

contactsaffaires

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

VOL. 19 - N° 2 • NOVEMBRE 2017

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION D'ENTREPRENEURS PREND LA RELÈVE





Une équipe-conseil présente et engagée au cœur de votre vie.

**Un accompagnement
sur mesure à votre
avantage**

Vous faites partie d'une institution financière d'envergure, vous bénéficiez donc des compétences, de l'expérience et de la spécialisation de plusieurs personnes qui travaillent en complémentarité pour vous permettre de réaliser vos projets et vos rêves.

450 746-7000
desjardins.com



Desjardins
Caisse Pierre-De Saurel

SOMMAIRE

- 8 JEUNES ENTREPRENEURS**
Alexandra Paquin, Les jardins d'Alexandra
ALEXANDRA, MARAÎCHÈRE
AUDACIEUSE ET INNOVATRICE
- 12** Mélanie Auclair, Turlututu
MAMAN, ARTISTE ET FEMME D'AFFAIRES
- 14** Stéphanie Brunelle, Bouclette
CLOWN PROFESSIONNELLE
ET ENTREPRENEURE
- 18** Véronique Bouchard, Centre
orthopédique et de stomie de Sorel
DE MÈRE EN FILLE :
UNE RELÈVE RÉUSSIE
- 25 CLD DE PIERRE-DE SAUREL**
BULLETIN DES ENTREPRENEURS
- 30 JEUNES ENTREPRENEURS (SUITE)**
Andrée-Anne Coutu,
Gris Urbain Concept Design
CONCEVOIR DES
ENVIRONNEMENTS ÉPATANTS
- 34** Audrey Gendron, Audrey Traiteur
LA RESTAURATION, C'EST MA PASSION !
- 36 FEMMES EN AFFAIRES**
Martine Bourgeois, vice-présidente de
la Ferme St-Ours et Agricultrice de l'année
LES FEMMES QUI FONT
PROGRESSER NOTRE RÉGION
- 38 JEUNES ENTREPRENEURS (SUITE)**
Martin Cournoyer, Les Entreprises
Cournoyer Asphalte Itée
QUATRE ASSOCIÉS QUI POURSUIVENT
L'ÉVOLUTION DE L'ENTREPRISE
- 40** Dre Véronique Bardier
et Dr David Carrier, Chiro Santé Saurel
DEUX JEUNES CHIROPATICIENS
À LA TÊTE DE CHIRO SANTÉ SAUREL
- 42** Olivier de la Sablonnière,
Services d'arbres de la Sablonnière
L'ENTREPRENEUR QUI
PLANTE DES ARBRES
- 44 PRÉSENTÉE PAR LA SAQ**
LA DEUXIÈME ÉDITION DU SALON
DES VINS DE SOREL-TRACY REMPORTE
À NOUVEAU BEAUCOUP DE SUCCÈS !
- 46 MENTORAT**
Jean-Charles Caron, chef mentor
UN MENTOR : L'ALLIÉ INDISPENSABLE
DE TOUT ENTREPRENEUR
- 48 HOMMAGE**
Jean-Pierre Letarte
UN SORELOIS DÉVOUÉ
À LA COMMUNAUTÉ D'AFFAIRES



36



46

DANS CHACUN DES NUMÉROS

- MOT DE L'ÉDITEUR 4
- ÉDITORIAL 6
- CÔTÉ CŒUR 22
Avec Gaëtan Dutremble
- CARNET D'ADRESSES 50

COLLABORATRICE

- MICHÈLE GAUTHIER 47



MAI 2017



NOVEMBRE 2016



MAI 2016



NOVEMBRE 2015



MAI 2015

ORDIGENI
ÉLECTRONIQUE ET INFORMATIQUE

L'INFORMATIQUE C'EST
NOTRE MÉTIER!

- » SERVICE TI COMPLET EN ENTREPRISE
- » AFFICHAGE NUMÉRIQUE DYNAMIQUE
- » TÉLÉPHONIE IP HÉBERGÉE
- » CONCEPTION ET HÉBERGEMENT WEB
- » SOLUTIONS D'IMPRESSION GÉRÉES
- » RÉPARATION DE CELLULAIRES ET TABLETTES

267, boulevard Fiset, Sorel-Tracy | **450 780-0299** | ordigeni.com





Le visage des entrepreneurs de la région change

Laurent Cournoyer
laurent@cournoyer.cc

Éditeur

Selon les données de Postes Canada, en 2006, il y avait 2498 entreprises sur le territoire de la MRC de Pierre-De Saurel, à Contrecoeur et dans le Bas-Saint-François. Onze ans plus tard, nous en avons maintenant 1743, ça représente une diminution de 755 entreprises (30 %) en seulement une décennie. C'est un constat qui ne peut être ignoré et il reste à voir ce que les personnes en autorité feront pour renverser cette tendance.

Mais heureusement, depuis quelques années, on voit de plus en plus de nouveaux visages d'entrepreneurs apparaître dans la région. Et c'est très encourageant dans un contexte où on annonce que les baby-boomers à la tête de plusieurs entreprises prendront leur retraite d'ici cinq ans. Ce sera 40 % d'entre eux pour être plus précis et c'est du jamais vu dans l'histoire du Québec. Et notre région n'y échappe pas ! Quelqu'un en faisait d'ailleurs la remarque lors du dernier Gala du mérite économique ; il y a de moins en moins de têtes blanches dans la salle lors de cet événement ! Signe des temps et de la transformation de notre économie, plusieurs nouveaux visages apparaissent donc dans notre environnement économique régional et nous vous en présentons quelques-uns dans cette édition de votre magazine *Contacts Affaires*.

Plusieurs sont des travailleurs autonomes, ils ont créé leurs entreprises, d'autres ont pris la relève d'entreprises existantes, mais tous sont motivés à laisser leurs traces dans cet environnement de plus en plus concurrentiel. Les défis sont grands : compétition des entreprises provenant de l'extérieur, particulièrement celles qui offrent des produits et services sur Internet. Une population stagnante et vieillissante dans la région, donc qui consomme moins, etc. Mais cette relève, ce sont de nouveaux entrepreneurs qui font bien souvent preuve d'imagination et de créativité pour se démarquer et offrir des produits et services distinctifs. Je crois que la clé est là. Il ne faut pas chercher à offrir ce que d'autres entreprises offrent déjà, ça risque seulement de les affaiblir et déplacer des emplois. Pour véritablement développer notre économie régionale, il faut se diversifier et développer de nouveaux projets d'affaires porteurs d'avenir.

Donc, pour générer de la richesse, nous devons saisir de nouvelles opportunités et combler des secteurs de notre économie qui ne sont pas développés. Que ce soit pour le commerce de détail ou pour celui des PME, nous devons innover. Il faut parfois regarder ce qui se fait ailleurs dans d'autres villes du Québec ou dans le monde pour identifier de nouvelles opportunités d'affaires. C'est le défi qui se présente à nous.

Entretemps, le magazine *Contacts Affaires* continue de faire la promotion des entrepreneurs de chez nous et met en lumière leurs réussites afin d'inspirer toute la communauté d'affaires.

Bonne lecture et Joyeuses fêtes ! ■

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

Chargée des ventes publicitaires :

Anne-Marie Nadeau

Responsable des publications

et designer graphique :

Sébastien Paul

Designers graphiques :

Stéfany Péloquin, Martin Sylvestre

Concepteur Web :

Martin Sylvestre

Collaboratrice :

Michèle Gauthier

Photographe :

Philippe Manning

Révisure :

Mireille Charbonneau

Impression :

Cournoyer communication marketing

Distribution :

Postes Canada, 2 500 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.

VOUS TROUVER LE MEILLEUR VÉHICULE - C'EST NOTRE AFFAIRE -



TERRAIN DENALI
2018



Le centre du
CAMION 
au **CANADA**





L'entrepreneur humain

Catherine Objois
catherine@cournoyer.cc

Rédactrice

« Bien que cette transition ne se fait pas en un battement d'aile, on voit apparaître depuis quelques années un nouveau spécimen : l'entrepreneur humain. Fini les profits à tout prix, le saccage de nos ressources naturelles, les conditions précaires pour les employés, l'évitement fiscal ou la sous-traitance au Myanmar, l'entrepreneur humain veut avant tout être un partenaire de la société dans laquelle il vit », écrivait Nicolas Duvernois dans sa chronique *Un nouveau spécimen d'entrepreneur est en train de naître*, parue dans l'édition du 13 septembre 2016 du journal *Les Affaires* « (...) J'ai réalisé que je ne voulais pas être qu'un entrepreneur qui crée et vend un service ou un produit. Je voulais être plus qu'un homme d'affaires. L'entrepreneur humain comprend que les meilleurs *deals* sont ceux où tout le monde est gagnant. Une personne qui comprend l'importance de la réussite professionnelle, mais aussi personnelle, c'est quelqu'un pour qui redonner n'est pas qu'un acte fiscal. Un humain sera beaucoup plus reconnu pour son héritage social que pour son héritage monétaire. »

Nos nouveaux entrepreneurs, l'espoir de demain !

Notre région recèle un beau bassin de ces nouveaux entrepreneurs humains, et nous vous en présentons dix dans cette édition, fondateurs de leur entreprise ou releveurs. Ils ont moins de quarante ans, sont souvent parents et œuvrent dans des domaines très variés, mais tous sont guidés par cette nouvelle philosophie entrepreneuriale humaniste qui repose sur quelques valeurs fondamentales. D'abord, leur première motivation n'est pas la réussite financière, mais la volonté de vivre de leur passion en étant à leur compte. Une chose m'a frappée en les rencontrant : ils sont heureux et s'épanouissent dans ce qu'ils font, car ils ont choisi de faire ce qu'ils aiment. Mais oubliez l'homme d'affaires qui sacrifiait tout à son entreprise, y compris sa santé, et ne voyait pas grandir ses enfants. Soucieux de sa qualité de vie, le nouvel

entrepreneur s'organise pour avoir une vie équilibrée, prendre le temps pour sa famille, ses amis, ses loisirs. Bien sûr ils sont ambitieux et travaillent fort, mais c'est d'abord pour offrir mieux à leurs clients, en changeant des choses dans leur domaine, avoir un impact positif sur leur collectivité. Respectueux d'autrui, ils ont le souci des autres et de contribuer à leur mieux-être. C'est pourquoi ils sont sensibles à toute la démarche du développement durable et à la cause de l'achat local. Troisième constat, les nouveaux entrepreneurs sont exigeants et ont le goût du travail bien fait. Informés, branchés et utilisateurs des médias sociaux, ils cherchent toujours à s'améliorer, n'hésitent pas à demander de l'aide pour bien s'entourer et sont dotés d'une grande capacité de résilience. Bref, ils font le pari que vie familiale, qualité de vie, respect d'autrui et de l'environnement sont conciliables avec la réussite professionnelle, que travail et bonheur peuvent se conjuguer au quotidien.

« L'entrepreneur humain comprend que les meilleurs *deals* sont ceux où tout le monde est gagnant. Une personne qui comprend l'importance de la réussite professionnelle, mais aussi personnelle, c'est quelqu'un pour qui redonner n'est pas qu'un acte fiscal. Un humain qui sera beaucoup plus reconnu pour son héritage social que pour son héritage monétaire. »

– Nicolas Duvernois

Parmi les grands enjeux de notre avenir économique, nous oublions souvent que le facteur humain prime et primera toujours dans le développement économique de toute collectivité. C'est pourquoi cette génération de nouveaux entrepreneurs représente un bel espoir pour l'avenir de notre région ! ■

LES
familles
d'ici

**MAINTENANT
EN VENTE !**

SOREL-TRACY

375^e anniversaire

À L'OCCASION DU 375^e ANNIVERSAIRE

**DÉCOUVREZ
DES FAMILLES
DE SOREL-TRACY**



34,95 \$

(taxe en sus)

164 pages

Près de 100 familles

POINTS DE VENTE :

- CJSO 101,7 FM
- Cournoyer communication marketing
- IGA Extra André Tellier
- Librairie Marcel Wilkie
- Office du tourisme de la région de Sorel-Tracy
- Société historique Pierre-de-Saurel

Édité par :

cournoyer[®]
publications

100, boulevard Gagné
450 746-3914

famillesdici.ca



Alexandra Paquin, Les jardins d'Alexandra

Alexandra, maraîchère audacieuse et innovatrice

par Catherine Objois

À voir Alexandra évoluer dans la serre, environnée de ses cultures, il est clair que la jeune femme adore son travail en pleine nature. Voilà quatre ans qu'elle a eu l'audace de se lancer pratiquement seule dans l'agriculture maraîchère, une niche alors inoccupée dans la région. Aujourd'hui, les légumes miniatures d'Alexandra sont à l'honneur dans plusieurs de nos restaurants et bientôt ils feront le délice d'autres gourmets au Québec. Mais pour réaliser ce rêve de vivre de l'agriculture, le parcours de cette battante n'a pas été facile. Il a fallu, et il faudra encore, beaucoup de ténacité et d'efforts !

Le choix de devenir travailleuse autonome

Native de Sorel, Alexandra détient une formation en biologie de recherche. « J'ai toujours aimé le contact avec la nature, je suis une fille de terrain, de concret ! »,



Photos : Philippe Manning / IPIXSALE

Alexandra Paquin

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



de l'équilibre.

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.fbngp.ca



Christian Archambault
Conseiller en placement
450 743-8474

FCPE
MEMBRE

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!**

raconte-t-elle en évoquant son stage à l'UQAM où elle allait en bateau dans les îles de Verchères baguer des bernaches du Canada. Elle s'est ensuite jointe à un comité de bassins versants en Montérégie, ce qui l'a amenée à travailler avec des producteurs. « Je suis tombée en amour avec le mode de vie des agriculteurs, je voulais avoir une ferme, mais impossible sans famille agricole ni ressources financières. » Elle est donc revenue habiter à Sorel, devenant coordonnatrice des systèmes de la qualité à la laiterie Chalifoux. « C'était un excellent emploi mais je ne travaillais pas dehors. » Pendant un an elle a planifié son démarrage comme travailleur autonome puis elle a quitté Chalifoux pour se lancer selon son plan d'affaires qui a reçu le prix Coup de cœur du CLD de Pierre-De Saurel.

