiciliaire
Groupe HLT

Terrains secteur Sorel

Construction par l'entrepreneur de votre choix
» GASTON BIBEAU : 450 742-7567 | 450 561-4518

Développements domiciliaires

» Rues Rousseau, Lagassé et Farly
» Rue Jutras

Terrains secteur Sorel
» 514 821-4573

CONSTRUCTION DOMICILIAIRE

Habitations
Qualitech

Semi-détachés avec ou sans garage (secteur Tracy)

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

Développement domiciliaire
Place des Trembles
Projet Normand Fortin

CONSTRUCTION
MARIO BLONDIN INC.
entrepreneur général & spécialiste

Maisons en rangée, duplex, triplex, quadruplex

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

CONDOS DE LUXE
(BOULEVARD DE TRACY)



FAUBOURG SUR LE GOLF LES DUNES (secteur Tracy)

Bungalows et cottages semi-détachés
» JENNIFER COURNOYER : 450 746-9332
» DANIEL HÉROUX : 514 444-4413

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

Jan-Philippe Barbeau, Guillaume Gouin et Ali Durocher

Le Loup rouge, l'artisan brasseur de notre région


par Catherine Objois

Savez-vous que la meilleure bière fabriquée au Québec est faite à Sorel-Tracy sur la rue du Prince, dans les cuves du Loup rouge? La Zusammenarbeit, créée par le maître brasseur Jan-Philippe Barbeau, a récemment remporté le concours La grande brasse de la fête « Bières et saveurs 2012 », à Chambly. La brasserie artisanale bénéficie d'un bel achalandage, mais la route a été longue et parsemée d'embûches pour arriver jusque- là.

La passion de la bière et le goût du défi

Il est clair que Jan-Philippe Barbeau, Guillaume Gouin et Ali Durocher possèdent un esprit d'entrepreneur. Ils sont à la fois allumés, passionnés, travailleurs et animés par un rêve : celui de créer une brasserie artisanale vigoureuse et unique en son genre. Pari réussi! Jan-Philippe élabore toutes les bières du Loup rouge. Brasseur depuis quinze ans, il a appris son métier au Bilboquet à Saint-Hyacinthe.

« J'étais un très bon client, j'ai appris à brasser. » Le maître brasseur s'est distingué dans le milieu de la bière québécoise en remportant plusieurs concours et ses bières sont reconnues. « Je voulais démarrer une brasserie artisanale de préférence en Montérégie. Martin Robichaud et moi avons visité Sorel et j'ai eu le coup de foudre pour la région. Nous y avons rencontré Guillaume. » Ils se sont lancés en affaires en octobre 2006, en formant une coopérative de travailleurs. Et le Loup rouge a ouvert ses portes sur la rue du Roi en décembre 2007, après maints efforts. Il y a deux ans, la brasserie a déménagé pour s'établir rue du Prince. L'opération fut périlleuse et a requis tout le génie de Guillaume, un véritable patenté, notamment pour installer les énormes cuves. Infographe et musicien, en plus de travailler aux Forges de Sorel et d'être jeune père de famille, Guillaume rêvait d'avoir un bar et établissement de spectacles. « Je me suis impliqué dans le côté culturel



*Respect,
disponibilité et
humanité*

SALONS
FUNÉRAIRES
Gilbert
Mandeville
& Fils Ltée
Depuis 1927

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

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

www.salonsmandeville.com



**MOBILE
PEU IMPORTE
OÙ VOUS ÊTES**

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

DISTRIBUTEUR AUTORISÉ

ISUZU **SCANIA**



Pierre Moreault, propriétaire
3275, rue des Chantiers, local 4-5,
Sorel-Tracy (Québec) J3R 0E1
Téléphone : 450 746-3871
Télécopieur : 450 743-9823

**DES PRÉS
MÉCANIQUE MOBILE INC.**

et je m'occupe de tout ce qui est travaux manuels, à temps partiel. » Ali Durocher s'est jointe à l'équipe en octobre 2008, forte de son expérience acquise au Marine Cabaret, de ses affinités avec la culture et d'études universitaires. D'abord gérante et coordonnatrice, elle est aujourd'hui la directrice générale. « C'était tout un défi de démarrer cette entreprise, et travailler en équipe a demandé des ajustements. Nous nous complétons bien », disent-ils tous les trois.

Une broue-pub profondément soreloise

« Nous voulions établir une brasserie artisanale, qui vendrait ses bières seulement sur place pour créer des liens avec la clientèle, et dans un environnement de culture et de rencontres, comme un pub anglais où l'on relaxe entre amis », explique Jan-Philippe. Cette broue-pub se démarque de trois façons : offrir des bières originales et de qualité; travailler selon la formule coopérative; et être la plaque tournante du milieu culturel de la région, notamment par le nom des bières et en étant l'un des initiateurs du Festival d'art émergent et de La Virée Blues. Ils ont développé la brasserie en s'inspirant de la personnalité et de la vie bien remplie de Wolfred Nelson, le loup rouge (1791-1863). « Nous avons choisi comme emblème ce personnage historique et complexe qui a vécu dans la région, pour ►



Équipe actuelle du Loup rouge

LA FORCE DU BÉTON

- Bases de lampadaires en béton
- Barrières Jersey
- Piliers de béton
- Fabrication sur mesure



**BÉTON
Bourgeois
Ltée**

Une division de A & J.L. Bourgeois Ltée. R.B.Q. 1311-6777-57
1745, route Marie-Victorin, C.P. 490, Contrecoeur
Tél. : 450 587-2724 • Téléc. : 450 587-8444

betonbourgeois.com



Produits de béton
préfabriqués











Photos : Courmoyer communication marketing (Audrey Chagot)

son caractère rassembleur, sa conscience sociale et son profond humanisme. » Ce médecin du peuple, député et chef patriote durant les Révoltes de 1837-38 fut également maire de Montréal. Au Loup rouge, on peut déguster les bières de Jan-Philippe, qui en a créé 24 sortes depuis les débuts, surtout de type anglais, mais aussi allemand, belge et américain. On retrouve dans les grands classiques la 1642 (date de fondation de Sorel) et la Mac Kroken. Depuis deux ans, la chef Josée Fréchette concocte en cuisine des mets de type bistro. Lors des 5 à 7 de dégustation ou en s'offrant un plateau de dégustation, on peut apprécier toute la créativité du maître brasseur. Ouvert tous les jours sauf le dimanche, la seule brasserie artisanale de toute la région est aussi un lieu culturel. Ses murs accueillent régulièrement des toiles d'artistes et la broue-pub fut l'une des premières au Québec à posséder une scène dédiée aux spectacles, qui y sont présentés régulièrement. Le décor avec le piano, les tabourets perchés autour de comptoirs rustiques et du bar, est vraiment convivial. À la belle saison, il y a la terrasse de la rue du Prince et la terrasse arrière où pousse du houblon. Pour y accéder on passe devant le local où trônent les immenses cuves recelant le précieux nectar.

