

CONTACTS AFFAIRES

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

Vol. 22 N° 2 | novembre 2020



LA LAITERIE CHALIFOUX CÉLÈBRE
SON 100^E ANNIVERSAIRE

**UN SIÈCLE
D'INNOVATION**

MÉLANIE, ALAIN
ET MAXIME CHALIFOUX



DOSSIER SPÉCIAL
DE 24 PAGES



VOTRE TRANQUILLITÉ D'ESPRIT ASSURÉE

Lussier Dale Parizeau, le plus important courtier d'assurance au Québec, offre un portefeuille complet de solutions de protection pour les individus, les entreprises ainsi que les groupes et associations de professionnels.



Gestion
des risques



Responsabilité
civile



Assurance
de biens



Assurance
collective



Perte
de revenus



Véhicules
commerciaux

450 746-1000
Lussier Dale Parizeau.ca



**Lussier
Dale Parizeau**

Cabinet de services financiers

LA LAITERIE CHALIFOUX 100 ANS D'INNOVATION



Laurent Cournoyer
Éditeur

laurent@cournoyer.cc

La plupart d'entre nous avons grandi en consommant les différents produits de la Laiterie Chalifoux. Que ce soit pour le lait, le beurre, ses fromages et par la suite ses yogourts, nous avons découvert ses produits de qualité à travers les années. Et de savoir qu'aujourd'hui cette entreprise soreloise, maintenant devenue centenaire, livre à toutes les semaines l'équivalent de deux camions de 30 palettes chacun de Riviera Petit Pot dans des points de vente en Colombie-Britannique, soit 86 400 petits pots de yogourt, devrait nous rendre extrêmement fiers de ce qu'est devenu ce joyau de notre économie régionale.

Le secret d'une telle longévité repose en grande partie sur la capacité de ses dirigeants à innover constamment, à investir pour être toujours à l'avant-garde, à se différencier de la compétition et à toujours vouloir faire mieux. Ce sont des facteurs importants de la réussite des entreprises qui parviennent à traverser les différentes époques. Un peu comme une course à obstacles, chaque génération tente d'amener l'entreprise familiale à des niveaux supérieurs, en privilégiant le succès de l'entreprise plutôt qu'uniquement celui de ses actionnaires. Par exemple, au cours des dernières années, on doit en partie à la famille Chalifoux l'arrivée du nouveau Centre de détention de Sorel-Tracy et l'implantation de la fromagerie française Bel. Rien de moins. Vous retrouverez à l'intérieur de cette édition, l'histoire de la Laiterie

Chalifoux, qui est maintenant dirigée par sa quatrième génération et qui est une source de grande fierté pour la région.

COVID-19

Au moment d'écrire ces lignes, la région de Sorel-Tracy est toujours en zone rouge et une partie de ses entreprises est affectée par les conséquences de cette crise sanitaire. Je pense tout particulièrement aux restaurants, aux secteurs des arts et de la culture, du tourisme et de l'événementiel. Alors que pour certains, les activités se sont brusquement arrêtées en mars dernier, voilà qu'une deuxième vague de la COVID-19 vient à nouveau compromettre leurs activités cet automne. Il y a bien sûr des programmes gouvernementaux qui donnent un coup de main aux entrepreneurs, mais l'un des plus grands dangers qui les guettent est de perdre des ressources humaines constituant une expertise précieuse.

Heureusement, plusieurs commerçants ont su s'adapter en ajustant leurs offres de service, comme par exemple les services de livraison et de commande à emporter, ainsi que des sites Web transactionnels. C'est en ces temps de crise que l'on peut constater à quel point les humains peuvent se surpasser et devenir encore plus solidaires. Si cette pandémie devait amener quelque chose de bien, je pense que le regain d'intérêt pour l'achat local met un certain baume sur les plaies de cette crise. ■

ORDIGENI

ÉLECTRONIQUE ET INFORMATIQUE

L'INFORMATIQUE C'EST
NOTRE MÉTIER!

DÉJÀ 25 ANS!

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

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



SOMMAIRE



Numéro précédent
Juillet 2020

cournoyer[®]
publications

100, boulevard Gagné
Sorel-Tracy (Québec) Canada J3P 7S6
Téléphone : 450 746-3914
Télécopieur : 450 746-5853
info@cournoyer.cc • cournoyer.cc

Président-directeur général et éditeur:
Laurent Cournoyer

Directrice adjointe:
Julie Barthe

Rédacteurs:
Catherine Objois et André Champagne

Chargées des ventes publicitaires:
France Plante et Julie Scrive

Responsable des publications
et designer graphique:
Sébastien Paul

Concepteur Web
et designer graphique:
Martin Sylvestre

Collaboratrices:
Jessica Campeau et Michèle Gauthier

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.



**Consultez la version
électronique du magazine**

contactsaffaires.com



À PROPOS

Né à Sorel-Tracy en 1999, *Contacts Affaires* s'est donné une mission : être un véritable outil de développement économique. Le nom du magazine exprime clairement l'objectif de base de cette mission : établir, assurer et favoriser les contacts entre l'ensemble de tous les acteurs du monde socioéconomique, que ce soit au niveau des entreprises, des gens d'affaires, des organismes et des intervenants des milieux municipal, régional et gouvernemental.



18



58

6 La Laiterie Chalifoux célèbre son 100^e anniversaire : un siècle d'innovation !

Alain Chalifoux, président de la Laiterie Chalifoux

18 L'usine Bel de Sorel-Tracy est maintenant en fonction

Thierry Vialard, directeur d'usine et vice-président opérations et Marilou Chapdelaine, gestionnaire des ressources humaines de l'usine Bel de Sorel-Tracy

27 Le CLD toujours présent !

Anthony Savard, directeur général du CLD de Pierre-De Saurel

31 La Laiterie Chalifoux Créatrice de tendances laitières

Dossier spécial

55 La voix de la région depuis 1945

CJSO célèbre ses 75 ans

58 Le vent dans les voiles !

Yan Parenteau, président de ShipTrack

64 Nettoyage - Rénovation Relocalisation - Entretien

Dany Leblanc, président de Pro Sin

68 Imprimeurs de père en fils

Imprimerie Mongeon

72 De la bière italienne brassée à Sorel-Tracy

Birra Fanelli

74 CLIC Montérégie développe ses services dans la région

CLIC Montérégie

Collaborations

Jessica Campeau
Michèle Gauthier

VISION

Être un instrument de la croissance et de l'expansion des entreprises, un solide partenaire du milieu socioéconomique, un miroir de nos réalités économiques, un outil de fierté régionale qui motive et stimule... pour RÉUSSIR ENSEMBLE ! Le magazine *Contacts Affaires*, c'est un panorama complet de notre vie économique régionale :

**UN RÉTROVISEUR
SUR SON HISTOIRE**

**UN MIROIR
SUR SON ACTUALITÉ**

**UNE PROJECTION
SUR SON AVENIR**







IVIERA
RECETTE DE
FAMILLE.FAMILY
RECIPE

La Laiterie Chalifoux célèbre son 100^e anniversaire :

**un siècle
d'innovation !**

Par Catherine Objois, rédactrice



Les entreprises centenaires sont rares au Québec et *a fortiori* dans notre région. Encore plus rares sûrement sont celles qui demeurent toujours dans le giron familial et sur le même emplacement géographique. La Laiterie Chalifoux est l'une de ces entreprises qui ont réussi depuis un siècle à traverser les époques et à relever leurs défis respectifs.

Que ce soit lors de la crise de 1929, des deux guerres mondiales puis de la récession des années 1980 qui a frappé si durement notre région, chaque génération de Chalifoux a su faire progresser l'entreprise, développer constamment de nouveaux produits et conquérir d'autres marchés pour amener l'entreprise à des sommets toujours plus hauts.

C'est ainsi qu'au rythme de décisions d'affaires judicieuses, il y a eu cent ans de progrès depuis la modeste voiture à cheval d'Alexandrina et Napoléon Chalifoux qui vendaient du lait aux habitants de Sorel, jusqu'à la Maison Riviera qui distribue ses produits partout au Canada, sous la gouverne avisée de leurs arrière-petits-enfants, Alain, Mélanie et Maxime Chalifoux.

« Notre capacité d'innover est sans doute la clé de voûte de cette réussite

centenaire », affirme d'entrée de jeu Alain Chalifoux, le président de la Laiterie Chalifoux.

COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CETTE LONGÉVITÉ ASSEZ EXCEPTIONNELLE ?

Je pense que d'abord chacun de nos prédécesseurs a agi dans une perspective d'avenir, pour assurer la réussite de l'entreprise, en faisant preuve d'un esprit visionnaire sans penser seulement à sa réussite personnelle.

Ensuite chez Chalifoux, nous avons toujours été animés par un fort sentiment d'appartenance à la région soreloise. Nous sommes fiers d'être sorelois et de faire rayonner notre savoir-faire partout au pays.

Cet attachement à notre région et cette volonté de la faire progresser se traduisent concrètement de diverses manières, et peut-être les gens d'ici ne le réalisent pas



NOTRE CAPACITÉ D'INNOVER
EST SANS DOUTE LA CLÉ
DE VOÛTE DE CETTE
RÉUSSITE CENTENAIRE

ALAIN, MÉLANIE ET MAXIME CHALIFOUX
LAITERIE CHALIFOUX

bien. Les exemples les plus récents sont l'implication directe de l'entreprise dans l'implantation du nouvel établissement de détention, inauguré en mai 2017 sur l'un de nos terrains, puis dans la construction de la première usine canadienne de production fromagère du Groupe Bel, dédiée à la fabrication des petits fromages Mini Babybel, sur un terrain adjacent à la laiterie. Notre expertise dans l'industrie laitière ainsi que la synergie industrielle établie entre les deux entreprises ont été des critères déterminants pour amener ce leader mondial du marché des fromages de marque à faire le choix de Sorel-Tracy.

La troisième clé de notre succès et non la moindre est cette capacité d'innovation qui a permis à l'entreprise de toujours maintenir le cap sur la croissance. Pour pouvoir suivre les tendances, s'adapter aux conditions du marché et aux règles de l'industrie, chaque génération n'a pas hésité à investir et à innover. Mon père rappelait que nous avons été les premiers à utiliser un tracteur sur la ferme et à acheter une trayeuse automatique, puis à fabriquer du lait pasteurisé et homogénéisé. C'est le même désir d'être à l'avant-garde qui nous a guidés pour lancer la gamme de produits laitiers Riviera Petit Pot en 2015, puis les produits vegans en 2018. Nous avons été les premiers à lancer un produit végétal sous la même marque. Et tous les six mois, nous lançons de nouveaux produits. Notre slogan « créateur de tendances laitières » illustre clairement cet esprit innovateur.

QUELLES SONT LES ÉTAPES DÉTERMINANTES DE CES 100 ANS ?

Au départ, les activités de mes arrière-grands-parents se limitaient à la vente de lait pur, non pasteurisé. Ensuite avec mon grand-père Jean-Paul, qui a fondé la crèmerie Chalifoux en 1945, une deuxième étape a été franchie : la pasteurisation du lait.

Puis mon père Jean-Pierre s'est lancé dans la fabrication du fromage, avec la création en 1959 de la marque Riviera, sous laquelle nous commercialisons tous nos produits à l'exception du lait. Notre fameux fromage en grains, ingrédient essentiel de la poutine, est toujours aussi populaire en 2020. Le développement de marchés hors de la région à cette époque fut une autre étape déterminante. En 1988, la Laiterie a diversifié sa production avec la construction de l'usine de fromages fins comme l'emmental, le suisse, et l'édam, puis le parmesan en 2009. Cette année-là fut aussi celle de l'automatisation et de mon retour dans l'entreprise. En octobre 2010, Mélanie et moi avons repris officiellement les rênes de l'entreprise. Nous faisons face à deux options : stagner, donc automatiquement reculer, ou avancer. Nous avons choisi de foncer, en amorçant une nouvelle ère : changement de gouvernance, planification stratégique, réorientation de l'entreprise vers de nouveaux produits, changement d'équipements pour améliorer la productivité. Aux ventes au détail, nous avons ajouté la fabrication de produits sous

VOS PETITES BÊTES PRÉFÉRÉES TOUTES AU MÊME ENDROIT !

**CHATS
CHIENS
OISEAUX
RONGEURS
REPTILES
POISSONS**

**PRODUITS,
ACCESSOIRES
ET CAGES
POUR TOUS
CES ANIMAUX.**

AVEC VOUS
DEPUIS
35 ANS

**SERVICE DE TOILETTAGE SUR PLACE
POUR CHIENS ET CHATS**

322, BOULEVARD FISET, SOREL-TRACY
450 743-2970 • ANIMALERIE-CARTIER.CA



Le Groupe Labrie & St-Onge est fier de vous annoncer l'arrivée d'un nouveau membre dans l'équipe à compter du 1^{er} novembre 2020.



Madame Mélanie Dubuc est détentrice d'un baccalauréat en administration des affaires et titulaire du titre de planificateur financier. Elle travaille depuis plus de 17 ans au sein de la grande famille Banque Nationale. Mélanie se joint à Benoît St-Onge, conseiller en placement et planificateur financier, ainsi qu'à Marc Labrie, conseiller en placement associé et planificateur financier, afin d'offrir un service complet et intégré en gestion de patrimoine.

Grâce à l'arrivée de Mélanie dans notre équipe, nos clients auront accès à une équipe multidisciplinaire soutenue par les ressources et les compétences spécialisées de la Financière Banque Nationale – Gestion de patrimoine.

Mélanie Dubuc, B.A.A., Pl. Fin.

melanie.dubuc@bnc.ca | 450 743-8474 | 514 704-9118

Complice de votre réussite!

Notre équipe se dévoue pour vos investissements et votre planification financière.
N'hésitez pas à nous contacter.

Marc Labrie, MBA, Pl. Fin.

Conseiller en placement associé

marc.labrie@bnc.ca | 450 746-2366 | 873 255-3272

Benoît St-Onge, MBA, Pl. Fin.

Conseiller en placement

benoit.stonge@bnc.ca | 450 746-2369 | 819 944-5087



Reconnaissance de l'Excellence 2019

Excellence en gestion de patrimoine
Centre-du-Québec

emballages industriels pour la chaîne d'approvisionnement des restaurateurs, des pâtisseries et des usines de mets cuisinés. Mon frère Maxime s'est joint à nous en 2014. Et l'année suivante eut lieu l'association avec la coopérative française Alsace Lait.

EN 2015, CHALIFOUX A FRANCHI UNE AUTRE ÉTAPE CRUCIALE, UN POINT TOURNANT DANS LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE ?

Depuis 2010, nous innovons pour assurer la croissance, en positionnant l'entreprise dans une niche spéciale, entre les artisans et les grands joueurs de l'industrie et l'année 2015 constitue une des étapes majeures de cette nouvelle ère. Dès 2013, nous savions que l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (entré en vigueur en septembre 2017) amènerait l'arrivée progressive de 17 millions de tonnes supplémentaires de fromages français sur le marché canadien, des fromages à pâte ferme, une catégorie qui représente près de 70 % du chiffre d'affaires de la Laiterie Chalifoux. Nous avons décidé de faire de l'AECG une opportunité pour étendre l'entreprise partout au Canada et pour signer des partenariats stratégiques avec les Européens. L'idée était de s'affilier avec une entreprise européenne pour fabriquer ici des fromages ou des produits qui voyagent mal comme les yogourts.

L'alliance stratégique avec Alsace Lait a permis de diversifier les revenus et grâce à un transfert technologique, à l'embauche et à la formation de nouveau personnel et à la modernisation des installations, de nous lancer dans la production d'une nouvelle gamme de produits laitiers ultra frais destinés à l'ensemble du marché canadien. En août 2015, la nouvelle gamme Riviera Petit Pot de vingt-trois produits a été lancée, représentant un projet de 21 M\$ minutieusement pensé et réalisé dans un temps record, grâce aux efforts de toute notre équipe. Inspirés par le raffinement français, ces yogourts, crème champêtre et beurre de culture, dans des petits pots de verre, sont aussi innovateurs que raffinés en termes de contenu et de contenant. C'était un pari risqué, mais nous devions sortir des produits distinctifs pour nous positionner dans l'industrie et on ne trouvait plus de yogourt ferme sur le marché. La croissance des ultra frais a été la plus rapide au Canada dans l'industrie laitière. Louangés dans les médias nationaux et récipiendaires de plusieurs prix, les petits pots ont conquis tout le pays. Nous avons ainsi percé le marché national du yogourt en nous forgeant une solide réputation d'innovation et de qualité. Et de 2010 à 2016, l'usine s'est agrandie, le chiffre d'affaires et le personnel ont doublé.

QUELLES SONT LES PRINCIPALES RÉALISATIONS DEPUIS LES CINQ DERNIÈRES ANNÉES ?

En 2017, dans cette stratégie de rayonnement national, nous avons établi un bureau administratif à Varennes en 2017. La Laiterie Chalifoux reste cependant bien ancrée dans la



région, où demeurent son siège social, l'usine de production et le nouveau comptoir laitier, avec son casse-croûte, ouvert également en 2017. Nous avons continué sur notre lancée innovatrice en continuant de lancer régulièrement de nouveaux produits, dont les plus récents sont les délices végétaux à l'avoine et à la noix de coco, pour les amateurs de yogourt qui veulent une option sans produits laitiers ni gras, le kéfir au lait de coco, un substitut au lait, ainsi que la collection Petits Pots Versailles, un yogourt élégant et raffiné, offrant 9 % de matière grasse et des parfums de fruits, fleurs et épices.

COMME VOS PRÉDÉCESSEURS, LA QUATRIÈME GÉNÉRATION FAIT PREUVE D'UN ESPRIT INNOVATEUR ET VISIONNAIRE QUI LUI A PERMIS DE RELEVER PLUSIEURS DÉFIS...

Effectivement, dans notre planification stratégique nous avons considéré toutes les opportunités à saisir en fonction des tendances et des règles du marché. Ainsi l'alliance avec Alsace Lait nous a permis de contrer les effets de l'accord de libre-échange. Puis en 2018, l'engouement pour le végétarisme et le véganisme s'est vraiment accentué et nous avons alors lancé la gamme végétalienne. L'année suivante, cette tendance s'est poursuivie avec la nouvelle version du Guide alimentaire canadien qui recommande moins de produits laitiers et plus d'aliments d'origine végétale, et nous nous sommes encore adaptés en proposant de nouveaux produits végans. Sans parler de tous nos produits sans lactose, bios et réduits en gras et en sucre, qui ont été développés et créés au fil des années pour répondre aux nouvelles exigences des consommateurs, soucieux de manger plus sainement, plus local et de manière plus responsable.

EN 2020, QUEL EST LE POSITIONNEMENT DE CHALIFOUX DANS L'INDUSTRIE ?

Notre positionnement est de créer des produits distinctifs, de niche, comme les yogourts aux goûts inusités des Petits Pots Versailles, bouquets menthe framboises, mangue cardamome, ou pamplemousse romarin, et des produits aussi plus spécialisés comme les végans et les sans lactose. En rétrospective, je pense que depuis dix ans nous avons fait les bons choix puisque le chiffre d'affaires a presque triplé depuis 2015. Les fromages et les produits végans en représentent le pourcentage le plus élevé, et les yogourts environ un tiers. En termes de chiffres d'affaires, la Laiterie Chalifoux est aujourd'hui une entreprise de moyenne catégorie. En 2010, nous étions le plus grand des petits, dix ans plus tard nous sommes le plus petit des grands. Face à ces géants, il n'est pas question de concurrence. Nous ne sommes pas dans le même créneau. La souplesse et la capacité d'adaptation constituent nos grandes forces pour répondre très rapidement aux nouvelles tendances et il est intéressant de constater que nos innovations sont souvent suivies avec un décalage d'environ huit mois.

Au total, nous offrons maintenant une soixantaine de produits, répartis dans dix catégories, principalement laits, yogourts, beurres, fromages et produits végétaux. En 2020, la croissance de l'entreprise est basée plus que jamais sur le lancement de nouveaux produits. Il faut toujours innover pour offrir des produits distinctifs qui pourront se tailler une place sur les tablettes des épiceries. L'innovation est le nerf de la guerre, autant sur le plan des ingrédients et nutriments, que sur ceux des saveurs et du visuel.