Produire des légumes miniatures pour la restauration

D'abord bénévole à la Bergerie du chien blanc, Alexandra a confirmé son choix professionnel, tout en tissant des liens d'amitié avec le propriétaire Pierre Péloquin. Puis elle est allée rencontrer des chefs de la région pour parler de son projet. Devant leur intérêt, elle a loué une terre à Pierre, à Sainte-Anne-de-Sorel, et démarré ses cultures. « Voulant me démarquer de la concurrence, j'ai choisi la niche des produits maraîchers de spécialité : des légumes miniatures

et souvent non traditionnels, comme les mini-zucchinis, mini-carottes, mini-rabioles, mini-brocolis mais aussi des pâtisseries, du bok choy et du brocoli chinois, et destinés au secteur de la restauration. » Les débuts n'ont pas été faciles, car tout était à faire. Alexandra a labouré, planté, aménagé le système d'irrigation, avec l'aide d'une amie et de son frère qui lui apporte toujours son soutien, ainsi que les conseils de quelques professionnels du domaine dont le commissaire agricole, Alain Beaudin. « Je suis une intuitive qui fonctionne selon la méthode essais-erreurs, je fais beaucoup de tests et de recherches. » Il lui a fallu apprendre aussi à gérer son entreprise. En 2015, elle a reçu une bourse du Fonds de soutien à la relève agricole, ce qui lui a donné un bon coup de pouce sur le plan financier.

Un modèle de ferme non traditionnel : le jardin maraîcher

« Grâce à de petits jardins utilisés plusieurs fois durant la même saison, l'entreprise est viable avec peu de superficie. Et dès le début, j'ai cultivé de façon écologique, dans une démarche de développement durable », explique Alexandra en faisant visiter son domaine : la grande serre, les champs et l'immense hangar où elle trie ses légumes et prépare les commandes, et qui abrite son super tracteur Ferrari BSC. « J'adore travailler dans la nature, je vis selon ►

Un automne en bonne compagnie



Boutique
Animaux Cartier

322, boulevard Fiset, Sorel-Tracy • 450 743-2970 • animalerie-cartier.ca



son rythme en suivant le soleil. L'été je suis à quatre heures du matin dans mes champs. » Alexandra assure tout, depuis les plantations jusqu'à la livraison chez les clients. « Je suis

très privilégiée d'avoir un contact direct avec les chefs. Ils apprécient la fraîcheur de mes produits qui vont faire un Wow ! dans l'assiette, ce sont de belles rencontres. » Une fois par année, on peut visiter Les jardins d'Alexandra, lors de la journée Portes ouvertes. « Je suis fière du parcours accompli, les récoltes sont bonnes. » Elle a ajouté cette année le service de travailler la terre chez des particuliers.

Préparer le printemps prochain

Alexandra veut continuer à améliorer ses techniques de travail et elle bénéficie toujours du support d'un mentor, indispensable et précieux. « Être travailleuse autonome apporte beaucoup de préoccupations diverses et du stress, bien sûr il y a des hauts et des bas, il faut beaucoup de résilience, mais je n'ai jamais regretté mon choix. Je réalise mon rêve de vivre de l'agriculture, dans la nature, en écoutant les petits oiseaux ! Il ne faut pas s'arrêter aux commentaires de ceux qui disent que ça ne marchera pas ! », conclut Alexandra qui en cette fraîche journée de début novembre s'affaire dans sa serre à récolter les tubercules de capucines tubéreuses, un légume ancien remis au goût du jour par les grands chefs cuisiniers, pour les replanter au printemps. Elle prépare déjà ses prochaines récoltes en nourrissant des projets d'expansion prometteurs à Montréal. ■

PRÈS
DU SUCCÈS

DEPUIS
50
ans


LE CÉGEP DE SOREL-TRACY EST À L'ÉCOUTE DE SON MILIEU DEPUIS 50 ANS! CRÉATEUR DE RELÈVE, IL A SU FAIRE DIPLÔMER PLUS DE **12 500** ÉTUDIANTS!


Cégep
de Sorel-Tracy
TOUJOURS PRÈS

3000, BOULEVARD DE TRACY • 450 742-6651 • WWW.CEGEPST.QC.CA

NOUVEAU DANS LA RÉGION !

Nous unissons nos forces en climatisation pour vous offrir davantage

 Maintenant **11 véhicules** de services et **12 techniciens**

 Climatisation | réfrigération | congélation
thermopompe | système de chauffage à l'huile
gaz naturel | entretien

 **Vente, installation et remplacement**
Résidentiel | commercial | industriel
naval | institutionnel

FUJITSU

GazMétro
PARTENAIRE CERTIFIÉ

Carrier
les experts à votre service 

NOUVEAU DÉPOSITAIRE DES
CONTRÔLES DE MARQUE
PROLON



TECHNICIEN
MARCO DAUPLAISE

PROPRIÉTAIRE
**CLIMATISATION
FRANÇOIS DESCHENEUX**

1325, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy

450 746-7496

climatisationdescheneaux.ca

CLIMATISATION
François Descheneaux inc. 

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

SOREL-TRACY | CONTRECŒUR | VARENNES | VERCHÈRES | ST-BRUNO | ST-HUBERT | BROSSARD | DRUMMONDVILLE

Mélanie Auclair, Turlututu

Maman, artiste et femme d'affaires

par Catherine Objois

Turlututu, c'est un petit mouton adorable, comme tout ce que crée Mélanie Auclair. Cette maman de cinq enfants, dont les derniers sont des jumeaux de sept ans et demi, a débuté une formidable aventure professionnelle il y a quatre ans. Aujourd'hui, la boutique nouvellement installée rue George regorge de produits personnalisés pour bébés et enfants, tous plus beaux les uns que les autres. On retrouve les créations de Mélanie à travers le Québec, et ses boules de Noël ont séduit plusieurs personnalités québécoises. Tout un succès qui repose sur deux forces : création personnalisée et produits 100 % québécois.

Tout a commencé avec un accident et une boule de Noël !

« J'ai toujours eu un côté artistique, un crayon dans la main », débute Mélanie, « j'ai fait du fusain, de l'aquarelle, de la peinture, j'ai touché un peu à tout. » Elle voulait être dentiste mais à 18 ans, elle est devenue maman d'un fils puis deux ans plus tard d'une fille. Elle est ensuite retournée au Cégep de Sorel-Tracy en Techniques d'éducation à



l'enfance. Mélanie et François ont agrandi leur famille avec l'arrivée d'un autre fils puis des jumeaux quatorze mois après. Maman à temps plein, Mélanie fut victime d'un bête accident à la maison, il y a quatre ans, qui lui causa une grave commotion cérébrale, et qui demanda deux ans de réadaptation, pour réapprendre à fonctionner comme avant. « Sans cet accident, je n'aurais jamais démarré mon entreprise. J'étais trop timide ! », raconte-t-elle. À Noël, il y a quatre ans, elle a peint sa première boule de Noël, pour le cadeau des professeurs de ses deux aînés, et elle a mis la photo de son œuvre sur Facebook. Le succès a été tel que bientôt Mélanie réalisa des boules pour des amis, puis elle se lança dans la création de bas de Noël, ensuite de coffres, de tasses, et tout s'est enchaîné. Turlututu est né il y a deux ans et a emménagé en 2016 dans un premier local sur le boulevard Fiset avant de s'établir cet automne sous les arcades de la rue George.



Julie et Mélanie Auclair, propriétaire

Conjuguer sa passion des enfants et de l'art pour gagner sa vie

« Ce que j'aime, c'est créer pour les enfants et les voir s'exclamer devant mes réalisations. Je consacre beaucoup de recherche et de travail à mes créations, j'ai mes idées pour créer, je suis exigeante et perfectionniste. Chacun des produits est unique et entièrement fait à la main », explique Mélanie qui depuis un mois se fait aider par sa sœur. Turlututu offre à présent 24 lignes de produits tels que douillettes, cadres, coffres, doudous, abat-jour, coussins et décorations murales et ils sont disponibles dans 28 points de vente au Québec. On trouve aussi à la boutique des produits d'une vingtaine d'artisans du Québec. Dans le carnet de commandes de Mélanie figurent également des contrats pour plusieurs entreprises québécoises et des demandes de créations sur mesure. « Je me suis constituée une bonne clientèle et j'utilise beaucoup les médias sociaux. » Mélanie travaille six jours sur sept, au cœur d'une vie familiale intense.

Les défis de l'entrepreneure

Au départ, Mélanie n'avait pas pensé à posséder son entreprise, mais à présent elle est fière de son parcours. « Il y a beaucoup de défis à relever comme entrepreneur et il faut être très polyvalent : je m'occupe de l'administration, de la clientèle, des fournisseurs, et bien sûr de créer les produits, je veux d'ailleurs continuer à élargir la gamme. » Mélanie se consacre à la création le jour, dans l'atelier situé en arrière du comptoir de la boutique, et à l'administration le soir. Elle est aussi accompagnée par un mentor de la cellule de mentorat d'affaires hébergée dans notre région par le CLD de Pierre-De Saurel. « Pour être entrepreneur il faut être tenace et volontaire, et être bien entouré. Mon mentor est un soutien et un guide précieux. » ■



SADC

Société
d'aide au développement
de la collectivité

PIERRE-DE SAUREL

FAITES COMME EUX!



Chiro Santé Saurel



Hibou Technologies



Climatisation Chauffage
Sorel-Tracy



Lunetterie F. Farhat

Venez rencontrer un
conseiller à votre SADC
pour vos besoins financiers.

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

Visionnez les vidéos
Entrepreneurs d'ici
sur notre site Internet



450 746-5595

sadcpierredesaurel.ca

Canada Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement la SADC

Stéphanie Brunelle, Bouclette

Clown professionnelle et entrepreneure

par Catherine Objois

Depuis février, Stéphanie Brunelle a élu domicile dans un vaste local au Centre Sacré-Cœur. Le bel arbre peint sur le mur témoigne de ses talents et le dragon Tourbillon, compagnon de Bouclette, se repose sur un gros coussin en forme de nuage. Ici Stéphanie a aménagé son bureau et elle dispose d'espace pour organiser diverses activités pour enfants. Car pour vivre de son métier, cette clown professionnelle depuis plus de dix ans a ajouté plusieurs cordes à son arc, toujours en misant sur ses forces et selon la mission de Bouclette : stimuler l'estime de soi et la créativité des enfants.

Choisir de vivre de sa passion

Ayant hérité de l'esprit entrepreneurial de ses parents, cette Soreloise qui a toujours eu des talents en dessin a d'abord fait un DEC en graphisme, puis un an en dessins animés



Stéphanie Brunelle, clown professionnelle

**NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES
MÊME QUALITÉ DE SERVICE!**

Quand la passion et les services professionnels se rencontrent

Dre Valérie Bardier
optométriste et copropriétaire

Dr Joël Godin
optométriste et copropriétaire

Dre Carole Maillette
optométriste

OPTO
RÉSEAU

CENTRE VISUEL BARDIER GODIN
351, boul. Gagné, Sorel-Tracy
450.743.1010

 
opto-reseau.com

RICHARDSON

**À VOTRE SERVICE DEPUIS
PLUS DE 160 ANS**

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.

richardson.ca | 1 800 361-2820



traditionnels dans une école spécialisée de Montréal. Les années suivantes ont été riches d'expériences formatrices dans les domaines du graphisme et de l'illustration, alternativement comme employée et travailleuse autonome. Lors d'une rencontre professionnelle, Stéphanie a eu le coup de foudre pour l'animation pour enfants et elle a commencé à s'y investir. C'est alors qu'elle a créé Bouclette après une nuit complète de création intense. Pendant deux ans, Bouclette a développé sa clientèle et pris de l'expérience pendant que Stéphanie travaillait au Carrefour jeunesse-emploi à temps partiel. « En 2008, j'ai décidé de me consacrer entièrement à Bouclette pour développer mon personnage, je voulais travailler avec les enfants, partout au Québec », explique Stéphanie qui au fil des années a suivi de nombreuses formations, notamment en jeu clownesque, danse, sculpture de ballons, maquillage artistique et théâtre.

Bouclette sème des graines d'estime de soi auprès des enfants

Depuis dix ans, Stéphanie travaille avec Bouclette à temps plein. « Bouclette est une fée de l'espace qui vit toutes sortes d'aventures. Elle est toujours gentille et rigolote mais elle a du caractère. Je lui fais vivre une situation et la solution vient des enfants : ils réalisent que chacun a en

soi les ressources pour surmonter les obstacles. À travers mon personnage de clown je peux passer ce message éducatif. Ainsi Bouclette sème des graines d'estime de soi, c'est une belle mission qui a orienté mon entreprise », explique Stéphanie. Bouclette fait des spectacles pour les enfants, de deux à douze ans, principalement dans des CPE et des services de garde, mais aussi pour des festivals, municipalités, partys d'entreprises et fêtes d'enfants privées, partout au Québec et elle est même allée en Alberta. « À la fin du spectacle, les 80 câlins, c'est ma paie ! » Son fils Cédrik, qui vient d'avoir sept ans, et déborde d'imagination, est son premier public.

Ateliers, cours de yoga et bien d'autres projets

Depuis cette année, Stéphanie est reconnue comme membre du programme culture à l'école du ministère de la Culture et des Communications. Elle a commencé à donner des ateliers de jeu clownesque, destinés aux enfants du préscolaire et du primaire, toujours pour stimuler leur estime de soi et leur créativité : apprendre aux enfants à connaître leurs forces, à vaincre leur timidité, à être fiers d'eux tout en respectant les autres. Toujours dans le même objectif, depuis l'automne 2016, Stéphanie enseigne le yoga pour enfants à Saint-Robert, où elle habite, après avoir obtenu la certification requise. En octobre, elle a lancé ▶



NETTOYEUR
Daoust/Forget^{MD}

Une différence... *très nette!*^{MD}

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



- Nettoyage à sec de vêtements sur place
- Lavage de vêtements
- Lavage de chemises
- Nettoyage du cuir et du suède
- Pressage de vêtements
- Réparation de vêtements sur place (tailleur et couturière)
- Service de buanderie commerciale
- 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



La fée Bouclette

en ligne son DVD de yoga pour les enfants, Yoga chocolat, avec une campagne de sociofinancement (www.bouclette.ca). Et cet été, Stéphanie et Geneviève Gamache, d'Éklat Vitrail, ont fait vivre un camp d'art d'une semaine à onze jeunes de la région.