Pari réussi pour ce trio de jeunes entrepreneurs

« Être entrepreneur est lourd et exige beaucoup de travail mais c'est très gratifiant d'un point de vue personnel et

professionnel. On apprend beaucoup et dans tous les domaines, il faut savoir faire face aux imprévus », affirment Jan-Philippe et Guillaume. Le Loup rouge est largement impliqué dans la communauté de diverses façons. « Nous croyons fermement au potentiel de la région, à l'importance de retenir les jeunes ici, au danger des fuites commerciales. Et nous avons plein de projets ! » La brasserie s'est donné comme mission de participer à la vie économique et culturelle de sa région, de favoriser la relève et de contribuer à l'essor touristique. Passionnément épris de justice sociale, toujours animé par de grandes préoccupations humanitaires et ardent partisan du progrès, Wolfred Nelson serait sûrement très fier de voir son portrait trôner au Loup rouge. ■



Année de fondation : 2007
Activité : Artisan brasseur
Coopérative : 9 membres
44, rue du Prince
Sorel-Tracy (Québec) J3P 4J6
Téléphone : 450 551-0660
www.artisanbrasseur.com

NOUS FABRIQUONS SELON VOTRE IMAGINATION

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



LES PORTES
DU MANOIR

MANUFACTURIER DE
PORTES ET BOISERIES



www.portesmanoir.com

1250, rue Saint-Jacques, Sorel-Tracy • 450 743-1634
116, route 117, Sainte-Anne-des-Lacs • 450 227-8918

1 800 363-9463



Maryse Phaneuf, propriétaire de la lingerie Frou-Frou

Une histoire de succès

par Catherine Objois

Rien ne prédestinait Maryse Phaneuf à diriger les destinées de la lingerie Frou-Frou. Jeune courtière d'assurances travaillant à Saint-Hyacinthe, elle s'est établie à Sorel-Tracy en 1999 où vivait le nouvel homme de sa vie. Trois ans plus tard, alors en congé de maternité de son deuxième enfant, Maryse songeait à travailler dans la région. « J'avais étudié le marché, évalué différentes possibilités commerciales et un jour j'apprends que la lingerie, où j'étais cliente, allait fermer faute de relève. « Le voilà, ton commerce! », m'a tout de suite lancé mon amoureux. J'avais l'expérience d'une cliente et celle du contact avec le public. J'ai foncé! »

Bâtir sa réussite

Maryse Phaneuf a d'abord orienté son commerce vers un créneau haut de gamme, en allant chercher des marques prestigieuses. Un an après avoir démarré, elle recevait le prix Jeune entrepreneur au Gala du mérite économique 2004. Sous l'impulsion dynamique de la nouvelle propriétaire, l'entreprise a connu une croissance constante. À l'automne 2010, Maryse a décidé d'ajouter les maillots de bain. « Je suis allée au Salon de la lingerie à Paris pour ramener ici des lignes réputées et les offrir en exclusivité. » Pour présenter cette nouvelle gamme, en 2011 elle a rénové et agrandi la boutique. Et elle a bien sûr plusieurs autres projets.

Créer des Wow !

« Après huit ans, j'ai vraiment choisi mon créneau, je suis entourée d'une belle équipe et nous avons une clientèle tellement agréable! Nous entendons beaucoup de Wow! et de compliments, ce qui est très gratifiant. » Avec des lignes exclusives de France, d'Italie, de Belgique et du Québec, la lingerie offre un vaste choix pour répondre aux goûts des



Maryse Phaneuf, propriétaire de la lingerie Frou-Frou

clientes qui viennent de toute la région, incluant la Rive-Sud et même Québec ou Sherbrooke, pour passer un après-midi Frou-Frou. « Nous avons le souci d'offrir le meilleur service possible. Nous connaissons nos clientes, nous établissons avec elles une relation de confiance et de respect, nous les conseillons et faisons des ajustements personnalisés. Cela fait toute la différence! Et les clientes apprécient beaucoup cet accueil, nous faisons de belles rencontres. »

J'ai osé et j'en suis fière

Lors du 27^e Gala du mérite économique, en avril dernier, le parcours professionnel de Maryse Phaneuf a été à nouveau

CONSTRUCTION 2000CC

Place du Pont-Neuf nouvelle phase
> logements de luxe style condo
> disponibles au printemps 2013

Domaine du Sablon projet résidentiel
> maison modèle à visiter

Espaces commerciaux à louer
> selon vos critères

Votre PREMIER CHOIX!

www.construction2000cc.com

Entrepreneur général • R.B.Q. 8259-0027-43 • Bureau 450 561-1771 • Jean Cournoyer 450 746-9684 • 205, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy



reconnu par le prix Commerce de détail et distribution volet A. La seule lingerie de ce genre dans la région aura 40 ans en 2013 et elle est aujourd'hui l'un des solides commerces du centre-ville. Avec ses superbes vitrines, Frou-Frou affiche une belle quarantaine. « Je ne regrette pas mon choix. J'ai eu le goût de le faire et je me suis entourée de bonnes personnes, autant les membres de mon équipe que les ressources professionnelles de la région avec lesquelles je fais affaires. J'ai cru en notre région et en la clientèle. Sans toutes ces personnes, je ne pourrais pas dire aujourd'hui : j'ai osé et j'en suis fière! » C'est ainsi que Maryse Phaneuf résume son histoire de succès, en toute simplicité. ■

Lingerie

Frou Frou

Année de fondation: 1973
Activité: Lingerie
Propriétaire: Maryse Phaneuf

53C, rue George
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 1B9
 Téléphone : 450 743-6580

Offrez de la magie

* Bijoux de séduction et de distinction
 * Montres de renommée suisse internationale
 * Créations personnalisées dessinées sur place

BÂTIE SUR DES FONDATIONS DE CONFIANCE, DEPUIS 1921.

50, rue Augusta, Sorel-Tracy * 450 743-6971
 bijouteriekitner.com

KITNER
K
 BIJOUTIERS
 JOAILLER
 DIAMANTAIRE

Normand Gariépy, directeur général du Technocentre en écologie industrielle

La technopole commence à se déployer

par Catherine Objois

Le 30 mai dernier, la région de Sorel-Tracy a été reconnue officiellement comme Technopole en écologie industrielle par Zones Québec Innovation (ZQI). Toute une réussite pour les partenaires de cette démarche d'envergure, amorcée il y a plusieurs années! « C'est maintenant le début d'un long processus qui consistera à développer et à coordonner cet important outil de développement régional, déclare Normand Gariépy, directeur général du Technocentre qui est l'animateur de cette nouvelle technopole.

