

contactsaffaires

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

VOL. 15 NO 1 • MAI 2013



ÊTRE ENTREPRENEUR EN 2013

DÉFIS ET FACTEURS
DE RÉUSSITE

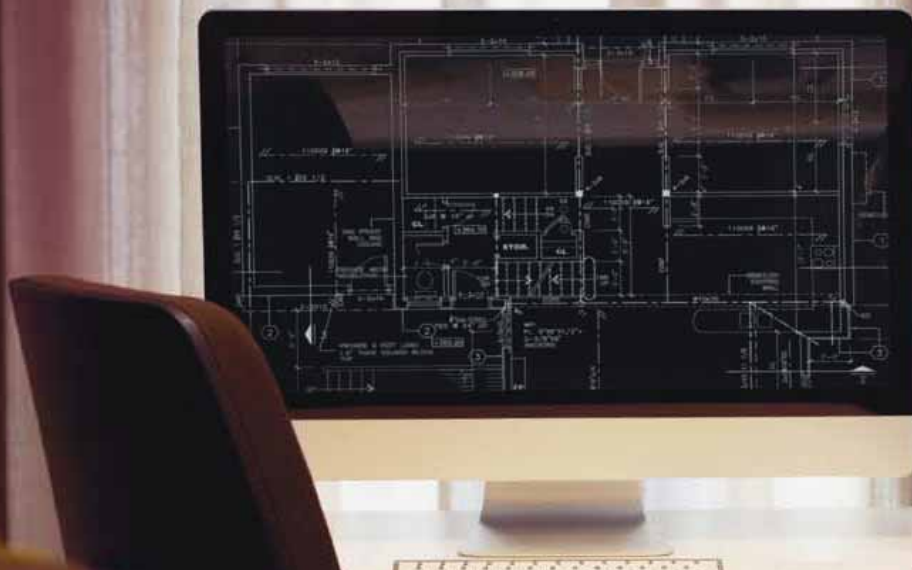
*Alain et Mélanie Chalifoux
Dirigeants de la Laiterie Chalifoux*

ENTREVUES AVEC **11 ENTREPRENEURS DE LA RÉGION**



ADMISSIBLES AU CONCOURS*

**ÉPARGNEZ
600 000\$**



UNE SOLUTION FISCALEMENT AVANTAGEUSE POUR PIERRE



Fortin

STRATÈGE

LES PORTEFEUILLES CHORUS II EN CATÉGORIE DE SOCIÉTÉ

Une occasion à saisir maintenant

Idéal si vous souhaitez maximiser l'efficacité fiscale de votre actif et profiter d'une solution de placement novatrice, conçue pour vous accompagner de la vie active à la retraite.

Consultez votre conseiller Desjardins pour connaître les différents types de portefeuilles Chorus II en catégorie de société.

Les Fonds Desjardins sont offerts par Desjardins Cabinet de services financiers inc., une compagnie appartenant au Mouvement Desjardins. Les Fonds Desjardins ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur. Un placement dans un organisme de placement collectif peut donner lieu à des frais de courtage, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus simplifié avant d'investir. Investissement minimal requis de 100 000 \$.

CONCOURS ÉPARGNEZ GROS

À GAGNER : 100 000 \$ EN ARGENT

Pour chaque tranche de 1 000 \$ investie dans un produit d'épargne ou de placement Desjardins d'ici le 29 juin, vous obtenez une chance de gagner :

- 1 prix de 100 000 \$ à raison de 10 000 \$ par année pendant 10 ans
- 13 prix secondaires de 1 000 \$

desjardins.com/epargnezgros

NOTRE ÉQUIPE ENGAGÉE, COMPÉTENTE ET PERFORMANTE EST DISPONIBLE POUR BIEN VOUS ACCOMPAGNER DANS VOS DIFFÉRENTS PROJETS D'ÉPARGNE ET ÉLABORER DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR VOUS.