Le grand défi

« Vivre entièrement toute l'année de mon art, en m'assurant d'avoir toujours des contrats, voilà mon grand défi », expose Stéphanie qui le relève avec succès en conjuguant ses différentes forces. « Avec les spectacles, les ateliers, les cours de yoga et le DVD, Bouclette est assez unique au Québec et arrive à faire sa place ! » Offrir de nouveaux spectacles et services voilà donc l'autre défi de Stéphanie, qui continue à suivre régulièrement des formations et est en train d'écrire un livre pour enfants. « Mon imagination est la matière première de mon entreprise ! Mon grand objectif est de faire connaître Bouclette à tous les enfants du Québec. » Stéphanie ne regrette pas son choix de s'être lancée à son compte. « Bien sûr le stress financier est toujours là, j'ai plein de grands projets mais il faut les financer. Cependant je vis de ma passion et j'ai un bel équilibre avec ma famille. La morale de mon histoire : n'écoutez pas ceux qui disent que vous n'y arriverez pas ! » ■

Le saviez-vous ?

Sorel Forge fait maintenant partie du groupe **Finkl Steel** et agit mondialement sous ce nom. **Finkl Steel** regroupe trois usines sidérurgiques en Amérique du Nord, ce qui ajoute une plus-value aux marchés déjà maîtrisés par l'Usine Sorel Forge.



FINKL STEEL
SCHMOLZ + BICKENBACH GROUP
USINE SOREL FORGE

Nous embauchons !

100, rue McCarthy, Sorel-Tracy
450 746-4030
sorelforge.com

La communauté entrepreneuriale Pierre-De Saurel

Avril à octobre 2017

ici on entreprend!

Une initiative soutenue par **Desjardins**

CARREFOUR JEUNESSE-EMPLOI (CJE) PIERRE-DE SAUREL
CÉGEP DE SOREL-TRACY
CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD) PIERRE-DE SAUREL
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE SOREL-TRACY
COMMISSION SCOLAIRE DE SOREL-TRACY
SOCIÉTÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT DE LA COLLECTIVITÉ (SADC) PIERRE-DE SAUREL

La communauté entrepreneuriale sensibilise les jeunes à l'entrepreneuriat

32^e SOIRÉE DU GALA DU MÉRITE ÉCONOMIQUE | 29 AVRIL 2017

Cette année encore, la communauté entrepreneuriale a permis à 13 étudiants de l'école secondaire Fernand-Lefebvre ainsi qu'à 6 étudiants du Cégep de Sorel-Tracy et 2 du Centre de formation professionnelle accompagnés de leurs professeurs d'assister au 32^e Gala du mérite économique.



2^e SOUPER-GALA DES APPRENTIS ENTREPRENEURS | 24 MAI 2017

Cette initiative soutenue par la communauté entrepreneuriale a rassemblé 48 étudiants de la classe entrepreneuriale des 4^e et 5^e années du secondaire de l'école secondaire Fernand-Lefebvre et du Département de développement d'applications Web et mobiles du Cégep de Sorel-Tracy accompagnés par 15 entrepreneurs-brigadiers de la région et de 9 conseillers d'entreprises de différents organismes de développement accompagnés de 3 professeurs.

La soirée a permis d'honorer quatre projets sur 15 du cours de sensibilisation à l'entrepreneuriat et trois projets du Département de développement d'applications Web et mobiles du Cégep pour leur créativité et esprit entrepreneurial. En tout, c'est plus de 2 000 \$ qui ont été distribués en bourses.



ÉCLATE TON CITRON ! | 25 OCTOBRE 2017

Pour une 7^e année consécutive, l'activité « Éclate ton citron » initié par le Carrefour jeunesse-emploi s'est tenue avec la participation d'une soixantaine d'étudiants des niveaux secondaires IV et V de la classe entrepreneuriale de l'école secondaire Fernand-Lefebvre.

Pendant près de deux heures trente, les participants ont expérimenté le démarrage d'une entreprise de limonade étape par étape. Ils ont plongé dans un véritable tourbillon de connaissances entrepreneuriales, le tout accompagné d'entrepreneurs, de professeurs et de conseillers aux entreprises.

MERCI aux entrepreneurs, partenaires et professeurs :

David Foster, professeur du cours de sensibilisation à l'entrepreneuriat ESFL | Patrick Chalifoux, entrepreneur-brigadier | Philippe Petit, entrepreneur, professeur | Philippe Perreault, entrepreneur-brigadier | Lise Gauthier, SADC | Anthony Savard et Marie-Pier Beaudoin, CLD | Émilie Fontaine, Desjardins | Cindy Tellier, CJE



Entrepreneurs- brigadiers

Beudet Michel
Beaudin Alain
Bergeron Nathalie
Bibeau Roger
Brodeur Pierre-Marc
Brunelle Stéphanie
Chalifoux Alain
Chalifoux Patrick
Cimon Chantal
Collette Julie
Cournoyer Laurent
Cournoyer Michaël L.
Daneau Fabienne
Descheneaux Sylvain
Devin Yves
Doyon Rachel
Émond Jean-Bernard
Émond Pierre-André
Fafard Marcel
Gamache Geneviève
Hébert Jean-Philippe
Laliberté Martin
Langelier Michel
Lareau Suzanne
Larochelle Nathalie
Larue Jacques
Lefebvre Benoit
Lemoine Vincent
Lussier Luc-André
Mandeville Claire
Manning Philippe
Milletta Alexandra
Milletta Pierre
Mireault Jessica
Page Ronald
Paquin Alexandra
Paul Noémie
Pelletier Caroline
Perreault Phillippe
Perreault Serge
Phaneuf Maryse
Pronovost Maxime
Routhier Luc
Salvas Jean-Pierre
Salvas Sylvain
Théroux Benoit
Tremblay Sophie
Verrier Serge

INFORMATION :

Michèle Gauthier,
coordonnatrice
450 746-5595, poste 24
comm@sadcsaurel.ca

Une initiative soutenue par :



Desjardins

Partenaire Or :

cournoyer[®]
communication marketing

Partenaires Argent :



Véronique Bouchard, Centre orthopédique et de stomie de Sorel

De mère en fille : une relève réussie

par Catherine Objois

Il y a deux ans, Véronique Bouchard a succédé à sa mère, Denise Trottier, en prenant officiellement la relève du Centre d'équipement orthopédique et stomisé de Sorel. Et la jeune femme vient de devenir propriétaire de l'entreprise, qui se nomme désormais le Centre orthopédique et de stomie de Sorel. Un bel exemple de transfert réussi pour ce commerce unique dans la région et qui rayonne de Nicolet à Varennes.

D'une génération à l'autre, sur deux décennies

Infirmière en chirurgie à l'Hôtel-Dieu de Sorel, Denise Trottier constatait qu'il n'y avait aucun magasin spécialisé en équipements orthopédiques dans la région. Elle a donc quitté l'hôpital pour démarrer, seule, son commerce en 1996, au coin du boulevard Fiset et de l'avenue de l'Hôtel-Dieu. Elle s'est constituée une clientèle et le petit local a



Véronique Bouchard (au premier rang), propriétaire, entourée de ses parents et de ses employés

1927-2017 • 90 ans ensemble



*Respect,
disponibilité et
humanité*



GILBERT MANDEVILLE & FILS LTÉE

912, CHEMIN STROCH, SOREL-TRACY • 450 743-3607
70, AVENUE DE LA TRAVERSE, SAINT-OURS • 450 785-2221

MANDEVILLE & MINEAU

80, RUE CHARLOTTE, SOREL-TRACY • 450 742-8822

www.salonsmandeville.com

*Un Noël heureux,
des rencontres
inspirantes et une
année florissante.
Joyeuses fêtes!*



Louis Plamondon

Député de Bécancour
Nicolet - Saurel

307, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy
Tél. : 450 742-0479
Télec. : 450 742-1976



peu à peu augmenté son inventaire. En 1998, Véronique s'est jointe à l'entreprise après ses études en comptabilité au Cégep de Sorel-Tracy. « J'y ai d'abord vu une opportunité de travail. Ma mère m'a appris les ficelles du métier, j'ai aussi suivi des formations, et j'ai réalisé que j'aimais beaucoup ce domaine. » Mère et fille ont donc fait équipe pour continuer à faire grandir le commerce qui a déménagé en 2006 à l'emplacement actuel. En 2015, Denise a pris sa retraite et Véronique est devenue gérante, forte de ses 17 ans d'expérience. La relève s'est donc faite graduellement et tout naturellement.

La nouvelle propriétaire d'un magasin spécialisé, unique dans la région

« J'aime le contact avec le public, et surtout j'aime aider les clients, les conseiller et les guider pour trouver la solution à leurs problèmes et faciliter leur vie : c'est notre mission. Nous travaillons avec des gens qui ont besoin d'aide, que ce soit pour un petit ou un gros problème. Il y a tout un aspect psychologique dans notre travail. Il faut écouter, être attentif et patient, prendre son temps, car l'approche du client est très importante. C'est un beau métier, je me sens utile ! » Le Centre orthopédique et de stomie de Sorel possède un très grand inventaire : équipement médical orthopédique, orthèses, matériel pour stomisés, (personne



qui porte une stomie, déviation chirurgicale d'un conduit naturel), vêtements et pantoufles adaptés, quadriporteurs et fauteuils électriques, cannes, oreillers cervicaux, bas supports et autres articles pour permettre aux gens d'avoir la plus grande autonomie possible selon le slogan de l'entreprise Une solution pour améliorer votre qualité de vie. « J'aime aussi mon travail pour sa grande polyvalence. Je m'occupe autant de l'accueil des clients que des commandes, de la comptabilité et de l'administration », raconte Véronique qui est épaulée par ses deux employées, Stéphanie Berniquez et Geneviève Plante. Sa mère passe à l'occasion et son père vient donner un coup de main pour ➤

ADDITIONNEZ EXPERTISE ET EXPÉRIENCE

UNE ÉQUIPE DE COMPTABLES DE PREMIER PLAN

Au service des entreprises et organismes de la région de Sorel-Tracy, nous avons chacun 30 ans d'expérience et nous participons aux succès de nos clients.

SERVICES

- États financiers
- Déclarations fiscales
- Règlements de litiges fiscaux
- Comptabilité générale
- Planification fiscale et testamentaire
- Achat et vente d'entreprise
- Financement
- Planification successorale

SECTEURS

- Construction
- Immobilier
- Agricole
- Professionnel
- Vente au détail
- Organismes sans but lucratif



BENOIT ETHIER, CPA, CMA
benoit@ekscpa.ca

AGNES KANE, CPA, CMA
agnes@ekscpa.ca

YVAN ST-GERMAIN, CPA, CA
yvan@ekscpa.ca

**ETHIER
KANE
ST-GERMAIN** SOCIÉTÉ DE
COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS

26, place Charles-De Montmagny
bureau 104, Sorel-Tracy
450 743-8495 | ekscpa.ca

AÉRO-VAC 2000 Inc

**COMMERCIAL
INDUSTRIEL
RÉSIDENTIEL**

- Nettoyage industriel par vacuum
- Nettoyage et décontamination de système de ventilation
- Échangeur d'air

3375, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy
Tél. : 450 742-6474 / Cell. : 450 880-2000
aero-vac@videotron.ca / R.B.Q. : 5701-1439-01



les livraisons et les installations. Car le magasin assure la livraison et l'installation de matériel ainsi que la réparation et la location, comme la location et l'installation de lits d'hôpitaux. Le service à domicile, pour faire essayer les équipements, est également offert. La clientèle, souvent référée par les médecins et autres professionnels de la santé, est de tous âges. « Ce sont des personnes qui éprouvent des problèmes dus à l'âge, à la maladie mais aussi à des accidents ou à des handicaps de naissance. Certains produits, comme les oreillers cervicaux, sont bons pour tout le monde et les bas supports sont très appréciés par les femmes enceintes ou des travailleuses toujours debout comme les coiffeuses », précise Véronique.

La nouvelle propriétaire est donc à la tête d'un commerce en pleine santé, qui évolue sans cesse. « Nous sommes en train d'informatiser l'inventaire. Le grand défi de notre profession est de se tenir au courant des derniers équipements sur le marché, nous suivons des formations régulièrement », souligne Véronique qui habite à Saint-Robert dans son mini-ranch entourée par deux chevaux, un chien et un cochon vietnamien. Cetteoureuse de la nature fait aussi depuis vingt ans de la course de baril, une épreuve de rodéo particulièrement exigeante. ■



TOUTE L'ACTUALITÉ,
UN SEUL ENDROIT.

soreltracy.com

SorelTracy
magazine

SOREL-TRACY

1642 - 2017

Regards sur notre histoire

À L'OCCASION DU 375^e ANNIVERSAIRE

**DÉCOUVREZ
L'HISTOIRE
DE SOREL-TRACY
EN IMAGES!**

25 \$

(taxe en sus)

196 pages

Plus de 250 photographies anciennes

POINTS DE VENTES :

- CJSO 101,7 FM
- Cournoyer communication marketing
- IGA Extra André Tellier
- Librairie Wilkie
- Métro Sylvain Brière
- Office du tourisme de la région de Sorel-Tracy
- Société Historique Pierre-de-Saurel

Édité par :

cournoyer[®]
publications

100, boulevard Gagné
450 746-3914

En collaboration avec :



Société Historique Pierre-de-Saurel inc.

6A, rue Saint-Pierre
450 780-5739

A portrait of Gaétan Dutremble, an older man with white hair and glasses, wearing a dark blue suit, a purple shirt, and a striped tie. He is smiling and has his arms crossed. The background is a bright window with vertical blinds. The right side of the image has a dark blue vertical bar.

Côté cœur

avec Gaétan Dutremble

Président du conseil d'administration de la Caisse Desjardins Pierre-De Saurel



Notre façon de travailler ensemble pour faire arriver les choses reste, à mon avis, une belle force dans la région. Nous l'avons démontré par le passé, cette manière de faire donne des résultats tangibles.

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

Il y a vingt ans, je joignais le conseil de vérification et de déontologie de ma caisse et mon intérêt pour Desjardins ne s'est jamais démenti depuis. L'engagement dans le milieu est une valeur qui m'est chère et participer à mettre en valeur les bienfaits de notre coopérative me passionne! Choisir d'être membre et de faire affaire avec Desjardins, c'est bénéficier d'une offre personnellement avantageuse et avoir un impact significatif dans la vie des gens et des communautés.