COMMENT ENVISAGEZ-VOUS L'AVENIR ?

Nous allons continuer à nous positionner dans des produits de niche, selon nos objectifs d'affaires : les protéines végétales et le keto (régime cétogène) et les nouveautés dans les fromages. Le végétal a marqué notre développement de la dernière année et constitue déjà une catégorie à part entière. D'autre part, nous fourmillons d'idées pour créer beaucoup d'autres fromages et il y a encore tout un potentiel au Canada dans ce domaine. Quant à nos produits plus anciens, ils demeurent toujours populaires, les Ultra frais les entraînant dans leur sillage depuis 2015.

Les deux défis qui se posent : la pénurie de main-d'œuvre, donc il faudra mécaniser encore davantage, et la distribution partout au Canada, en raison du coût de transport.

Nous allons bientôt annoncer des investissements majeurs pour pouvoir devenir indépendant au niveau de la distribution. Par ailleurs, nous souhaitons nous rapprocher davantage de la région, faire encore mieux connaître nos produits aux gens d'ici. ■

SADC

Société
d'aide au développement
de la collectivité

PIERRE-DE SAUREL

FAITES COMME EUX!



EKLAT VITRAIL



DENTELLE ET DENIM



CHIRO SANTÉSAUREL



SERVICES D'ARBRES
DE LA SABLONNIÈRE

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

sadcpierredesauvel.ca

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

La Société de développement économique (SDE) de Sorel-Tracy célèbre ses 20 ans

UN IMPORTANT OUTIL DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Il y a vingt ans, notre région entrait dans le troisième millénaire sous le signe d'une volonté collective de redressement économique. C'est dans ce contexte de renouveau, alors que nous nous dotons de nombreux outils de relance, que fut formée la Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel, avec la mise en place du parc industriel Ludger-Simard, devenue la Société des parcs industriels puis la SDE, en 2014.

Depuis deux décennies, cet organisme sans but lucratif joue un rôle déterminant dans la croissance économique de notre région, comme développeur et gestionnaire d'infrastructures industrielles mais aussi à titre de maître d'œuvre du dragage de l'embouchure du Richelieu et de gestionnaire du port. La SDE a poursuivi cette mission grâce au dévouement de ses administrateurs, observateurs et invités, de tous horizons, et au professionnalisme de ses employés, et ce, en complémentarité avec plusieurs partenaires, principalement le CLD de Pierre-De-Saurel et la Ville de Sorel-Tracy.

LA SDE, UNE BELLE HISTOIRE DE RÉUSSITE

*Sylvain Simard, membre fondateur
et administrateur*

Sylvain Simard est l'un des seuls, avec Denis Plamondon et Me Serge Mercier, à faire partie de l'histoire de la SDE depuis les premières années. Alors député de Richelieu et acteur enthousiaste de la relance, il participa activement à la fondation de l'organisme et depuis il siège sans interruption au conseil d'administration, comme membre puis observateur. Redevenu administrateur en 2012, Sylvain Simard continue d'apporter son expertise à la SDE avec la même détermination qu'il y a vingt ans.

Née en 2000 dans le contexte de la relance « La SDE est le fruit de deux

événements majeurs, dans le contexte du début des années 2000, soit la fusion municipale de Sorel et de Tracy, et l'octroi du fonds de relance du Bas-Richelieu, de 21 millions de dollars, par le gouvernement du Québec », déclare d'emblée Sylvain Simard. « Suite à cette annonce, nous avons décidé de créer la Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel, en visant deux objectifs : l'acquisition de terrains industriels - il n'y en avait pas sur le territoire - qui soient suffisamment desservis et assez grands pour amener des industries à s'établir; et d'autre part la gestion des redevances portuaires. Le port était alors presque inutilisable, car il fallait draguer l'embouchure du Richelieu. » Yves Fortin, alors DG du CLD, et Émile Parent furent deux autres membres fondateurs, alors que le premier conseil d'administration, a été présidé par Alain Goulet, regroupa Gilles Simard, Michel Bergeron, Marcel Robert, Fernand Roy, Gratien Lebel et Sylvain Simard.

DE GRANDES RÉALISATIONS

« Excellent leader, Alain Goulet fut un premier président très efficace. Il a négocié avec succès le premier grand dossier, soit l'acquisition des bâtiments et terrains d'Alstom Canada Power, en novembre 2000, puis l'entente avec le gouvernement du Québec pour décontaminer les sols », raconte Sylvain Simard. Ces infrastructures reconverties formèrent désormais le parc industriel



Photo: Simon Ménard

*Le député de Richelieu Sylvain Simard,
le premier ministre du Québec
Bernard Landry, le ministre Gilles Baril
et le maire de Sorel-Tracy
Marcel Robert le 11 juin 2001.*



Photo: Pascal Gagnon, photographie

régional Ludger-Simard. Peu à peu, la Corporation démarra ses activités et organisa ses services. « Dans une première phase nous avons beaucoup aidé des entreprises naissantes à se développer, dont plusieurs sont toujours en activité. Réalisé par les firmes Gersol et Groupe Ocean, le dragage de la rivière Richelieu fut également réussi, évitant la fermeture éventuelle du port et permettant de maintenir les activités de Richardson International (Québec) Limitée et Arrimage Québec, soit plus de 150 emplois localement », précise Sylvain Simard. « Les deux plus grands succès industriels de l'organisme sont, à mon avis, l'entreprise de tapis Korhani, dont nous avons favorisé l'établissement à Sorel-Tracy et qui est toujours un employeur important de la région, ainsi que la construction de l'usine d'Alstom, livrée en 2012, dédiée à l'assemblage et à l'intégration des bogies des wagons du futur métro de Montréal. Cette infrastructure industrielle a amené la création d'emplois et contribué à fortifier notre économie régionale en consolidant la présence d'Alstom Transport sur notre territoire. »

UNE SOCIÉTÉ EN BONNE SANTÉ

« Au fil des années, la Société a eu la chance de pouvoir compter sur des administrateurs et des employés aussi remarquables que dévoués. La constance et la stabilité qui règnent depuis vingt ans au conseil d'administration ont créé un esprit particulier, qui va se poursuivre », affirme Sylvain Simard, qui dresse un bilan positif de ces vingt années.

« Dans le domaine du développement immobilier industriel, la Société est devenue un modèle de gestion. Le parc industriel, où s'est déroulée toute une partie de notre développement économique depuis 20 ans, est en santé. Tous les bâtiments sont occupés, notamment par des entreprises majeures de la région comme General Electric, Alstom, Minéraux Mart et Fabspec. On

accueille aussi quelques entreprises de la construction qui se démarquent dans la région. La SDE fonctionne bien, sa situation financière est bonne, et elle poursuit sa double mission, soit gérer le parc industriel et assurer les opérations de dragage du Richelieu. » La gestion des terrains de l'ancienne centrale thermique ainsi que l'acquisition des terrains de la SGF, dans le parc Ludger-Simard, constituent les deux grandes ambitions de la SDE afin de poursuivre ses activités dans l'avenir. « Nous sommes au service du développement économique de la région. »

« ON REGARDE HAUT ET LOIN ! »

Sylvain Ayotte, président du CA

« La Société de développement économique Sorel-Tracy a pour mission de contribuer au développement économique de notre région en oeuvrant aux niveaux de la gestion immobilière industrielle et des services maritimes dont la gestion du dragage. Nous avons développé en vingt ans une expertise qui fait de la SDE l'organisme de référence en la matière », déclare Sylvain Ayotte, membre du CA dès 2008 et président depuis 2016.

LA NOUVELLE USINE ALSTOM, UNE ÉTAPE DÉTERMINANTE

« L'une des grandes étapes de notre croissance fut la construction de la nouvelle usine Alstom dans le parc industriel Ludger-Simard, inaugurée en juillet 2013. » Dédiée à l'assemblage des bogies des futures voitures du métro de Montréal, cette usine bâtie pour répondre aux besoins d'Alstom Transport a permis de maintenir la présence de ce géant ferroviaire français dans la région. « Cet investissement de plus de 5 M\$ s'inscrivait exactement dans notre mission de développement économique par la réalisation de projets immobiliers », précise Sylvain Ayotte. « Ce nouveau bâtiment a rehaussé l'image du parc industriel, que nous avons

« La SDE est le fruit de deux événements majeurs, dans le contexte du début des années 2000, soit la fusion municipale de Sorel et de Tracy, et l'octroi du fonds de relance du Bas-Richelieu, de 21 millions de dollars, par le gouvernement du Québec »

travaillé à améliorer depuis plusieurs années, sur le plan des bâtiments, de la voirie et des services. »

GESTION IMMOBILIÈRE ET MARITIME POUR FAVORISER LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

« La SDE est un OSBL chapeauté par un conseil d'administration qui regroupe des personnes issues de divers milieux et possédant des compétences diversifiées, soit Sylvain Simard et Denis Plamondon, présents depuis les débuts, Jules Collette, Carine Daneau, le maire Serge Péloquin, Claudine Couture-Trudel ainsi que plusieurs observateurs. Nous travaillons en étroite collaboration avec le CLD de Pierre-De Saurel et la Ville de Sorel-Tracy », explique Sylvain Ayotte. Selon le premier volet de sa mission, la SDE développe des infrastructures industrielles pour accueillir des entreprises et favoriser leur croissance, génératrice de création d'emplois et de revenus de taxes pour la Ville. « Nous sommes des experts en immobilier industriel. Acquérir des terrains, construire des bâtisses et les louer, en offrant des services de sécurité et d'entretien, voilà notre travail de gestion du parc industriel Ludger-Simard. » Celui-ci regroupe 12 entreprises locataires ou propriétaires, ayant principalement des activités industrielles lourdes, et dont certaines figurent parmi les employeurs importants de notre région. « Le second volet de notre mission est maritime. En 2007-2008 le gouvernement fédéral a rétrocédé à la Ville de Sorel-Tracy la gestion du port, et la SDE est responsable de cette gestion. Elle est en charge des opérations de dragage qui sont effectuées régulièrement à l'embouchure du Richelieu », explique ce président actif, qui discute régulièrement des dossiers avec la gestionnaire immobilière et infrastructures de la SDE, Nancy Annie Léveillé, et les divers intervenants.

LES GRANDS DOSSIERS DE L'HEURE

« Comme plusieurs municipalités de la Rive Sud, Sorel-Tracy ne dispose plus de terrains industriels disponibles. Le parc industriel Ludger-Simard est complet depuis déjà quelques années. Une des options pour solutionner cette impasse est de créer un nouveau parc industriel

sur les immenses terrains adjacents à l'ancienne centrale thermique, appartenant à la Ville de Sorel-Tracy. Nous avons manifesté notre volonté de collaborer au développement de ce projet » Pour accueillir de nouvelles entreprises et construire un incubateur industriel, la SDE veut également récupérer puis décontaminer les terrains de la SGF, adjacents au parc Ludger-Simard (pas vendus à l'époque par MIL à Alstom car pollués), toujours inutilisables pour la même raison et propriété d'Investissement Québec. Un autre dossier en cours est celui de la consultation convoquée récemment par le député de Richelieu, Jean-Bernard Émond, sur la gouvernance du développement économique de la région de Sorel-Tracy. « Au fil des années, la SDE s'est constitué une bonne santé financière et a bâti un parc industriel bien entretenu et en bon état, mais il nous faut de nouveaux terrains industriels » le rappelle le président. Il souligne « qu'il est clair que la région doit miser sur l'expertise spécifique de la SDE pour stimuler son développement économique. »

Finalement, monsieur Ayotte conclut que « sur le plan maritime, nous voulons développer nos quais et envisageons cette avenue du point de vue commercial. Nous avons tout le potentiel et les expertises pour développer. Le futur de la SDE est là. On regarde haut et loin ! »



MISSION ET SERVICES

Notre mission : Doter la région d'infrastructures industrielles, assurer la gestion des redevances portuaires et la coordination du dragage

NOS SERVICES :

- Accueil d'entreprises
- Soutien à la localisation industrielle et commerciale
- Information sur la réglementation municipale et environnementale
- Développement d'infrastructures immobilières

LE PARC INDUSTRIEL LUDGER-SIMARD EN CHIFFRES

- 3,2 M pieds carrés
- 12 entreprises
- Plus de 350 employés

PRÉSIDENTS ET DIRECTEURS GÉNÉRAUX

PRÉSIDENTS

Alain Goulet, 2000-2002
Michel Lessard 2002-2009
Benoit Soucy 2009-2016
Sylvain Ayotte 2016 à aujourd'hui

DIRECTION GÉNÉRALE

Robert Beaudry 2001
Claude Piché 2002-2008
Pierre Ouellet 2008-2012
Josée Plamondon 2012-2020



20 ans d'action

2000 - 2005

- Création de la Corporation de développement des parcs industriels et du port de Sorel-Tracy inc.
- Acquisition et décontamination des terrains de la compagnie Alstom
- Maître d'œuvre du dragage de l'embouchure du Richelieu (à ce jour, Coordination de 2 dragages principaux et de 4 dragages d'entretien)
- Protocole avec la Ville pour le soutien et le maintien d'une infrastructure régionale
- **Juin 2001** : inauguration Parc industriel Ludger-Simard
- **Juin 2002** : inauguration des locaux de Korhani
- Acquisition d'un terrain sur le boulevard Poliquin par legs
- Partenariat pour l'acquisition de l'usine Acier inoxydable Atlas, entretien des bâtiments, démantèlement, vente des équipements et revente à QIT fer et titane

2006 - 2010

- Prise de position politique relative à l'impact sur l'industrie des avantages fiscaux accordés aux régions ressources
- Investissement dans le FIER Bas-Richelieu
- Aménagement du Parc Ludger-Simard : butte longeant le chemin St-Roch (avec les sédiments de dragage), nouvelle rue, amélioration du bâtiment 69.
- Gestion du risque environnemental et financier suite de la faillite de Technicité

2011 - 2015

- Entente administrative avec le CLD pour la direction et le soutien administratif
- Construction du bâtiment 12 pour Alstom
- Coordination de la location des quais de la Ville (2013-2019)
- Soutien à des équipes de tournage sur les quais et le site (Bad Blood II)
- Évaluation du potentiel des quais pour le développement de nouvelles activités
- 2014 - nouvelle appellation : Société de développement économique Sorel-Tracy (SDE)
- Entente de collaboration dans la zone industrialo-portuaire (ZIP) de Sorel-Tracy

2016 - 2020

- Participation aux travaux de déploiement de la ZIP Sorel-Tracy
- Obtention du décret de dragage embouchure du Richelieu (2017-2027)
- Recherches sur la valorisation des sédiments
- Étude de scénarios d'augmentation de capacité portante pour le quai no 10



Nancy Annie Léveillé
Gestionnaire immobilier & infrastructure

26, place Charles-De Montmagny, bureau 210
Sorel-Tracy (Québec) J3P 7E3
T 450 742-5933, poste 233
C 450 780-2324
www.sdesoreltracy.com



THIERRY VIALARD, DIRECTEUR D'USINE ET VICE-PRÉSIDENT OPÉRATIONS
ET MARILOU CHAPDELAIN, GESTIONNAIRE DES RESSOURCES HUMAINES

L'usine Bel de Sorel-Tracy

Par Catherine Objois, rédactrice



MARILOU CHAPDELAIN ET THIERRY VIALARD

Multinationale française de l'industrie alimentaire, le Groupe Bel annonçait en juillet 2018 la construction à Sorel-Tracy de sa première usine canadienne, dédiée exclusivement à la fabrication des fromages Mini Babybel® pour l'ensemble du marché canadien. Deux ans plus tard, le 30 juillet dernier, l'usine est entrée officiellement en fonction. Les fameux petits fromages ronds enveloppés de cire rouge que vous trouverez cet automne à l'épicerie seront probablement produits dans la nouvelle usine soreloise, alors qu'auparavant ils arrivaient d'Europe et des États-Unis. Le plus grand fabricant au monde de fromages en portions a choisi de réaliser cet investissement de 87 M\$ dans notre région, principalement en raison de la présence de la Laiterie Chalifoux. Et cette nouvelle usine constitue une étape clé dans la croissance du Groupe Bel au Canada.



est maintenant en fonction

LA PREMIÈRE USINE CANADIENNE DU GROUPE BEL

Fondé en 1865, le Groupe Bel est aujourd'hui le troisième producteur mondial de fromages de marque, avec 32 sites dans 17 pays, employant 12 700 collaborateurs, et des produits présents dans plus de 120 pays. Au Canada, Bel commercialise ses produits sur le territoire depuis 1957 et en 2005, l'entreprise a créé une filiale canadienne, Bel Canada, dont le siège social est à Montréal. « L'usine de Sorel-Tracy s'inscrit naturellement dans la stratégie mise en œuvre par Bel Canada depuis plus de dix ans, soit de privilégier la fabrication locale pour assurer la croissance de l'entreprise au Canada, tout en se rapprochant des consommateurs. Déjà depuis quelques années, les marques La Vache qui rit® et Boursin® destinées au marché canadien sont fabriquées au Québec, grâce à des ententes de coproduction », déclare Thierry Vialard, directeur d'usine et vice-président opérations. « Mais à Sorel-Tracy, il s'agit de la première usine canadienne de Bel, qu'il a fait construire et qu'il exploite directement. C'est notre première base industrielle, en propre, donc une étape clé dans le développement de la filiale au pays, où nous devenons un transformateur laitier québécois à part entière. » La première usine Mini Babybel® au Canada est sortie de terre en 2019, respectant les plus hauts standards de qualité, de sécurité alimentaire et de performance environnementale. L'usine de Sorel-Tracy se distingue également comme usine pilote dans le Groupe

Bel, sur le plan de la digitalisation et des équipements. « Nous tentons d'éliminer au maximum le papier sur la ligne de production. Les données sont entrées directement sur les tablettes. »

LE CHOIX DE SOREL : LA PRÉSENCE DE CHALIFOUX

Soucieux d'être un bon citoyen corporatif, Bel privilégie la collaboration avec les acteurs locaux. « Nous voulions trouver un partenariat local qui nous fournirait des services », explique Thierry Vialard. « Parmi les quelques possibilités qui s'offraient à nous, nous avons choisi Sorel-Tracy, et nous sommes fiers aujourd'hui de contribuer au développement de l'économie régionale avec notamment la création de 140 emplois, sans oublier que le lait est fourni par les producteurs de la région. » La Ville de Sorel-Tracy s'est montrée très accueillante et facilitante, le projet fut très bien accueilli par tous les acteurs de la communauté et les infrastructures étaient déjà existantes sur le site. « Bref, Sorel-Tracy répondait à une série de critères, mais le principal fut la possibilité de travailler avec un partenaire bien établi, la Laiterie Chalifoux », affirme Thierry Vialard. « La famille Chalifoux est solidement ancrée dans la communauté, Alain Chalifoux connaît très bien la région et l'industrie laitière, c'est une expertise précieuse. Nous avons donc établi un partenariat stratégique avec l'entreprise. »



UN PARTENARIAT FRUCTUEUX ENTRE BEL ET CHALIFOUX

Depuis les premiers échanges sur le projet, de nombreux liens se sont tissés entre la Laiterie Chalifoux et l'usine Bel. D'abord pour construire l'usine, c'est Chalifoux qui a vendu le terrain, adjacent à ses installations, puisque les deux entreprises sont reliées par tout un système de tuyaux dont ceux qui amènent le lait à l'usine. « C'est notre cordon ombilical ! », raconte en riant Thierry Vialard. « La Laiterie Chalifoux nous a accompagnés depuis le début du projet, en nous aidant de diverses façons. Par exemple, pendant la construction de l'usine, notre personnel a dû travailler dans des roulottes de chantier et mais aussi dans des bureaux de la laiterie, loués pour l'occasion. Le partenariat avec Chalifoux est basé sur trois synergies principales, en amont et en aval de la production. » En premier lieu, la laiterie reçoit le lait pour l'usine Bel et en assure la standardisation, soit ajuster le pourcentage de gras. Ensuite, l'usine réachemine le lactosérum, (aussi appelé petit-lait, ce liquide reste après la coagulation du lait durant la fabrication du fromage) à la Laiterie, qui le traite et le valorise. « Et la troisième synergie se situe au niveau de l'énergie. Il y a quelques années Chalifoux a établi un système de récupération d'énergie, basé sur des circuits d'eau chaude et froide. Étant soucieux de réduire l'empreinte écologique de l'usine, nous avons investi dans des équipements d'économie d'énergie et les avons connectés au système de Chalifoux. Ensemble, nous sommes plus efficaces ! », précise Thierry Vialard. Ces trois synergies se concrétisent par la présence de 18 tuyaux qui relient les installations de Chalifoux à celles de Bel. Deux d'entre eux acheminent le lait à l'usine, deux autres servent à renvoyer le lactosérum à la laiterie et enfin les autres sont utilisés pour le système de récupération d'énergie.