Caisse Desjardins Pierre-De Saurel • 450 746-7000

Caisse Desjardins Riviera • 450 746-5669

Caisse Desjardins Centre du Bas-Richelieu • 450 746-4646

Caisse d'économie Marie-Victorin • 450 742-3791



Coopérer pour créer l'avenir

* Aucun achat requis. Du 14 avril au 29 juin 2013. Ouvert exclusivement aux membres d'une caisse Desjardins du Québec, d'une caisse populaire membre de la Fédération des caisses populaires de l'Ontario inc, âgés de 18 ans ou plus en date du 14 avril 2013. Un prix secondaire par semaine sera tiré à compter du 2 mai jusqu'au 4 juillet parmi les personnes ayant investi au comptant dans les produits d'épargne ou de placement et un prix secondaire sera tiré par mois pour ceux ayant investi dans les produits d'épargne-projets périodique. Maximum de 500 chances. Les retraits d'un produit d'épargne ou de placement pendant la durée du concours peuvent réduire le nombre de chances. Règlement en caisse et à desjardins.com/epargnezgros.



L'économie en plein bouleversement

Laurent Cournoyer
laurent@cournoyer.cc

Éditeur

Depuis quelque temps, je constate à travers mes discussions avec des gens d'affaires que l'économie est plus que jamais en continuel bouleversement. La façon de faire des affaires, la compétition sur les différents marchés, le recrutement de personnel, la succession des périodes de ralentissement économique et de croissance, tout change à un rythme de plus en plus rapide!

L'économie de 2013 n'est déjà plus la même que celle d'il y a quelques années à peine, et ce, pour diverses raisons. D'abord, une certaine morosité affecte la population de façon générale. Mais malgré tout, un certain positivisme rejaillit de temps à autre avec l'arrivée de bonnes nouvelles. Si l'économie se porte relativement bien, le défi de 2013 est de consolider le fragile redressement de l'économie mondiale. La zone euro est toujours fragilisée par la dernière crise économique, le Japon est en récession, les États-Unis ont un problème de rééquilibrage budgétaire et la croissance de la Chine a ralenti. À l'heure de la mondialisation, nous ressentons tous les effets de cette situation planétaire. La concurrence ne vient plus seulement de l'autre côté de la rue, mais de partout à travers la planète. Les entreprises des quatre coins du monde se disputent des marchés géographiques qui leur étaient autrefois inaccessibles. Cette pression se fait sentir surtout sur certains secteurs et à une échelle moindre. Et tout ne tourne pas rond non plus pour les petits joueurs dans le commerce de détail.

Ensuite, tout va très vite, à l'image du monde de l'information. Les cycles économiques s'étiraient sur des années auparavant. Rappelons-nous que les effets du krach de 1929 se faisaient encore sentir dix ans plus tard, au début de la Seconde Guerre mondiale. Aujourd'hui ces cycles se succèdent à un rythme beaucoup plus rapide et une entreprise en plein élan ce printemps pouvait être en difficulté il y a à peine six mois. Cette rapidité peut sans doute être attribuée en partie aux changements technologiques et au fait que nous recevons constamment et en direct des informations du monde entier. Ces nouvelles conditions économiques entraînent bien sûr de nouveaux défis pour les entrepreneurs. Leur capacité d'adaptation devient un atout majeur. Face à des consommateurs de plus en plus informés et à une compétition mondiale, il faut toujours faire mieux pour se démarquer, garder sa part de marché et l'agrandir.

Comment tirer son épingle du jeu?

Le magazine *Contacts Affaires*, fidèle à sa mission d'aider ses lecteurs, vous propose d'abord un tour d'horizon des ressources disponibles pour les entreprises au CLD et à la SADC de Pierre-De Saurel. Rendez-vous ensuite avec onze entrepreneurs qui œuvrent dans divers domaines d'activité. Chacun y parle des défis propres à son secteur et à son entreprise, puis des solutions possibles. Voici donc des lectures qui ne manqueront sûrement pas de vous inspirer et de susciter vos réflexions. ■

cournoyer[®]
publications

100, boulevard Gagné
Sorel-Tracy (Québec) Canada J3P 7S6
Téléphone : 450 746-3914
Sans frais : 1 877 746-3914
Télécopieur : 450 746-5853
info@cournoyer.cc
cournoyer.cc

Éditeur :