Développer et coordonner la technopole

Le déploiement de la technopole commencera dès cet automne par un lac-à-l'épaule qui réunira les partenaires locaux du projet, soit le CTTÉI (1), le CLD, la SDAC, la Chambre de commerce, la Ville de Sorel-Tracy, la MRC et bien sûr le Technocentre. « Il s'agira d'identifier les objectifs et pistes d'intervention, les partenariats, les outils

à développer et les sources de financement. Tout reste à définir afin de déterminer ce que la région veut faire avec cette reconnaissance pour les années à venir. Nous avons un modèle de technopole unique et différent des autres, qui compte sur les efforts de plusieurs organisations. Nous devons, entre autres, établir des paramètres d'intervention en écologie industrielle : consommation de l'énergie, bonne gestion des ressources humaines et gestion des matières résiduelles. Nous pourrions développer des modèles qui pourront ensuite être implantés ailleurs au Québec. La question du financement est également cruciale : la technopole doit avoir les moyens financiers de se développer. »

Des partenariats prometteurs

Dès le départ, la technopole a pu compter sur le partenariat de plusieurs entreprises régionales, le Cégep de Sorel-Tracy, le CTTÉI et les centres de recherche de Rio Tinto, Fer et



Transport Jaclin inc.

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

.....

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



Disponibilité
 Qualité
 Sécurité

Construction GDM
 est spécialisée en :

- Mécanique
- Structure
- Tuyauterie
- Chaudronnerie
- Entrepreneur général

CONSTRUCTION GDM INC.

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

Titane et d'Alstom. Depuis 2011, une belle collaboration se développe avec la région française du Nord-Pas-de-Calais. Un autre projet est mené avec l'École Polytechnique de Montréal pour créer une Chaire de recherche en écologie industrielle. Depuis sa reconnaissance officielle, la technopole commence à rayonner à l'international. En effet, l'IASP (2) lui propose des opportunités d'affaires, comme cette demande de partenariat d'un parc en technologie environnementale d'Israël. Plusieurs firmes québécoises démontrent de l'intérêt pour s'établir dans notre région, qui accueillera bientôt la création d'une toute nouvelle entreprise franco-québécoise. « Grâce à la présence des entreprises innovantes, des centres de recherche et des institutions d'enseignement, la technopole devient un pôle de savoir reconnu pour son expertise. Toute une synergie va se créer et attirer de plus en plus de partenaires. Nous souhaitons que le développement de la technopole s'accélère. Pour ce faire, il faut un travail de partenariat et du financement. »

L'autre mandat du technocentre : l'écocollectivité

Le Technocentre en écologie industrielle a un second mandat : accompagner la MRC de Pierre-De Saurel dans la démarche de l'écocollectivité et exporter l'expertise acquise sur d'autres territoires municipaux au Québec. « Actuellement nous travaillons à élaborer des plans stratégiques en développement durable pour les villes de



L'équipe du Technocentre

La Prairie, Bécancour et Deschambault-Grondines. Nous accompagnons ces administrations municipales à développer une démarche plus écoresponsable et rentable. » ■

(1) - Centre de transfert technologique en écologie industrielle

(2) - International Association of Science Parks and Areas of Innovation



écologie industrielle
TECHNOPOLE

Année de fondation : 2005
Activité : Développement durable et écologie industrielle
Propriétaire : OBNL
 1800, rue Émile-Bernard, local 210, Sorel-Tracy, (Québec) J3R 0A6
 Téléphone : 450 742-7934 • www.technopole-ei.com

Une histoire de **Familles**

- » Funérailles traditionnelles
- » Préréarrangements
- » Columbariums



SUCCESSALES
Sorel-Tracy » 75, rue Elizabeth » 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
 Salon funéraire
www.salonsjacquesetfils.com

LE

FOUGASSE

Expérience · Saveurs · Ambiance

Œuvrant dans la région depuis 1998, le restaurant le Fougasse est l'endroit idéal pour un souper entre amis, d'affaires ou romantique. Nous possédons sans contredit la **plus belle cave à vin** de la région. Des **produits exclusifs** finement sélectionnés vous seront proposés afin de séduire autant l'expert que l'amateur. L'équipe culinaire est toujours à la recherche des dernières **nouveautés** afin de vous faire vivre une expérience hors du commun.

Se retrouver au Fougasse devient inévitablement un événement festif!

Réservation : 450 743.7203
 29, RUE DU ROI, SOREL-TRACY www.lefougasse.ca



Pour les six premiers mois de l'année 2012

Sorel-Tracy, à nouveau en première position au Québec!

par Catherine Objois

Selon les plus récentes données publiées par la SCHL, pour les six premiers mois de l'année 2012, et ce, malgré un ralentissement dans la construction domiciliaire au Québec, la Ville de Sorel-Tracy se positionne à nouveau en première position jusqu'à maintenant avec ses 215 mises en chantier. Il s'agit d'une diminution de 14,7% par rapport à l'année dernière, une année record faut-il le rappeler avec ses 478 mises en chantier.

Toujours en tête des villes de même taille

En effet, avec ses 215 mises en chantier (tous types de logements confondus), Sorel-Tracy se classe à nouveau en toute première place au Québec parmi les villes de taille comparable, soit de 10 000 à 50 000 habitants. Elle dépasse même des villes de 50 000 à 100 000 habitants telles que Saint-Hyacinthe (205), Saint-Jean-sur-Richelieu (164) et Shawinigan (107).



La construction de maisons unifamiliales continue de progresser à Sorel-Tracy (88 unités en 2012 jusqu'à maintenant par rapport à 63 unités pour la même période en 2011) grâce aux taux d'intérêt qui sont demeurés très bas sur les prêts hypothécaires et du fait qu'une résidence demeure toujours un placement sûr et qui prend de la valeur au fil des années.

Toujours Frais

Tim Hortons
240, rue Victoria
356, boulevard Poliquin
1025, route Marie-Victorin

POUR UN TRAVAIL PROFESSIONNEL!

Quel que soit votre besoin, nous avons la solution!

Il nous fera plaisir de vous conseiller sur nos produits:

- Cellulose (insonorisation)
- Laine isolante soufflée
- Uréthane giclé
- Barrière thermique
- Ignifugeant cimentaire

Nous vous garantissons de ne laisser derrière nous qu'un emplacement d'une propreté impeccable.