LES MINI BABYBEL® SONT MAINTENANT PRODUITS À SOREL-TRACY

Les employés ont inauguré leurs bureaux au début mars, et la production a commencé il y a quelques mois. « Nous avons procédé à des tests de goût pour offrir



aux consommateurs le même produit que celui qu'ils connaissent depuis des années. La production commerciale a débuté cet été et les fromages devraient arriver sur les tablettes d'ici la fin de l'année », affirme Thierry Vialard. Le démarrage de l'usine a posé plusieurs défis, principalement ceux reliés à la main-d'œuvre. Dès le départ, au niveau de la formation et du transfert de compétences, des formateurs venus d'usines américaines et françaises ont dû regagner leur pays respectif lors de la première vague de la pandémie de COVID-19. L'autre gros impact de la pandémie fut la nécessité de protéger les équipes. « Dès avril, bien avant tout le monde, nous avons mis en place des mesures de prévention spécifiques comme l'usage général du masque et l'installation d'écrans de protection », raconte Marilou Chapdelaine, gestionnaire des ressources humaines. Mais le défi le plus important, présent depuis





Travaille dans
la première usine
Mini Babybel®
au Canada!



DÉBALLE TA CARRIÈRE ON RECRUTE !

À partir de
16 \$ / H

LES AVANTAGES DE BEL

- SALAIRE ET PRIME COMPÉTITIFS
- PROGRAMME D'AIDE AUX EMPLOYÉS
- 3 SEMAINES DE VACANCES PAYÉES (+3 JOURS MOBILES +5 JOURS MALADIE)
- REER AVEC PARTICIPATION DE L'EMPLOYEUR (JUSQU'À 6%)
- ASSURANCE SANTÉ 100% PRISE EN CHARGE PAR BEL
- ACCÈS À DES FORMATIONS ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT
- COMPTE DE GESTION SANTÉ (750 à 1500 \$)
- COMPTE BIEN-ÊTRE POUR ACTIVITÉS PHYSIQUES (450 \$)



POSTULE DÈS MAINTENANT À :

BELJOBASOREL.COM

USINE DE SOREL-TRACY
300 rue Auber, Sorel-Tracy

le début, demeure toujours celui du recrutement de personnel. Actuellement l'usine emploie 111 personnes, soit des manœuvres, opérateurs des équipements et opérateurs spécialisés, à parts égales. Une trentaine de personnes, ingénieurs et superviseurs, travaillent dans les bureaux. « La grande majorité de nos employés sont des gens de la région. Nous avons besoin d'une trentaine de travailleurs supplémentaires, mais nous avons atteint la limite de notre bassin de main-d'œuvre et à présent nous recrutons à l'extérieur de la région. Nous avons aussi effectué une mission de recrutement dans d'autres usines Bel à l'international (France, Côte d'Ivoire et Maroc), et ce, donc douze familles qui intégreront la belle région de Sorel-Tracy », d'expliquer Marilou Chapdelaine, dès que les formalités d'immigration seront réglées. Ayant piloté l'implantation de plusieurs usines Bel dans le monde, dont une aux États-Unis, Thierry Vialard est habitué à saisir rapidement les enjeux spécifiques de chaque pays. « Au Québec, le lait a un coût plus élevé qu'en France, nous avons donc dû travailler fort pour que le prix de vente demeure le même. Par contre, les salaires sont à peu près comparables tout comme les coûts d'énergie, et cette dernière offre ici l'avantage d'être propre, en accord avec les valeurs de Bel. Autre atout, le prix du lait est stable et prévisible. Sur le plan de la production, nous visons un roulement des trois équipes par jour, cinq jours par semaine, et nos objectifs sont de produire 150 millions de portions par année, entièrement destinées au marché canadien, où la demande est en croissance. » Un avenir prometteur pour le Mini Babybel® ! ■

À SOREL-TRACY

- 1^{re} usine canadienne du Groupe Bel
- Litres de lait (à terme) :
+ de 30 millions de litres/ an
- Nombre de Mini Babybel par année :
150 millions de portions /an
- Nombre d'employés actuel : 111/140
- 12 personnes en attente d'immigration
(donc 12 familles qui intégreront
la belle région de Sorel-Tracy)
- Sur le site industriel
42 % femme - 58 % homme

LE GROUPE BEL

- Le plus grand fabricant au monde
de fromages en portions
- Le 3^e producteur au monde
de fromages de marque
- 12 400 collaborateurs dans le monde
- 32 sites de production dans 17 pays
- Présence des produits
dans plus de 120 pays
- 5 marques cœur : La Vache qui rit®,
Mini Babybel®, Kiri®, Leerdammer®
et Boursin®

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



26, place Charles-De Montmagny
bureau 200, Sorel-Tracy
450 743-8495 | ekscpa.ca

*Malgré les jours
difficiles, restons
confiants en
l'avenir.*



Louis Plamondon
Député de Bécancour
Nicolet - Saurel

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



TOUT CE QU'IL VOUS FAUT POUR VOS PETITS ET GRANDS TRAVAUX !

Experts en location
LOU-TEC

Nouveau

Mon KIT

LOU-TEC

Obtenez
jusqu'à **30%** de rabais
sur la location de votre kit de démarrage de chantier.

Visitez monkitloutec.com
pour en profiter!

Pincor

UN DUO PREND LA RELÈVE!



André Averill et Julie De Guise, propriétaires

La relève est assurée chez Pincor ! Julie De Guise et André Averill en sont maintenant les uniques actionnaires, à parts égales.

Cette situation est le résultat d'une démarche de relève entrepreneuriale à long terme. Les deux entrepreneurs étaient en effet déjà à l'emploi de Pincor depuis une quinzaine d'années et avaient amorcé le processus d'achat d'actions en 2012, auprès de Michel Beudet, propriétaire.

« À l'époque, explique madame De Guise, nous avons acheté 25% des actions chacun. Depuis le 1^{er} janvier dernier, nous sommes à 50-50. » Si les deux se partagent maintenant la présidence de l'entreprise, en plus des actions, leur complicité remonte à longtemps avant leur association. « On se connaît depuis le secondaire, dit monsieur Averill. À mon retour à l'École secondaire Bernard-Gariépy après un détour par un collège, on s'est rencontrés. Et plus tard, on s'est retrouvés dans l'animation scoute. »

Voici donc un tandem prêt à poursuivre la mission de l'entreprise d'accompagner ses clients, notamment dans le secteur commercial, institutionnel, industriel, privé ainsi que les donneurs d'ordres, dans leurs projets de construction, en établissant un lien de confiance avec tous les intervenants dans le but de créer un partenariat axé sur le long terme.

Il faut dire que Pincor est un entrepreneur général œuvrant depuis 1971. Le monde a beaucoup changé depuis ce temps. La place des femmes dans l'industrie a changé aussi. Pincor n'a jamais hésité à placer des hommes et des femmes dans des rôles non traditionnels. « Il y a de plus en plus de femmes parmi nos chargés de projet », affirme monsieur Averill.

Ces efforts pour favoriser l'acceptation de tous ont été reconnus par l'Association de la construction du Québec (ACQ). Pincor s'est en effet vu remettre un certificat « Certifié Mixité en chantier » pour l'année 2019. Par cette distinction, l'ACQ reconnaît que Pincor s'est démarqué parmi l'ensemble des entreprises de l'industrie de la construction pour avoir ou avoir eu une femme détenant une carte de compétence à son emploi au cours de l'année 2019.



Comme pour plusieurs entreprises, Pincor a joué un rôle important pendant la crise sanitaire actuelle. « On a travaillé fort sur des mandats stratégiques, raconte monsieur Averill. On a fait des travaux dans des écoles et des hôpitaux, comme l'Hôtel-Dieu de Sorel. On a même installé un équipement de radiologie en un temps record à l'Hôpital Charles-Le Moyne. En cinq semaines, on a fait ce qui prend habituellement plus de trois mois! »

Ces défis stimulent le duo Averill/De Guise. Ils ont l'expertise et l'équipe pour les relever, au-delà des plans et devis!

PINCOR Inc.
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

3255, rue Joseph-Simard, Sorel-Tracy
450 743-8431 / pincor.ca

APPRENDRE LES LANGUES,
C'EST POSSIBLE!


CLIC Le réseau linguistique
The linguistic network
Montréal

Une méthode unique
éprouvée depuis
plus de 40 ans

COURS DE CONVERSATION
(ANGLAIS-FRANCAIS-ESPAGNOL)

- ▶ Cours privés **EN LIGNE** ou entreprise
- ▶ Cours de groupe (2 à 5 personnes)
EN LIGNE ou en entreprise

SPÉCIALISÉ EN FRANCISATION
PARTOUT EN MONTÉRÉGIE

BUREAU À SOREL-TRACY
CLICMONTEREGIE.COM
450-465-9539 Poste 1221

SERVICE DE TRADUCTION
ET RÉVISION

LOCATION DE SALLES

LE Biophare OFFRE LA LOCATION DE TROIS SALLES DANS UN ENVIRONNEMENT UNIQUE, ENTRE FLEUVE ET NATURE.

Que vous recherchiez un endroit pour tenir une réunion, un événement corporatif ou une conférence, nous avons le lieu idéal pour vous avec toutes les commodités.



Grand hall



Salle vitrée



Salle de conférence

Contactez-nous!

450 780-5740 | Sans frais 1 877 780-5740
info@biophare.com | www.biophare.com

6, rue Saint-Pierre (parc Regard-sur-le-Fleuve)
Sorel-Tracy (Québec) J3P 3S2

Suivez-nous
sur les médias
sociaux!



TRANSPORT

JOCELYN NADEAU

TRANSPORT - ENTREPOSAGE - DISTRIBUTION

Transport général local et longue distance
Camion cube et flat bed 53'



450 551-1919

4235, route Marie-Victorin, Sorel-Tracy
www.jocelynnadeau.com



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

CARINE CLOUTIER

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

450 855-1577

514 793-2371

carine.cloutier@hotmail.com

centrecomptablemonteregie.com

645, route Marie-Victorin,
Sorel-Tracy (au deuxième étage)

**CENTRE
COMPTABLE
DE LA MONTÉRÉGIE**

VOTRE
PARTENAIRE
D'AFFAIRES

DÉMARRAGE

EXPANSION

RELÈVE



CLD

PIERRE-DE SAUREL

cld-pierredesaurel.com

LE CLD TOUJOURS PRÉSENT !

Plusieurs entreprises ont réussi à tirer leur épingle du jeu pendant la crise sanitaire. Plutôt que d'attendre un retour à la normale, des entrepreneurs de la région ont innové, revu leurs façons de faire, et sont parvenus à maintenir leurs activités dans un contexte hautement incertain.

Les prochaines pages témoignent de l'ingéniosité des entrepreneurs locaux pour faire face à la pandémie. Le CLD de Pierre-De Saurel est là pour vous accompagner dans vos réflexions. Nous administrons également plusieurs fonds d'aide spécifiquement conçus pour les entreprises touchées par la COVID-19. N'hésitez pas à communiquer avec nous pour plus d'information. Nous pouvons agir à titre de facilitateur dans votre recherche de financement, que ce soit avec votre institution financière ou avec nos partenaires publics.

Bonne lecture !

On veut vous entendre ! Vous êtes une entreprise de la région, et vous avez mis en place des mesures spéciales pour la COVID-19 ? Partagez votre expérience sur notre page Facebook !



Anthony Savard

Directeur général, par intérim

L'année 2020 nous aura réservé plusieurs surprises. L'automne 2020 marque également mon entrée en poste à la direction générale du CLD de Pierre-De Saurel.

Durant les derniers mois, les entreprises de la région ont montré comment elles réussissaient à innover dans un contexte économique particulièrement incertain et changeant. Mon mandat au CLD est justement de montrer comment celui-ci, à titre d'organisme de développement économique, s'adapte afin d'appuyer les entrepreneurs.

La pandémie actuelle est un tsunami dans l'océan de l'entrepreneuriat. Un tsunami en deux vagues, littéralement. Maintenant, comment garder le navire à flot ?



Nous avons posé deux questions aux entrepreneurs de la région, afin de savoir comment ils ont réagi face à la COVID-19.

a) Comment avez-vous su tirer votre épingle du jeu malgré le contexte pandémique ?

b) Comment entrevoyez-vous le futur, pour votre entreprise ?

Émilie Vial

Conseillère aux entreprises
Coordonnatrice du programme STA
450 742-5933, poste 228

Le Belvédère

Situé au bord du fleuve Saint-Laurent, ce restaurant offre la plus belle terrasse de la région! Dans une ambiance décontractée, il est l'endroit idéal pour un petit déjeuner en famille ou un *happy hour* !



Jessica Mireault

a) Dès le début de la pandémie, notre équipe a su se retrousser les manches et innover dans son offre de service. Nous avons rapidement mis en place un système de commande et paiement en ligne. Pour briser l'isolement en tant qu'entrepreneure, j'ai créé un groupe Facebook avec d'autres entrepreneurs. Notre présence sur le Web, notre horaire 7 jours sur 7, notre concept pour emporter, toutes ces mesures nous ont permis de garder la tête hors de l'eau. Lors de la réouverture des salles à manger, nous nous sommes positionnés comme le restaurant le plus sécuritaire de la région.

b) De nature positive, je reste très optimiste face à l'avenir. Je pense que le pire est derrière nous. Cette situation nous aura prouvé qu'ensemble nous sommes plus forts que tout. J'ai toujours été fière de mon équipe, et cette crise l'aura mise en lumière. Nous trouverons toujours le moyen de bien servir nos invités, peu importe le défi à relever ! La meilleure façon de prédire l'avenir est de le créer.

www.lebelvedere.quebec

Dentelle et denim

Dentelle et denim est une boutique de vêtements de prêt-à-porter pour femmes. Notre mission vise à sublimer la singularité de la femme.



Jocelyne Gaudette et Laura-Kim Houle

a) Avec de l'aide, nous avons monté un site Web transactionnel temporaire pour permettre le magasinage en ligne. Aussi, nous avons sollicité des clientes en leur offrant de préparer des boîtes de vêtements pour ramassage ou livraison à domicile. Nous avons continué à être présentes sur les réseaux sociaux afin de proposer des tenues du jour. Il faut également souligner que nous avons bénéficié de quelques programmes gouvernementaux. Évidemment, c'est grâce au soutien de nos partenaires financiers, de notre précieuse clientèle, qui a à cœur l'achat local, et au dévouement de notre fidèle équipe de travail que Dentelle et denim réussit avec brio dans le commerce au détail.

b) Nous sommes très heureuses de vous annoncer notre nouveau site Web transactionnel. Nous envisageons de continuer à utiliser assidûment les réseaux sociaux et notre site Web. Étant donné les circonstances, nos achats futurs seront adaptés à la situation actuelle, c'est-à-dire plus de vêtements décontractés pour répondre aux besoins des clientes, tout en continuant de leur offrir la singularité.

www.dentelleetdenim.com



Marie-Pier Beaudoin
Conseillère aux entreprises
Coordonnatrice FDÉS et ruralité
450 742-5933, poste 234

La Maison de la musique de Sorel-Tracy

La Maison de la musique de Sorel-Tracy, propose une programmation artistique par différentes séries de concerts, activités d'initiation et d'expérimentation de nature éducative, des conférences et des camps musicaux dispensés par des maîtres.



a) Réagir rapidement et rester positif ! Il a d'abord fallu déplacer tous nos événements et reconstruire l'agenda afin de rassurer les musiciens sur notre engagement envers eux. De plus, nous avons dû aviser les détenteurs de billets, mais également nos élèves puisque les cours n'étaient pas encore terminés au début de la pandémie. Ensuite, l'équipe est restée à l'affût afin de préparer notre relance. Durant cette dure épreuve, nous avons été choyés par la confiance de nos détenteurs de billets, de nos élèves, mais également de nos financeurs, nos partenaires, nos membres et nos donateurs.

b) Le conseil d'administration et sa présidente Chantal Cimon ainsi que la direction sont confiants en l'avenir de la Maison de la musique. Nous avons de très beaux projets sur la table, dont le Réseau des Salons de musique et le projet de concerts en webdiffusion sur les plus grandes plateformes au Québec.

www.maisondelamusique.org

Le Marché urbain Pierre-De Saurel

Le Marché urbain Pierre-De Saurel est un marché en ligne qui vous donne un accès direct à plus de 500 produits des producteurs de notre région. Une façon simple de faire votre commande aux deux semaines dans le confort de votre foyer et d'encourager l'achat local.



a) Durant le confinement, le Marché urbain a continué d'assurer l'approvisionnement de ses membres et a profité de l'occasion pour faire la promotion de l'achat local. Ceci a permis d'augmenter le nombre de membres et par conséquent, les ventes. La question de l'achat local était déjà une conviction et une pratique au cœur même de notre mission. Le contexte de la pandémie a fait la promotion de l'importance de ce principe pour le développement local et l'autosuffisance d'une collectivité.

b) Comme groupe d'économie sociale, nous avons des projets plein la tête, pour augmenter la visibilité du Marché et redonner à la communauté.

Joignez-vous à nous et devenez partie prenante de cette belle aventure qui dure et perdure depuis 2013 !

www.marcheurbainpds.com

PROGRAMMES SPÉCIAUX COVID-19

Programme Aide aux Entreprises en Région d'Alerte Maximale

Le programme **Aide d'urgence aux petites et moyennes entreprises (PAUPME)** sera bonifié avec le volet d'**Aide aux Entreprises en Région d'Alerte Maximale (AERAM)**.

Modalités

Les modalités du PAUPME demeurent les mêmes avec l'ajout, pour les nouvelles entreprises, des modalités suivantes :

- Un pardon allant jusqu'à 80 % du total du prêt peut être accordé pour certains frais fixes, pendant la période de fermeture visée.
- Un montant maximal du pardon de prêt de 15 000 \$ par mois.
- D'autres conditions s'appliquent

Critères d'admissibilité

En plus des critères déjà établis du PAUPME, l'entreprise doit :

- Être dans l'obligation de cesser en tout ou en partie ses activités à la suite de l'alerte maximale dans la région, pour un minimum de 10 jours dans le mois visé.

Programme Fonds d'urgence régional

Le Conseil de la MRC de Pierre-De Saurel a octroyé une aide financière de 200 000 \$ au secteur économique pour créer le **Fonds d'urgence régional**.

Modalités

- Prêt entre 1 000 \$ et 5 000 \$
- Taux d'intérêt à 0 %
- Remboursable après 6 mois
- Garantie morale de l'entrepreneur

Critères d'admissibilité

- Avoir une activité commerciale avant la COVID-19
- Subir une réduction de son chiffre d'affaires de 50 % en lien avec la crise
- Avoir un numéro d'entreprise du Québec (NEQ)

Visitez le ww.cld-pierredesaurel.com pour de plus amples renseignements.