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

Leadership, innovation, vision, sans oublier des aptitudes de communicateur.

Quels journaux et magazines lisez-vous ?

Principalement le journal local, le *Sorel-Tracy magazine*, *La Presse* en ligne.

Quel livre vous a le plus inspiré dans votre carrière ?

J'ai du mal à n'en nommer qu'un seul... De façon générale, les livres de science-fiction me permettent un bon moment d'évasion. Leur univers témoigne souvent d'esprits visionnaires.

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

M. Landry, mon professeur de science-math en 9^e année, nous avait fait corriger un livre de mathématique! Il m'a inculqué de ne rien tenir pour acquis et m'a fait réaliser l'importance de comprendre le sens de ce que l'on fait. Cela m'a servi toute ma vie.

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

Ma plus grande fierté est sans doute d'avoir été élu à la présidence de la nouvelle Caisse Desjardins Pierre-De Saurel lors du regroupement des caisses du territoire en 2015. Nous avons bien réussi l'alliance du monde rural et urbain au bénéfice de nos membres et avons rapidement pu démontrer la plus-value de l'union de nos forces.

Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?

Je suis à la retraite depuis 12 ans, mais auparavant j'étais superviseur du service à la clientèle dans une entreprise du secteur industriel. C'est ce même élan axé vers la satisfaction de la clientèle qui me rejoint dans mon engagement à la Caisse : tout ce que nous faisons, nous le faisons pour mieux répondre aux besoins de nos membres et clients.

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

Sans contredit, l'écoute!

Quelles sont vos plus grandes passions ?

La famille, la généalogie et le billard. J'adore aussi les chiens!

Quel a été votre plus beau voyage ?

Les voyages que j'ai fait avec mes filles et ma conjointe sont parmi mes meilleurs souvenirs : Bruxelles, en Belgique, et Dublin, en Irlande.

Quelle est votre plus grande qualité ?

On dit de moi que je suis profondément humain.

Votre pire défaut ?

Spontanément, je dirais peut-être l'orgueil!

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

Nos cours d'eau offrent très certainement un axe de développement intéressant chez nous notamment pour le tourisme. Je suis également confiant que les efforts déployés dans les dernières années pour stimuler l'esprit d'entrepreneur dans la région sauront porter leurs fruits.

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

Laisser de côté les disputes de clocher, elles sont stériles et nous privent d'une belle synergie de talents. Notre façon de travailler ensemble pour faire arriver les choses reste, à mon avis, une belle force dans la région. Nous l'avons démontré par le passé, cette manière de faire donne des résultats tangibles.

Quel rêve souhaiteriez-vous réaliser ?

Ce que je souhaite voir se réaliser surtout, c'est que les jeunes soient nombreux à revenir vivre ici pour y fonder une famille!

ENTRÉE GRATUITE



SALON DES AFFAIRES DE SOREL-TRACY

JEUDI 24 MAI 2018 DE 13H À 21H
À L'HÔTEL DE LA RIVE

RÉSERVEZ
VOTRE KIOSQUE
POUR 2018

■ SALON
■ CONFÉRENCES
■ RÉSEAUTAGE

salonaffaires.ca

Organisé par:

cournoyer[®]
communication marketing

CJSO
101.7FM

contactsaffaires

brave





Josée Plamondon
Directrice générale

LA RELÈVE OU LE RACHAT D'ENTREPRISE, UNE FAÇON D'ENTREPRENDRE.

On le sait actuellement au Québec, la menace de fermeture d'entreprises due au manque de relève plane en permanence et notre région n'est pas épargnée par cette situation.

Quoique nous ayons vu, au cours des dernières années, plusieurs entreprises qui ont été rachetées, ou qui ont inclus une relève au sein de leur organisation, il reste toujours plusieurs opportunités d'affaires dans la région.

Pour ce faire, il devient essentiel pour les entrepreneurs qui songent à diminuer leurs activités ou à y mettre fin, d'informer les organismes qui soutiennent les entrepreneurs, dont le CLD, afin que nous puissions transmettre à d'éventuels entrepreneurs cette possibilité.

Nous sommes quotidiennement sollicités par des promoteurs qui veulent mettre en place des projets d'affaires. La possibilité de reprendre une entreprise ou de s'y joindre graduellement devient une façon comme une autre de réaliser son rêve et souvent de façon plus sécurisante. En effet, le taux de survie des relèves d'entreprise ou des rachats est plus élevé que lors d'un démarrage d'entreprise proprement dit. Par ailleurs, la relève d'une entreprise existante permet aussi de la faire évoluer tout en s'assurant d'une structure établie.

Dans notre objectif d'outiller les entrepreneurs de la région, je vous invite à lire dans ce bulletin nos articles portant sur la relève dans la gouvernance des OBNL, le mentorat d'affaires, des suggestions de sites traitant d'outils pour la relève d'entreprises ainsi que nos *Cinq trucs pour bien financer la relève ou le rachat de votre entreprise !*

Bonne lecture !



Centre local de développement

» SAVOIR » ÉNERGIE » ENGAGEMENT

450 742-5933

LA RELÈVE DES ADMINISTRATEURS

LE MENTORAT D'AFFAIRES

UNE PRATIQUE GAGNANTE

SAVIEZ-VOUS QUE ...

CINQ TRUCS À SAVOIR

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

N'hésitez pas à faire appel à nous:

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

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Marie-Pier Beaudoin
Conseillère aux entreprises

LA RELÈVE DES ADMINISTRATEURS

UNE NÉCESSITÉ POUR TOUTES LES ENTREPRISES D'ENTREPRENEURIAT COLLECTIF

On ne dira jamais assez souvent que la santé d'une entreprise d'entrepreneuriat collectif dépend essentiellement de la qualité, de la compétence et des champs d'expertise variés des bénévoles au sein de son conseil d'administration. Il arrive fréquemment que l'adhésion de nouveaux administrateurs se fait au détriment des besoins réels que connaissent les organisations. Il s'agit souvent de personnes qui désirent s'impliquer bénévolement dans la collectivité, mais qui ne disposent pas nécessairement de compétences précises pour mener plus loin l'organisation dans la réalisation de ses mandats. Ainsi, chaque entreprise devrait prendre le temps d'élaborer à l'avance un plan de relève précis, incluant les connaissances, compétences et expériences qu'il lui faudra trouver en cas de départ d'administrateurs.

Pour aider la réalisation d'un tel plan de relève, les organisations intéressées devront d'abord faire un état de situation précis de leur gouvernance, en dressant un inventaire des savoirs qui se retrouvent actuellement autour de la table. Il sera alors beaucoup plus simple pour elles de déterminer les ressources clés à recruter pour compléter adéquatement l'équipe de gouvernance. Des outils en ce sens se retrouvent sur Internet et peuvent guider les administrateurs dans leur réflexion.

De plus, si jamais vous êtes approché pour siéger à titre d'administrateur au CA d'une organisation, il est fortement

recommandé d'y réfléchir avant d'accepter. Posez des questions précises sur le mandat qui vous est demandé, sur l'implication que vous devrez avoir advenant que vous acceptiez le poste, etc. De plus, vous pourriez poser des questions plus précises pour avoir une vision d'ensemble de l'entreprise, savoir si cette dernière fait face à des litiges, connaître sa santé financière et consulter le plan d'action des prochaines années pour voir si le mandat proposé convient à vos valeurs.

À NOTER :

Chaque membre siégeant à un conseil d'administration devrait se questionner annuellement sur l'apport qu'il a au sein de l'organisme, et ainsi évaluer son implication dans les mandats de l'organisme. Cette évaluation permet d'assurer le dynamisme des bénévoles, mais elle permet également d'évaluer annuellement les besoins concernant les nouveaux administrateurs à trouver avant l'assemblée générale annuelle.

Vous désirez vous impliquer au sein d'une entreprise du territoire ou vous avez des questions quant à votre rôle d'administrateur ?

Contactez-moi au 450 742-5933, poste 234.

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



**Andréanne
Dumas-Nadeau**
Conseillère au mentorat

LE MENTORAT D'AFFAIRES

UNE PRATIQUE GAGNANTE

Vous êtes dans les affaires depuis au moins deux ans? Vous voulez aller plus loin? Nous avons peut-être la solution pour vous. Nous avons une équipe de 11 mentors passionnés et issus de divers domaines du monde des affaires.

Le mentorat donne la possibilité de se tourner vers un entrepreneur d'expérience pour obtenir de l'aide, des conseils ou une critique positive afin d'être plus efficace pour fixer et atteindre ses objectifs.

Quel est le rôle du mentor?

- Servir de modèle, de guide;
- Bâtir la confiance;
- Aider le mentoré à se dépasser;
- Être un leader, une personne qu'on recherche pour ses bonnes interventions;
- Écouter et développer une relation de confiance;
- Guider, être disponible.

QUELS EN SONT LES AVANTAGES?

- Briser l'isolement, trouver un soutien, une écoute, de la motivation et des encouragements;
- Augmenter son autonomie professionnelle, sa confiance en soi et sa capacité d'adaptation aux situations;
- Diminuer le stress et atteindre un meilleur équilibre entre sa vie professionnelle et personnelle;
- Avoir accès à certaines ressources et connaissances.

QUELS SONT LES QUATRE FACTEURS DE RÉUSSITE DU MENTORAT?

- La confidentialité
- Le volontariat
- L'engagement mutuel
- La souplesse

Les statistiques démontrent que les entrepreneurs utilisant le mentorat ont deux fois plus de chance d'être en affaires après cinq ans passant de **35 à 70 %**.

**Le mentorat c'est peut-être pour vous !
Vous voulez tirer profit des services de mentorat ?**

Contactez-moi au 450 742-5933, poste 225



Émilie Vial
Conseillère aux entreprises



Anthony Savard
Conseiller aux entreprises

SAVIEZ-VOUS QUE D'ICI 2024, LE QUÉBEC POURRAIT PERDRE 10 000 ENTREPRISES ?

La relève d'une entreprise est un processus qui se planifie et où il est important de prévoir les détails. Deux à cinq ans sont nécessaires pour transférer son entreprise au releveur.

LES TROIS MEILLEURES PRATIQUES

POUR LE CÉDANT :

- Identifier la meilleure personne et avoir une confiance inébranlable en sa relève ;
- Prendre la décision et se donner une fréquence, un rythme pour passer à l'action ;
- Créer son indépendance financière.

POUR LE RELEVEUR :

- Voir à la faisabilité tôt dans le processus ;
- Rester ouvert d'esprit ;
- Comprendre et s'appropriier les valeurs de l'entreprise avant de tout vouloir changer.

La relève d'une entreprise c'est bien plus qu'une question de finance et de contrats. C'est avant tout une question de confiance et d'émotion. La communication est essentielle. J'attire votre attention sur ce site qui pourrait vous aider dans le processus de relève : www.devenirentrepreneur.com/fr/transfert-dentreprise-reussi

Il est essentiel de s'entourer d'experts et d'une aide technique adéquate. Le Centre de transfert d'entreprise du Québec peut vous aider dans le processus afin d'en assurer la qualité et l'intégrité : www.ctequebec.com mais c'est aussi le cas des organismes de développement économique.

Pour de plus amples renseignements,
contactez-moi au 450 742-5933, poste 228

CINQ TRUCS POUR BIEN FINANCER LA RELÈVE OU LE RACHAT DE VOTRE ENTREPRISE !

Favoriser l'implication du vendeur

Le vendeur doit être un allié dans un processus de relève, que ce soit dans la transition, dans le transfert des connaissances, mais aussi dans le financement. C'est à ce moment que l'implication du vendeur à travers une balance de vente, permettra de diminuer la mise de fonds de l'acheteur, mais aussi de rassurer les institutions prêteuses.

Préparez-vous d'avance

Il ne faut pas se faire d'illusion non plus : le releveur doit s'attendre à sortir des fonds de sa poche au moment de l'acquisition. Rares sont les projets financés à 100 %. Les institutions financières exigeront une mise de fonds de la part du promoteur.

Frappez à toutes les portes

Ce truc est aussi important pour les relèves que pour les démarrages, ou même pour des projets personnels : faites le tour des institutions prêteuses pour trouver le financement le plus avantageux pour votre projet. Il ne faut pas prendre un NON comme une finalité, mais comme une étape du processus.

Faites-vous aider par les organismes d'aide à l'entrepreneuriat

Plusieurs organismes d'aide sont à la disponibilité des entrepreneurs, qu'ils soient en phase de démarrage, d'expansion ou de relève. Ces organismes ont comme mission de favoriser le développement économique et ne sont pas que des prêteurs, mais des accompagnateurs.

Gardez la flamme, la passion !

Aimez ce que vous faites. C'est le critère qui devrait être en haut de votre liste ! Même si le processus de financement peut être long et difficile, trouvez le moyen de l'apprécier, d'apprendre et de vous améliorer.

Pour de plus amples renseignements,
contactez-moi au 450 742-5933, poste 232

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com

25
ans

**MARKETING
DESIGN GRAPHIQUE
IMPRESSION
INTERNET
MÉDIAS SOCIAUX
PUBLICATIONS
MÉDIAS D’AFFICHAGE
PHOTOGRAPHIE
ÉVÉNEMENTS**

**25 ANNÉES CRÉATIVES
AVEC VOUS !**

cournoyer[®]
communication marketing

100, boulevard Gagné
450 746-3914 • cournoyer.cc

Andrée-Anne Coutu, Gris Urbain Concept Design

Concevoir des environnements épatants

par Catherine Objois

« Quand l'expertise combinée à une douce folie nous mène à concevoir des environnements épatants! », tel est le slogan de Gris Urbain Concept Design, fondé en mars 2013 par Andrée-Anne Coutu. « J'avais la ferme conviction qu'il y avait une place pour mon entreprise dans ma ville natale, que je pouvais partager ma passion avec les gens d'ici », raconte la jeune designer qui a gagné cet audacieux pari, puisqu'elle a remporté le prix Joseph-Simard dans la catégorie Jeune entrepreneur 18-35 ans, lors du Gala du mérite économique 2017.