Laurent Cournoyer

Adjointe administrative :

Julie Barthe

Rédactrice :

Catherine Objois

Chargées des ventes publicitaires :

Linda Barabé, Caroline Dion

Coordonnateur aux publications :

Sébastien Paul

Designers graphiques :

**Martine Champagne, Philippe Côté,
Maxime Giroux, Marie-Hélène Lemay,
Carole Simard**

Concepteur Web :

Martin Sylvestre

Collaborateurs :

Marco Brochu, Michèle Gauthier

Photographe :

Audrey Chagot

Révisseur :

Mireille Charbonneau

Impression :

Cournoyer communication marketing

Distribution :

**Postes Canada, 3 000 exemplaires distribués
gratuitement dans tous les lieux d'affaires
et les entreprises agricoles du territoire
de la MRC de Pierre-De Saurel, à Contrecoeur
ainsi que dans le Bas-Saint-François.**

Dépôt légal :

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

ISSN :

1488-3260

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

SOMMAIRE

- 8 ORGANISMES**
CLD de Pierre-De Saurel et SADC de Pierre-De Saurel
ÊTRE ENTREPRENEUR EN 2013 : DÉFIS ET RESSOURCES
- 16 PME – AGROALIMENTAIRE**
Alain et Mélanie Chalifoux, dirigeants de la Laiterie Chalifoux
TRAVAILLER AVEC L'OR BLANC
- 20 PME – MANUFACTURIER**
Richard Lahaye, président de Sorel Forge
RESTER COMPÉTITIF SUR LES MARCHÉS MONDIAUX
- 24 COMMERCE**
Danièle Bouvier et Caroline Pelletier de Laflamme fourrure
73 ANS ET TOUJOURS À LA MODE!
- 28 PME – MANUFACTURIER**
Marco et Yanick Boulet, copropriétaires des Portes du Manoir
LA DEUXIÈME GÉNÉRATION FAIT LE PARI DE L'EXPANSION
- 30 PME – SERVICES**
Michel et Maxime Lessard, dirigeants de Club Voyages Air-Mer
UNE RELÈVE BIEN RÉUSSIE POUR PRÉPARER L'AVENIR DANS L'INDUSTRIE DU VOYAGE
- 34 ORGANISME – AGRICULTURE**
Alain Beaudin et Marie-Claude Héroux, commissaires agricoles
LES DÉFIS D'UNE GRANDE AGRICULTURE
- 46 PME – AGROALIMENTAIRE**
Alain Marchand, directeur des opérations de la Fromagerie Polyethnique
UN PARI AUDACIEUX RÉUSSI DANS LE MONDE FROMAGER
- 50 DOMAINE ARTISTIQUE**
Serge Péloquin, président de Boulevard Musique, directeur artistique et fondateur de l'Écomonde du lac Saint-Pierre
MONNAYER L'ÉPHÉMÈRE
- 52 PME – SERVICES**
François Descheneaux, propriétaire de Climatisation François Descheneaux et de la Boutique Multi-flammes
BÂTIR SON SUCCÈS SUR L'AIR ET LE FEU
- 54 PME – CULTURE**
Mathieu Bergeron, copropriétaire du Théâtre du Chenal-du-Moine
UNE SITUATION PARTICULIÈRE DANS LE MILIEU CULTUREL
- 58 CONSTRUCTION DOMICILIAIRE**
Lancement de la 9^e campagne de promotion « ONCONSTRUIT.CA »
- 66 FEMMES EN AFFAIRES**
Linda Cavallaro, propriétaire des Pâtes Sorelli
UNE RÉPUTATION GRANDISSANTE
- 72 PME – SERVICES**
Sylvain Salvas, propriétaire de Clôture Sorel-Tracy
EN PLEIN ÉLAN DE CROISSANCE
- 78 CHRONIQUE GASTRONOMIQUE**
Vent de fraîcheur chez un grand classique
L'AQUARELLE



8



16



24

DANS CHACUN DES NUMÉROS

MOT DE L'ÉDITEUR 4
ÉDITORIAL 6
CÔTÉ CŒUR 42
Avec Martine Bouchard
CARNET D'ADRESSES 85