DOSSIER SPÉCIAL

CONTACTSAFFAIRES

LA LAITERIE CHALIFOUX

Créatrice de tendances laitières

MAISON

RIVIERA

par

LAITERIE

Chalifoux



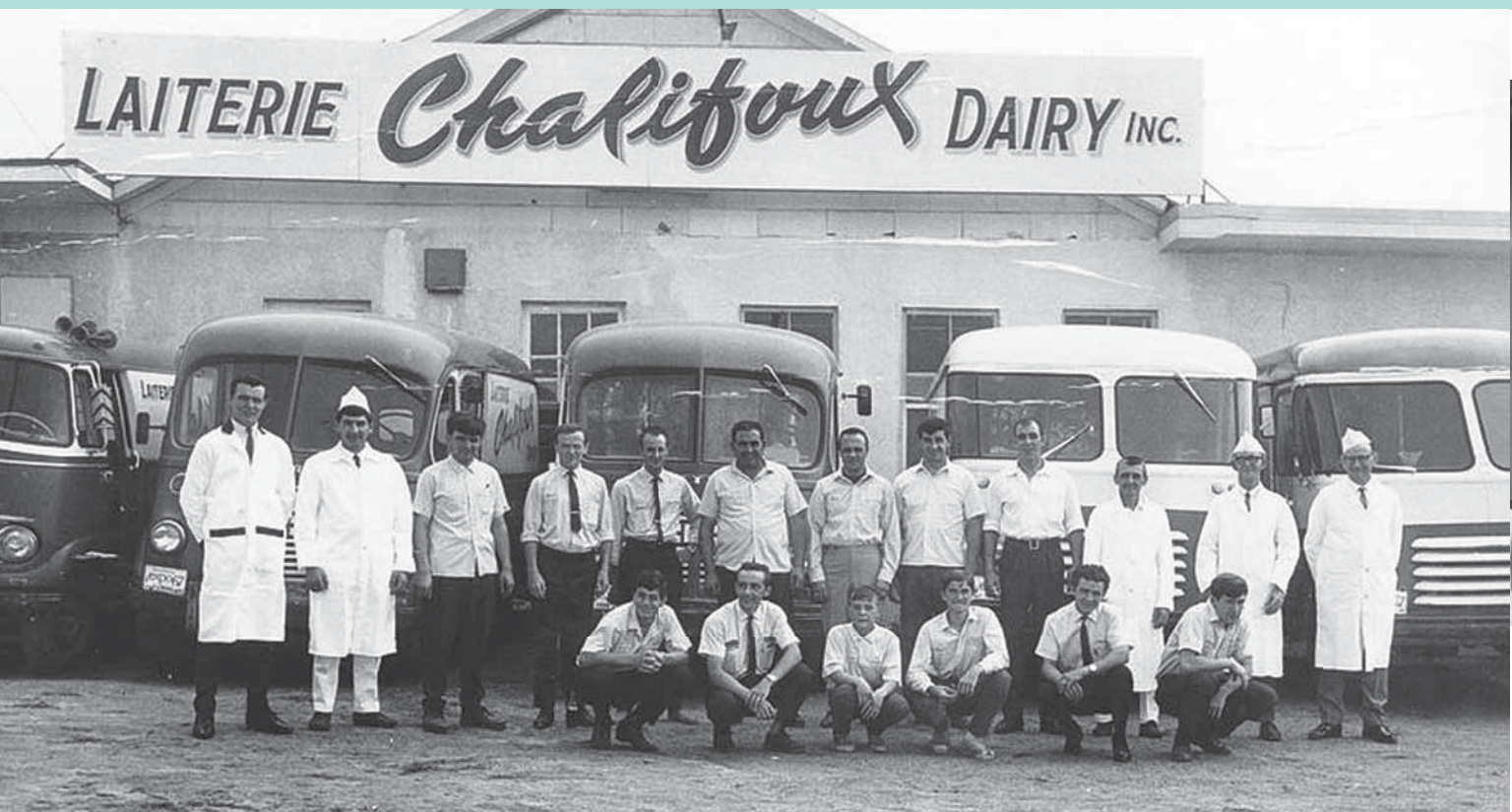


UNE ENTREPRISE
FAMILIALE INNOVANTE
DEPUIS 100 ANS



MAXIME, MÉLANIE ET ALAIN CHALIFOUX
LAITERIE CHALIFOUX

Un siècle sépare Alexandrina, qui vendait les surplus de lait de ses vaches aux Sorelois, de ses arrière-petits-enfants Alain, Mélanie et Maxime, aujourd'hui à la tête d'une des grandes entreprises laitières du Québec, aussi l'un des principaux employeurs de notre région, impliqué activement dans son développement. Grâce à quatre générations d'entrepreneurs, qui ont su évoluer avec leur époque et innover sans relâche, ce fleuron sorelois, ambassadeur de notre savoir-faire régional à travers tout le Canada, fabrique aujourd'hui une soixantaine de produits laitiers et végétaliens, sous la marque Riviera. Peu d'entreprises dans notre région et au pays peuvent se targuer d'une histoire aussi ancienne, et ce, dans la même famille et à peu près sur le même site depuis 100 ans puisque la ferme des fondateurs était située à proximité des installations actuelles, sur le boulevard Fiset (nommée la rue Royale en 1920). La ferme artisanale, née dans une petite ville de 10 000 habitants qui sortait de la Première Guerre mondiale et de l'épidémie de grippe espagnole, est devenue la plus grande des petites entreprises laitières du Québec, et la plus petite des grandes. Durer cent ans en affaires, jour après jour, est un exploit remarquable, et ce 100^e anniversaire mérite bien d'être souligné par ce cahier spécial. ►



PASSÉ

CENT ANS D'ÉVOLUTION
DANS L'INDUSTRIE LAITIÈRE



LA PREMIÈRE GÉNÉRATION : NAPOLÉON ET ALEXANDRINA

Alexandrina Pelletier et Napoléon Chalifoux, forgeron, vivaient sur une ferme laitière, avec leurs huit enfants. Dotée d'un bon sens des affaires, et la ferme étant proche de la ville, Alexandrina commença à vendre le lait cru de ses vaches aux gens du voisinage, pour amener un revenu supplémentaire à la famille. C'est ainsi, avec une charrette tirée par un cheval sur une première « run de lait » que commença la grande aventure de la Laiterie Chalifoux. Et comme les routes de lait existent toujours cent ans plus tard, bien des Sorelois se font encore livrer leurs produits laitiers sur le pas de leur porte par un camion de Chalifoux.

LA DEUXIÈME GÉNÉRATION : JEAN-PAUL

L'aîné des enfants de Napoléon et Alexandrina, Jean-Paul, s'intéressa rapidement au commerce de sa mère, qui



Jean-Paul Chalifoux et son fils Jean-Pierre

l'initia aux rouages de ses affaires. Ambitieux, audacieux et visionnaire, il fut l'un des premiers à obtenir un permis de pasteurisation en 1942, puis le droit de s'approvisionner chez d'autres producteurs en 1945. Cette même année, il établit la Crémèrie Chalifoux. Jean-Paul s'associa à ses fils, Jean-Pierre, Jacques, André et Sylvain, qui travaillèrent ensemble à moderniser la laiterie



Jean-Paul Chalifoux et son fils Jean-Pierre

LA TROISIÈME GÉNÉRATION : JEAN-PIERRE

Diplômé de l'École de laiterie de Saint-Hyacinthe, Jean-Pierre devint président tandis que ses frères prirent en charge la distribution et la vente des produits. En 1959, Jean-Pierre décida de diversifier les produits avec la fabrication de fromages, fondant la marque Riviera. Le fameux fromage cheddar Riviera fut l'une des premières

marques de fromage à entrer dans les supermarchés. C'est ainsi que pour la première fois, l'entreprise développa des marchés à l'extérieur de la région, étendant la distribution à travers tout le Québec. Dans les années 1970, la Laiterie était le fournisseur de nombreux supermarchés, et de plusieurs hôpitaux, couvents, industries et collèges qui appréciaient la qualité des produits et du service. En 1976, la Laiterie Chalifoux acquit Coopérative Fort-Richelieu, la dernière des quatre autres crémèries qui avaient prospéré sur notre territoire, y demeurant ainsi la seule. En 1989, l'entreprise franchit une autre étape en important la technologie européenne de l'ultrafiltration, qui lui permit de développer de nouveaux fromages sans lactose, une première en Amérique du Nord, avec la nouvelle usine de production de fromages fins.



Sylvain, Jean-Pierre et André Chalifoux

LA QUATRIÈME GÉNÉRATION : ALAIN, MÉLANIE ET MAXIME

Après avoir déjà œuvré tous trois dans l'entreprise, le fils aîné de Jean-Pierre, Alain, et sa cousine, Mélanie, reprirent officiellement les commandes en 2010, rejoints par Maxime, le frère d'Alain, en 2014. Étant l'une des seules au pays à regrouper dans une même usine une laiterie et une fromagerie, et également l'une des dernières laiteries indépendantes au Québec, l'entreprise était en 2010 à la croisée des chemins, à la fois trop grosse pour les fromageries artisanales, et trop petite pour les géants de la transformation laitière, et par conséquent le chiffre d'affaires stagnait depuis des années.

Les nouveaux dirigeants décidèrent alors d'amorcer une indispensable et véritable métamorphose, marquée notamment par une mise à niveau technologique, l'alliance avec Alsace Lait, le lancement de nouveaux produits

laitiers et végétaliens, qui positionnèrent la Laiterie dans des produits de niche, et la conquête du marché canadien. Depuis dix ans, Chalifoux poursuit son aventure sur cette formidable lancée.



CHALIFOUX EN QUELQUES DATES

1920	Début de la vente de lait cru
1942	Lait pasteurisé
1945	Fondation de la crèmerie Chalifoux
1950	La laiterie transforme 500 litres de lait par jour
1959	Fondation de la marque Riviera Début de la production de fromages Conquête du marché québécois

1971	La laiterie transforme annuellement quatre millions de litres de lait, issus principalement du bassin versant du lac Saint-Pierre. 27 employés, 14 routes de lait.
1989	Importation de la technologie européenne de l'ultrafiltration pour fabriquer les fromages sans lactose.
2001	La laiterie emploie 125 personnes et produit une dizaine de fromages fins.
2010	La quatrième génération prend les rênes officiellement, début d'une nouvelle ère.
2013	L'usine tourne 24 h sur 24, emploie 150 personnes, et transforme 35 millions de litres de lait par année pour produire 2,5 millions de kg de fromage.
2015	Alliance avec Alsace Lait, lancement de la gamme Riviera Petit Pot, un investissement de 21 M\$, et conquête du marché canadien.
2010 à 2016	Le chiffre d'affaires et le nombre d'employés doublent.
2016-2017	Deux agrandissements successifs, automatisation des équipements.
2017	Ouverture d'un bureau administratif à Varennes et du nouveau comptoir laitier sur le boulevard Fiset.
2018	Lancement de la collection végétale.
2019-2020	Lancement des Délices à l'avoine et de la collection Versailles Petit Pot. 200 employés et un marché à la grandeur du Canada.

Félicitations à la
LAITERIE CHALIFOUX!

100 ANS
ET TOUJOURS
100 %
CANADIEN

Depuis 1920, cette entreprise familiale bien d'ici
a sans cesse raffiné son savoir-faire pour nous offrir
des produits laitiers de qualité, faits avec du lait
100 % canadien.



MD

PRÉSENT

LA LAITERIE CHALIFOUX EN 2020



1. L'ÉQUIPE : LES TALENTS

La Laiterie Chalifoux compte aujourd'hui 200 employés, ce qui en fait l'un des grands employeurs de notre région. « Nous avons vraiment une bonne équipe ! Sur le plancher il y a davantage d'hommes, mais au niveau de la direction l'équilibre hommes/femmes est bien présent », affirme Alain Chalifoux. Ce dernier est président, tandis que Mélanie est en charge des approvisionnements, et Maxime du casse-croûte, des comptoirs laitiers, ainsi que des bâtiments et terrains. Sous la gouverne du directeur général, le comité directeur se compose des divers directeurs et directrices, soit aux opérations, aux ventes, au marketing et aux finances. Les départements de R et D, du marketing et de la qualité travaillent en étroite collaboration.

2. LES INSTALLATIONS

Elles sont toujours situées sur le boulevard Fiset, comme en 1920. Sur le premier site, se trouve l'usine de transformation, de 90 000 pieds carrés, qui reçoit chaque jour les camions de lait provenant des producteurs de la MRC de Pierre-De Saurel dans un rayon de 43 km. Depuis cette année, la laiterie approvisionne également l'usine de Mini Babybel®.

Quand l'usine de Mini Babybel®, approvisionnée par la laiterie, aura atteint sa pleine production, celle-ci accueillera chaque jour 7 camions de 35 000 litres, soit près de 60 millions de litres de lait par année.

Situé un peu plus loin sur le boulevard Fiset, le deuxième site regroupe les bureaux ainsi que le nouveau comptoir laitier avec le casse-croûte.



3. DES PRODUITS DISTINCTIFS ET SPÉCIALISÉS : LE POSITIONNEMENT DE MAISON RIVIERA

Après avoir offert du lait cru, puis pasteurisé, ensuite du fromage cheddar Riviera et des fromages fins, l'entreprise s'est positionnée à partir de 2010 dans les produits de niche, inexploités par les géants de l'industrie laitière.

Par ailleurs, dès 1989, avec les fromages sans lactose, la Laiterie Chalifoux a commencé à offrir des produits spécialisés pour répondre à des clientèles particulières, et n'a cessé par la suite de développer ses gammes bios, réduites en gras et en sucre, ainsi que les produits végétaliens, faits à base de lait d'avoine et de lait de coco. Aujourd'hui Maison Riviera offre une soixantaine de produits : lait, beurre, crèmes, yogourts et fromages, élaborés à partir de trois laits distinctifs, soit lait de vache régulier, lait de vache bio et lait de chèvre, provenant de la vallée du bassin du lac Saint-Pierre.

Depuis un siècle, la Laiterie Chalifoux n'a cessé d'innover et d'être un précurseur dans son domaine. ►



Les
Producteurs
de lait
du Québec

C'est avec plaisir que Les Producteurs de lait du Québec soulignent les 100 ans de leur partenaire la Laiterie Chalifoux dont le savoir-faire et les talents d'exception riment avec succès. La qualité du lait de vache d'ici de renommée mondiale a fièrement contribué à ce prestige honorable. Célébrons et levons notre verre de lait à toute l'équipe de cette laiterie bien de chez nous!



Savez-vous que l'entreprise a souvent réalisé des premières au pays ?

En voici quelques exemples : **en 1989**, en important la technologie européenne de l'ultrafiltration pour développer de nouveaux fromages sans lactose, une première en Amérique du Nord. **En 2015**, la gamme Riviera Petit Pot, offerte dans des petits pots de verre, se révèle aussi une première au pays. **Et en 2018**, Chalifoux lance un lait produit par des vaches nourries sans OGM, et un yogourt grec diminué en gras et réduit en sucre de 40 %, deux autres premières au pays.

LES PRODUITS DE MAISON RIVIERA SONT RÉCIPENDIAIRES DE NOMBREUSES DISTINCTIONS

Dès 1998, les fromages se sont démarqués sur la scène québécoise, remportant de nombreux prix. Voici les principales distinctions décernées à l'entreprise depuis 2015 :

Collection Petit Pot

- Prix Innovation en alimentation du Conseil de la transformation alimentaire du Québec, 2015 - Gagnant Produits nouveaux ou améliorés, catégorie produits laitiers
- Grand Prix canadien des produits nouveaux du Conseil canadien du commerce de détail, 2015

- Gagnant meilleur produit laitier
- Gagnant meilleur emballage innovateur
- Gagnant meilleur produit tout-canadien

Fromage Blanc Nature

Sélection Caseus, 2016 - Gagnant Fromage non affiné, tout type de lait et toute taille d'entreprise

Yogourts sans OGM

Grand Prix canadien des produits nouveaux du Conseil canadien du commerce de détail, 2016 - Gagnant Produit le plus populaire auprès du consommateur

Yogourts Grecs 0 % M.G. sans lactose, réduits en sucre

Prix Innovation en alimentation du Conseil de la transformation alimentaire du Québec, 2017 - Gagnant Produits nouveaux ou améliorés, catégorie produits laitiers

Yogourts Grecs 0 % M.G. sans lactose réduits en sucre

Concours DUX, 2018 - Gagnant Produit en ébullition et Coup de coeur du jury

4. LES MARCHÉS :

D'UN OCÉAN À L'AUTRE

Dès 2015, Chalifoux a commencé la conquête du marché canadien grâce à la gamme Riviera Petit Pot, présente d'abord en Ontario et dans l'Ouest canadien. Aujourd'hui

Votre partenaire innovation

Découvrez le potentiel des cultures & enzymes pour développer vos marques

Contactez votre représentant Chr. Hansen régional ou visitez www.chr-hansen.com

CHR HANSEN

Improving food & health

toute la gamme des petits pots rayonne à travers le Canada, grâce à 1800 points de vente, grandes surfaces et épicerie fines. On retrouve aussi les produits plus périssables comme le lait, la crème à café et le beurre dans plusieurs régions.

Savez-vous que chaque semaine deux camions de 30 palettes chacun de Riviera Petit Pot approvisionnent les points de vente en Colombie-Britannique ? Chaque camion amène 10 800 contenants, soit 43 200 petits pots ou 10 800 grands formats de yogourts.

Les grandes chaînes d'alimentation comme Sobeys, Métro, et Costco d'est en ouest, représentent 90 % des points de vente de Chalifoux au Canada, le reste étant distribué dans les petites chaînes, biologiques ou spécialisées, comme Avril ou Adonis. « Dans chaque région, nous offrons des produits et des formats spécifiques pour répondre aux attentes des consommateurs. Par exemple dans l'Ouest canadien, les produits végétaliens sont très populaires », précise Alain Chalifoux.

En 2020 le marché hors Québec représente 30 % du chiffre d'affaires

5. LES ENGAGEMENTS DE CHALIFOUX

Protéger notre Terre et ceux qui y vivent, telle est la philosophie qui guide l'entreprise dans ses réalisations, et ce, à tous les niveaux.

Pour s'approvisionner, la Laiterie Chalifoux s'associe avec des fournisseurs et cultivateurs écoresponsables, afin de favoriser une agriculture durable et saine. Les laits sont d'origine 100 % canadienne, fournis par des fermes locales dans un rayon d'un maximum de 60 km des installations de production, ou auprès des Producteurs de lait du Québec (PLQ), et pour le lait de chèvre, des producteurs caprins du Centre-du-Québec et de la Montérégie.

Au niveau de la fabrication, les mêmes principes de développement durable se sont concrétisés de diverses manières. Ainsi en 2014, un projet majeur en efficacité énergétique a permis de réduire de 60 % la consommation de gaz naturel, soit 1700 tonnes de CO₂ retiré de l'environnement, équivalent à 425 voitures retirées de la route pendant un an. En 2016, l'entreprise a continué de faire des efforts visant la réduction énergétique de ses installations. Un investissement de 700 000 \$ dans un système de filtration à la fine pointe de la technologie a permis de réduire de 60 % les rejets de matières grasses et de 15 % les protéines présentes dans les eaux blanches (eaux de lavage des laiteries). Sur le plan des produits, Maison Riviera détient les certifications Bio et Pro-Cert pour l'élaboration des produits biologiques. L'entreprise fabrique ►

Félicitations à la
Laiterie Chalifoux
qui fête ses 100 ans!
100 ans d'innovation
et de créativité, ça se fête!

Le **Conseil des industriels laitiers du Québec** est fier de représenter les intérêts des fabricants de produits laitiers québécois!



Conseil des industriels laitiers du Québec inc.

2035, avenue Victoria, bureau 307
Saint-Lambert / **450 486-7331** / cilq.ca

NOS PRODUITS

LAIT



LAIT DE CHÈVRE



BEURRES



CRÈMES



FROMAGES CHEDDARS



FROMAGES FINS



FROMAGES BIOS



YOGOURTS FERMES



YOGOURTS GRECS



YOGOURTS DE CHÈVRE



YOGOURTS BIOLOGIQUES



DÉLICES VÉGÉTAUX • LAIT DE COCO



YOGOURTS VERSAILLES



KÉFIR AU LAIT DE COCO



DÉLICES VÉGÉTAUX • AVOINE



également le Délice végétal au lait de coco, un produit écoresponsable et affirme son engagement « Réduits en sucre » en élaborant des produits moins sucrés, donc meilleurs pour notre santé.

Et finalement, au niveau des emballages, l'entreprise favorise leur réduction, utilise des encres végétales et encourage la réutilisation des petits pots de verre.

6. UN ACTEUR MAJEUR DE NOTRE RÉGION

Savez-vous que la Laiterie Chalifoux a joué un rôle déterminant dans l'établissement du nouveau centre de détention et l'implantation de l'usine du Groupe Bel ?