Artiste et femme d'affaires

« Les arts ont toujours fait partie de mon quotidien, à la fois comme exutoire et démarche valorisante. Toute jeune, j'ai réalisé que j'avais des aptitudes artistiques et un côté créatif développé. Cette passion pour les arts m'a été transmise

par mon père. En parallèle, la fibre entrepreneuriale est un legs de ma grand-mère qui était propriétaire de l'Auberge Saint-Pierre » raconte Andrée-Anne. « Elle m'a inculqué très jeune l'idée qu'être en affaires était valorisant mais ardu, exigeant un investissement total. Elle m'a appris aussi que c'est la passion qui nous pousse à aller plus loin et m'a enseigné l'importance du respect des gens que l'on côtoie. L'idée d'être à mon compte a toujours été une évidence. » À 25 ans, Andrée-Anne a quitté son emploi pour revenir à sa passion de toujours. Elle a effectué un retour aux études en design, à Montréal. Revenue dans la région, elle a acquis une précieuse expérience en travaillant pour les magasins Rona. C'est suite à cette période formatrice et une longue réflexion qu'elle s'est lancée à son compte. « J'ai gravi les échelons marche après marche, avec prudence mais audace. Je considère que je suis encore

Une histoire de familles

- » Funérailles traditionnelles
- » Préarrangements
- » Columbariums

Succursales

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

À LOUER

2300 pi² et 5100 pi² disponibles

- INDUSTRIEL / MANUFACTURIER
- ENTREPOSAGE INTÉRIEUR / EXTÉRIEUR
- 2 PORTES DE GARAGE

Complexe industriel de la 30

Info : DENIS GÉLINAS

514 867-5875 • 1 888 345-3997

125, boulevard Gagné, Sorel-Tracy
denis_gelinas_7@sympatico.ca

en période d'apprentissage, relevant toujours de nouveaux défis. Pour se lancer en affaires, il faut être passionné et prêt à toute éventualité, savoir vivre avec l'insécurité financière et être résilient : rebondir vite pour recommencer, en tirant le positif de l'échec », estime Andrée-Anne, qui définit ainsi ses forces : un mélange de créativité, un brin de folie et une femme d'affaires très rigoureuse et intransigeante envers elle-même. « Pour moi, je m'attends à rien de moins que l'excellence ! »

Pour le design et les relations humaines

« Dans mon travail, j'aime autant l'aspect créatif que le contact avec les clients, les fournisseurs et les sous-traitants. Les relations humaines c'est complexe mais très formateur ! » Gris Urbain Concept Design met davantage l'accent sur le volet structural. « Que ce soit pour un projet résidentiel ou commercial, intérieur ou extérieur, nous pouvons réaliser le projet de A à Z, depuis les plans de construction jusqu'au suivi du chantier. Mon objectif est que chaque décor ait sa particularité », explique Andrée-Anne qui a déjà à son actif plus d'une centaine de projets résidentiels, dont certaines unités des Condos Regard sur le Fleuve, ainsi que plusieurs réalisations commerciales telles la salle de réception L'Annexe par Le Fougasse, Guy Bardier Autos, la clinique Ekip Action Santé, Les Équipements GST ▶



Photos : NathB Photographie

Andrée-Anne Coutu, propriétaire



**YVES
LACOMBE
COUVREUR**

INSTITUTIONNEL - COMMERCIAL - INDUSTRIEL

DEPUIS PLUS DE 50 ANS



**MAÎTRES
COUVREURS**
Région de la Capitale
1850-3136-92

LICENCE R.B.Q.
1850-3136-92

1514, chemin des Patriotes, Sainte-Victoire-de-Sorel
T. 450 742-2388 | F. 450 743-3005
bureau@yveslacombe.com | yveslacombe.com

**PRENEZ LA BONNE DIRECTION
POUR VOTRE VOITURE DE MARQUE**










MÉCANIQUE • DIAGNOSTIC

**JENCAJO
FAUTO**

JEAN-CLAUDE et JONATHAN PEPIN
1847, boulevard Fiset, Sorel-Tracy
450 742-2335



et les nouvelles installations de la salle de sport Multi Forme Le Gym. Andrée-Anne s'est constituée une solide clientèle. « Les clients apprécient le service donné, la qualité des documents présentés ainsi que ma grande disponibilité. Je m'investis beaucoup et rigoureusement dans les projets. Chacun est unique et c'est ce qui rend mon métier aussi stimulant ! »

Grandir en travaillant avec les jeunes entrepreneurs

« Toute entreprise doit se démarquer et se faire connaître, et ce défi est d'autant plus grand pour une entreprise de service qui n'a pas pignon sur rue », estime Andrée-Anne

qui utilise plusieurs plateformes comme les médias sociaux et la participation à des événements de réseautage, à titre de membre de la CCIST (1), ainsi qu'à des émissions de CJSO et MAtv. Autre défi relevé avec brio, la jeune designer et maman de deux enfants a su établir, au fil des années, un équilibre entre le travail et sa vie de famille. « Chaque année j'ajoute des compétences. À cet égard, se créer un réseau est fondamental. Je collabore avec plusieurs professionnels afin de mener à terme ces beaux mandats qui me sont confiés. Il y a dans la région un bon bassin de jeunes entrepreneurs très dynamiques, qui ont un dénominateur commun : une grande passion pour leur domaine, le profond désir d'établir de belles relations en prônant le respect d'autrui et le souci d'avoir une bonne qualité de vie, en conciliant le travail et la famille. Pour bon nombre d'entre nous, l'objectif premier n'est pas la réussite financière, mais l'équilibre de vie », souligne Andrée-Anne, avant de conclure : « Il y a un réel vent de changement qui va porter la région et y faire revenir l'effervescence. La nouvelle génération d'entrepreneurs est pleine d'espoir et de projets, capable de résilience, elle s'implique beaucoup et travaille fort. Nous semons les graines du changement, j'y crois profondément ! » ■

(1) – Chambre de commerce et d'industrie de Sorel-Tracy

LE BONHEUR DE BONNE HEURE

DU LUNDI AU VENDREDI : AVEC LOUIS-PHILIPPE MORIN
DE 6 H À 9 H ET KATY DESROSIERS

CJSO
cjsoc.ca 101.7 FM

ACTUALITÉS
SPORTS
CHRONIQUES
QUIZ ET TIRAGES
LOCAL ET NATIONAL



DANS LA RÉGION DE SOREL-TRACY ET CONTRECŒUR JE CONSTRUIS *ma vie*



Dans la région de Sorel-Tracy et Contrecœur, vous avez le meilleur des deux mondes et beaucoup l'ont déjà compris !

Depuis le milieu des années 2000, plusieurs centaines de jeunes familles ont choisi de s'établir dans notre région, provoquant un véritable boom immobilier.

Depuis 2011, la région de Sorel-Tracy et Contrecœur se classe parmi les premières places au Québec pour le nombre de mises en chantier, parmi les régions de tailles comparables, selon la SCHL.

LA RÉGION PRÉSENTE DE NOMBREUX AVANTAGES :

- Pour le même prix, vous pourrez acquérir une maison beaucoup plus grande que dans la grande région métropolitaine
- Ici vous trouverez de nombreux projets domiciliaires et de grands terrains disponibles, à coûts abordables
- Vous pourrez bénéficier d'avantages financiers importants, dont des congés de taxes
- Vous habitez à deux minutes de la nature sauvage, tout en étant à seulement de 30 à 45 minutes de Montréal
- Vous pourrez profiter d'une qualité de vie enviable

POUR LA CONSTRUCTION DE VOTRE RÉSIDENCE, FAITES CONFIANCE À NOTRE PARTENAIRE !

**CONSTRUCTION
Jean-François Nadeau**
Entrepreneur général
R.B.Q. : 5618-7941-01
450 742-7344
www.constructionjfnadeau.com



 **Desjardins**

 **Planimage.com**

onconstruit.ca

Audrey Gendron, Audrey Traiteur

La restauration, c'est ma passion !

par Catherine Objois

C'est vraiment très agréable d'entrer chez Audrey. Ce bistro traiteur nous accueille dans un décor de magasin général avec ses grands coffres remplis de produits de la région et du Québec, les ardoises affichant le menu du jour et les petites tables de bois ornées de fleurs fraîches où des revues et des journaux nous attendent. Depuis juillet, le bistro s'est agrandi en aménageant un bar dans le local adjacent, communiquant par l'intérieur, et où les bancs d'église, les luminaires de bateau et une grosse poulie créent une ambiance à la fois agricole et industrielle. C'est Sébastien, le mari et partenaire d'affaires d'Audrey, qui a créé tous les éléments du décor. Audrey et Sébastien se sont établis il y a un an et demi sur la rue Augusta, et ils nourrissent déjà plein d'autres projets !

Tombée dans la marmite de la restauration

Native de Sorel, Audrey a grandi dans le monde de la restauration, où travaillait sa mère. « Dès l'âge de huit ans, je faisais la cuisine. Et ma mère m'amenait avec elle dans les cuisines de Chez Lambert (aujourd'hui Le Fougasse). J'adorais le brouhaha si particulier d'une cuisine, l'adrénaline au moment du coup de feu. » À 14 ans, la chef propriétaire a occupé son premier emploi dans un restaurant. Par la suite, elle a toujours travaillé dans ce domaine durant ses études collégiales puis universitaires en sociologie, une discipline qu'elle a quittée pour s'orienter vers ses amours de toujours. Audrey a réalisé un DEP en cuisine d'établissement à l'École hôtelière de Montréal à Calixa-Lavallée, et a obtenu son diplôme en 1999. Après son stage chez Philippe de Lyon, elle a travaillé en service pour plusieurs restaurants de Montréal, où elle habitait. En 2004, dans un restaurant bien sûr!, elle a rencontré Sébastien Iannuzzi, qui a beaucoup évolué dans le milieu de la cuisine. Ils sont devenus propriétaires d'un bistro-bar rue Saint-Denis, puis ont relevé un autre défi en travaillant dans une pourvoirie pendant trois ans. En 2008, le couple est revenu vivre dans la région. Pendant quelques années, Audrey a travaillé à la Résidence Sorel-Tracy, puis elle a commencé à offrir le service de traiteur dans son entourage. Un jour, le hasard de la vie l'a amenée à un déclic : « J'ai réalisé que je voulais me lancer à mon compte, pour faire mes affaires ! »



Elle s'est lancée avec Sébastien il y a trois ans, au coin des rues George et de la Reine, puis l'équipe a grandi. Depuis juin 2016, le bistro traiteur a élu domicile rue Augusta, dans des locaux entièrement réaménagés.

Un bistro et un traiteur, tous deux très populaires

Chaque jour, le bistro propose des plats chauds, salades, sandwiches et desserts. Tout est fait sur place, dans la cuisine ouverte sur la grande salle, toujours à partir des produits locaux disponibles. On trouve aussi des produits d'épicerie fine, des cafés Santropol en vrac, et le café espresso est impeccable. « Ici c'est un bistro de qualité, où tout le monde se connaît et partage les tables dans une ambiance vraiment conviviale. Nous avons une clientèle très fidèle, surtout composée de personnes qui travaillent dans le quartier. » Le bar, avec sa variété de bières en fût, accueille les convives le midi ainsi que les événements corporatifs et familiaux. Audrey Traiteur offre aussi un très grand choix de boîtes à lunch et plusieurs formules de menus pour tous les goûts : chef à domicile, buffet chaud et froid, cocktail dînatoire et bouchées. Le service de traiteur est populaire

auprès des particuliers, entreprises et institutions et il rayonne jusque sur la Rive-Sud. Audrey donne également des cours de cuisine. Les affaires tournent rondement. « Les clients me disent que c'est bon ! Et nous portons beaucoup d'attention à la qualité du service. »

La restauration est un bel échange

Audrey touche à toutes les facettes de son entreprise : les commandes, la plonge, la cuisine, le service et l'accueil des clients, Sébastien s'occupant plus de l'administration. « Cela représente de longues journées de travail, six jours sur sept, mais je suis très heureuse d'être partie en affaires. Avoir une entreprise nous amène à un dépassement de soi, à puiser une force qui est en nous. Il n'y a pas de routine dans mon métier. Ce que j'aime, c'est créer, inventer, varier les recettes, et je tiens à soutenir les producteurs locaux. J'adore la restauration pas seulement pour ce travail en cuisine mais pour le contact avec les gens. » Dans une démarche d'amélioration continue, Audrey et Sébastien sont constamment en quête de découvertes gustatives, de nouveaux plats, d'autres restaurants et des dernières tendances en cuisine. « Audrey Traiteur est en développement, il y aura bientôt des nouveautés, nous débordons d'idées ! » ■



Audrey Gendron, propriétaire

PARTENAIRE DE
**L'OPÉRATION
NEZ ROUGE**
cournoyer®
communication marketing

**Opération
Nez rouge**
Sorel-Tracy

Société de l'assurance automobile
Québec

SOREL-TRACY
450 746-1611
1 866 DESJARDINS

(1-2) • (7-8-9) • (14-15-16) • (21-22-23-24)
(28-29-30-31) décembre 2017

NOTRE EXPERTISE
AU SERVICE DE VOS
**FINANCES
D'ENTREPRISE**

CARINE CLOUTIER
COMPTABLE

DES ATOUTS AVANTAGEUX

- **Qualité et efficacité**
Nous traitons vos dossiers avec rapidité, minutie et précision pour réaliser un travail de qualité optimale.
- **Flexibilité**
Nous rencontrons les clients à la fréquence qui convient aux besoins de chacun : aux deux semaines, chaque mois, aux trois mois ou deux fois par année, ou autres, avec une grande flexibilité d'horaires.
- **Disponibilité**
Nous vous accueillons à notre bureau ou pouvons traiter vos dossiers à votre place d'affaires.
- **Prix abordables**
Possibilité de prix forfaitaires fixes pour l'année, avantageux pour le client.

UNE GAMME COMPLÈTE DE SERVICES

- Déclaration de revenus
- Tenue de livres
- Cycle comptable complet
- Service de paie et remises D.A.S.
- Déclaration de TPS et TVQ

AUTRES SERVICES

- Aide au démarrage d'entreprise
- Évaluation des budgets
- Gestion d'inventaires
- Gestion des comptes clients/comptes fournisseurs

CENTRE COMPTABLE DE LA MONTÉRÉGIE
450 855-1577 • 514 793-2371 • carine.cloutier@hotmail.com
www.centrecomptablemonteregie.com
645, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy (dans les bureaux de Via Capitale)

Martine Bourgeois, vice-présidente de la Ferme St-Ours et Agricultrice de l'année

Les femmes qui font progresser notre région

par Catherine Objois

Vous êtes née à...?