Certifier CUFCA
Association canadienne des entrepreneurs en mousse de polyuréthane inc. ISO-9000

ISOLATION SOREL INC.
RESIDENTIEL - COMMERCIAL - INDUSTRIEL
1535, chemin des Patriotes, Sainte-Victoire-de-Sorel (Québec) J0G 1T0
Téléphone: 450 743-7824 • Sans frais: 1 855 363-7824 • Télécopieur: 450 742-8361
isolationsorel@videotron.ca • www.isolationsorel.com



40 000 visites du site onconstruit.ca

La campagne « onconstruit.ca », qui en est à sa huitième année, poursuit ses efforts de promotion pour faire connaître les promoteurs immobiliers de la région, les terrains à vendre et les fournisseurs locaux qui œuvrent dans le secteur de la construction domiciliaire. Parmi les outils de communication de cette campagne, le site Internet www.onconstruit.ca a été visité près de 40 000 fois au cours des 12 derniers mois; il est devenu la référence pour toutes les personnes qui désirent se construire ou rénover une maison à Sorel-Tracy. Les incitatifs tels que les différents congés de taxes (jusqu'à quatre ans) pour les gens qui décident de se faire construire une maison à Sorel-Tracy, les coûts des terrains et de construction abordables, la qualité du milieu de vie et la proximité de la grande région de Montréal sont également des atouts qui incitent de plus en plus de gens à venir s'établir chez nous. ■



NETTOYEUR daoust/forget

MD

Pour vos besoins
de nettoyage et de couture
PASSEZ D'ABORD CHEZ NOUS



SERVICES

- Nettoyage à sec de vêtements sur place
- Service 3 h (même le samedi)
- Lavage de vêtements
- Lavage de chemises
- Nettoyage du cuir et du suède
- Pressage de vêtements
- Réparation de vêtements sur place (tailleur et couturière)
- Salle d'essayage
- Entretien de vêtements chauds de type Kanuk (Chlorophylle, Arctic, etc.)
- Entretien d'équipement sportif

367, boulevard Fiset, local 103 (près du Jean Coutu)
450 746-4673

www.daoustforget.com



LE FOUGASSE

Expérience · Saveurs · Ambiance

Enfant, Marcel Boulet aimait cuisiner avec sa mère et il rêvait déjà d'être chef cuisinier. Aujourd'hui, il est à la tête du Fougasse avec sa femme et complice de toujours Danielle Cartier, et leur associé Bernard Lavallée. Le restaurant fêtera bientôt ses quinze ans.



Une histoire de famille

Jean-Philippe Boulet, Marcel Boulet et Bernard Lavallée

Au cœur du centre-ville

Dès le secondaire, Marcel Boulet s'est orienté vers une formation en cuisine, poursuivie à l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec (ITHQ) pour se spécialiser dans la cuisine italienne et méditerranéenne. Après avoir œuvré dans plusieurs établissements de Sorel-Tracy, ce Sorelois aux racines beauceronnes a réalisé son rêve d'avoir son propre restaurant. Avec Danielle, ils ont d'abord ouvert le Bœuf à l'O, rue du Roi, qui est devenu le Bistro du Roy. Puis en 1998, ils ont lancé le Fougasse. En plein cœur du Vieux-Sorel, ce restaurant de type urbain peut accueillir 180 convives à l'intérieur et 90 sur les jolies terrasses avec vue sur le Marché et la rue piétonnière Augusta. Dès l'entrée, la grande salle nous accueille avec son décor tout en tons de rouge et de bois. Les vastes fenêtres, les confortables banquettes blanches le long du mur orné de plantes vertes, les planchers et plafonds de bois ainsi que les grandes lampes chinoises créent une ambiance à la fois épurée et chaleureuse. À l'arrière, la seconde salle tout aussi accueillante peut se subdiviser en plusieurs parties pour recevoir des groupes.

Un midi au Fougasse

Le restaurant se spécialise dans la cuisine actuelle, faisant une large place à l'huile d'olive et offrant bien sûr de la fougasse, ce pain provençal aux multiples versions. « Peu à

peu, nous avons ajouté des plats pour répondre aux goûts des clients et nous cuisinons avec des produits frais, le plus possible de la région. Tout est fait maison », affirme le chef.

Parmi les plats du menu du jour, le choix est difficile : cannellonis, filets de perchaude, salades, entrecôtes et burgers de boeuf Angus AAA, sautés de poulet, etc., il y en a pour tous les goûts. Après la savoureuse soupe maison, remplie de bons morceaux de légumes, nous avons choisi la spécialité de la maison, la bavette à l'échalote. Celle-ci est arrivée toute pétillante dans son poêlon, belle pièce de viande à la cuisson parfaite. Pour l'accompagner, un petit plat offre une purée de pommes de terre, des légumes racines juste assez cuits dont les surprenants et délicieux romanesco, et une bonne salade de chou qui apporte une note acidulée. Parmi les desserts tous faits maison, nous avions le choix entre diverses tartes, un croustillant aux framboises ou la salade de fruits. Faite de fruits frais, celle-ci a bien conclu le repas, accompagnée d'un bon espresso. Bref, un repas délicieux et équilibré, à prix très abordable. Le service est aussi courtois que rapide.

Une histoire de famille

« Le Fougasse, c'est une histoire de famille! Je suis l'équipe volante, je fais un peu de tout. La sœur et les parents de Marcel

viennent souvent donner un coup de main », affirme Danielle. Marcel est aux fourneaux le jour et le soir Bernard Lavallée est à la barre avec François Bélanger, le chef du soir. Ce dernier a travaillé dans plusieurs restaurants réputés de Québec et de Montréal avant de jeter l'ancre à Sorel, par amour. « Notre équipe est très stable, en salle comme en cuisine, c'est une de nos forces. Nous avons tous l'entreprise à cœur », déclare Jean-Philippe. Le fils de Marcel et Danielle a enseigné à la polyvalente pendant deux ans. Il est maintenant le gérant et maître d'hôtel du Fougasse. Il amène une clientèle plus jeune, des idées différentes, et son amour du vin l'inspire pour développer l'une des meilleures caves de la région. « Le restaurant se distingue en offrant une cuisine d'un type différent et nous sommes toujours à l'affût des nouvelles tendances », ajoute Danielle. Le midi, le Fougasse accueille une clientèle de gens d'affaires qui apprécient le service rapide, le choix et la qualité dans un agréable décor. Le soir, ce sont les amis, les couples et les groupes. « Nous faisons le plus beau métier du monde! », affirme Danielle. Passionnés et remplis de projets, les propriétaires du Fougasse ont ouvert il y a un an la Brasserie F, avec des associés, et ils assurent aussi le service de traiteur au club de golf Continental. Quant au Fougasse, il arbore une nouvelle image, avec le slogan « Saveurs, ambiance, expérience ».

Des réponses aux besoins des jeunes parents



Marco Brochu
mbrochu@pierredesaurel.com

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



Photo : CLD de Pierre-De Saurel

Marie-Élaine Corriveau, propriétaire de la boutique Kokette

L'étude de caractérisation commerciale, commandée par le CLD, a permis d'en apprendre davantage sur les habitudes de consommation des citoyens de la MRC. Elle a mis en lumière des secteurs d'activité pour lesquels les fuites commerciales sont considérables, notamment dans le domaine des vêtements pour femmes, hommes et enfants. De là l'idée de vous présenter deux boutiques pour enfants qui ont récemment été soutenues par le CLD et qui contribueront assurément à mieux répondre aux besoins de la population. En effet, Kabou et Kokette permettent à la fois d'offrir plus de choix aux jeunes familles et de les aider à sauver du temps !