À divers titres, la Laiterie Chalifoux joue un rôle important dans la communauté soreloise. Depuis les années 1940, avec Jean-Paul Chalifoux, la Laiterie a élaboré un réseau avec bon nombre d'agriculteurs et éleveurs de notre région, concluant des ententes avec chacun d'entre eux, et elle en est toujours aujourd'hui un solide partenaire. L'entreprise est également l'un des principaux pourvoyeurs d'emplois de la région. Mais au-delà de cette contribution majeure à notre économie régionale, la Laiterie Chalifoux travaille à favoriser celle-ci, d'une manière indirecte mais tout aussi efficace.



Centre de détention de Sorel-Tracy

Ainsi, le nouveau centre de détention de Sorel-Tracy, inauguré en 2017, s'est bâti sur un terrain qui appartenait à la famille Chalifoux, en arrière de leurs installations. « Nous avons vendu ce terrain à rabais pour favoriser la venue de la nouvelle prison dans notre région, un projet créateur d'emplois », rappelle Alain Chalifoux. Outre les 300 travailleurs actifs pendant la construction, le nouvel établissement a amené la création de 135 emplois permanents, sans compter de nombreux emplois indirects et de nouveaux revenus de taxes pour la Ville de Sorel-Tracy. ▶

QUALTECH
DISTRIBUTION



Distribution Qualtech est fière d'être un partenaire de **Laiterie Chalifoux** depuis plus de 25 ans. Félicitations à cette belle entreprise familiale de chez nous pour son **100^{ième} anniversaire!**

WWW.DISTRIBUTIONQUALTECH.COM • 450 253-0263



NOS SINCÈRES FÉLICITATIONS À
LA LAITERIE CHALIFOUX
POUR SON 100^e ANNIVERSAIRE DE SERVICE ET
D'IMPLICATION PROFONDE DANS SA COMMUNAUTÉ!



SOLUTIONS D'EMBALLAGE

CLÉ EN MAIN ET PERSONNALISÉES

UNE ÉQUIPE, UNE TECHNOLOGIE ET UN SERVICE
POUR DES EMBALLAGES DE HAUTE QUALITÉ

Poussé par l'innovation, Netpak est un fabricant de boîtes pliantes imprimées certifié BRCGS AA. Netpak fournit des solutions d'emballage sur mesure à un éventail d'industries en Amérique du Nord, incluant les marchés de l'alimentation et breuvages, le marché pharmaceutique, de la santé et de la beauté. Prêt à répondre à vos besoins de commercialisation rapide, Netpak ajoute de la valeur à chaque étape du processus de production à partir de la conception structurelle de la boîte jusqu'au produit fini.



OPÉRATIONS
CERTIFIÉES



EMBALLAGE
DURABLE



INNOVATION ET
TECHNOLOGIE



DÉLAIS RAPIDES ET
LIVRAISONS EFFICACES



LOGISTIQUE ET
ENTREPOSAGE

NETPAK.COM | 1-866-399-8544

9055, IMPASSE DE L'INVENTION, ANJOU (QUÉBEC) H1J 3A7
T 514-645-8412 | F 514-645-6800 | SALES@NETPAK.COM

 **Netpak**
EMBALLAGES PACKAGING



Caisses de fromages sous cire de l'usine Bel Canada

Les dirigeants de l'entreprise ont également favorisé la réalisation d'un autre projet économique majeur, représentant un investissement de plus de 87 M\$: la construction de l'usine du Groupe Bel, encore une fois sur un terrain cédé par la Laiterie Chalifoux. Les installations sont d'ailleurs reliées par tout un réseau de tuyaux, dont ceux amenant le lait depuis la laiterie pour fabriquer les Mini Babybel®. Le plus grand fabricant au monde de fromages en portions a choisi notre ville car « Sorel-Tracy répond à une série de critères dont l'un des principaux est de travailler avec un partenaire déjà bien établi, la Laiterie Chalifoux. Nous connaissons l'expertise de la filière laitière locale. L'usine de Bel Canada sera construite sur un terrain adjacent à celui de Chalifoux, et nous avons établi un partenariat stratégique avec l'entreprise », déclarait la présidente de Bel Canada, Catherine Thomas, le 12 juillet 2018, lors de l'annonce du projet à Sorel-Tracy.

Et n'oublions pas que depuis des décennies, la Laiterie Chalifoux s'implique dans notre communauté en commanditant divers organismes et causes, en particulier dans le domaine agroalimentaire. « Mon grand-père, Jean-Paul Chalifoux, avait été nommé Grand Bâtitteur lors de la première édition du Gala du mérite économique », rappelait Alain Chalifoux en 2014, alors président d'honneur de la 29^e édition.

Bianca International Organic - BIO inc.

Depuis 1955

Importateurs de matières premières BIOlogiques en vrac des quatre continents à votre porte !

- Épices et herbes
- Huiles végétales
- Noix et fruits secs
- Laits végétaux
- Protéines végétales
- Légumes et fruits
- Sucrants et amidons

T **514 376-7711** • 1 877 476-7711 / C 514 895-3446 / biologique@videotron.ca • organicinbulk@videotron.ca / biorganic.ca

Votre partenaire de choix pour l'industrie alimentaire

Accès Ingrédients inc., Division de Ronald A. Chisholm Itée est un partenaire de choix pour l'industrie alimentaire et en particulier pour l'industrie laitière, en proposant toute une gamme de services. À la fois fournisseur et distributeur d'ingrédients de toutes sortes, destinés à la fabrication alimentaire, nous sommes fiers de participer au succès de nos clients depuis 1938.

SERVICES POUR LES SECTEURS DESSERVIS :

- Fabrication industrielle
- Service alimentaire
- Distributeur
- Import-export
- Fournisseur
- Transformateur
- Surtransformateur
- Service d'entreposage sec, réfrigéré et congelé



145, rue J.-A.-Bombardier, Boucherville • 450 655-6999 • rachisholm.com



Les installations de l'usine de la fromagerie Bel de Sorel-Tracy

CHALIFOUX EN QUELQUES CHIFFRES

100 000	<i>Le nombre de litres de lait transformés chaque jour par la Laiterie Chalifoux</i>
200	<i>Le nombre d'employés</i>
10	<i>Les provinces où les produits de la Laiterie Chalifoux sont vendus</i>
100	<i>L'âge de l'entreprise familiale en 2020</i>

ARÔMES
MÉMORABLES
MARQUES
inoubliables



Montréal • San Diego • Salt Lake City • Bremen • Milano

FUTUR

LES DÉFIS DU FUTUR



1. LA PÉNURIE DE MAIN-D'ŒUVRE

La laiterie manque actuellement d'opérateurs et de manœuvres. La solution : il faut automatiser encore davantage les opérations. Par ailleurs, l'entreprise travaille depuis quelques années sur des façons innovatrices de recruter puis de garder son personnel, tel que développer des relations avec les institutions scolaires et des organismes, améliorer le bien-être des employés par diverses activités et les impliquer dans la croissance de la laiterie. L'entreprise offre aussi un bon programme d'avantages sociaux et un système de bonification annuelle.

2. RESTER PRODUCTIF

« Le coût de notre matière première, le lait, est d'environ 75 %, alors qu'il est de 30 à 35 % dans les autres secteurs. C'est de l'or blanc ! Le 25 % restant doit payer tout le reste, salaires, frais fixes, etc. Or tous ces frais augmentent, plus vite que le prix de vente du fromage », explique Alain Chalifoux. Il faut donc produire plus avec moins : équipements plus productifs, réduction des dépenses, éviter au maximum les pertes de lait. Le défi est d'instaurer une culture de changement pour que celui-ci devienne naturel, susciter la créativité et l'innovation de toute l'équipe. ▶

Tél. : 450 774-7991 | 450 774-8445
Télec. : 450 774-1666

VOS SPÉCIALISTES EN PLOMBERIE-CHAUFFAGE !



Spécialités :

- Vapeur haute et basse pression
- Soudure haute pression
- Climatisation
- Gaz naturel et propane
- Chauffage radiant
- Vérificateur dispositif anti-refoulement

Félicitations pour votre
100^e anniversaire !

energir



585, avenue Brodeur, Saint-Hyacinthe, QC J2S 4J6
plomberie.st-hyacinthe@cgocable.ca | R.B.Q. 1370-1560-43

COMMERCIAL | INDUSTRIEL

- depuis 1954 -

RÉSIDENTIEL | INSTITUTIONNEL

Partenaire dans **votre** réussite

Nous félicitons la
**Laiterie
Chalifoux**
pour son
100^e
anniversaire!

Nous sommes fiers de contribuer
au succès de la Laiterie Chalifoux
en lui offrant **les meilleures
solutions de nettoyage et
d'assainissement** pour optimiser
la sécurité alimentaire de sa
production.



Sani Marc - manufacturier et distributeur
canadien de produits de nettoyage
et d'assainissement en affaires
depuis plus de 50 ans.

SANI MARC
AGROALIMENTAIRE

agroalimentaire.sanimarc.com
1 800 361-7691



3. ASSURER LA PÉRENNITÉ D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE

Passer le flambeau à une autre génération en générant assez de profits pour faire vivre la génération précédente, voilà l'un des défis d'une entreprise familiale. Au Québec, si on vend son entreprise à un étranger à la famille, on a droit à une exemption pour gains en capital, pas si on vend à un membre de la famille. Autre défi, l'arrivée de chaque nouvelle génération crée des changements.

4. LA DISTRIBUTION

Cela prend sept jours aux camions pour aller jusqu'à Vancouver, ce qui amène un double défi : la conservation

des produits et le coût du transport. L'entreprise travaille actuellement sur un projet pour améliorer cette situation.

5. INNOVER CONSTAMMENT POUR SE DÉMARQUER ET ASSURER LA CROISSANCE

Depuis quelques années, la Laiterie Chalifoux lance de nouveaux produits tous les six mois. Si l'entreprise doit garder ce rythme impressionnant, qui exige à la fois beaucoup de créativité et de travail et un bon marketing, c'est à la fois pour répondre aux attentes des consommateurs, qui veulent sans cesse du nouveau, et pour s'assurer d'avoir des espaces de tablettes dans les grandes chaînes alimentaires.

Savez-vous que la Laiterie Chalifoux lance de nouveaux produits tous les six mois ?

« Il faut avoir de la vision, nous sommes toujours en ébullition, remplis de nouvelles idées! », conclut Alain Chalifoux.

Aujourd'hui Chalifoux et sa marque de commerce Maison Riviera sont présents à la grandeur du Canada. En réalisant l'ampleur de l'entreprise, gageons que vous ne regarderez plus d'un même œil le camion Chalifoux qui vient vous livrer votre lait... Derrière ce nom, se profile la progression centenaire d'un fleuron sorelois dont nous devons tous être fiers !





Fière partenaire de la
Laiterie Chalifoux

GIMATECH

ÉLECTRIQUE INC.

3295, rue Joseph-Simard, Sorel-Tracy / 450 742-5663

ÉLECTRICITÉ / INSTRUMENTATION / AUTOMATISATION



EMBALLER MIEUX, ÇA RAPPORTE.

Chez Cartier, ce qui compte ce n'est pas la quantité de produits d'emballage que vous achetez.

C'est davantage votre façon de l'utiliser. Notre savoir-faire en optimisation d'emballage logistique vous permet de réaliser **des économies importantes et mesurables**. Une promesse audacieuse qui repose sur 4 expertises intégrées et offertes en fonction de vos besoins :

LABORATOIRE Optimisez votre procédé d'emballage	ÉQUIPEMENTS Automatisez votre processus avec les bons équipements	TECHNIQUE Bénéficiez d'un soutien technique hors pair	PRODUITS Emballer avec des produits de qualité
---	---	---	--

NOTRE EXPERTISE MÈNE LES LEADERS D'ICI PLUS LOIN.
emballagecartier.com | 1 800-363-2737




Société de
comptables
professionnels
agrés

Félicitations à la
LAITERIE CHALIFOUX pour
son 100^e anniversaire!

- ÉTATS FINANCIERS
- FISCALITÉ
- SERVICES-CONSEILS
- COMPTABILITÉ

Bjc.CA

LES RELATIONS > LES CHIFFRES




Fier partenaire du développement économique de notre région.

JE SUIS LÀ POUR VOUS!

JEAN-BERNARD ÉMOND
DÉPUTÉ DE RICHELIEU

☎ 450 742-3781
✉ Jean-Bernard.Emond.RICL@assnat.qc.ca





jeanbernardemond.com

Nos sincères félicitations à La Laiterie Chalifoux pour son 100e anniversaire. Nous sommes fiers d'être vos partenaires d'emballage et nous vous souhaitons un autre centenaire de succès.




- 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
- Dénégement commercial



TRAVAUX À FORFAIT DE TOUS GENRES



INFORMATION : 450.785.5537
www.fermebeauchemin.com



LA LAITERIE CHALIFOUX A CHOISI SOREL-TRACY DEPUIS MAINTENANT 100 ANS!

La Ville de Sorel-Tracy tient à souligner le succès familial de la Laiterie Chalifoux dont la réputation dépasse nos frontières.

Depuis ses débuts, le dynamisme et le professionnalisme de cette entreprise sont une source d'inspiration qui continue à motiver les entrepreneurs d'ici !



VILLE DE SOREL-TRACY

450 780-5600
ville.sorel-tracy.qc.ca
 Suivez-nous sur



Vous accompagner, notre priorité

**Des solutions
et tout l'appui
nécessaire pour
nos entrepreneurs**

Toute l'équipe de Desjardins salue
la réussite de la famille Chalifoux!

450 746-7000
desjardins.com/entrepreneurs

 **Desjardins**

CJSO célèbre ses 75 ans

La voix de la région depuis 1945

Par Catherine Objois, rédactrice



ÉMISSIONS SPÉCIALES À L'EXTÉRIEUR DES STUDIOS

Entrée sur les ondes le 6 janvier 1945, notre station de radio locale débuta sa programmation régulière le 16 juin suivant à 20h, quelques semaines après la fin de la Seconde Guerre mondiale, révolutionnant le monde de l'information pour les gens de la région. La voix de CJSO n'a plus jamais cessé, sauf à deux occasions exceptionnelles, d'accompagner les Sorelois jour après jour, pour les informer, les distraire, les renseigner, sans oublier sa vocation de service public. Aucun autre média d'information dans la région ne détient ce record de longévité ! CJSO est aujourd'hui la 13^e plus ancienne station de radio francophone au Québec et l'une des sept qui sont toujours en ondes dans leur forme originale, soit commerciale et indépendante. Partie intégrante de notre histoire et de notre identité régionale, CJSO a traversé ces 75 ans grâce à des centaines de passionnés de radio, qu'ils soient propriétaires, directeurs, employés ou collaborateurs, et grâce à la fidélité de ses auditeurs. C'est pour rendre hommage à toutes ces personnes que Laurent Cournoyer, président-directeur général de CJSO 101,7 FM depuis mars 2015, et son équipe ont célébré cet anniversaire par diverses festivités, qui ont débuté le 16 juin dernier.

ON A SOULIGNÉ EN GRAND LE 16 JUIN !

CJSO a fait les choses en grand à l'occasion de cette journée anniversaire par plusieurs activités, à commencer par une programmation spéciale. Dès 6 heures du matin, l'animatrice Marie-Lyne Cournoyer et le journaliste Sylvain Rochon ont accueilli de nombreux invités durant l'émission



PLUSIEURS VOITURES ANCIENNES À L'EXTÉRIEUR DES STUDIOS

matinale, installés à l'extérieur des studios dans un cadre rétro, recréé par plusieurs voitures anciennes sur place toute la journée. À midi, une édition spéciale de *La Tribune* a réuni quatre anciens de CJSO autour de Sylvain Rochon puis ce fut l'émission du retour avec Valérie l'après-midi et ses invités, et enfin l'émission spéciale *Le soir de mes 75 ans!* de 20 h à 22 h. Présentée simultanément sur la page Facebook de la station (25 000 visionnements) cette émission spéciale a jumelé des témoignages et des photos d'hier à aujourd'hui à des prestations musicales de plusieurs artistes dont Jérôme Couture, Christian Marc Gendron, Raffy, Antoine Lachance et Patrick Norman. Quatre-vingt-sept artistes ont également partagé leurs témoignages sur vidéos diffusés sur la page Facebook de CJSO durant cette même journée, qui a vu aussi le début de la diffusion de capsules historiques pour 52 semaines. En ondes 3 fois par jour, 7 jours sur 7, ces capsules permettent aux auditeurs de découvrir la riche histoire de leur radio.



SPECTACLES MUSICAUX AU PARC MUSIFILMS



UN LIVRE REMPLI DE SOUVENIRS

Lancé le 16 juin en direct de l'émission *Dans nos pantouffles* sur les ondes de CJSO, le livre *La voix de la région depuis 75 ans* a été réalisé par l'équipe de Cournoyer publications, dont la rédactrice et historienne Catherine Objois, pour mieux faire connaître toutes les étapes

de ces 75 ans et rendre hommage à tous ceux qui ont bâti cette histoire. Première synthèse historique de CJSO, cet ouvrage de 84 pages abondamment illustré a vu le jour grâce à la collaboration notamment de nombreux anciens et actuels employés de CJSO et à la participation de propriétaires, dirigeants d'entreprises et d'organismes. Le livre qui illustre bien l'histoire d'amour privilégiée entre CJSO et la région de Sorel-Tracy constituera un outil de référence à conserver. On peut se le procurer à CJSO et à la librairie Marcel Wilkie au coût de 20 \$.

DES SPECTACLES MUSICAUX AU PARC MUSIFILMS

Ce 75^e anniversaire a été célébré aussi cet été, malgré les défis générés par la pandémie de la COVID-19, grâce à une fructueuse collaboration entre CJSO et Gestion Événementielle Deschesnes. Cette dernière a créé le parc MUSIFILMS sur un immense terrain situé au Complexe de

la Trente, face aux studios de CJSO. Dans le confort de leur véhicule et pour un coût très abordable, les spectateurs ont pu ainsi assister à des spectacles musicaux dans le cadre du 75^e anniversaire de CJSO. Présentés certains samedis soirs de juillet et août par Desjardins en collaboration avec Sorel-Tracy Nissan, Sorel-Tracy Mitsubishi et Ford Sorel-Tracy, ces prestations d'artistes de la région et du Québec, dont Marie-Pier Gamache, France D'Amour, Marc-André Dionne, Brigitte Boisjoli, Antoine Lachance et Kaïn ont remporté un beau succès.

Média de proximité et d'intimité unique, CJSO 101,7 FM est aujourd'hui plus que jamais la voix de notre région ! ■



Une histoire de *Familles*

- » Funérailles traditionnelles
- » Préarrangements
- » Columbariums

S. Jacques & Fils
Salon funéraire
www.salonsjacquesetfils.com

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

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

AUDI VOLKS

MÉCANIQUE • DIAGNOSTIC
**JENCAJO
EAUTO** INC.

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

Ventes en ligne

NOUS AVONS DES SOLUTIONS POUR VOUS!



Site Web personnalisé

Boutique ou catalogue en ligne

**À PARTIR DE
995 \$**

Différentes facilités de paiement disponibles

**Soyez accessible
et passez à l'ère numérique
dès maintenant!**

Inclut :

Nom de domaine, hébergement, boutique en ligne, clé SSL, template, accès mobile et première intégration de contenu. Création de votre contenu en sus.

Service de rédaction et traduction possible. Le prix peut varier selon votre contenu à intégrer. L'achat d'images libres de droit en sus. Frais récurrents annuels de 675\$ à 900\$ (renouvellement de nom de domaine, d'hébergement Web et clé SSL).

ShipTrack

Le vent dans les voiles !

Par André Champagne, rédacteur

La plateforme de gestion logistique ShipTrack a le vent dans les voiles. Et la pandémie de COVID-19 n'est pas tout à fait étrangère à cette situation...