Je suis née à Saint-Marc-sur-Richelieu. À l'âge de deux ans, mes parents ont fait l'acquisition de la ferme de mes grands-parents paternels à Saint-Ours, et nous emménageons dans la maison ancestrale.

Dans quel domaine avez-vous étudié?

J'ai fait mes études graduées de 1979 à 1982 en sciences de l'agriculture, spécialisation sciences animales, au campus Macdonald de l'Université McGill à Sainte-Anne-de-Bellevue.

Quel est votre cheminement professionnel ?

Mon rêve d'enfance se réalise finalement en 1993 lorsque je fais l'acquisition et que je deviens vice-présidente de la ferme familiale avec mon complice de vie Serge Lefebvre et ma sœur Chantal.

En 2010, suivant en cela les traces de mes grands-parents paternels qui avaient remporté le même prix en 1951, nous recevons à notre tour la médaille d'or et la très haute distinction de Commandeurs de l'Ordre national du mérite agricole du Québec.

Formée en production animale, j'ai la responsabilité au sein de l'entreprise de l'alimentation et de la nutrition des poulettes de remplacement et des poules pondeuses d'œufs de consommation et d'incubation, ainsi que du développement d'aliments spécifiques pour la production des œufs de spécialité. Une nouvelle boutique à la ferme a été inaugurée en 2010 permettant de vendre des œufs produits sur la ferme, ainsi que des produits d'érable biologiques et de l'huile de tournesol biologique. C'est important, pour nous d'avoir un contact avec les consommateurs et de les informer sur l'agriculture d'aujourd'hui.

Avec mon diplôme en main, je deviens membre de l'Ordre des agronomes du Québec en 1982, et j'évolue depuis ce jour chez Shur-Gain comme agronome en nutrition animale. En 1986, je me suis orientée en aviculture et je suis allée parfaire ma formation à l'extérieur du pays en assistant à de nombreuses conférences et congrès, où souvent, il y avait très peu de femmes.

Depuis 2016, j'occupe le poste de directrice Transfert Technologique Production Avicole, Centre d'application et de solution de l'Amérique du Nord (CAS AN) pour l'entreprise Nutreco. Aujourd'hui j'ai des échanges réguliers avec les équipes d'Espagne, Pays-Bas, Canada, États-Unis et Mexique.

Je suis une pionnière au Canada en tant que femme agronome et propriétaire d'entreprise agricole. Au cours de ma carrière, j'ai su mettre en application des innovations en nutrition avicole. J'ai été une des premières à développer des produits pour les marchés niches (ex. : poulets alimentés base végétale, œufs enrichis en oméga 3 et vitamines, œufs biologiques, et poulets élevés sans antimicrobien).

Je reçois en 2012 le prestigieux prix Rosemary-Davis de Financement agricole Canada reconnaissant les réalisations et l'implication des femmes en agriculture au Canada.

En 2013, j'ai le très grand plaisir d'être la 4^e femme depuis 1966 à recevoir la très haute distinction de l'Ordre du mérite agronomique de l'Ordre des agronomes du Québec, « reconnaissant tout agronome qui a rendu des services exceptionnels à l'agriculture, à l'agroalimentaire ou à la cause agronomique, dans le domaine des idées ou dans celui des faits tout au long de sa carrière ou sur une longue période de sa vie professionnelle ».

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

- Concilier travail-famille-social. D'ailleurs plusieurs conseils d'administration sont encore souvent sous représentés par des femmes.
- Prendre la place qui nous revient, d'égal à égal, avec respect.
- Développer un bon réseau de contacts et de partenaires d'affaires.
- Prendre le temps de se former et s'informer dans une grille horaire bien remplie.

À votre avis, quelles sont les qualités pour réussir ?

- S'inspirer des exemples de vie (ex. : mentor), être à l'écoute.
- Suivre notre passion avec assiduité au travail et persévérance.
- Poursuivre sa formation, continuer à s'informer, être curieux et innovateur.
- Ne pas avoir peur de faire des erreurs. Le coût de l'inaction est plus élevé que le coût de faire une erreur. On apprend toujours d'une erreur.
- Bien s'entourer de partenaires et développer notre réseau de contacts, s'entourer des bonnes personnes, au bon moment, au bon endroit, avec bonne attitude.
- Oser sortir de notre zone de confort. Par exemple, si on ne regarde seulement que dans le cadre d'une toile, on ne voit pas tout le décor de la maison.
- Suivre son intuition et se laisser guider par sa tête et son cœur.
- Prendre la place qui nous revient d'égal à égal, avec intégrité, professionnalisme et le respect de chacun et chacune.

Quels sont vos loisirs ?

- Des rencontres familiales autour d'un bon repas sont des plaisirs inestimables et qui n'ont pas de prix, car la famille a toujours eu une place de premier choix dans ma vie, et ma plus grande fierté est d'avoir su garder un équilibre entre ma vie professionnelle, mon implication sociale et ma vie familiale. Avec mon conjoint Serge Lefebvre, nous avons bâti une belle et grande famille, avec nos 4 enfants et nos 6 petits-enfants (un 7^e en route).
- Les voyages sont aussi formateurs et nous permettent de découvrir d'autres cultures, d'autres façons de vivre et d'autres productions agricoles.

Quels sont vos objectifs pour l'entreprise ?

Depuis quelques mois, nous avons débuté le transfert de l'entreprise agricole à la relève qui est intéressée à relever ces nouveaux défis. Une autre page de l'histoire de notre entreprise familiale est en train de s'écrire. La 7^e génération a débuté à s'implanter comme relève.

Où vous voyez-vous dans 10 ans ?

Après 35 ans de métier, je réalise à quel point les valeurs transmises par mes parents et grands-parents m'ont servi : ouverture sur le monde, écoute, travail bien fait et poursuite de ses rêves. Je souhaite maintenant partager mes connaissances, encourager la relève à se bâtir des réseaux de contacts et à se procurer l'information de pointe où qu'elle se trouve sur la planète.



Martine Bourgeois, vice-présidente de la Ferme St-Ours et Agricultrice de l'année

« Une autre page de l'histoire de notre entreprise familiale est en train de s'écrire. La 7^e génération a débuté à s'implanter comme relève. »

Quels sont vos rêves pour la région ?

Comme toute personne travaillant en agriculture et agroalimentaire, nous sommes au cœur de la vie, et nous jouons un rôle de premier plan pour « nourrir notre monde ». Et nous avons un défi de taille pour nourrir les neuf milliards de personnes sur notre planète en 2050. Nous devons être innovateurs, productifs, et ce, tout en respectant notre environnement et notre richesse (eau). Dans notre région, l'agriculture permet d'occuper le territoire, de générer plusieurs emplois et contribue à l'essor économique. Comme mentionné dans le PDZA de la MRC de Pierre-De Saurel, il faut, entre autres, faciliter la réalisation de projets agricoles et agroalimentaires, encourager l'entrepreneuriat des entreprises du secteur et de leur relève, développer l'intérêt régional envers l'agriculture et l'agroalimentaire, encourager la consommation de produits locaux, valoriser l'agriculture et le territoire agricole. ■

Martin Cournoyer, Les Entreprises Cournoyer Asphalte Ltée

Quatre associés qui poursuivent l'évolution de l'entreprise

par Catherine Objois

Un demi-siècle après la fondation des Entreprises Cournoyer Asphalte Ltée, une troisième génération de dirigeants en a pris la direction. En 2011, Sylvain Cournoyer, ses neveux Martin et Daniel, ainsi que Marc Dumontet qui travaillait depuis de longues années dans l'entreprise, ont acquis Les Entreprises Cournoyer Asphalte. Conjuguant les forces complémentaires des plus chevronnés, Marc et Sylvain, et des plus jeunes, Daniel et Martin, les quatre associés s'impliquent à fond dans leur entreprise qui connaît une croissance exponentielle, preuve qu'ils ont trouvé la bonne combinaison.

Une troisième génération

Réal Cournoyer a fondé l'entreprise en 1960 sur le rang Bellevue à Saint-Robert et ses enfants ont rapidement travaillé avec lui. En 1987, trois de ses fils, René, Denis et Sylvain ont repris officiellement le flambeau en prenant



Les quatre propriétaires actuels

possession de la compagnie, qui s'est ensuite établie sur le boulevard Fiset à Sorel, sur l'emplacement actuel. Puis l'histoire s'est répétée avec la troisième génération : Daniel, le fils de Denis, et Martin, le fils de René, ont à leur

AUTOBUS SCOLAIRE 100 % ÉLECTRIQUE



Service de location d'autobus scolaire pour toutes occasions.

DEMANDE DE SOUMISSION EN LIGNE DISPONIBLE.

RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT !

autobus INTERSCO

560, boul. Fiset, Sorel-Tracy • 450 743-3134
autobusintersco.ca

SERVICE COMPTABLE

SYLVAIN LESIEUR
Gestionnaire comptable
Plus de 20 ans d'expérience
Respect des échéanciers

Vous manquez de temps pour votre comptabilité, contactez-moi

Bienvenue aux nouvelles entreprises !

450 743-4711
450 517-3151
lesieur.sylvain@gmail.com

COMPTABILITÉ COMPLÈTE, PAIE, RAPPORT TPS/TVQ, DAS, TENUE DE LIVRES, BILAN, ÉTATS FINANCIERS, DOSSIER DE FIN D'ANNÉE, PRÉPARATION DU BUDGET MENSUEL, SOUTIEN AVEC SAGE 50 (SIMPLE COMPTABLE) ET AVANTAGE, ACOMBA, ETC.

tour commencé très jeunes à apprendre le métier dans l'entreprise familiale. Ayant grandi avec Les Entreprises Cournoyer Asphalte, l'idée de prendre la relève est venue tout naturellement. En poste depuis six ans maintenant, les quatre associés se sont réparti les tâches. Chacun a sa spécialité avec son équipe. Sylvain s'occupe de l'estimation et de la pose de pavé-uni. Marc est en charge de l'excavation à la belle saison et en hiver il supervise l'entretien de l'équipement. Daniel se partage entre l'estimation et l'excavation et Martin est le responsable de la pose d'asphalte. Polyvalents tous les quatre, ils travaillent sur le terrain avec leur équipe respective et comme les générations précédentes, ils ne ménagent pas leurs efforts ni les longues heures de travail. L'hiver, ils assurent le transport de la neige pour des municipalités, sept jours sur sept, 24 h sur 24.

Chef de file régional dans son domaine d'activité

Les Entreprises Cournoyer Asphalte se spécialisent dans les travaux d'excavation, de nivelage et d'asphalte pour les entrées de cour et stationnements ainsi que la pose de pavé-uni, de trottoirs et de murets. L'entreprise, qui compte une vingtaine d'employés, œuvre surtout dans le secteur résidentiel mais aussi commercial, institutionnel et industriel, et rayonne dans toute la région jusqu'à la Rive-Sud. Le travail est réalisé dans une approche de développement durable, en recyclant tous les matériaux.

Les défis de notre travail

« Gérer la croissance est un beau défi à relever. Depuis les débuts, l'entreprise a connu une expansion constante mais actuellement elle est exponentielle. La demande et la somme de travail à fournir pour y répondre sont considérables », affirme Martin Cournoyer. Un autre défi majeur se situe au niveau de la réalisation du travail. « Notre domaine est en constante évolution. Nous devons apprendre à travailler avec de nouveaux produits, équipements et techniques. Chaque année, c'est un départ vers l'inconnu. » Toujours dehors, à la merci de la nature, les quatre associés commencent tôt le matin avec leur équipe. Ils pelletent, opèrent de la machinerie lourde, posent de l'asphalte, c'est un travail très physique. « Chaque nouveau contrat est un autre défi, car il comporte toujours une variable différente, et constitue donc une occasion de s'améliorer. » Réal est décédé en 2013, mais René et Denis, en semi-retraite, viennent à l'occasion donner un coup de main. « Nous savons qu'ils sont toujours là pour nous, que nous pouvons compter sur eux », affirme Martin, qui conclut : « Toujours être plus productif et plus efficace, en faisant le meilleur travail possible, tel est notre objectif, en gardant toujours en tête le souci de relever notre premier grand défi : la satisfaction du client. » C'est ainsi que chaque génération amène l'entreprise encore plus loin. ■

PINCOR

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

R.B.Q. 1215-8671-73

*Au-delà
des plans et devis*



VISITEZ NOTRE

NOUVEAU SITE WEB

PINCOR.CA

AFIN DE CONSULTER NOS PROJETS
EN SOUMISSION ET EXÉCUTION !



450 743-8431 poste 225



info@pincor.ca
pincor@pincor.ca



www.pincor.ca



3255, rue Joseph-Simard,
Sorel-Tracy (Québec) J3R 0E4

Dre Véronique Bardier et Dr David Carrier, Chiro Santé Saurel

Deux jeunes chiropraticiens à la tête de Chiro Santé Saurel

par Catherine Objois

Dre Véronique Bardier, chiropraticienne et Dr David Carrier, chiropraticien, ont fait l'acquisition, il y a un an et demi, du Centre chiropratique Rinfret, dans une démarche de relève entrepreneuriale. Ils ont fusionné la clinique chiropratique Véronique Bardier avec le Centre chiropratique Rinfret pour former Chiro Santé Saurel. L'an dernier, ils ont ajouté un gymnase et nourrissent d'autres projets pour cette clinique chiropratique majeure de notre région, en pleine expansion.

La santé et l'entrepreneuriat

Véronique, native de Sorel-Tracy, et David, originaire de Sherbrooke, ont fait tous deux leurs études en chiropratique, un doctorat de premier cycle de cinq ans, à l'UQTR. « Nous souhaitons travailler en santé et à notre compte. Nous aimons relever les défis ! », affirment-ils à l'unisson. En sortant de l'université, en 2011, Véronique a acquis la clinique chiropratique au coin de la rue Provost et du boulevard Fiset, puis David, diplômé à son tour, s'y est joint en 2014. En mai 2016, ils ont eu l'occasion d'acheter le Centre chiropratique Rinfret. Tous deux se sont associés et sont devenus propriétaires. « Nous manquions d'espace à l'autre clinique. Celle-ci était déjà aménagée, avantageusement connue et bien située. » Dre Sylvie Rinfret, chiropraticienne, poursuit sa pratique aux côtés des nouveaux propriétaires. « Être entrepreneur représente en soi un défi mais c'est une grande force de vivre cette aventure à deux. Cela nous permet de nous compléter et de nous remplacer à l'occasion », assurent Véronique, qui est maman de deux petits garçons, s'entraîne et fait du yoga, et David, qui s'entraîne aussi dans plusieurs disciplines sportives. « Nous sommes organisés et disciplinés. »

Une clinique multidisciplinaire en expansion

Regroupant trois chiropraticiens, deux massothérapeutes et une kinésiologue, assistés de quatre assistantes, Chiro Santé Saurel est la plus importante clinique chiropratique de la région. « C'est une clinique multidisciplinaire où nous travaillons tous en équipe pour traiter le patient. » Ouverte six jours sur sept, Chiro Santé Saurel offre le plus grand nombre d'heures d'ouverture, prend les rendez-vous d'urgence et accueille toujours de nouveaux patients.