NOS COLLABORATEURS

MICHÈLE GAUTHIER 80
MARCO BROCHU 82



NOVEMBRE 2012



MAI 2012



NOVEMBRE 2011



MAI 2011



NOVEMBRE 2010



Au cœur du monde

Catherine Objois
catherine@cournoyer.cc

Rédactrice

Les défis sont le moteur de l'esprit entrepreneurial. Prononcez ce mot devant un entrepreneur et vous verrez ses yeux se mettre à briller et sa parole devenir intarissable. Il n'y a pas d'entrepreneur sans cette volonté irrésistible de relever des défis et, pour cela, de prendre des risques plus ou moins calculés. Se lancer en affaires est déjà tout un défi, que l'on démarre de zéro ou que l'on reprenne le flambeau. Assurer la croissance de son entreprise est le second défi majeur et puis il y a les étapes d'agrandissement, de diversification, d'acquisition et finalement l'ultime défi, celui de la relève.

Le nouveau contexte du 21^e siècle

Qu'est-ce qu'être entrepreneur en 2013? Les défis dans le monde des affaires actuel ne sont pas les mêmes que ceux qui existaient au 19^e siècle, au moment de la révolution industrielle, lors du boom économique des années 1950-60 ou même dans les dernières décennies du 20^e siècle. Les défis diffèrent bien sûr selon le type et la taille des entreprises, mais à écouter les entrepreneurs, on peut cibler deux enjeux qui les concernent tous : le manque de main-d'œuvre et les changements technologiques qui font que tout va très vite et qui les place au cœur du monde. À bien y penser, l'entrepreneur est au cœur du monde, dans tous les sens du terme : son monde d'abord, à l'interne, qui est la ressource la plus précieuse et indispensable de

son entreprise. Or cette ressource a commencé à se tarir, bientôt les entreprises vont s'arracher les employés et elles doivent composer avec la conception du travail de la nouvelle génération. Ensuite, le monde des clients : grâce à Internet, ceux-ci sont à la fois informés comme jamais auparavant et accessibles partout sur la planète, mais ils ont aussi accès aux concurrents. Et enfin il y a le monde des compétiteurs qui, toujours grâce à Internet et aux facilités de transport, peuvent mettre le pied sur le territoire de l'entrepreneur. La concurrence est de plus en plus féroce et elle provient maintenant du monde entier.

Savoir s'adapter

Comment faire face ? En innovant constamment pour se démarquer et rester productif avec des produits et services qui demeurent les meilleurs sur le marché. La créativité et l'adaptation au changement jouent ici un rôle crucial. Cette capacité d'adaptation est la clé, celle qui a fait que l'homme a survécu depuis les origines de l'espèce humaine. Seules les espèces qui ne savent pas s'adapter périssent et il en va ainsi pour les entreprises. Cette dure loi de l'existence est d'autant plus vraie en 2013, car la vitesse d'adaptation ne cesse de s'accroître. Relever ces défis, c'est constant, stressant, exigeant, mais tous les entrepreneurs vous le diront, tellement motivant ! ■

Depuis 1857

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

1 800 361-2820



RICHARDSON

Pour un climat favorable à la croissance

LA VILLE DE SOREL-TRACY :

Un partenaire de premier plan pour vos projets



Écomonde du lac Saint-Pierre (projet récréotouristique)



Rénovation du **marché Richelieu** et de la salle **Georges-Codling**



Marina Saurel : Réfection de la capitainerie et dragage de l'accès



SOREL-TRACY

www.ville.sorel-tracy.qc.ca

Être entrepreneur en 2013 : DÉFIS ET RESSOURCES

par Catherine Objois

Les défis ? Ce sont eux qui propulsent constamment les entrepreneurs pour aller toujours plus loin, toujours plus haut ! Et ce début de 21^e siècle comporte des défis particuliers, propres à notre époque. Pour les relever, les entrepreneurs, qu'ils soient en démarrage, bien établis, en phase d'expansion, ou en processus de relève, peuvent compter sur de solides ressources, en particulier le CLD de Pierre-De Saurel et la SADC de Pierre-De Saurel. Ces organismes, dont la mission est d'œuvrer au développement de la collectivité, offrent aux entrepreneurs toute une gamme de services gratuits, l'expertise de leur équipe de professionnels et la force de leurs réseaux. ►