NOUS ALLONS BATTRE LES RECORDS DE TOUS LES TEMPS EN VOLUME LORS DES PROCHAINS CYBER MONDAY, BLACK FRIDAY ET BOXING DAY

Avez-vous fait des achats en ligne pendant le confinement ? Si oui, il y a de très fortes probabilités que le colis que vous avez reçu ait été géré par le personnel et la technologie de ShipTrack. « La haute saison dans notre industrie, explique Yan Parenteau, chef des opérations, c'est de la mi-novembre à janvier. Pendant cette période, c'est tellement intense que des entreprises n'osent même pas faire de grosses mises à jour de leurs systèmes de peur qu'il y ait un pépin. Depuis mars dernier, poursuit-il, on est en perpétuel *boxing day*. »

Lui et les soixante-cinq employés de l'entreprise, dont le siège social est situé en Ontario, gèrent la plateforme par laquelle transitent près d'un million de colis par jour, sur tout le continent nord-américain. De ces employés, une quarantaine sont basés ici à Sorel-Tracy, en grande majorité des Sorelois.

Votre colis a mis plus de temps que prévu à arriver chez vous pendant le confinement ? C'est que votre fournisseur

n'était pas client de ShipTrack. Yan Parenteau est parfaitement au courant des ratés en matière de livraison au printemps dernier. « Les retards étaient plutôt en fonction des territoires que des entreprises de livraison », dit-il, mentionnant du même souffle qu'il n'y a pas eu de retards significatifs du côté de ses clients.

La raison de ces succès ? « On travaille sans arrêt depuis mars », lance-t-il au téléphone, dans un long soupir. Chez certains des clients de ShipTrack, des augmentations de volume de l'ordre de 30 % ont été observées. Le Sorelois se risque à une prédiction : « Nous allons battre les records de tous les temps en volume lors des prochains *cyber monday*, *black friday* et *boxing day* », dit-il avant d'ajouter qu'il s'attend aux mêmes retards dans les livraisons que lors du dernier confinement.

Si la pandémie de COVID-19 a été un facteur de croissance pour l'entreprise, elle ne fut pas le seul. Le marché étant



YAN PARENTEAU
PRÉSIDENT

ce qu'il est depuis quelques années, les ambitions de ShipTrack sont claires: doubler les revenus chaque année. Pour y parvenir, la stratégie est d'avoir un département des ventes agressif et... embaucher du personnel !

Monsieur Parenteau mentionne avoir embauché une vingtaine de personnes depuis mars pour contribuer dans les départements des ventes et des services informatiques. Étant donné la rareté de la main-d'œuvre, le processus d'embauche fut particulier. « À cause des mesures de distanciation, je n'ai même pas eu la chance de les rencontrer », avoue candidement le diplômé du Cégep de Sorel-Tracy, ajoutant que les employés sont tous en télétravail. À terme, tous seront situés dans les locaux de l'ancien Presse Café, au centre-ville de Sorel-Tracy.

D'un point de vue national, ShipTrack a été fondée en 2012 par trois entrepreneurs du secteur technologique. Après avoir créé en 2007 une entreprise proposant des services de mobilité gérés pour le secteur des transports, ils ont constaté qu'il était nécessaire d'adopter une approche plus axée sur les solutions pour la vente de matériel et de services.

ShipTrack a été transformée en 2018 en sa propre entité. Le logiciel a évolué pour devenir l'une des plateformes les plus flexibles et les plus innovantes au monde. Les entreprises devaient auparavant acheter des ordinateurs pour faire la gestion des livraisons. En créant un système pourvu d'un logiciel adaptable aux téléphones intelligents iOS et Android, les opérations sont moins coûteuses. L'application créée s'intègre aux processus d'affaires et offre une interface intuitive

autobus **INTERSCO**



Bonjour, je m'appelle Nathalie et je suis conductrice d'autobus scolaire depuis 25 ans. C'est un travail que j'aime beaucoup et que j'apprécie particulièrement car il permet vraiment la conciliation travail-famille.

Tout au long de ces années, j'ai pu à la fois travailler et élever mes enfants, leur consacrer tout le temps nécessaire et être en congé en même temps qu'eux, que ce soit les vacances d'été, des Fêtes ou de la relâche. Nous avons les mêmes horaires de travail !

- **Journées pédagogiques payées**
- **Formation donnée sur place avec obtention des licences**
- **Possibilité d'effectuer des voyages spéciaux**
- **Entre 20 et 40 heures**

CONTACTEZ ISABELLE PARENTEAU

342, boulevard Fiset, Sorel-Tracy
450 743-3134 • autobusintersco.ca

et ergonomique, que le personnel adopte rapidement et facilement. Quelques années plus tard, ShipTrack est l'un des plus gros joueurs dans son marché en Amérique du Nord. Sa clientèle démontre bien l'envergure de l'entreprise. Yan Parenteau cite fièrement quelques clients comme Hydro-Québec, Purolator, le gouvernement du Canada, et J. D. Irving, une grande entreprise canadienne, fondée en 1882. Le Sorelois se dit particulièrement fier de compter Irving dans sa clientèle. « On a travaillé fort pour aller les chercher. On leur a offert une prise en charge de six semaines pour nous assurer qu'ils comprenaient leurs avantages de travailler avec nous autres », dit-il. Qu'est-ce

qui attend ShipTrack pour les prochains mois, prochaines années ? Monsieur Parenteau répond spontanément: « Continuer d'augmenter nos volumes et nos revenus. » Les revenus de l'entreprise sont générés à environ 10% au Québec. Dans le monde de la livraison, il y a parfois des surprises... Questionné sur le type de colis livrés via les opérations de ShipTrack, Yan Parenteau raconte avoir déjà vu passer une statue en forme d'original. « On travaille de plus en plus avec l'industrie funéraire, dit-il, pour le transport de produits d'incinération. On est aussi de plus en plus présents aux États-Unis dans le transport lié aux tests de la COVID-19. » ■

PME ET ENTREPRENEURS : LE COVID-19 VOUS TOUCHE !

- Votre assurance collective est trop coûteuse pour votre budget actuellement ?
- Vous pensez y mettre fin ou en ajouter une ?
- Vous voulez attirer des employés et surtout conserver vos employés actuels ?
- J'ai des solutions innovatrices pour respecter votre budget à 100% ! Contactez-moi !

J.F. Gagné Avantages Sociaux

Le bon plan au bon coût!

☎ 450 743-3357

✉ info@jfgagne.qc.ca

www.gagneetassocies.com

9352-2027 Québec Inc.
Cabinet en assurance de
personnes et services
financiers



L'IDÉAL C'EST DE L'ESSAYER !

**Contactez nous pour réserver votre essai gratuit.
En salle de montre ou à votre domicile ***

- Tracteur 729BT avec tondeuse 61" éjection latérale + système de ramasse herbe et boîte 15B
- Tracteur 729BT avec tondeuse 61" éjection arrière



15 % de rabais combiné*
Remise du fabricant* jusqu'à 900 \$.

*Certaines conditions s'appliquent. Les offres sont valides jusqu'au 31 décembre 2020.

TRACTEUR PRO

1815, boulevard Fiset, Sorel-Tracy (Qc) J3P 5K7
Bureau : 450 881-4490 tracteurpro@icloud.com



La voix de la région de Sorel-Tracy depuis 75 ans!

CJSO
Au rythme
DE LA RÉGION **101.7 FM**



CJSO, La voix de la région de Sorel-Tracy depuis 75 ans est le fruit d'une collaboration entre la Société historique Pierre-de-Saurel, de nombreux anciens et actuels employés de CJSO 101,7 FM, et Cournoyer publications. Découvrez les 75 ans d'une riche vie radiophonique dans cet ouvrage de 84 pages abondamment illustré, la première synthèse historique de cette station de radio commerciale de langue française, l'une des plus anciennes au Québec.



*Procurez-vous
ce livre sur l'histoire
des 75 ans de CJSO*

POINTS DE VENTE

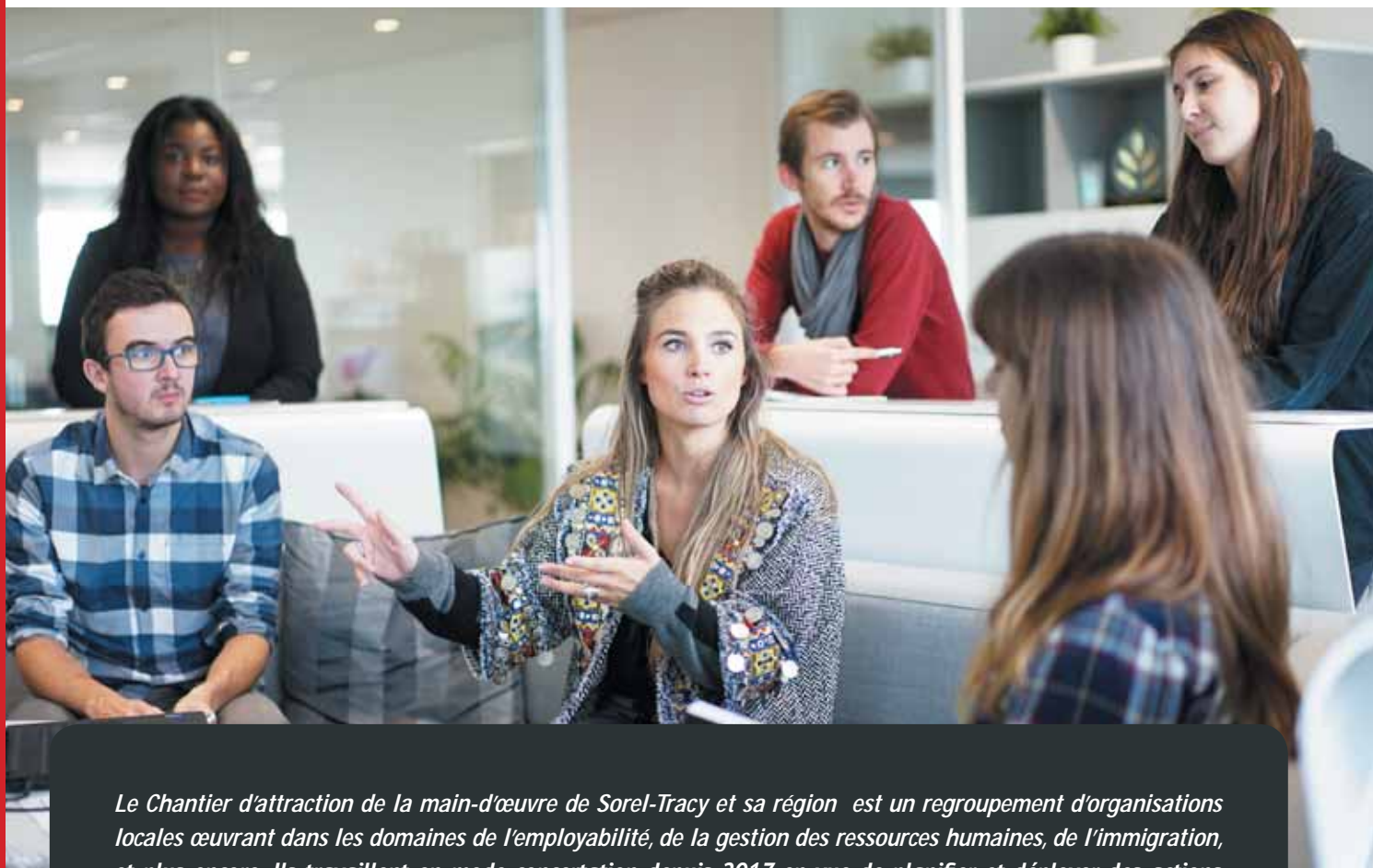
CJSO 101,7 FM
100, boulevard Gagné

LIBRAIRIE MARCEL WILKIE
89, rue George

RADIO DIFFUSION SOREL-TRACY INC.
100, boulevard Gagné, Sorel-Tracy
450 743-2772 • cjsso.ca



RÉGION DE SOREL-TRACY : TOUT POUR SÉDUIRE LES CHERCHEURS D'OPPORTUNITÉS PROFESSIONNELLES



Le Chantier d'attraction de la main-d'œuvre de Sorel-Tracy et sa région est un regroupement d'organisations locales œuvrant dans les domaines de l'employabilité, de la gestion des ressources humaines, de l'immigration, et plus encore. Ils travaillent en mode concertation depuis 2017 en vue de planifier et déployer des actions collectives porteuses de sens, pour accroître la force de recrutement des organisations du territoire, en réaction aux problèmes démographiques locaux ainsi qu'aux effets du phénomène de rareté de main-d'œuvre.

Que ce soit dans le cadre de foires à l'emploi, d'événements de réseautage ou de visibilité médiatique, pour intéresser des travailleurs il faut promouvoir la région de Sorel-Tracy à la fois comme un endroit où il fait bon vivre et comme un milieu permettant d'accomplir un parcours professionnel stimulant et rempli de potentiel. C'est pourquoi, le Chantier a mis récemment de l'avant des actions significatives avec l'équipe des communications de la Ville de Sorel-Tracy question d'agir de manière concertée et stratégique, avec d'autres organisations locales vivant des enjeux similaires.

Dernièrement, la région de Sorel-Tracy était à l'honneur dans une entrevue à la première chaîne de Radio-Canada. Le maire de Sorel-Tracy, Serge Péloquin, mentionnait dans cette entrevue :

« Quand on aura goûté à du temps de qualité avec sa famille, ses enfants, avec ses proches ici [à Sorel-Tracy], les gens ne voudront pas revenir en arrière. »

Dans cette même entrevue à la radio de Radio-Canada, on fait mention du travail d'artisans locaux œuvrant à faciliter l'installation durable des nouveaux venus dans la région, qu'ils soient issus de l'immigration ou non. À ce titre, Irina Oprea, agente de développement à Place aux jeunes Pierre-De Saurel, mentionne :

« J'accompagne les personnes qui ont un projet de migration dans la région de Sorel-Tracy. Dans un premier temps, je leur transmets des informations sur les opportunités de carrière et je leur parle des services de proximité. Dans un deuxième temps, j'organise des séjours exploratoires et des activités de réseautage. »

L'importance de la prise en charge pour la famille

La puissance d'une initiative comme le Chantier est sans aucun doute la force collective et la volonté concertée de créer un impact immédiat sur la région de Sorel-Tracy. Par exemple, durant un salon de l'emploi, dès qu'un candidat manifeste de l'intérêt envers la région, les artisans doivent prendre action efficacement pour bien l'informer des attraits de la région et des opportunités concrètes qui pourraient lui plaire. De plus, il est fondamental de cibler quels sont les principaux éléments qui pourront véritablement concrétiser le choix d'explorer un peu plus notre région plutôt qu'une autre, tant pour l'individu que pour sa famille, le cas échéant. Il est d'ailleurs fréquent qu'on doive explorer si des opportunités potentielles d'emploi existent pour le conjoint ou la conjointe sur le territoire.

L'Orienthèque et le Carrefour jeunesse-emploi ont accompagné et facilité la migration de :

9 jeunes de 18-35 ans

43 adultes (29 familles)

issus de l'immigration dans la grande région de Sorel-Tracy entre avril 2019 et mars 2020

Il faut aussi s'attaquer aux ressources dont la famille aura besoin pour rendre son nouveau milieu de vie confortable dont notamment les soins de santé, les institutions d'enseignement, les loisirs et les sports, etc. Mélanie Hébert et Jessica Campeau, représentantes de L'Orienthèque et d'Accès-région, Centre d'orientation et services d'intégration de la main-d'œuvre, qualifient la prise en charge faite auprès des candidats issus de l'immigration d'essentielle dans le succès ou l'échec des migrations sur le territoire.

« Nous agissons littéralement comme un GPS social auprès d'eux et de leur famille. Notre rôle est large, mais rassurant pour eux. Nous pouvons leur faire découvrir les services

offerts dans la région de Sorel-Tracy, les aider à chercher un logement, leur transmettre l'information nécessaire pour les sports et loisirs. Nous avons même déjà aidé une famille qui ne maîtrisait pas encore le français à inscrire les enfants à l'école. C'est à l'avantage de l'entreprise que nous puissions contribuer dès le début au développement d'un sentiment d'attachement envers la région de Sorel-Tracy. »

Chez la clientèle 18 à 35 ans, l'accompagnement de proximité est aussi une clé favorisant la rétention des nouveaux talents sur le territoire. Il s'agit là d'un levier fondamental qui permettra, sur le moyen et long terme, grâce à des migrations réussies, d'avoir un impact favorable sur la démographie à Sorel-Tracy et de contrer les effets néfastes de la pénurie de main-d'œuvre. Irina Oprea souligne :

« S'il n'y a pas cet accompagnement de proximité, le risque est que les personnes se sentent moins intégrées dans la région [...] Leur permettre de créer un réseau social fait en sorte qu'ils vont rester ici sur le long terme. »

L'apport des employeurs ? L'accueil et l'intégration en emploi... Force de rétention !

Il peut paraître évident de mentionner que c'est généralement l'embauche dans une organisation de Sorel-Tracy ou des environs qui sera le facteur primordial déclenchant la forte majorité des migrations de familles sur notre territoire. Par contre, il serait si dommage d'avoir mis tant d'effort pour que le nouveau résident décide de quitter faute de sentiment d'appartenance à son nouvel employeur. C'est là que l'accueil et l'intégration dans l'entreprise jouent un rôle fondamental.

Les ressources internes doivent consacrer temps et énergie, dès les premiers jours, à faire de ce changement une source de satisfaction personnelle et professionnelle. C'est dès les premières minutes que le patron commence à fidéliser son nouveau candidat de talent. Il faut s'y consacrer entièrement... Planifier les étapes importantes et les rencontres cruciales dans son nouveau milieu. Rendez son environnement confortable et répondez à ses questions. Mettez en place une structure alignée sur la culture organisationnelle et tirez profit des membres de votre équipe pour partager des responsabilités liées à l'intégration de cette nouvelle ressource humaine.

Et n'oubliez pas que dans les cas qui nous concernent, le nouvel employé est à la fois un nouvel arrivant dans la région, qu'il arrive d'Abitibi ou d'Algérie. Il est parfaitement normal que ses repères soient perturbés et qu'il ait des questions dépassant parfois largement le cadre du travail. Y consacrer du temps rendra ce changement de vie plus doux et fluide, accroissant ainsi vos chances de rétention. Et n'hésitez pas à nous demander conseil... Nous saurons bien vous orienter conformément aux besoins de l'individu ou de la famille.

¹Carrefour jeunesse-emploi Pierre-De Saurel, Place aux jeunes Pierre-De Saurel, L'Orienthèque, Emploi-Québec, Cégep de Sorel-Tracy, MRC de Pierre-De Saurel, Ville de Sorel-Tracy, Chambre de commerce et d'industrie de Sorel-Tracy, Centre de services scolaire de Sorel-Tracy, Centre local de Développement de Pierre-De Saurel, Société d'aide au développement de la collectivité Pierre-De Saurel, Services d'aide à l'emploi et de placement en entreprise pour personnes handicapées (SDEM SEMO) Montérégie.

Pro Sin

NETTOYAGE - RÉNOVATION RELOCALISATION - ENTRETIEN

Par André Champagne, rédacteur

Dany Leblanc voit son entreprise croître à toute allure. C'était vrai avant la COVID-19 et la pandémie a accéléré le phénomène... Pro Sin est une entreprise spécialisée dans le nettoyage après sinistre. Mais c'est beaucoup plus que ça.



STACY GÉNÉREUX
ET DANY LEBLANC



RAMENER LES LIEUX
SINISTRÉS SELON
LES PARAMÈTRES DE
LEUR ÉTAT D'ORIGINE,
DANS LES MEILLEURS
DÉLAIS POSSIBLE
AFIN DE DIMINUER LES
FRAIS ET RÉDUIRE LES
INCONVÉNIENTS

Depuis quelques années, Pro Sin offre des services de nettoyage, rénovation et relocalisation après sinistre, sans oublier l'entretien ménager, depuis 2017.