Dr David Carrier, chiropraticien et Dre Véronique Bardier, chiropraticienne, propriétaires

Depuis un an, le nouveau gymnase est utilisé pour la réadaptation des patients, et également pour des cours de yoga et de remise en forme, toujours donnés sous la supervision de professionnels. En expansion, la clinique s'implique dans plusieurs événements sportifs de la région et veut intensifier cette collaboration.

Notre plus gros défi : bien faire connaître notre profession

« La chiropratique (du grec kheir qui signifie mains et praktikos, qui signifie faire ou exercer) consiste à prodiguer des soins neuro-musculo-squelettiques par des ajustements vertébraux et articulaires en utilisant plusieurs techniques non invasives, sans médicament. Nous sommes des professionnels (de santé) de premier contact, donc les patients peuvent venir ici sans ordonnance de leur médecin, et nous prenons les radiographies sur place. Notre pratique est vérifiée par l'Ordre des chiropraticiens du Québec », explique Véronique.

Et David complète : « Nous travaillons dans une vision globale de la personne, la posture, l'activité physique, l'alimentation, pour favoriser chez elle de saines habitudes de vie. Nous prenons le temps d'écouter nos patients, de les connaître et d'être dans une relation d'aide avec eux. Nous leur prodiguons de nombreux conseils et nous misons beaucoup sur la prévention. » Ils ont élargi la gamme de soins offerts grâce à leur approche adaptée respective, David avec les sportifs et Véronique avec les femmes enceintes et les bébés.

Les deux chiropraticiens soignent des tout-petits aux plus âgés, souffrant d'entorses, de maux de tête, d'entorses lombaires ou d'autres problèmes dus à des accidents, de faux mouvements et diverses causes.

« Le traitement est adapté à chaque patient, pour que celui-ci atteigne ses objectifs, que ce soit prendre ses petits-enfants dans ses bras ou courir le marathon. C'est très gratifiant de voir une personne repartir sans douleur après un traitement. Optimiser la santé et la bonne forme de nos patients, tel est le cœur de notre mission.» Constatment en mouvement, Véronique et David partagent la même vision d'avenir : toujours améliorer leur travail, par des formations régulières, et faire grandir leur clinique. ■



370, rue du Collège
Sorel-Tracy
450 742-3787
locationequipement.com



MOBILE
PEU IMPORTE
OÙ VOUS ÊTES

SPÉCIALITÉS

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

DISTRIBUTEUR AUTORISÉ



DES PRÉS
MÉCANIQUE MOBILE INC.

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

Olivier de la Sablonnière, Services d'arbres de la Sablonnière

L'entrepreneur qui plante des arbres

par Catherine Objois

« J'en ai construit des cabanes dans le bois, quand j'étais petit, à Saint-David. Les clous, je les achetais à la livre au dépanneur du village. Je jouais toujours dehors », raconte en riant Olivier de la Sablonnière. Il voulait travailler en plein air et être son propre patron. Devenu arboriculteur élagueur, il s'est lancé en affaires il y a quatre ans. Depuis, Services d'arbres de la Sablonnière s'est taillé une niche dans le milieu et connaît une croissance constante. Et Olivier a gagné le prix Joseph-Simard dans la catégorie Entreprise de services - Volet de 10 employés et moins, au Gala du mérite économique 2017.

Un choix de carrière dès le secondaire

« J'ai grandi entouré de gens qui travaillaient dans ce domaine, j'aime la nature, l'adrénaline d'être dans les airs, du travail en hauteur. Et j'ai toujours voulu avoir mon entreprise. » Après son DEP en arboriculture en milieu urbain, dans une école de formation horticole à Laval, il a commencé à travailler pour une entreprise dans la région montréalaise où il s'est rapidement retrouvé chef d'équipe. « Ce premier emploi a confirmé mon choix professionnel et m'a donné le sens des responsabilités. » Employé ensuite dans une entreprise soreloise, il a réalisé qu'il ne voulait pas travailler pour un autre. En 2013, il s'est enregistré comme travailleur autonome. Pour se démarquer face à la concurrence, il a misé notamment sur sa situation géographique. Établi à Yamaska, Services d'arbres de la Sablonnière rayonne dans notre région, à Drummondville et sur la Rive-Sud. « Et en fondant mon entreprise, je voulais changer les choses dans le métier, par exemple l'éêtage, une mauvaise pratique arboricole, hélas très courante. »

Un travail polyvalent

L'entreprise offre des services d'abattage, élagage, déboisement, haubanage, essouchage, et plantation, principalement à des particuliers, mais aussi pour des commerces, entreprises et plusieurs municipalités. Pendant les deux premières années, Olivier a tout fait seul, mais il n'y arrivait plus. Pour lui prêter main-forte, son père Serge a pris sa retraite un peu plus tôt que prévu, et il s'occupe du secrétariat. Olivier a aussi deux employés à



temps plein. « Mon travail est très polyvalent : je m'occupe de l'administration, des quelque 350 estimations annuelles, de l'entretien des équipements, trois camions, quatre remorques et une unité d'essouchage, et bien sûr je travaille sur les chantiers avec mon équipe. Je suis beaucoup sur la route, dans mon camion et sur le terrain. » Olivier travaille souvent dans les airs, il peut monter jusqu'à 40 mètres de hauteur. Son arbre préféré est le chêne rouge pour sa beauté et parce qu'il est facile à escalader. « Je suis un *workaholic*. Je fais de très longues semaines de travail surtout durant notre grosse saison, qui s'étend d'avril à Noël. Depuis quatre ans je n'ai pas de loisirs, mais j'ai réalisé mon rêve ! » Meticuleux et rigoureux, Olivier doit son succès à son souci du travail bien fait. « Quand je rencontre les clients pour une estimation, je prends le temps de les conseiller. Je les sers toujours comme je voudrais être servi moi-même. Sur le terrain, je prends garde à éviter les incidents, comme un arbre qui tombe sur la piscine ou un fil électrique, et cela n'est jamais arrivé. Je nettoie tout avant de partir, tout est impeccable. Ma fierté est de voir mes clients satisfaits. » Olivier souhaite développer encore plus sa clientèle surtout dans les secteurs commercial et municipal.

Il y a des défis tous les jours

« Être à son compte est exigeant, il faut rester constamment compétitif et se faire valoir. C'est un métier risqué, considéré comme le troisième plus dangereux par la CSST : nous travaillons avec des masses lourdes, des équipements mécaniques et en hauteur. Mais le danger fait partie de l'adrénaline dans le métier ! Il faut être en très bonne forme physique, travailler selon le soleil et la nature. S'il y a des vents forts ou beaucoup de pluie, nous ne pouvons pas travailler. » La conscientisation des personnes à l'importance de garder ses arbres est un autre de ses grands défis. « Je vise toujours à éviter l'abattage. Un arbre abattu ne me donnera plus de travail et surtout je constate avec désolation que le couvert forestier urbain diminue de plus en plus, alors que les arbres apportent une contribution fondamentale à notre qualité de vie, notamment comme producteurs d'oxygène et purificateurs d'air. Les gens font couper leurs arbres pour des raisons souvent futiles, un arbre bien entretenu ne pose pas de problème. J'essaie de faire de cette éducation, et nous replantons à prix très abordables. » Olivier a trouvé une belle façon de concrétiser sa conscience sociale et environnementale : chaque année, sur sa terre à Yamaska, il replante entre 300 et 400 arbres, de diverses espèces. « Les arbres servent aussi à protéger les terres agricoles des vents et à la réfection des bandes riveraines. » ■



Olivier de la Sablonnière (à droite), propriétaire et son équipe

VALÉRIE L'APRÈS-MIDI

DU LUNDI AU JEUDI
DE 16 H À 18 H

AVEC VALÉRIE FERLAND

CJSO
cjsso.ca 101.7 FM

ACTUALITÉS
SPORTS
CHRONIQUES
CONCOURS ET TIRAGES
LOCAL ET NATIONAL



La deuxième édition du Salon des vins de Sorel-Tracy remporte à nouveau beaucoup de succès !

Présentée le jeudi 23 novembre dernier à l'Hôtel de la Rive, la deuxième édition du Salon des vins de Sorel-Tracy a été tout aussi populaire que l'an dernier, traduisant un réel engouement des gens de la région pour l'univers des vins.

Ce sont plusieurs centaines d'amateurs de vin qui ont participé à ce salon présenté par la SAQ et organisé par Cournoyer communication marketing, CJSO 101,7 FM et Celliers Klément en collaboration avec la Chambre de commerce et d'industrie de Sorel-Tracy. Le comité organisateur tient à remercier ses précieux partenaires : Paillé automobiles, Notkins bar à huîtres, Bonterra Organic Vineyards, IGA Extra André Tellier, Dionysos ainsi que Yanick Caisse, agent et courtier immobilier de Via Capitale.

Pour cette deuxième édition, une vingtaine d'agences sur place ont présenté près de 200 produits, en plus de quelques exposants œuvrant dans le domaine de l'alimentation. Durant la soirée, deux ateliers de dégustation VIP ont été présentés par la sommelière Geneviève Thibault, des Celliers Klément : champagne, chardonnay et sauternes, accompagnés de caviar, foie gras et de saumon, qui ont comblé les fins palais ! Les profits de ce Salon seront à nouveau remis à la Fondation Hôtel-Dieu de Sorel. L'an dernier, c'est un don de 2500\$ qui a été remis et le montant de cette année sera annoncé prochainement. Yan Sawyer, directeur de la succursale SAQ Sélection de Sorel a déclaré que « la SAQ aime toujours



Photo: Katy Desrosiers • CJSO 101,7 FM
De gauche à droite : Jocelyn Cayer (Fondation Hôtel-Dieu de Sorel), Jean-Christian Clément (Les Celliers Klément), Geneviève Thibault (Les Celliers Klément), Laurent Cournoyer (Chambre de commerce et d'industrie de Sorel-Tracy, Cournoyer communication marketing, CJSO 101,7 FM), Sylvain Dupuis (Chambre de commerce et d'industrie de Sorel-Tracy), Nathalie St-Germain (Fondation Hôtel-Dieu de Sorel) et Yan Sawyer (SAQ Sorel-Tracy).

s'associer aux événements qui permettent aux Québécois de faire des découvertes en matière de vins et spiritueux. Et quand les profits sont réinvestis dans la communauté, notre implication est d'autant plus sentie. C'était donc un privilège de participer à cette deuxième édition du Salon des vins de Sorel-Tracy au profit de la Fondation Hôtel-Dieu de Sorel », a-t-il renchéri. Devant cette deuxième édition pleine de succès, le comité organisateur annonce d'ores et déjà la tenue d'une troisième édition en 2018. Santé ! ■

un camion blanc c'est beau...
mais c'est pas payant! Pensez à votre publicité.

3235 rue Lafliche Sorel-Tracy (voisin du San Marino) 450-743-8797

DÉCALCO DESIGN
ON FAIT TOUTE VOTRE PUBLICITÉ
decalcodesign.ca

Facebook logo, 3M logo



SAQ

PRÉSENTE



2^E ÉDITION

SALON DES VINS

SOREL-TRACY

2017

salonvinsoreltracy.com

LE JEUDI
23 NOVEMBRE
DE 17 H À 22 H

À L'HÔTEL DE LA RIVE

25 KIOSQUES ET
PRÈS DE 200 PRODUITS
À DÉCOUVRIR !

ATELIERS DE DÉGUSTATION VIP

AVEC LA SOMMELIÈRE
GENEVIÈVE THIBAUT

L'OCCASION DE GOÛTER
L'ACCORD PARFAIT !

Champagne et une bouchée de caviar
Chardonnay et un canapé au saumon
Sauternes et une bouchée de foie gras



PRÉSENTE PAR

PAILLÉ
SOREL-TRACY

EN COLLABORATION AVEC:



AU PROFIT DE:



Fondation
Hôtel-Dieu de Sorel

**MERCI À NOS
PARTENAIRES**



YANICK CAISSE
Agent et courtier immobilier

Jean-Charles Caron, chef mentor

Un mentor : l'allié indispensable de tout entrepreneur

par Catherine Objois

Après avoir accompli une belle carrière professionnelle, comme fondateur d'Ambulance Richelieu puis comme propriétaire de l'école de conduite Bouvier et de Hyundai Sorel-Tracy, on aurait pu penser que Jean-Charles Caron allait accrocher ses patins, mais c'était mal le connaître ! Ce « retraité » fort actif, qui croit profondément en sa région et s'y est constamment impliqué, a toujours le feu sacré de l'entrepreneuriat. Il a trouvé une belle manière de faire bénéficier les autres de son expérience. Devenu mentor il y a une dizaine d'années, il est chef mentor depuis quatre ans de notre cellule de mentorat, dans laquelle il a contribué à amener plusieurs améliorations. « C'est très important pour moi d'aider les jeunes entrepreneurs, en leur transmettant mes connaissances, et de favoriser chez eux le développement du sens de l'innovation et du dépassement. Le mentor est l'allié indispensable de l'entrepreneur ! »

« Pour être mentor, il faut être passionné par les jeunes et par la réussite en affaires. Nous travaillons sur le savoir être plutôt que sur le savoir-faire. »

Le rôle du chef mentor

« Le Réseau M, administré par la Fondation de l'entrepreneurship (FDE) a mis sur pied 75 cellules de mentorat au Québec qui ont toutes un organisme porteur. Ici, ce support est assuré par le CLD de Pierre-De Saurel », rappelle Jean-Charles Caron. Comme chef mentor, son rôle consiste notamment à tenir les rencontres mensuelles entre mentors, veiller à ce que chacun ait suivi la formation requise et recruter les mentors potentiels. « Actuellement, notre cellule de mentorat compte douze mentors et nous sommes à la recherche de femmes mentors », souligne Jean-Charles Caron qui s'occupe aussi de jumeler les mentorés avec les mentors, s'assurant que ces dyades sont pertinentes, reposant sur une relation de confiance, d'ouverture et de respect. « J'ai également deux ou trois mentorés et je peux remplacer un mentor absent. Cela arrive souvent que des entrepreneurs m'appellent pour avoir mes conseils, un œil extérieur. J'essaie toujours de leur donner l'heure juste.