Josée Plamondon
Directrice générale
du CLD de Pierre-De Saurel



Julie Salvail

Directrice Service aux entreprises
du CLD de Pierre-De Saurel

Lise Gauthier

Conseillère Stratégie jeunesse
de la SADC de Pierre-De Saurel

JOSÉE PLAMONDON **DIRECTRICE GÉNÉRALE** **DU CLD DE PIERRE-DE SAUREL**

Les six grands défis des entrepreneurs

« En voyant évoluer les entrepreneurs dans notre région, j'identifie six défis principaux auxquels ils doivent faire face en 2013, et dont l'importance varie selon les étapes de croissance de l'entreprise.

1. Le changement rapide des marchés

À cause des nouvelles technologies, comme l'achat en ligne, les marchés se modifient de plus en plus rapidement. L'entrepreneur doit donc toujours rester à l'affût pour garder une longueur d'avance. Cependant ses traits de caractère, soit un esprit créatif, la débrouillardise, la passion, l'énergie et le bouillonnement d'idées en font la meilleure personne pour s'adapter à ce monde en constant changement.

2. L'augmentation de la réglementation

Il y a de plus en plus de normes à respecter, de standards de sécurité et de demandes spécifiques des grands donneurs d'ordre, sans parler des normes gouvernementales. L'entrepreneur doit respecter toute cette réglementation, ce qui alourdit les charges administratives.

3. La rareté de la main-d'œuvre

Cette pénurie annoncée a déjà commencé à faire sentir ses effets, et elle est aggravée dans la région par la présence des grandes entreprises, bénéfique cependant pour les sous-traitants. L'entrepreneur doit recruter des travailleurs de la nouvelle génération et s'adapter à leurs besoins, différents de leurs prédécesseurs, car ils ont une autre conception du travail, de la fidélité à l'entreprise et de leur espace géographique de travail. Et pour recevoir les nouveaux arrivants, Accès-région Pierre-De Saurel, créé en 2011 par L'Orienthèque constitue une structure d'accueil.

4. Le financement

Pour relever tous ces défis et les transformer en opportunités, il faut des projets. Le financement est donc un enjeu majeur.

5. Se créer un réseau

Le plus grand défi de l'entrepreneur en 2013 est de ne pas être isolé. Chacun est seul dans son entreprise. Or tous auraient intérêt à se rencontrer davantage, pour parler de leurs projets et dialoguer sur leur passion.

6. La relève

C'est un processus difficile, et il y a un manque de jeunes



Durehabilité

**MANUFACTURIER D'ÉQUIPEMENT POUR
L'INDUSTRIE LOURDE LOCALE ET INTERNATIONALE
DEPUIS PLUS DE 35 ANS**

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



FABSPEC
Produits métalliques, Sorel-Tracy 450 742-0451 :: www.fabspec.ca

qui veulent se lancer en affaires. Pourtant reprendre une entreprise déjà établie pour l'amener plus loin est souvent moins ardu que de démarrer à zéro. Affectant tout le Québec, ce manque d'esprit entrepreneurial est particulièrement préoccupant dans notre région.

Pour bien relever ces défis, les ressources sont nombreuses, comme le CLD. Celui-ci ne se limite pas aux entreprises en démarrage, il accompagne les entrepreneurs à toutes les étapes de développement de leur entreprise. »

JULIE SALVAIL
DIRECTRICE SERVICE AUX ENTREPRISES,
DU CLD DE PIERRE-DE SAUREL

Des solutions aux défis

« Il y a des solutions pour chaque défi et souvent elles ne sont ni compliquées, ni coûteuses. Et un défi peut se transformer en opportunité ! Voici quelques exemples :

1. Le marché planétaire et ses infinies possibilités

Avec Internet, on peut trouver une idée ou une solution d'affaires n'importe où dans le monde, il y a ainsi un échange international de savoirs. Les jeunes sont ouverts ►



Parce qu'on ne sait jamais...