Boutique Kokette

Établie à Sorel-Tracy depuis déjà 33 ans, la boutique Kokette est spécialisée dans les vêtements pour enfants de 0 à 16 ans. C'est la jeune mère de famille Marie-Élaine Corriveau, avec la collaboration de Geneviève Fortin et de Luc Bisson, qui en a pris cette année la relève. Kokette offre des vêtements exclusifs dans la région (plus d'une



Photo : Cournoyer communication marketing (Audrey Chagot, photographe)

Karine Verville, propriétaire de la boutique Kabou

vingtaine de marques dont The North Face, Guess, Desigual, etc.), en plus de promouvoir des produits de compagnies québécoises et d'artisans régionaux. Elle propose également quelques articles de puériculture et des nouveautés sont à venir sous peu.

Boutique Kabou

Nouvelle à Sorel-Tracy, la boutique Kabou a pour mission de répondre aux besoins des parents d'enfants de 0 à 12 ans. Jeune entrepreneure, Karine Verville a voulu ajouter une offre originale dans un marché encore peu couvert dans la région. La boutique propose notamment une nouvelle gamme exclusive de marques de vêtements, le tout dans un look urbain et unique dans la région. Parmi les marques qu'on y retrouve, il y a notamment Mexx, Blü, Diesel, Nanö et plusieurs autres. Les boutiques ont toutes deux leur page Facebook, ce qui vous donnera un meilleur aperçu de leurs collections respectives. Visitez-les et faites partie de leur succès! Pour vos besoins en matière de relève d'entreprise ou de démarrage, ou pour tout autre besoin de formation ou de soutien technique ou financier, n'hésitez pas à contacter le CLD ! ■

Pour un travail professionnel



Suite à une collision, il est de votre droit d'exiger, auprès de votre assureur, de choisir votre carrossier de confiance. Exigez la qualité, exigez E.L. Carrosserie pour un travail professionnel.

Surveillez bientôt notre nouveau département E.L. Maître Re créateur, de la restauration à l'œuvre d'art. Notre défi: si nous ne pouvons pas le restaurer, nous allons le recréer!



Votre carrossier de confiance

Maintenant une entreprise familiale



26 ans déjà grâce à vous!

Éric Lacombe, propriétaire
6, rue Pierre, Sainte-Victoire-de-Sorel
450 742-6894



Jean Morin, une vie au service de l'éducation

par Catherine Objois

La mort de Jean Morin à 59 ans, en juin dernier, nous a tous surpris et ébranlés. D'allure jeune et dynamique, l'homme était toujours affable et souriant. « Je l'ai côtoyé durant les sept dernières

années de sa vie, il était directeur général de la Commission scolaire de Sorel-Tracy et moi le président », évoque avec émotion Denis Rajotte, qui occupe toujours ce poste. « Nous avons œuvré en étroite collaboration et développé des liens d'amitié. »

La carrière de 34 ans de Jean Morin a été consacrée au monde de l'éducation, d'abord comme professeur d'éducation physique, puis directeur de l'école de Sainte-Anne-les-Îles, directeur de l'école secondaire Fernand-Lefebvre et enfin à la tête de la Commission scolaire. Natif

du centre-ville de Sorel, où il a grandi, Jean Morin laisse le souvenir d'un homme entier, dévoué et fier de sa région. « Il aimait la vie et avait deux passions, sa famille et son travail. Ce que je retiens particulièrement est sa grande loyauté envers son organisation, son sens du devoir et son profond attachement pour la région dans laquelle il était très impliqué. »

Ce farouche partisan de l'école publique était engagé et reconnu dans le milieu de l'enseignement au Québec. Grand travailleur et professionnel méthodique, il s'est appliqué à faire grandir et rayonner la Commission scolaire.

« Jean Morin a fait sa marque dans le développement de l'organisation par de grandes réalisations comme la réorganisation des deux polyvalentes, l'agrandissement de l'école Saint-Gabriel-Lalemant, la construction de gymnases dans les écoles Saint-Jean-Bosco et Maria-Goretti, la mise en place du Programme international et du Gala reconnaissance. » ■



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



creatif concept
ENSEIGNE

120

Ville de Saint-Dur
Pour les faits rien n'est difficile

Centre dentaire Saure

ENSEIGNE • LETTRAGE | creatifconcept.net | **450-789-0373**

Si je cherche votre entreprise sur Google... est-ce que je la trouve?

Michèle Gauthier
sadccom@bellnet.ca

Agente de communication
SADC de Pierre-De Saurel

Avez-vous un site Internet? Vendez-vous sur le Web? Probablement pas! Au Québec, il y a une PME sur 2 qui n'a pas de site Internet et seulement une sur 10 qui fait du commerce en ligne! Et cette statistique ne se dément pas pour les PME de la région de Sorel-Tracy. Selon une étude du CEFRIO sur le commerce électronique et les services bancaires en ligne, 81 % des Québécois naviguent avant de consommer, et 1 adulte sur 2 (52,6 %) a acheté sur Internet en 2011. C'est un pensez-y-bien pour les PME qui ne sont pas encore sur le Web...

Voici quelques conseils afin de réaliser un site Web qui est efficace

La plus grande erreur que font les entreprises qui ouvrent un site Web est de voir trop grand. Un site d'une seule page avec un message clair est beaucoup plus efficace qu'un site mal pensé, avec trop de sections et dans lequel l'internaute se perd. Pensez le site avant de le faire... Pensez minutieusement le menu et le plan et prenez le temps de savoir ce que vous voulez mettre en avant. Restez simple, on ne peut pas tout écrire sur un site, du moins, il ne faut pas que l'internaute soit perdu. Faites très attention à l'ergonomie, soit à la présentation et à l'organisation du site Web. « La règle des trois clics ». En trois clics maximum, on doit avoir accès à l'information que l'on cherche sur votre site. Peu de visiteurs ont la patience de dépasser ces trois clics. Ayez un site Web sous un nom de domaine personnalisé. Évitez le raccourci qui consiste à des noms de domaines et des hébergements gratuits du style <http://votrenom.quelquechosedautre.com>. Allez-y directement pour <http://www.nomdevotrenentreprise.com>. Cela évite de se poser des questions. Un site tourné vers les visiteurs. On voit trop de « mot du président », « notre mission », « historique » et autres contenus qui, bien qu'ils soient intéressants aux yeux de l'entreprise, n'intéressent pas les internautes nécessairement. Du moins, pas en page d'accueil. Ces contenus devraient être mis dans une section « à propos de nous ». Le site doit donner aux visiteurs ce qu'ils cherchent. Simplifiez l'offre. Les internautes cherchent des choses précises sur le Web. Ils doivent découvrir en arrivant sur un