Le nettoyage après sinistre n'a plus de secret pour Pro Sin. Que ce soit le feu ou l'eau qui endommage votre maison, les professionnels de Pro Sin seront là pour en effacer toute trace, visuelle et olfactive. « Les gens pensent à la perte de leurs biens et c'est normal, explique Dany Leblanc, ajoutant que les objets se remplacent mais que les odeurs s'incrument. »

C'est d'ailleurs ce qui explique la création, en 2012, de la branche rénovation. Doté d'une licence de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ), Pro Sin garantit un travail de qualité, non seulement selon les normes de l'industrie mais aussi en fonction du sinistre. Monsieur Leblanc précise : « Des rénovations après sinistre, ce ne sont pas des rénovations ordinaires. Ça implique de faire disparaître les odeurs de façon définitive car elles risquent de réapparaître plus tard. Sans oublier le fait que rénover dans un lieu sinistré implique de faire les travaux avec le souci de bien harmoniser le

nouveau avec l'ancien. Ramener les lieux sinistrés selon les paramètres de leur état d'origine, dans les meilleurs délais possible afin de diminuer les frais et réduire les inconconvénients. »

Justement, Dany Leblanc est passé maître en matière de réduction des inconconvénients. Avec la compagnie Logis Express, lui et son partenaire Stacy Généreux disposent de plusieurs maisons unifamiliales et appartements/condos, entièrement meublés. Il insiste : « Ça inclut toutes les commodités d'une maison, le service de câblodistribution et d'Internet (avec Wi-Fi), la téléphonie et même la climatisation. Le but, c'est que la personne sinistrée ait instantanément un « chez-soi » temporaire agréables. »

Avec Entretien Pro Sin, monsieur Leblanc offre le service d'entretien allant du grand ménage à l'entretien de routine. Le secteur commercial ainsi que le secteur résidentiel sont majoritairement desservis par ce service. Il peut compter sur son camion-usine pour un rendement supérieur et rapide. S'il s'agit d'un équipement de travail qui est utilisé pour le domaine du sinistre, c'est également un atout de taille pour Entretien Pro Sin



qui peut s'en servir pour le nettoyage plus performant des tapis, divans, et tout autre nettoyage en profondeur. Le fameux camion est à l'effigie de Yanick Lévesque, de RDS, porte-parole du Groupe Pro Sin depuis déjà plus de quatre ans. La COVID-19 a donné beaucoup de travail à Pro Sin et à ses employés. Tellement que des dizaines de personnes ont dû être embauchées. Désinfections d'urgence ou préventives, Pro Sin était sur place avec des produits et des techniques spécialisées afin de rendre les milieux de travail sécuritaires. « Certaines entreprises comme Rio Tinto ne pouvaient ni se permettre de ralentir leur production ni de voir leurs employés tomber malades en raison de la pandémie, explique monsieur Leblanc. On leur a donc fourni un service sur mesure avec tous les soins pour que les travailleurs soient en sécurité et que les opérations se poursuivent. »

Outre les services de désinfection, Pro Sin a également fourni la gestion de la prise de température d'employés, avec des équipements spécialisés, constamment mis à niveau pour une fiabilité extrême. Un employé était justement en train d'en faire le calibrage lors du passage de *Contacts Affaires* sur les lieux.

La visite en compagnie du propriétaire permet de voir la multitude de produits spécialisés sur place ainsi que les installations servant au nettoyage et autres traitements.

Les locaux de Pro Sin servent également à entreposer les biens des clients pendant la période du sinistre. Monsieur Leblanc est en affaires depuis 1996. À l'époque, il opérait sous la dénomination Entretien DL. Avec Pro Sin, son entreprise est maintenant reconnue comme une référence en matière de nettoyage après sinistre. « En 2008, Pro Sin a été créé. C'est en 2017 que j'ai repris les activités d'entretien avec mon associé Stacy Généreux qui travaille sans cesse à la gestion du personnel d'entretien et à titre de directeur de toutes mes entreprises sous le même toit », explique monsieur Leblanc. Pas moins de cent vingt-cinq personnes sont à l'emploi de Pro Sin, dont une vingtaine dans le secteur du nettoyage après sinistre et plus de soixante-dix dans le secteur de l'entretien ménager.

« On travaille avec des produits très puissants et spécialisés, explique Dany Leblanc. On fait aussi affaire avec des clients qui sont souvent affectés moralement par les circonstances. Il est donc très important d'avoir des employés responsables et qui savent faire preuve de tact en présence de la clientèle ». Monsieur Leblanc est satisfait du travail de ses employés, qui le saluent tous sur son passage lors de la visite avec *Contacts Affaires*. Un de ses principaux défis sera de les garder et d'en trouver d'autres pour agrandir l'équipe afin de répondre à la demande. ■



BOÎTE À OUTILS

POUR CONTRER L'INTIMIDATION en milieu de travail

- Questionnaires d'autoévaluation
- Signes ou indicateurs associés à l'intimidation
- Marches à suivre en cas d'intimidation
- Répertoire des ressources pour contrer l'intimidation
- Politique contre le harcèlement en milieu de travail

RÉSERVEZ VOTRE BOÎTE SANS FRAIS :

Jessica Campeau
jcampeau@orienttheque.ca



QSL DE L'INNOVATION À LA TONNE!



Avec ses plus de 3 700 kilomètres, le corridor de commerce Saint-Laurent–Grands Lacs constitue la voie de passage privilégiée pour les échanges commerciaux internationaux. Il relie l'Amérique du Nord aux marchés mondiaux. Et Sorel-Tracy est au centre de ce grand réseau, grâce à QSL.

QSL est un opérateur de terminaux maritimes et un arrimeur opérant dans plus de trente-cinq terminaux le long de l'axe du Saint-Laurent et des Grands Lacs jusqu'à Chicago, dont le terminal de Sorel-Tracy, en plus d'un terminal à Houston, au Texas.

Les gens d'ici connaissent bien le milieu industriel, avec la multitude de petites, moyennes et grandes entreprises qui opèrent sur notre territoire. Plusieurs personnes travaillent dans les différentes usines de la région. Mais l'industrie maritime fait aussi partie de notre économie, et depuis très longtemps. La première mention de construction de bateau remonte au 30 septembre 1730. Et on sait tous l'importance qu'a eue cette industrie au milieu du siècle dernier, pendant l'effort de guerre, avec des intervenants comme les frères Simard. QSL s'inscrit dans cette grande histoire socioéconomique, étant présent à l'embouchure du fleuve Saint-Laurent et de la rivière Richelieu depuis 1988.

Les retombées économiques de QSL dans la région de Sorel-Tracy sont pour le moins significatives. « L'entreprise a versé plus de 33 millions \$ en salaire et en achats locaux au cours des cinq dernières années, explique Claudine Couture-Trudel, vice-présidente, stratégie et affaires publiques. Vingt millions de dollars auront été investis sur deux ans dans la construction de quatre entrepôts à Saint-Joseph-de-Sorel et Sorel-Tracy ainsi que l'achat d'équipements de pointe. »

À seulement 70 km à l'est de Montréal, le terminal de Sorel-Tracy est l'unique port privé du Saint-Laurent. Ouvert toute l'année, il est spécialisé dans la manutention des cargaisons d'acier. QSL y a manutentionné l'année dernière plus de 485 000 tonnes d'engrais destiné à l'agriculture locale et d'acier destiné à l'industrie de la construction. Les derniers mois ont été d'une grande intensité pour l'entreprise et ses employés. Service essentiel en temps de

pandémie, les opérations ont été maintenues avec l'implication et le savoir-faire de plus de 100 personnes qui travaillent pour QSL à Sorel-Tracy.

De plus, d'importants investissements ont été réalisés afin de moderniser les installations et l'entreprise est fière de détenir la certification Alliance verte, un rigoureux programme environnemental nord-américain de l'industrie maritime. Tous ces efforts ont été salués par l'Association des directeurs de recherche industrielle du Québec, alors que QSL est finaliste pour deux prestigieuses reconnaissances au prochain Gala des Prix Innovation 2020.

Le prix « Grande entreprise » sera attribué à une entreprise de plus de 500 employés qui a récemment développé et introduit sur le marché, une innovation dont le caractère novateur est manifeste, lui conférant un net avantage concurrentiel dans son secteur d'activité et son marché.

Le prix « Transformation numérique 4.0 » sera quant à lui attribué à une entreprise manufacturière qui a récemment innové par une transformation numérique 4.0, que ce soit par la connectivité des données, des objets et des logiciels, l'interopérabilité des équipements et par le traitement et l'analyse de données massives en temps réel.

QSL, qui figure dorénavant au palmarès des sociétés les mieux gérées au Canada, c'est une vision claire et des initiatives inspirantes, au cœur de la vitalité régionale.



59, rue Étienne, Saint-Joseph-de-Sorel
450 743-5561 | qsl.com

IMPRIMEURS DE PÈRE EN FILS DEPUIS 75 ANS



BENOÎT MONGEON ET SA FILLE, MARIE-ANDRÉE MONGEON

Ayant pignon sur rue au 321, rue Béatrice depuis maintenant 75 ans, l'entreprise fait maintenant partie du décor historique de la municipalité de Saint-Joseph-de-Sorel. Auparavant installé dans la grange située à l'arrière de la maison familiale, l'actuel propriétaire, Benoît, petit-fils d'Émilien, a choisi d'utiliser la maison pour poursuivre ses activités.



En 2009, un incendie survenu dans un logement à côté de l'imprimerie, entraîna une opportunité d'agrandissement. Malgré le fait qu'il ne voulait pas réaliser de projet dans de telles circonstances, Benoît, qui avait toujours pour souhait d'agrandir les installations, décida d'acheter le terrain mis en vente et d'augmenter la superficie des installations. « Nous avons été très chanceux que l'accident ne soit pas plus dévastateur. Il y a de nombreux produits inflammables qui auraient pu provoquer des dégâts plus importants. Heureusement que le vent soufflait dans la bonne direction.

Le but n'était pas nécessairement d'accroître la rentabilité, mais de permettre aux employés de travailler dans un environnement plus confortable et moins à l'étroit, de pouvoir ajouter de nouveaux équipements et de pouvoir ainsi diversifier l'offre. « Nous avons acheté de nouveaux équipements qu'on ne pouvait pas avoir auparavant à cause du manque d'espace... et aujourd'hui, nous n'avons déjà plus de place ! Mais j'ai fait ce que je devais faire pour permettre à l'entreprise d'avancer. Je consacre maintenant mon énergie à assurer une stabilité pour l'entreprise. »

Comme ce fut le cas pour son père Jean, qui avait repris les affaires d'Émilien dans les années 50, Benoît a été élevé au sein même de l'entreprise. « J'y travaille depuis 37 ans, bien que je sois électronicien et électricien de formation. Dans les faits, mon père avait reçu une proposition pour vendre l'entreprise et c'est à ce moment qu'il m'a demandé si je continuais avec lui ou si j'allais de mon côté en électronique. J'ai finalement pris la décision de continuer avec mon père, ce que je n'ai pas regretté depuis. » Benoît a donc pris la direction en

1985 de poursuivre la tradition familiale et de permettre à l'entreprise de connaître une troisième génération de Mongeon. Il a alors investi dans de nouvelles technologies afin d'accroître la rentabilité de l'entreprise. « Les lettres de plomb, c'est bel et bien fini ! »

L'entreprise compte aujourd'hui quatre employés. L'informatisation des procédés a amené Benoît Mongeon à réduire la main-d'œuvre pour garder des prix compétitifs. « On mise maintenant davantage sur la polyvalence et le travail d'équipe. La communication et l'entraide sont des éléments essentiels dans la réussite de la PME. De plus, nous véhiculons des valeurs comme la franchise, le respect et la transparence. C'est la base de tout », croit-il.

En plus de l'impression classique de formulaires pour les secteurs commercial et industriel, papiers à en-tête, cartes d'affaires, factures et autres, s'ajoute le service d'infographie (Photoshop, montages, cartes d'affaire, signets mortuaires, faire-part, cartes de remerciements et autres). On peut aussi inclure la création de logos et l'élaboration d'image corporative.

Benoît a deux enfants, deux filles de 25 et 27 ans. L'une d'entre elles est maintenant infographe pour l'entreprise. Une relève en vue ? « Ce n'est pas encore défini, mais j'aimerais ça une quatrième génération ! » laisse-t-il tomber.

« Mes valeurs, je les tiens de mon père. Si on veut réussir dans la vie, il faut travailler. Et on en a travaillé des heures de soir et des fins de semaine en 75 ans ! » ■

REN- DEZ- VOUS

AVEC

ANDO

ANDRIANADY

DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CENTRE D'ACTION BÉNÉVOLE DU BAS-RICHELIEU



POURQUOI AVEZ-VOUS CHOISI D'ŒUVRER DANS VOTRE DOMAINE ACTUEL ?

Dès mon adolescence au Madagascar, j'étais déjà impliqué dans une organisation caritative (Lions & Léo Club International). On venait principalement en aide à des jeunes individus ou aux familles dans le besoin. Lorsque je suis arrivé au Québec, je me suis impliqué au sein du Service aux étudiants de l'Université de Montréal. C'est un lieu principalement d'entraide et où l'on dispensait plusieurs autres services de soutien aux étudiants. Nous faisons également des collectes de fonds en vue des paniers de Noël pour les étudiants moins nantis. C'est là que j'ai réalisé que ma vocation était en fait d'aider les autres.

QUELS MÉDIAS CONSULTEZ-VOUS ?

J'écoute la plupart du temps Radio-Canada pour les bulletins de nouvelles. Sinon, je lis également *La Presse* et *Les 2 Rives* en ce qui concerne les journaux. Par ailleurs, j'écoute souvent CJSO et 96,9 CKOI lorsque je suis dans mon auto. Pour les médias sociaux, j'utilise beaucoup Facebook et Instagram.

QUELLES SONT, SELON VOUS, LES VALEURS ESSENTIELLES QUE DOIT POSSÉDER UN HOMME OU UNE FEMME POUR RÉUSSIR SA CARRIÈRE ?

L'honnêteté, la transparence et la persévérance sont pour moi des valeurs essentielles et fondamentales que doit posséder une personne afin de réussir sa carrière. L'honnêteté, car c'est la base de toute bonne relation. La transparence, car les gens peuvent mieux nous faire confiance. Et enfin la persévérance car peu importe nos échecs dans nos vies personnelles ou professionnelles, il faut continuer à avancer et croire en nos rêves. On le voit notamment dans l'histoire de plusieurs entrepreneurs qui ont connu de grandes difficultés au début de leur entreprise mais qui ont finalement très bien réussi.

QUEL A ÉTÉ VOTRE MODÈLE ?

La personne modèle et qui m'a influencé le plus : c'est ma mère. Car pour moi, elle est un symbole de persévérance. Elle venait d'une famille nombreuse et lorsque son père décéda quand elle était jeune, elle a dû se trouver un emploi en tant que chargée de cours afin de compléter ses études en médecine. Sa mère n'avait pas les sous nécessaires pour l'aider à cette époque.

QUELLE EST VOTRE PLUS BELLE RÉALISATION SUR LE PLAN PROFESSIONNEL, CELLE QUI VOUS REND LE PLUS FIER ?

L'une des plus belles réalisations qui me rend le plus fier sur le plan professionnel est le fait même d'accéder à mon poste actuel, celui de directeur général du CAB du Bas-Richelieu et cela malgré mon jeune âge.

QU'AIMEZ-VOUS LE PLUS DANS VOTRE TRAVAIL ?

Ce que j'aime le plus dans mon travail actuel, en fait, c'est que je ressens que je fais une différence dans la vie des gens, à travers tous les services qu'on offre aux personnes dans le besoin (aînés, enfants, individus et familles).

QUELLES SONT VOS PLUS GRANDES PASSIONS ?

La lecture et les voyages !
Je joue également du piano.

QUEL A ÉTÉ VOTRE PLUS BEAU VOYAGE ?

Mon plus beau voyage a été mon stage en coopération internationale au Nicaragua en 2012. J'ai habité pendant un mois dans une famille nicaraguayenne. Cela a permis d'améliorer mon espagnol et a enrichi ma culture, quoique je sois déjà quelqu'un qui, à la base, est très ouvert sur le monde.



LA PERSONNE MODÈLE ET QUI M'A INFLUENCÉ LE PLUS : C'EST MA MÈRE. CAR POUR MOI, ELLE EST UN SYMBOLE DE PERSÉVÉRANCE.

Birra Fanelli

De la bière italienne brassée à Sorel-Tracy

Par André Champagne, rédacteur

De la bière continue de se brasser à Sorel-Tracy. Il faut dire qu'il s'en est brassé beaucoup depuis décembre 2007, à l'époque où voyait le jour le Loup rouge artisan brasseur, une coopérative de travailleurs.



MES PARENTS
ET MÊME MES
GRANDS-PARENTS
ONT TOUJOURS
ÉTÉ IMPLIQUÉS EN
AFFAIRES, EN ITALIE,
EN ALLEMAGNE ET
MAINTENANT
AU QUÉBEC.

Ce sont maintenant des Italiens de Montréal qui brassent chez nous. La famille Fanelli s'est en effet installée dans les locaux d'Yves Bérard, qui était propriétaire de la microbrasserie Loup rouge.

Frank Fanelli vient d'une famille de passionnés par la bière. « Mes parents et même mes grands-parents ont toujours été impliqués en affaires, en Italie, en Allemagne et maintenant au Québec, raconte-t-il. Nous sommes présents dans la restauration, les cafés, bars et la bière. »

Il se dit très heureux de sa situation, à Sorel-Tracy. « On ne pouvait pas demander mieux, dit-il. Nous avons accès ici à des installations récentes et de grande qualité. »

Yves Bérard n'en a jamais douté. « Il faut bien comprendre que nos installations font partie des plus belles du genre au Québec, dit-il. Le plancher en époxy, exprès pour ce genre d'installation, notre

équipement de brassage, tout ça a été acheté et installé il y a quelques années à peine. »

Celui qui œuvre dans le monde de l'importation depuis 15 ans ajoute : « Après la première faillite, en 2013, on a fait passer le Loup rouge de brasserie artisanale à microbrasserie. ». Cette démarche a permis de plus que doubler la production qui passait d'environ 16 000 litres à plus de 45 000 litres par année.

« Plus tard, on a acheté des équipements en Chine pour remplacer notre vieux matériel, qui était vraiment passé date, explique monsieur Bérard. On a pris les moyens de s'assurer que les équipements qu'on achetait étaient de bonne qualité et, surtout, en excellente condition. » Avec les installations actuelles, le Loup rouge avait quintuplé sa capacité de production et, pour la toute première fois, mettait ces produits en bouteille. Les nouveaux locataires de ces installations n'y voient que du positif : « À Montréal, tout est plus compliqué, explique monsieur Fanelli.



Les transports, le stationnement... Ici c'est facile et efficace. » Mais, au-delà des installations, c'est le contact avec les Sorelois qui emballe monsieur Fanelli. « On n'est pas là depuis longtemps, dit-il, mais on sent que les gens d'ici aiment nos produits et qu'ils en sont fiers. » Les nombreux amateurs de bière peuvent se procurer les différentes bières Fanelli à la Grange à Houblon. Elles sont aussi disponibles dans des restaurants comme le Fougasse, la Rôtisserie St-Hubert de Sorel-Tracy et le Cabaret Les Années Folles.

En plus de chez nous, les bières « italo-soreloises » sont déjà distribuées dans le grand Montréal, à Beloeil, Trois-Rivières, Québec, Val-David, Morin-Heights, Granby, Saint-Jean-sur-Richelieu...

Et l'Italie, dans tout ça ? Monsieur Fanelli sait très bien que les gens associent son pays d'origine au vin, avec ses fameux Chianti ou Montepuciano d'Abruzzo. « Mais, dit-il, il y a aussi une grande tradition de production de bière depuis longtemps en Italie. »

Contacts Affaires a constaté que les Italiens brassent en effet depuis très longtemps. Au Québec, on connaît surtout les classiques, comme la Birra Moretti, qui existe depuis plus de 160 ans. L'Italie figure régulièrement parmi les plus grands producteurs de bière des pays européens.

Parmi les produits de Birra Fanelli, on retrouve l'Amaro, une Ale Bitter (4,8%),

l'Italia Pale Ale, une Session I.P.A. (4,5%), la Rosso, une ale rousse (4,5%), la Blonde, une blonde (4,5%), la Bianca al limone, une blanche au citron (4,5%) et la Zucca, une ale à la citrouille (6%), que plusieurs Sorelois ont déjà adoptée cet automne. Et d'autres produits sont en préparation.