Jean-Charles Caron, chef mentor

« C'est très important pour moi d'aider les jeunes entrepreneurs, en leur transmettant mes connaissances, et de favoriser chez eux le développement du sens de l'innovation et du dépassement. Le mentor est l'allié indispensable de l'entrepreneur ! »

Le rôle du mentor

« Pour être mentor, il faut être passionné par les jeunes et par la réussite en affaires. Nous travaillons sur le

savoir être plutôt que sur le savoir-faire. En faisant preuve d'écoute, nous allumons des idées dans le cerveau des mentorés, nous les amenons à voir plus large, en suscitant des questions et des réflexions pour qu'ils prennent leur décision et développent leur autonomie. As-tu pensé à ?... », explique Jean-Charles Caron, rappelant que le mentorat est un service gratuit, confidentiel et ouvert à tous les entrepreneurs, peu importe leur âge, leur domaine d'activité et l'étape où ils sont rendus dans leur projet. Le mentor, une personne neutre, qui n'est pas liée à la famille ni aux amis, et le mentoré se rencontrent une dizaine de fois par année, et la dyade n'a pas de durée limitée.

Deux nouveaux services

Avec la collaboration de deux autres mentors et du CLD, le chef mentor a créé une cellule accélératrice. Désormais toute personne voulant se lancer en affaires qui se présente au CLD se voit proposer une rencontre avec un mentor à qui il expose son projet. « Celui-ci le fait réfléchir, par des questions précises, sur tous les aspects de ce projet : est-il passionné ? A-t-il conscience qu'il lui faudra travailler très fort et que ce ne sera pas facile ? Son projet se démarque-t-il de la concurrence, est-il viable économiquement, répond-il à un besoin dans la

région ? Le candidat a-t-il les compétences et le financement requis ? Son projet est-il compatible avec sa vie personnelle ? Et la grande question : pourquoi veut-il se lancer en affaires ? » La cellule accélératrice permet de valider le projet du candidat. Certains abandonnent l'idée de se lancer, d'autres changent de domaine, certains se dirigent vers la relève d'entreprise. « L'avantage de cette démarche est de ne pas attendre que la personne ait des problèmes, mais d'essayer de les prévenir », souligne Jean-Charles Caron, qui affirme clairement que se lancer en affaires, ce n'est pas pour tout le monde.

Autre nouveauté, la cellule de mentorat a établi avec le CLD un dépannage d'urgence : si le mentor ou le conseiller du CLD s'aperçoit qu'il y a une grosse lacune dans la démarche du mentoré, un consultant le rencontrera pour corriger rapidement le problème. De nombreuses études prouvent qu'après cinq ans d'opération, le taux de survie des entreprises des mentorés est deux fois plus élevé que celui des non-mentorés. « Tout entrepreneur a besoin d'un mentor », conclut Jean-Charles Caron qui terminera son mandat de chef mentor en juin 2018, souhaitant laisser la place à la relève et au renouvellement des idées, mais il restera mentor, bien sûr ! ■

ON A DES CHOSSES À DIRE

TOUS LES JEUDIS
DE MIDI À 13 H
EN REPRISE LE JEUDI
DE 19 H À 20 H

AVEC JEAN LEMAY
ET PIERRE PLANTE

CJSO
cjsso.ca **101.7 FM**

ACTUALITÉS
SOCIOÉCONOMIQUES
(LOCAL ET NATIONAL)



Jean-Pierre Letarte

Un Sorelois dévoué à la communauté d'affaires

par Catherine Objois



À peine deux mois après avoir pris sa retraite, Jean-Pierre Letarte est décédé subitement le 28 septembre, à l'âge de 71 ans. Cette disparition nous a tous surpris et ébranlés, en particulier le CA et l'équipe de la Chambre de commerce et d'industrie de Sorel-Tracy dont il a marqué l'histoire, comme membre du conseil d'administration, toujours très impliqué et disponible, ainsi que président de 1999 à 2002 et en 2014-2015. Rassembleur, il a beaucoup contribué à la progression de l'organisme, notamment en mettant en place plusieurs activités dont le tournoi de golf annuel. Homme d'affaires travaillant dans le domaine des assurances, monsieur Letarte s'est dévoué durant de longues années auprès de la communauté d'affaires, en particulier au sein du comité organisateur du Gala du mérite économique, pendant une vingtaine d'années, contribuant ainsi à piloter et à faire grandir cet événement. Toujours généreux de son temps et à l'écoute des gens d'affaires, ce bénévole acharné était devenu au fil des

années un véritable mentor qui avait le souci de faire reconnaître l'importance des gens d'affaires et d'inviter les jeunes à s'impliquer dans la communauté, pour en assurer la continuité. Tous s'accordent à dire que monsieur Letarte était un homme de cœur, fidèle et tenace, qui ne comptait pas ses heures pour s'investir totalement au service de la communauté d'affaires. Car il avait à cœur le développement de sa ville et de sa région.

Reconnu pour sa droiture et son combat contre les injustices, Jean-Pierre Letarte laisse le souvenir d'un Sorelois dévoué et apprécié de tous.

Merci, Jean-Pierre ! ■

**TRAVAUX À FORFAIT
DE TOUS GENRES**

**Ferme
J.N. Beauchemin
et fils inc.**

- ENSILAGE PAR AUTOMOTRICE
- PRESSAGE ET ENROBAGE DE GROSSES BALLES CARRÉES
- Arrosage par automotrice
- Centre de grain
- Battage de grain
- Transport de grain, terre, sable, pierre
- Dénivellement commercial

INFORMATION : 450.785.5537
www.fermebeauchemin.com



Michèle Gauthier
sadccom@bellnet.ca

Agente de communication
SADC Pierre-De Saurel

Il ne suffit pas d'afficher votre commerce sur Internet pour réussir...

La technologie numérique bouleverse le commerce de détail. Depuis plus de 20 ans, de nombreuses entreprises développent des sites de commerce en ligne. Cependant, il ne suffit plus d'afficher votre magasin sur Internet pour réussir ou de penser utiliser les mêmes stratégies marketing. Vous risquez de ne pas obtenir le succès escompté.

L'importance de la stratégie numérique

Il est primordial d'inclure une stratégie numérique dans l'entreprise afin d'améliorer l'expérience client. Les outils technologiques sont là pour faciliter et servir la clientèle et ainsi générer un sentiment émotif avec la marque et le produit. Ce qui veut dire que votre proposition de valeur va changer, votre relation client sera transformée dans les moyens et dans les faits.

Ce qui peut vouloir dire de garder votre magasin physique et surtout de ne pas se cannibaliser avec votre commerce électronique pour faire évoluer votre clientèle, d'offrir des articles autres que ceux proposés dans l'un et dans l'autre et de prévoir un changement de vos ressources habituelles ainsi qu'une évolution de vos coûts de logistique.

Des éléments clés à considérer

Voici quelques éléments clés à intégrer dans une stratégie marketing pour le magasinage en ligne : proposer l'instantanéité de l'offre, viser une clientèle non atteignable avec le magasin physique, revenir à la base de l'offre et de la demande et ne pas craindre la concurrence, jouer la carte de « la valeur ajoutée et de la distinction, instaurer des programmes de loyauté pour que les clients bénéficient automatiquement de promotions personnalisées, afficher les références des clients : les clients satisfaits en

parleront à leur entourage et référenceront le magasinage en ligne. Prenez le temps de bien planifier un calendrier de réalisation.



Quelques faits saillants

Selon le CEFRIO, le magasinage en ligne demeure tout aussi prisé au Québec en 2016, alors que 57 % des adultes québécois ont fait des achats en ligne durant l'année. On évalue les dépenses totales d'achats en ligne à 8,5 milliards de dollars, avec un panier d'achats mensuel moyen, estimé à 325 \$ pour 2017.

- Neuf adultes québécois sur dix consultent Internet pour s'informer avant de faire un achat.
- 77 % des cyberacheteurs québécois paient leurs achats en ligne par carte de crédit.
- Trois Québécois sur dix ont fait de la vente en ligne au cours de la dernière année, sur des sites de petites annonces : Kijiji, LesPACS, ou encore un site d'enchères en ligne comme eBay, ou bien d'autres types de sites, dont les sites commerciaux et les réseaux sociaux. ■

Sources :
<https://quartierinnovationmontreal.com/fr/article/le-commerce-electronique-au-quebec>
<http://www.statcan.gc.ca>
<http://www.cefrio.qc.ca/netendances/le-commerce-electronique-reaffirme-sa-popularite-au-quebec/>

Aéro-Vac 2000

3375, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3R 1P1
Tél. : 450 742-6474

Autobus Intersco

560, boulevard Fiset
Sorel-Tracy J3P 6A5
Tél. : 450 743-3134
www.autobusintersco.ca

Boutique d'animaux Cartier

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

Brigade entrepreneuriale

26, place Charles-De Montmagny, bureau 220
Sorel-Tracy J3P 7E3
Tél. : 450 746-5595
Télééc. : 450 746-1803
www.sadc.pierredesaurel.net

Cégep de Sorel-Tracy

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

Centre comptable de la Montérégie

645, route Marie-Victorin J3R 1K9
Sorel-Tracy J3P 3P9
Tél. : 450 855-1577

Centre visuel Bardier Godin

351, boulevard Gagné
Sorel-Tracy J3P 2T5
Tél. : 450 743-1010
Télééc. : 450 743-9275
www.opto-reseau.com

CJSO 101,7 FM

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

Climatisation François Descheneaux

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

CLD de Pierre-De Saurel

26, place Charles-De Montmagny, bureau 210
Sorel-Tracy J3P 7E3
Tél. : 450 742-5933 - Télééc. : 450 742-0234
Sans frais : 1 888 742-5933
www.cld-pierredesaurel.com

Complexe industriel de la Trente

30, rue de la Comtesse
Sorel-Tracy J3P 7X3
Tél. : 1 888 345-3997 - Cell. : 514 867-5875
www.complexedelatrente.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

Décalco design

3235, rue Lafèche, Sorel-Tracy J3R 3A8
Tél. : 450 743-8797
www.decalsdesign.ca

Desjardins Pierre-De Saurel

385, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy J3P 5N6
Tél. : 450 746-7000
Télééc. : 450 746-1465
www.desjardins.com

Després mécanique mobile

3275, rue des Chantiers, local 4-5
Sorel-Tracy J3R 0E1
Tél. : 450 746-3871
Télééc. : 450 743-9823
www.despresmecaniquemobile.ca

Éthier Kane St-Germain

26, place Charles-De Montmagny, bureau 104
Sorel-Tracy J3P 7E3
Tél. : 450 743-8495
www.ekscpa.ca

Fermes JN Beauchemin

2139, rang St-Pierre
Saint-Ours JOC 1P0
Tél. : 450 785-5537
www.fermebeauchemin.com

Financière Banque Nationale

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

Finkl Steel Sorel

100, rue McCarthy
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 3M8
Tél. : 450 746-4020
www.sorelforge.com

Jencajo auto

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

Location Sorel

370, rue du Collège
Sorel-Tracy J3P 6T7
Tél. : 450 742-3787
www.locationequipement.com

Louis Plamondon, député

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

Nettoyeur Daoust Forget

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

Opération Nez Rouge

Tél. : 450 746-1611

ORDIGENI – Solutions d'affaires TI

267, boulevard Fiset
Sorel-Tracy J3P 3P9
Tél. : 450 780-0299
www.ordigeni.com

Ozone Plus

Tél. : 450 782-3737
Télééc. : 450 587-3911
www.ozoneplus.ca

Pailé Chevrolet Buick GMC

4705, rue St-Laurent
Sorel-Tracy J3R 5S8
Tél. : 866 697-1322
www.gmpaille.com

Pierre Lefebvre Toyota

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

Pincor

3255, rue Joseph-Simard
Sorel-Tracy J3R 0E4
Tél. : 450 743-8431
www.pincor.ca

Richardson

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

SADC Pierre-De Saurel

26, place Charles-De Montmagny, bureau 220
Sorel-Tracy J3P 7E3
Tél. : 450 746-5595
Télééc. : 450 746-1803
www.sadcpierrredesaurel.ca

Salon funéraire

Gilbert Mandeville et Fils
912, chemin St-Roch
Sorel-Tracy J3R 3K5
Tél. : 450 743-3607
Télééc. : 450 743-3615
www.salonsmandeville.com

Salon funéraire

S. Jacques & Fils
75, rue Élisabeth
Sorel-Tracy J3P 4G6
Tél. : 450 743-5566
Télééc. : 450 743-2578
www.salonsjacquesetfils.com

Service de comptabilité

Sylvain Lesieur
Tél. : 450 743-4711

Sorel-Tracy magazine

Tél. : 450 743-7441
www.soreltracy.com

Yves Lacombe couvreur

1514, chemin des Patriotes
Sainte-Victoire-de-Sorel J0G 1T0
Tél. : 450 742-2388
www.yveslacombe.com



On le fait pour vous en toute
simplicité



Photos : Blitz photographie

Découvrez
nos
réalisations



ozoneplus.ca

~ Avec vous depuis 1998 ~

OZONE ¹⁹ans

GESTION D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER

PLUS RESPLENDISSANTE QUE JAMAIS!

LA CAMRY 2018

À PARTIR DE
26 390 \$

Disponible avec moteur V4,
hybride ou le nouveau moteur V6
de 301 chevaux



Une histoire de famille!

PIERRE LEFEBVRE TOYOTA

331, boul. Poliquin, Sorel-Tracy | 450 742-4596

www.lefebvre-toyota.ca

Découvrez notre inventaire complet

aeroplan

ACCUMULEZ
DES MILLES-BONIS
AÉROPLAN

Toyota
Safety
Sense



TOYOTA