site en quoi l'entreprise répond à leurs besoins. Évitez les textes trop courts ou trop longs. Avec les textes trop courts, les moteurs de recherche ne remarqueront pas le contenu du site et il ne sortira pas dans les résultats de recherche. Les textes trop longs découragent les internautes qui lisent peu. Une image vaut mille mots! Une excellente façon de faire un beau site, un site haut en couleur, est d'utiliser des photos de l'entreprise, de ses services ou de ses produits, un peu partout dans le site. L'entreprise doit être rigoureuse quand vient le temps de mettre une photo sur son site et elle doit être à la hauteur de l'entreprise. Faites appel à des professionnels. Faites appel à des photographes, rédacteurs, traducteurs, infographistes de votre région. Évitez les couleurs qui fatiguent, les images abominables et mal traitées qui énervent... Les fautes d'orthographe récurrentes et trop visibles... L'Opération Branchons les PME du Québec, en collaboration avec la SADC et plusieurs partenaires, vous offre la possibilité de créer votre site WEB et votre boutique en ligne « étape par étape ». Pour vous accompagner dans cette démarche, nous vous proposons une formation qui vous permet de concevoir votre site Web et votre boutique en ligne en quelques clics à l'aide de l'outil « Votresite.ca », créé par François Charron et son équipe.

Les prochaines dates de formation sont les lundis 19, 26 novembre et le 3 décembre et les mercredis 21, 28 novembre et le 5 décembre. Coût de la formation : 230 \$: Possibilité d'aide financière d'Emploi-Québec pouvant réduire votre coût de formation jusqu'à 75 % par participant. Certaines conditions d'admissibilité s'appliquent. ■

POUR INSCRIPTION ET INFORMATION

Centre de formation professionnelle de Sorel-Tracy
au **450 743-1284, poste 364.**

Références :

- Apprendre à faire votre site Web, basé sur la méthode et les outils votresite.ca.
- CEFRIO, en collaboration avec Léger Marketing, Net Tendances 2011, Le commerce électronique et les services bancaires en ligne, Volume 2 — numéro 6.



L'Orienthèque : visibilité et retombées d'envergure pour la région

Christine Latour

christine.latour@orientheque.ca

Directrice générale
L'Orienthèque

L'Orienthèque, corporation de services d'aide à l'emploi, est bien connue des chercheurs et chercheuses d'emploi des MRC de Pierre-De Saurel et Marguerite-D'Youville, puisqu'ils sont nombreux à communiquer avec nous pour bénéficier de nos services. Qu'il s'agisse de counseling, d'accompagnement, d'orientation ou de support à l'intégration au travail et à la formation, ils sont plus de 2000 nouveaux clients à passer nous voir à chaque année. L'Orienthèque s'est également taillé une place d'importance dans le secteur privé et, à ce jour, elle soutient plus de 50 entreprises partenaires dans leur recherche de main-d'œuvre. De plus, par le biais de son tout nouveau service Accès-région Pierre-De Saurel, L'Orienthèque porte fièrement une structure d'accueil pour les nouveaux arrivants souhaitant travailler et s'établir dans notre grande région. Accompagnement vers l'emploi, relocalisation et intégration sociale font, entre autres, partie des services offerts à cette clientèle.

Toutefois, la mission de L'Orienthèque ne s'arrête pas là. En effet, tous les efforts sont mis de l'avant pour représenter et faire connaître sous différents aspects notre grande région aux paliers régionaux et nationaux.

Représentations régionales et nationales

Localement, L'Orienthèque s'implique auprès de plusieurs partenaires, dont : le Centre local de développement de Pierre-De Saurel, la Table intersectorielle enfance-famille, la Table de concertation en employabilité, (pilotée par le partenaire financier majeur de la corporation, soit : Emploi-Québec), le Comité des partenaires en immigration et la Chambre de commerce. L'Orienthèque assure aussi son leadership et sa présence à l'extérieur de la région. L'objectif de cette représentation est d'être à jour sur toutes les informations concernant les tendances en employabilité et les décisions gouvernementales en lien avec l'emploi et l'immigration; tout en bénéficiant de multiples occasions de formation continue auprès d'un réseau de partenaires en employabilité, partout au Québec.

L'Orienthèque est aussi membre, entre autres, du Réseau québécois des organismes en développement de l'employabilité (RQuODE) et du Conseil d'intervention pour l'accès des femmes au travail (CIAFT). Mentionnons ici qu'en 2012 la corporation a été finaliste dans la catégorie « Innovation » pour sa structure d'accueil Accès-région Pierre-De Saurel, lors du colloque annuel du RQuODE, événement à portée nationale. L'Orienthèque assure aussi sa présence lors de foires à l'emploi et autres colloques lors desquels les professionnels de la corporation s'entretiennent avec des centaines de chercheurs d'emploi et des nouveaux arrivants susceptibles de venir s'installer dans notre région.

Visibilité internationale pour la région

En mars 2012, le succès d'Accès-région Pierre-De Saurel et l'appui du milieu et des entreprises partenaires auront permis à L'Orienthèque d'obtenir à l'unanimité une résolution de reconnaissance de l'organisme à titre de pôle en immigration en Montérégie Est. À cet effet, L'Orienthèque se joint ainsi aux villes de Saint-Hyacinthe, Granby, Saint-Jean-sur-Richelieu et Vaudreuil-Dorion. Cette reconnaissance permet une visibilité accrue par le biais, entre autres organisations, du ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles (MICC), de la CRÉ Montérégie Est et du Regroupement des organismes de régionalisation de l'immigration du Québec (RORIQ). Forte de la mention dont bénéficient maintenant L'Orienthèque et la région de Sorel-Tracy dans le Guide de l'immigration au Québec 2012, et au support des différents médias sociaux lors du lancement de sa structure d'accueil, plusieurs travailleurs qualifiés résidant à l'extérieur du pays font maintenant appel à L'Orienthèque pour répondre à leurs questions concernant l'immigration et leur éventuelle installation dans notre région.