Qui dit bière, dit brasseur... Et Birra Fanelli peut compter sur un brasseur chevronné. Monsieur Fanelli le dit avec fierté : « On travaille avec Paul Wilson, un brasseur célèbre de Vancouver dont la feuille de route est des plus impressionnantes et qui a mérité plusieurs prix et distinctions pour ses bières au cours de sa carrière. »

Un grand brasseur, une famille passionnée par la bière, des installations de première catégorie, une population locale qui adopte les produits. On dirait bien que la bière devient une marque de commerce de Sorel-Tracy. Voilà qui va plaire à Yves Bérard, qui ne voulait pas que l'aventure brassicole soreloise prenne fin de façon négative. « Je suis heureux de voir que mes installations, acquises avec d'importants investissements, restent ici et qu'on poursuive la production de bière chez nous, dit-il. Plusieurs groupes se sont montrés intéressés par nos installations et les discussions avançaient bien avec quelques-uns d'entre eux. Mais, avec les Fanelli, l'entente a été rapide. On sentait que c'était des gens de confiance. »

Qui sait ? Peut-être qu'une bière à la tomate italienne sera un jour créée ici... ■

CLIC Montérégie développe ses services dans la région



PATRICK FORTIN
PROPRIÉTAIRE FRANCHISÉ

Si la période de la COVID-19 a ralenti plusieurs secteurs d'activité, l'école de langues CLIC, le réseau linguistique tire très bien son épingle du jeu puisque l'entreprise connaît une expansion fulgurante depuis les derniers mois. Patrick Fortin vient de prendre possession de la franchise CLIC en Montérégie et propose maintenant une offre de service bonifiée.

« Nous avons adapté notre offre de service afin de proposer une gamme complète de cours de langues complètement en ligne avec des cours interactifs et en direct. En période de COVID-19, nous avons dû innover et répondre rapidement aux besoins de notre clientèle », souligne d'entrée de jeu le propriétaire de CLIC Montérégie, Patrick Fortin.

En plus d'adapter l'offre de service, le réseau d'écoles de langues a pris de l'expansion dans les derniers mois. Patrick Fortin explique que le territoire de la Montérégie est maintenant complètement desservi par cette école de langues.

« Nous avons maintenant 10 points de service en Montérégie. Nous couvrons tout le territoire. Que ce soit pour des cours de langues pour des particuliers ou en entreprise, de francisation, un service de traduction, CLIC Montérégie est outillé et répondra adéquatement à tous vos besoins », mentionne M. Fortin.



IMPRIMERIE
Mongeon & Fils
DEPUIS 1945

Imprimeur de métier
depuis 3 générations

321, Béatrice, Saint-Joseph-de-Sorel (Qc) J3R 3E6
T. 450.742.3711 - F. 450.742.6786 - www.mongeon.ca



Émilien Mongeon FONDATEUR



Patrick Fortin a un impressionnant bagage professionnel derrière lui et depuis qu'il a pris les rênes de CLIC Montérégie, l'école de langues ne cesse de prendre de l'expansion. Anciennement formateur, consultant et directeur du service aux entreprises pour un cégep, M. Fortin est bien au fait des attentes des entreprises en termes de formation et d'apprentissage des langues. Ses compétences et ses connaissances du milieu des affaires font de lui un allié pour le réseau.

“ QUE CE SOIT POUR DES COURS DE LANGUES POUR DES PARTICULIERS OU EN ENTREPRISE, DE FRANCISATION, UN SERVICE DE TRADUCTION, CLIC MONTÉRÉGIE EST OUTILLÉ ET RÉPONDRA ADÉQUATEMENT À TOUS VOS BESOINS

CLIC Montérégie embauche présentement une trentaine de personnes. L'objectif 2021 de l'entreprise est de créer une vingtaine d'autres emplois. Une excellente nouvelle économique en ces temps particulièrement difficiles sur le marché de l'emploi.

AU SUJET DE CLIC, LE RÉSEAU LINGUISTIQUE

Fondé en 1978 par Lynn Charpentier, le Centre de langues internationales Charpentier (CLIC) a développé une méthodologie d'enseignement qui lui est propre et qui fait sa renommée depuis près de 40 ans. La réussite de l'entreprise tient avant tout sur la qualité des services offerts et la diversité de ceux-ci.

Bien plus qu'une école de langues, CLIC propose également un éventail de services allant de la francisation au service d'interprète, en passant par la traduction simultanée. CLIC regroupe plus de 300 professionnels en 20 points de services au Québec. ■

SOURCE :

Patrick Fortin
Propriétaire franchisé
CLIC Montérégie
www.clicmonteregie.com
450 465-9539, poste 1221

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

FORMATIONS À DISTANCE
SUR MESURE, POUR LES ENTREPRISES!

RESSOURCES HUMAINES	MARKETING	
IMPORT-EXPORT	BUREAUTIQUE	LANGUES
COMPTABILITÉ	COACHING	CST CÉGEP SOREL TRACY SERVICE AUX ENTREPRISES ET MUNICIPALITÉS

Communiquez avec notre conseillère dès maintenant!

Annie Belhumeur
annie.belhumeur@cegepst.qc.ca
450.742.6651, poste 5309

www.cegepst.qc.ca/formationsadistance

TOUR DE TABLE



COMMENT TIREZ-VOUS VOTRE ÉPINGLE DU JEU DEPUIS LE DÉBUT DE LA PANDÉMIE ?



PIERRE-PAUL BIBEAU ET SÉBASTIEN COURNOYER LES COWBOYS DU BBQ

Quand la COVID-19 est arrivée soudainement en mars dernier, nous avons perdu beaucoup de contrats de mariages et des contrats corporatifs. Nous n'avions pas le choix de nous renouveler et trouver une alternative pour garder notre entreprise en vie. C'est après quelques jours de réflexion que nous avons mis sur pied la boîte de quarantaine qui a fait fureur auprès de nos clients et qui sont depuis restés fidèles à chaque semaine.

Dans les moments difficiles, c'est le temps de se réinventer et de s'adapter pour faire face aux obstacles. Merci de nous encourager à chaque semaine. Il faut continuer à acheter localement parce que c'est ce qui va sauver nos entreprises québécoises. ■



CHANTAL CIMON DESMARIS PROTECTION ÉLECTRONIQUE

La pandémie nous a permis de nous repositionner. Revoir nos valeurs d'entreprise. Mettre en action des stratégies de développement. Actualiser notre site Web, les réseaux sociaux et investissement dans notre infrastructure informatique. Travailler avec des partenaires locaux pour nos divers projets d'amélioration. Revoir nos processus d'affaires. Bonifier nos offres de service. Et ce bien sûr avec la complicité de notre équipe. Nous nous efforçons à tous les jours de continuer malgré les défis que la COVID-19 peut nous amener. Il est important en cette période d'incertitude de dire MERCI aux employés pour leur bienveillance et leur dévouement envers la clientèle. Merci à chacun de nos clients ! Je termine en vous disant on continue tous ensemble à se mobiliser pour enrayer ce virus. ■

INSCRIVEZ-VOUS À LA FORMATION FRANCISATION EN ENTREPRISE

FORMATION À DISTANCE !



- Amener les travailleurs étrangers à lire, à écrire et à communiquer en français en vue de l'obtention du « Certificat de sélection du Québec »
- Intégrer les travailleurs aux valeurs québécoises
- Développer leur compétence interculturelle

Pour information ou inscription: **Lauriane Smolla**
Enseignante responsable du programme Francisation en entreprise
450 743-1284, poste 4312

Québec

Centre de services provinciaux de Montréal
Québec





« CETTE CRISE-LÀ NOUS A RAPPROCHÉS ENCORE PLUS QUE JAMAIS DE NOTRE CLIENT ET... ON ADORE ÇA ! »

**PHILIPPE LA BARRE
CHAUSSURES LA BARRE**

Nous traversons tous, peu importe notre milieu, des turbulences importantes depuis mars dernier. Pour notre secteur d'activité, le commerce au détail, nous n'avons qu'à constater le nombre d'entreprises qui ont dû se placer sous la protection de la Loi sur la faillite ou pire encore, qui ont dû fermer leurs portes pour comprendre l'ampleur de cette crise. À la boutique, nous nous considérons extrêmement privilégiés de pouvoir compter sur une clientèle qui nous appuie et nous encourage sans relâche ! Naturellement nous ne restons pas les bras croisés. Nous avons accru encore davantage notre présence sur nos plateformes sociales et notre communauté est très réactive ! Nous travaillons actuellement sur notre site transactionnel qui sera lancé au cours des semaines à venir. J'ajouterai en terminant, que plus que jamais, notre boutique est devenue une entreprise de proximité. Cette crise là nous a rapprochés encore plus que jamais de notre client et... on adore ça ! ■



« NOUS NOUS DONNONS COMME MISSION D'OFFRIR UN ENVIRONNEMENT DES PLUS SÉCURITAIRES TOUT EN CRÉANT UNE AMBIANCE CONVIVIALE POUR NOS INVITÉS. »

**JESSICA MIREAULT
LE BELVÉDÈRE**

La COVID-19 est arrivée au Belvédère comme une onde de choc. Heureusement, la force de l'équipe a poussé l'entreprise à se retrousser les manches et innover dans son offre. Nous avons développé un site transactionnel pour les commandes en ligne, service que nous offrons toujours. Nous nous donnons comme mission d'offrir un environnement des plus sécuritaires tout en créant une ambiance conviviale pour nos invités. Bientôt s'ajoutera à nos services la livraison. Nous sommes choyés et reconnaissants d'avoir passé au travers cette tempête et sommes optimistes pour la suite ! ■



**CHAUFFAGE
DIÉSEL 111M
BTU**



**CHAUFFAGE
DIÉSEL 400M
AVEC BOYAUX**



**GÉNÉRATRICE
HONDA**



**TOUR LUMIÈRE
AU DIÉSEL**

LOCATION))))
FGL
1983 Inc.

AGENT AUTORISÉ
STIHL



**1610, RUE BOURGET, SOREL-TRACY
450 742-5634 • LOCATIONFGL.COM**

La voix de la région de Sorel-Tracy depuis 75 ans!

CJSO

Au rythme
DE LA RÉGION 101.7 FM



Laurent Cournoyer
Président-directeur général



Jean Lemay
Directeur programmation,
ressources humaines,
production et animateur



Julie Barthe
Adjointe administrative



Sylvain Rochon
Journaliste



France Plante
Conseillère en
communication



Julie Scrive
Conseillère en
communication



Jocelyne Lambert
Animatrice



Valérie Ferland
Animatrice et directrice musicale



RADIO DIFFUSION SOREL-TRACY INC.

100, boulevard Gagné, Sorel-Tracy

450 743-2772 • cjsj.ca



L'une des plus anciennes stations radiophoniques de langue française au Québec, CJSO 101,7 FM à Sorel-Tracy, souligne, cette année, ses 75 ans d'histoire. Une histoire intimement liée à celle de la région qu'elle accompagne fidèlement depuis trois quarts de siècle. Avec un auditoire potentiel d'environ 100 000 personnes que ses 3 000 watts de puissance lui procurent et les citoyens de partout dans le monde qu'elle peut atteindre via le WEB, CJSO est, en 2020, plus que jamais, la voix de la région de Sorel-Tracy et un indispensable partenaire de son développement culturel, social et économique.

La riche histoire de CJSO est passée en revue dans un livre lancé le 16 juin par Cournoyer publications.



Marie-Lyne Cournoyer
Animatrice, script-routage



Luc Denoncourt
Animateur



Myriam Arpin
Animatrice



Éric Bernier
Animateur



Stéphane Martin
On a des choses à dire



Kevin Lusignan
Le hockey des Éperviers



Véronique Labbé
En route vers l'Ouest



Jacques Deshaies
Derrière le volant

L'ACCUEIL ET L'INTÉGRATION RÉUSSIS D'UN NOUVEL EMPLOYÉ : UN ATOUT POUR VOTRE ENTREPRISE !



Jessica Campeau

Chef d'équipe
Développement et service
aux entreprises
L'Orientheque

jcampeau@orientheque.ca

Dans l'article « Région de Sorel-Tracy : Tout pour séduire les chercheurs d'opportunités professionnelles », Mathieu Beaufort, CRHA, aborde le thème du processus d'accueil et d'intégration d'un nouvel employé au sein de votre entreprise. J'ai donc décidé d'approfondir le sujet afin de vous permettre de constater l'importance d'une telle démarche, malheureusement peu utilisée. En effet, plusieurs employeurs se questionnent souvent sur leur roulement de personnel, tout en n'arrivant pas à s'expliquer pourquoi de nouveaux employés, pourtant prometteurs, remettent leur démission après quelques mois seulement. Ils croient, à tort, que ceux-ci n'ont pas su s'intégrer, qu'ils n'aimaient pas leur travail ou qu'ils n'étaient tout simplement pas motivés. Peu d'employeurs remettent en question la valeur d'un processus d'accueil et d'intégration de qualité pourtant si important.

ACTIONS SIMPLES ET EFFICACES

Une fois que vous venez d'embaucher un nouveau candidat, faites-lui parvenir dans les plus brefs délais certains documents officiels tels que : votre manuel de l'employé, une confirmation de vos ententes (salaire, avantages sociaux, conditions de travail) et informez-vous sur ses besoins de formation se rapportant à vos outils de communication. Réalisez ensuite son profil professionnel en lui fournissant les codes d'accès informatiques nécessaires à son travail. Veillez à ce qu'il ait en sa possession les outils technologiques en vigueur dans votre entreprise (caméra, micro, connexion Internet, etc.) et, si tel est le cas, faites préparer sa signature courriel ainsi que ses cartes d'affaires. De plus, si une activité informelle virtuelle est prévue pour l'ensemble de vos employés, n'hésitez pas à y intégrer le nouveau collègue qui pourra ainsi se présenter et rencontrer l'équipe de travail avec qui il aura à collaborer. Avant même d'avoir franchi votre porte, votre nouvel employé se sentira

intégré et vous suscitez déjà son lien d'appartenance envers votre entreprise. Dès l'entrée en fonction de la nouvelle personne, il est primordial de la mettre rapidement en contact avec son supérieur immédiat qui lui parlera plus en détail de l'entreprise, des attentes concernant le poste qu'elle occupe, et des mandats qu'elle aura à effectuer. Gardez le contact en utilisant le téléphone, les courriels, le clavardage et la vidéoconférence. Fournissez-lui une liste des personnes à contacter lors de questionnements précis et n'hésitez pas à tenir des rencontres d'équipe hebdomadaires. Faites preuve de créativité ! Pourquoi ne pas organiser un dîner de bienvenue ? La situation actuelle vous en empêche ? Détrompez-vous ! Organisez un événement virtuel à saveur festive, faites livrer un repas au domicile de chacun de vos employés, et permettez-leur d'échanger et de partager leurs connaissances et expériences avec leur nouveau collègue. Croyez-moi, tous vos employés apprécieront votre initiative rassembleuse et ils vous en seront reconnaissants.

LES SUIVIS : ESSENTIELS ET PAYANTS !

Une fois que vous aurez acquis la conviction que votre nouvel employé s'adapte bien au sein de votre entreprise, assurez-vous d'effectuer les suivis nécessaires afin de confirmer qu'il collabore pleinement avec l'équipe et qu'il s'investit avec rigueur dans son travail. Enfin, rappelez-vous que peu importe comment un candidat intégrera votre entreprise, que ce soit sur les lieux ou à distance, l'excellence du processus d'accueil et d'intégration que vous lui réserverez, lui permettra de développer son sentiment d'appartenance envers vous. Quant à vous, vous verrez diminuer le roulement de votre personnel puisque grâce à quelques pistes d'action simples et efficaces, vous saurez fidéliser et mobiliser des employés qualifiés, fiers d'œuvrer au sein de votre entreprise. ■

LES PERSONNALITÉS

2020

CJSO

101.7 FM

UNE PRÉSENTATION DE

 **Desjardins**

MUSIQUE | SPORTS | JEUNESSE | SANTÉ | ENGAGEMENT SOCIAL | COMMUNAUTAIRE
ARTS ET CULTURE | ENVIRONNEMENT | AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Nous vous invitons à écouter cette émission spéciale qui sera diffusée à la **RADIO** le **MARDI 15 DÉCEMBRE DE 19 H À 21 H** et en reprise le **VENDREDI 1^{ER} JANVIER 2021 DE 14 H À 16 H** et en **WEBDIFFUSION** sur la page Facebook de CJSO en collaboration avec



Vous recevrez également un **CAHIER SPÉCIAL** qui vous présentera les personnalités 2020 CJSO dans votre Publisac du **MARDI 15 DÉCEMBRE**.

personnalitescjsso.ca



1^{er} *Startup weekend* de Sorel-Tracy... L'art de transformer une simple idée en projet d'entreprise !

Photo: NathB, photographe



Michèle Gauthier
Agente de
communication
SADC Pierre-De Saurel
comm@sadcsaurel.ca



En mars dernier s'est tenue la toute première édition du *Startup weekend* de Sorel-Tracy, avec la participation de 46 participants composés d'une grande majorité d'étudiants du Cégep de Sorel-Tracy. Sous la présidence d'honneur de Claude Maheux-Picard, directrice générale du Centre de transfert technologique en écologie industrielle, ce *Startup weekend* a été présenté par le CLD de Pierre-De Saurel en partenariat avec la communauté entrepreneuriale « CONNEXION Entrepreneurs ». Membre du comité organisateur, la SADC y était.

mais l'événement est fortement axé sur la technologie. Le travail se poursuit toute la journée du samedi, le tout bonifié de formations et d'accompagnement de coaches qui sont là pour échanger selon votre champ d'expertise en lien avec votre idée retenue pour votre projet d'affaires. Le dimanche, le travail se poursuit, jusqu'en début d'après-midi. Par la suite, à tour de rôle, les équipes présenteront leur projet d'affaires devant un jury. Chaque équipe a cinq minutes pour faire la présentation et convaincre les juges que votre idée est la plus viable et innovante.

EN CHIFFRES :

46 PARTICIPANTS
7 ÉQUIPES QUI ONT
PRÉSENTÉ UN PROJET

9 COACHS, 5 JUGES,
10 BÉNÉVOLES,
12 COMMANDITAIRES

1 COMMUNAUTÉ
ENTREPRENEURIALE
« CONNEXION ENTREPRENEURS »
ET 1 COMITÉ ORGANISATEUR

C'EST QUOI UN *STARTUP WEEKEND* ?

Ce qui unit tous les participants à un *Startup weekend*, c'est leur intérêt commun à entreprendre. Du vendredi soir au dimanche soir, en équipe, tu développes, tu valides, tu testes, tu détermènes ton modèle d'affaires viable pour la création d'un nouveau produit ou d'une nouvelle entreprise. C'est 54 heures de pur plaisir.

QU'EST-CE QUI SE PASSE LE VENDREDI, LE SAMEDI ET LE DIMANCHE ?

Tout d'abord, vous êtes libre de gérer votre horaire comme vous l'entendez. Le vendredi, vous commencez à former votre équipe de travail et manifestez vos idées d'affaires sur lesquelles vous aimeriez vous pencher. Toutes les idées sont bonnes,

LES PROJETS GAGNANTS DU *STARTUP WEEKEND* DE SOREL-TRACY !

Trois projets se sont distingués auprès des juges, soit en première place, le projet « Croc Eau » qui proposait un drone aquatique permettant des analyses de la qualité de l'eau. En seconde place, le projet « ChXin » qui consistait en la création d'un nouveau produit au lait de chanvre et le Coup de cœur des juges, le projet « Green Box » qui consistait en une boîte pour colis intelligente installée aux résidences. Les projets lauréats se sont partagé une valeur totale de 3 000 \$ en prix.

Vous aimeriez voir en photos l'événement de mars dernier ? Rendez-vous sur la page [Facebook.com/swsoreltracy](https://www.facebook.com/swsoreltracy) ou le bulletin En bref de l'événement. ■

OZONE+

GESTION D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER



AVEC VOUS
depuis plus de 20 ans !

SUIVEZ-NOUS  ozoneplus.ca



Une force-conseil à votre service



**Entrepreneurs, trouvez
l'appui nécessaire
à l'atteinte de vos
objectifs personnels
et professionnels**

450 746-7000
desjardins.com

 **Desjardins**