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



BENOIT & LÉO THÉROUX INC.

CABINET EN ASSURANCE DE PERSONNES & SERVICES FINANCIERS¹

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

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

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

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



sur le monde, plus rapides et moins réfractaires au changement. Or l'entrepreneur doit faire évoluer son entreprise constamment selon les besoins de ses clients, pour suivre les tendances du marché. Quant aux achats en ligne, se lancer dans le commerce virtuel ne demande pas des investissements inabordables.

2. Aide financière pour la réglementation

Il arrive que de nouvelles réglementations ou des formations deviennent obligatoires et soient demandées. Il est parfois possible que des aides financières soient mises à la disposition des entreprises, soit Emploi-Québec, ou parfois des programmes gouvernementaux.

3. Comment garder sa main-d'œuvre

Les PME peuvent offrir des horaires plus conviviaux et flexibles, un atout face aux grandes entreprises. Une autre bonne façon de retenir des employés est de leur faire prendre part à l'actionnariat.

4. La relève : de belles opportunités

Prendre la relève dans un commerce ou une industrie présente de belles opportunités pour les entrepreneurs. De plus, l'orientation du développement durable et le positionnement de la région comme technopole en écologie



IMPRIMERIE Mongeon & Fils

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

WWW.MONGEON.CA | INFO@MONGEON.CA

DEPUIS 1945

Plastification

Reliure

Impression grand format

Faire-part

Imprimerie

Centre de copies

Infographie

Formules de tous genres

Impression numérique



FAITES-VOUS
plaisir!



Mythos

Spécialité greco-romaine

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

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



industrielle apportent une foule de possibilités pour se lancer en affaires. Au CLD, nous travaillons à valoriser l'entrepreneuriat. Autrefois, dans la région, les gens devenaient entrepreneurs à défaut de travailler dans les grandes entreprises. Les jeunes d'aujourd'hui valorisent la démarche de se lancer en affaires pour avoir plus de liberté. Une génération très audacieuse arrive avec les bébés 1990. Ils ne sont pas gênés de vouloir faire de l'argent, ce qui est une qualité et un outil.

Discutons de votre projet !

Le CLD appuie les gens pour relever tous ces défis. Nous sommes des généralistes et aussi des experts en connaissance de notre territoire. À ce titre, nous accompagnons les entrepreneurs de différentes manières, nous pouvons les mettre en contact entre eux et les référer à nos partenaires. Notre objectif ? Qu'ils conjuguent les 4 P : le bon Produit à la bonne Place au bon Prix et avec une bonne Pub. »

Les services du CLD : gratuits et pour tous

- Accompagnement (aide au démarrage, mentorat d'affaires, soutien à l'exportation et prospection de nouveaux marchés, etc.);
- Formation;

- Développement et consolidation d'infrastructures;
- Accueil d'entreprises;
- Pacte rural;
- Programmes d'aide financière :
 - Soutien au travail autonome,
 - Jeunes Promoteurs,
 - Fonds local d'investissement,
 - Fonds de relance du Bas-Richelieu,
 - Fonds d'économie sociale,
 - Programme de la Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs (FCJE).

LISE GAUTHIER
CONSEILLÈRE STRATÉGIE JEUNESSE,
SADC DE PIERRE-DE SAUREL

La régénération stratégique : le grand défi pour la PME

« Actuellement, les entrepreneurs font face à beaucoup de bouleversements dus aux nouvelles réalités : les normes et changements environnementaux, les nouvelles technologies, les nouvelles conditions concurrentielles, comme la vente en ligne, le développement durable, la globalisation des marchés et l'hyper compétition, etc. Le défi général est donc d'évaluer les opportunités et les ►

USINAGE SPÉCIALISÉ



CNCTRACY.COM









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

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

menaces, de s'adapter et de redéfinir ses stratégies en faisant preuve d'innovation et de créativité.

1. La capacité d'adaptation

Le paysage économique et social a profondément changé. Il s'agit de s'adapter rapidement au changement. Pour ce faire, l'entrepreneur doit posséder divers types de compétences et une certaine expertise. Il doit les ajuster en SAVOIR-ÊTRE et non seulement en savoir-faire mais aussi utiliser ses ressources pour gérer le changement, qui est un passage obligé. L'entrepreneur doit exprimer, construire et communiquer sa VISION et surtout la faire partager.