Pour découvrir tous nos partenaires financiers, dont Emploi-Québec, la CRÉ Montérégie Est (Fonds de développement régional), Desjardins et Rio Tinto, visitez notre site Internet dès maintenant : www.orientheque.ca ou contactez-nous pour de plus amples informations au **450 730-0181**. ■

**LE JOURNAL DE
VOTRE RÉGION!**

*Dans votre
PUBLISAC
tous les mardis*

tc • MEDIA

SPEC1727426

Renseignez-vous
sur nos plans
MÉDIAS

(web/papier)

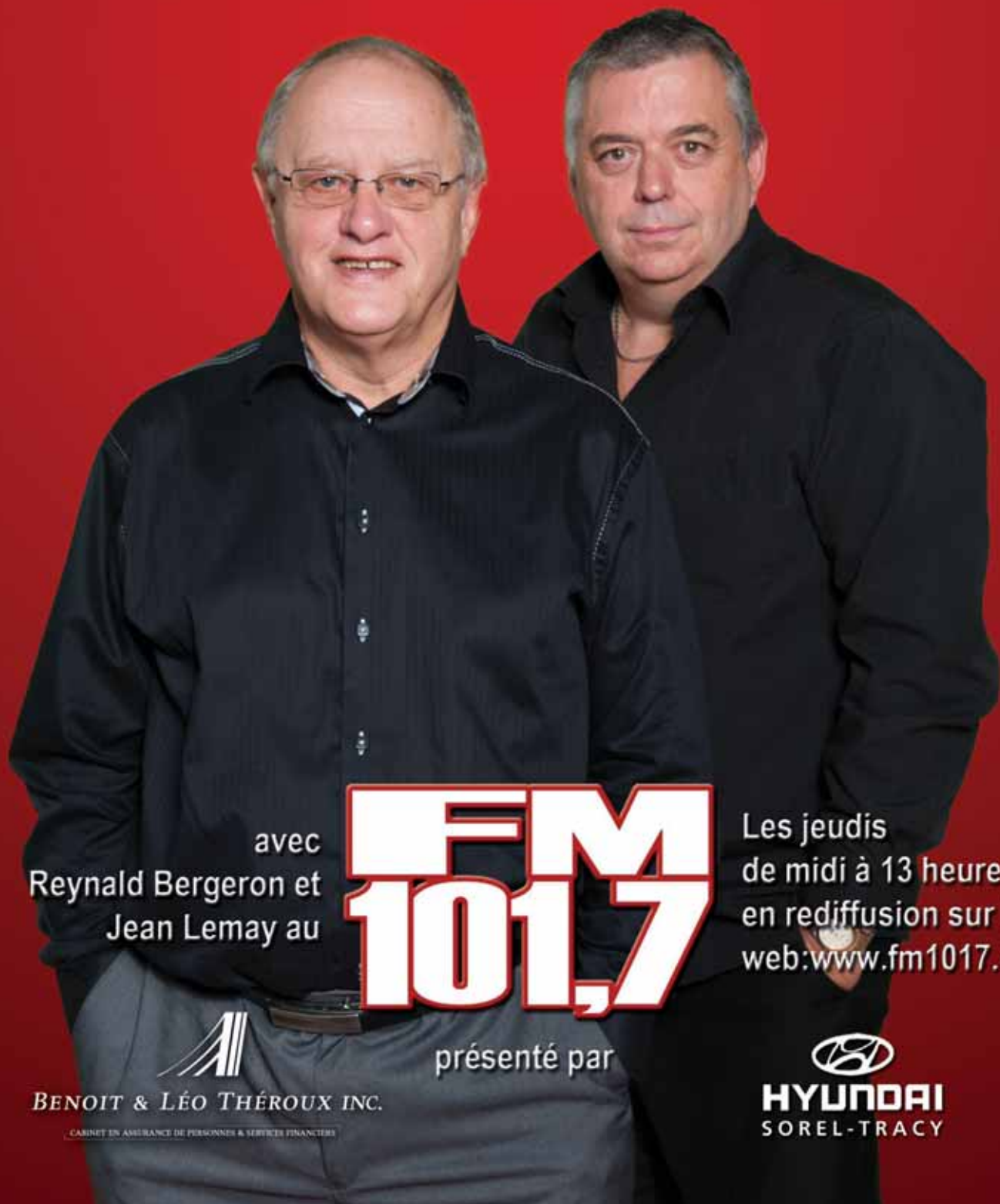
450.746.0886

www.sorel-tracyexpress.ca

Équipe professionnelle | Produit de qualité | Innovateur et créatif

Il se passe des choses chez nous et nous...

On a des choses à dire !



avec
Reynald Bergeron et
Jean Lemay au

F.M. 101.7

Les jeudis
de midi à 13 heures
en rediffusion sur le
web: www.fm1017.ca



BENOIT & LÉO THÉROUX INC.

CABINET EN ASSURANCE DE PERSONNES & SERVICES FINANCIERS

présenté par



HYUNDAI
SOREL-TRACY

Aciers Régifab

201, rue Montcalm
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 1B9
Tél. : **450 746-2642**
Télééc. : 450 746-2867
www.aciersregifab.com

Aciers Richelieu

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

Agence maritime de Sorel

201, rue Montcalm, bureau 106
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 1B9
Tél. : **450 743-3585**
Télééc. : 450 743-0727
www.sorel-maritime.qc.ca

Atelier Miguel Pomerleau

1757, boulevard Fiset
Sorel-Tracy J3P 5K7
Tél. : **450 846-3346**
www.ateliermiguelpomerleau.com

Benoît & Léo Théroix cabinet d'assurances

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

Béton Bourgeois

1745, route Marie-Victorin
Contrecoeur J0L 1C0
Tél. : **450 587-2724**
Télééc. : 450 587-8444
www.betonbourgeois.com

Boulet portes et fenêtres

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

Boutique d'animaux Cartier

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

Boutique Multi-flammes

1159, boulevard Fiset
Sorel-Tracy J3P 7R2
Tél. : **450 742-6000**
Télééc. : 450 742-4222
www.boutiquemultiflammes.com

Brigade entrepreneuriale

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

Caisse Centre du Bas-Richelieu

2531, rue Immaculée-Conception
Saint-Ours J0G 1P0
Tél. : **450 746-8999**
Télééc. : 450 785-2380
www.desjardins.com

Caisse Desjardins Pierre-De Saurel

385, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy J3P 5N6
Tél. : **450 746-7000**
Télééc. : 450 746-1173
www.desjardins.com

Caisse Desjardins Riviera

3175, boulevard de Tracy
Sorel-Tracy J3R 5M7
Tél. : **450 746-5669**
Télééc. : 450 742-5054

Cégep de Sorel-Tracy

3000, boulevard de Tracy
Sorel-Tracy J3R 5B9
Tél. : **450 742-6651**
Télééc. : 450 742-1878
www.cegepst.qc.ca

Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain

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

CLD de Pierre-De Saurel

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

Climatisation François Descheneaux

1325, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3R 1M1
Tél. : **450 746-7496**
Télééc. : 450 746-7788
www.climatisationfrancoisdescheneaux.ca

Club voyages Air-Mer

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

CNC Tracy

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

Commission scolaire de Sorel-Tracy Service aux entreprises

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

Complexe industriel de la trenté

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

Construction 2000cc

205, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3R 1K5
Tél. : **450 561-1771**
Télééc. : 450 561-1791
www.construction2000cc.com

Construction GDM

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

Construction Sorel

1185, chemin des Patriotes
Sorel-Tracy J3P 2N2
Tél. : **450 743-9764**
Télééc. : 450 743-4317
www.constructionsorel.com

Cournoyer communication marketing

100, boulevard Gagné
Sorel-Tracy J3P 7S6
Tél. : **450 746-3914**
Télééc. : 450 746-5853
Sans frais : 1 877 746-3914
www.cournoyer.cc