2. La créativité

Chaque jour est un défi contre le temps et la concurrence. Il faut être proactif pour mettre en place des stratégies d'affaires, pour créer de nouvelles opportunités et faire face à la concurrence. La créativité joue un rôle moteur dans l'entreprise, cruciale pour sa survie et sa croissance. Porteur de sens, l'entrepreneur doit instaurer une culture de l'innovation, basée sur toutes les informations disponibles et sur son intuition. En perdant son caractère menaçant, elle devient comme une dynamique naturelle dans le cheminement de l'organisation. Il ne s'agit pas de faire une grande nouveauté chaque jour, mais plutôt une foule de petites améliorations sur divers plans.

3. Se démarquer

Se démarquer sur tous les fronts : dans ses façons de faire, ses relations avec ses partenaires, son mode de commercialisation et sa pratique managériale.

4. Bien s'entourer

Le réseautage est une des grandes richesses de l'entreprise. Avoir un bon réseau d'affaires est fondamental.

5. Gestion des ressources humaines

Avant, c'était un mal nécessaire. C'est aujourd'hui un outil stratégique. L'entrepreneur doit bien déterminer la qualité et la quantité des employés dont il a besoin pour optimiser la rentabilité de l'entreprise, puis les fidéliser, les amener à faire partie de l'identité de l'entreprise et en prendre soin. Les employés sont des personnes-clés, leur savoir constitue la force de l'entreprise.

Ces cinq défis composent la régénération stratégique. Celle-ci est guidée par les valeurs propres à l'entrepreneur, et en considérant où il s'en va, quels sont les besoins des marchés et de quoi demain sera fait. Tout va très vite, il faut toujours identifier et créer de nouvelles opportunités d'affaires dans une vision globale. Dans un monde en rapide transformation, la survie et le développement des PME dépendent de cette régénération stratégique.



**NOUS VOYEZ-VOUS?
NOUS SOMMES ICI**

**Boutique
Animaux Cartier**

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



**EXPERTISE
D'ACIER**

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

**Aciers
Régifab
INC.**

201, rue Montcalm
Saint-Joseph-de-Sorel
450 746-2642

www.aciersregifab.com

Les services de la SADC : accessibles à tous

Depuis l'an dernier, la SADC mise beaucoup sur la relève, nous accompagnons les entreprises dans ce processus. Au Québec, on estime que 30 % des propriétaires actifs en 2008 vont choisir de quitter leur entreprise pour 2018. Et, au cours des dernières années, une nouvelle génération d'entrepreneurs exprime clairement le choix de la reprise d'entreprise. La SADC a donc mis en place des mesures de financement et du soutien technique pour la relève. Tous nos services couvrent l'ensemble des étapes de développement d'un projet d'affaires en démarrage, acquisition, modernisation ou expansion d'une entreprise. Les entrepreneurs bénéficient également de ressources conseils offertes par nos partenaires du Réseau Innovation telles qu'en planification stratégique, commerciale ou financière, gestion des ressources humaines, brevets, R&D, stratégie Web, etc. De plus, la SADC ouvre la porte à un vaste réseau de gens d'affaires pouvant vous accompagner dans le développement de votre entreprise.

- Fonds Stratégie jeunesse
- Fonds de démarrage
- Fonds de roulement
- Fonds d'immobilisation
- L'ÉcoPrêt PME pour les projets en développement durable

- Fonds Relève
- Fonds Recherche et développement
- Fonds Stratégie Web

En rassemblant toutes les forces vives de la collectivité, nous offrons une valeur ajoutée dans le milieu socioéconomique pour répondre aux besoins des entrepreneurs tout au long de la démarche. Nous sommes présents avec eux pour assurer la viabilité et le succès de leur entreprise. Le maintien et la création d'emplois, voilà notre principal objectif. » ■