Créatif Concept

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

Després mécanique mobile

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

Élaine Zakaïb, députée de Richelieu

71, rue de Ramezay
Sorel-Tracy J3P 1G3
Tél. : **450 742-3781**
Télééc. : 450 742-7744

E. L. Carrosserie

6, rue Pierre
Sainte-Victoire-de-Sorel J0G 1T0
Tél. : **450 742-6894**
Télééc. : 450 742-3891

Financière Banque Nationale Christian Archambault

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

FM 101,7

52, rue du Roi
Sorel-Tracy J3P 4M7
Tél. : **450 743-2772**
Télééc. : 450 743-0293
www.fm1017.ca

Gamelin Auto

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

Gilbert Mandeville & Fils

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

Harsco métaux et minéraux

1690, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3R 1M7
Tél. : **450 780-0707**
Télééc. : 450 780-0780
www.harsco.com

Imprimerie Mongeon & Fils

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

Isolation Sorel

535, chemin des Patriotes
Sainte-Victoire-de-Sorel J0G 1T0
Tél. : **450 743-7824**
Télééc. : 450 742-8115
www.isolutionsorel.com

Jencajo auto

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

Kitner bijoutiers diamantaires

50, rue Augusta
Sorel-Tracy J3P 1A3
Tél. : **450 743-6971**
Télééc. : 450 742-8163

Le Fougasse

29, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4M2
Tél. : **450 743-7203**
Télééc. : 450 743-1827
www.lefougasse.ca

Les Portes du Manoir

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

Location FGL

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

Location Sorel

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

L'Orienthèque

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

Louis Plamondon Député de Bas-Richelieu- Nicolet-Bécancour

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

Louise Auger, comptable

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

Louise Péloquin mode

90, rue du Roi, Sorel-Tracy J3P 4M9
Tél. : **450 743-1234**
Télééc. : 450 743-7287
www.louisepeloquinmode.com

Lussier, Cabinet d'assurances et services financiers

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

MRC de Pierre-De Saurel

50, rue du Fort, Sorel-Tracy J3P 7X7
Tél. : **450 743-2703**
Télééc. : 450 743-7313
www.mrcpierredesaurel.com

MRST

13125, rue Industrielle, Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél. : **450 746-9309**
Télééc. : 450 746-6600

Nettoyeurs Daoust Forget

367, boulevard Fiset, bureau 103
Sorel-Tracy J3P 3R3
Tél. : **450 746-4673**
Télééc. : 450 743-5979
www.daoustforget.com

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**
Télééc. : 450 587-3911

Pincor

3255, rue Joseph-Simard, Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél. : **450 743-8431**
Télééc. : 450 743-9343
www.pincor.ca

Prince Pizzeria

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

Raymond Chabot Grant Thornton

26, place Charles-De Montmagny
Sorel-Tracy J3P 7E3
Tél. : **450 742-3746**
Télééc. : 450 742-9356
www.rcgt.com

Richardson

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

Rio Tinto, Fer et Titane

1625, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy J3R 1M6
Tél. : **450 746-3000**
Télééc. : 450 742-6222
www.rftf.com

Sablage Peinture Richelieu

12700, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3R 0J9
Tél. : **450 743-3713**
Télééc. : 450 743-0297

SADC de Pierre-De Saurel

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

Salon funéraire S. Jacques & Fils

75, rue Élizabeth
Sorel-Tracy J3P 4G6
Tél. : **450 743-5566**
Télééc. : 450 743-2578
www.salonsjacquesetfils.com

Sorel Forge

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

Sorel-Tracy Express

100, rue Plante, Sorel-Tracy J3P 7P5
Tél. : **450 746-0886**
Télééc. : 450 746-0801
www.soreltracyexpress.ca

Sorel-Tracy Nissan

4995, rue St-Laurent
Sorel-Tracy J3R 5S8
Tél. : **450 743-9418**
Télééc. : 450 743-9006
www.soreltracy.nissan.ca

Technocentre en écologie industrielle

1800, rue Émile-Bernard, local 210
Sorel-Tracy J3R 0A6
Tél. : **450 742-7934**
Télééc. : 450 742-9382
www.technopole-ei.com

Théâtre du Chenal-du-Moine

1645, chemin du Chenal-du-Moine
Sainte-Anne-de-Sorel J3P 5N3
Tél. : **450 743-8446**
Télééc. : 450 743-2830
www.tcm.qc.ca

Tim Hortons

240, rue Victoria, Sorel-Tracy J3P 1Z5
Tél. : **450 742-3999**
340, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy J3P 0G4
Tél. : **450 743-3951**
1025, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy (Québec) J3R 1L5
Téléphone : **450 742-0988**
www.timhortons.com

Transport Jaclin

2050, rue St-Antoine
Contrecoeur J0L 1P0
Tél. : **450 587-2743**
Télééc. : 450 587-2126
www.transportjaclin.ca

Ville de Sorel-Tracy

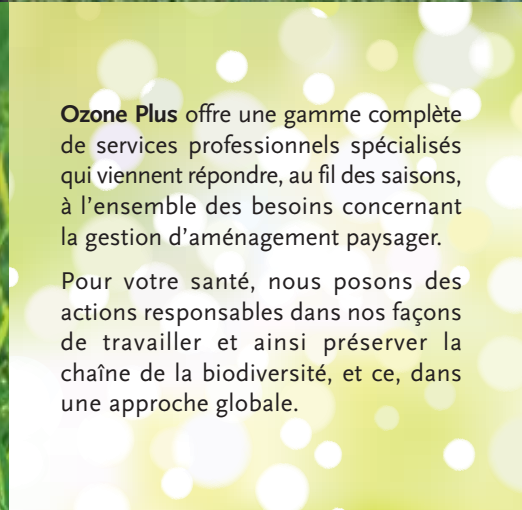
71, rue Charlotte
Sorel-Tracy J3P 7K1
Tél. : **450 780-5600**
Télééc. : 450 780-5605
www.ville.sorel-tracy.qc.ca

EFFICACE
ÉCOLOGIQUE
PROFESSIONNEL



PROFITEZ + DE VOTRE AMÉNAGEMENT PAYSAGER

SÉCURITAIRE
INNOVATEUR
PROFITABLE



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

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

OZONE+

GESTION D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER

450 782-3737
ozoneplus@tlb.sympatico.ca





Gamme NV 2012

CONÇUE POUR TRAVAILLER AVEC VOUS

Repensez votre façon de faire des affaires



À partir de
470\$/mois

Financement avec taux
d'intérêts très bas, taxes en sus

NISSAN

Véhicules commerciaux

TOUT
SIMPLEMENT
BRILLANT



SOREL-TRACY NISSAN

4995, rue Saint-Laurent (secteur Tracy) | 450 746-9418