Centre local de développement
C L D PIERRE-DE SAUREL

» SAVOIR » ÉNERGIE » ENGAGEMENT



SADC
Société
d'aide au développement
de la collectivité
PIERRE-DE SAUREL

Année de fondation : 1998
Activité : Revitalisation et développement économique, social, touristique et culturel
Nombre d'employés : 16
 50, rue du Roi, bureau 1
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M7
 Téléphone : **450 742-5933**
 Télécopieur : 450 742-0234
www.cld-pierredesaurel.com

Année de fondation : 1988
Activité : Développement économique
Nombre d'employés : 6
 50, rue du Roi, bureau 2
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 4M7
 Téléphone : **450 746-5595**
 Télécopieur : 450 746-1803
www.sadc.pierredesaurel.net

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



FIÉZ-VOUS À NOTRE EXPERTISE et à notre personnel qualifié

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

www.pincor.ca

PINCOR
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL

ISO 9001:2008

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



Photo: Cournoyer communication marketing

Alain et Mélanie Chalifoux
Dirigeants de la Laiterie Chalifoux

Alain et Mélanie Chalifoux, dirigeants de la Laiterie Chalifoux

Travailler avec l'or blanc

par Catherine Objois

L'entreprise

L'histoire de la Laiterie Chalifoux a débuté en 1920, avec Alexandrina Pelletier et son mari Napoléon Chalifoux. Leur fils Jean-Paul a pris la relève, fondé la Crèmerie Chalifoux et en 1959, il a commencé à fabriquer du fromage sous la marque RIVIERA. Puis la troisième génération est entrée en scène, notamment avec Jean-Pierre, le fils de Jean-Paul. Après 93 ans, cette entreprise familiale est désormais codirigée par Alain et Mélanie Chalifoux, qui incarnent la quatrième génération.

Se distinguer dans son créneau

L'entreprise est en 2013 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. Elle emploie 150 personnes sans compter les laitiers et distributeurs indépendants. Récipiendaires de nombreuses distinctions, les fromages Chalifoux se démarquent sur la scène québécoise.

Produits et marchés

- Lait et crème, fromages frais, fromages fins, et produits pour des marques privées.
- L'usine tourne 24 h sur 24, reçoit 28 millions de litres de lait par année et produit 2,5 millions de kg de fromage par année.
- Marché québécois et canadien : ventes au détail (60%), industries agroalimentaires (25%) et hôtels, restaurants, institutions (15%).

Les entrepreneurs : Alain Chalifoux, vice-président exécutif et Mélanie Chalifoux, vice-présidente des opérations

Alain Chalifoux a commencé à travailler pour l'entreprise familiale dès la fin de ses études comme directeur technique, puis il est parti à l'extérieur de la région fonder sa propre entreprise avant de revenir à la Laiterie Chalifoux et d'en prendre les rênes officiellement en octobre 2010. Sa cousine Mélanie, ingénieure industrielle, travaille ►

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



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



www.financierebn.com

de l'équilibre.



Christian Archambault
Conseiller en placement
450 743-8474



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

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

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

dans l'entreprise depuis une vingtaine d'années. Après ses études, elle a hésité avant de choisir la laiterie, pour la polyvalence de la tâche à accomplir et la possibilité d'utiliser au maximum ses capacités. « Nous nous partageons la direction générale, en formant une équipe très complémentaire », affirment-ils à l'unisson. « Être deux permet à l'un ou l'autre de pouvoir s'absenter et de ne pas travailler 80 h par semaine comme nos prédécesseurs, même si on travaille très fort. La codirection peut être une solution pour les nouveaux entrepreneurs qui veulent préserver du temps pour leur famille », ajoute Mélanie.

Les défis

Défi no 1

Rester productif : innovation, efficacité, et compétence de la main-d'oeuvre

« 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 être imaginatif pour produire plus avec moins : équipements plus productifs, réduction des dépenses, éviter au maximum les pertes de lait. « Tout ceci implique les employés. Ils amènent des idées, font partie prenante des décisions et sont au courant des objectifs de l'entreprise. Il faut savoir bien s'entourer », dit Alain. « Le défi est d'instaurer une culture de changement pour que celui-ci devienne naturel, susciter la créativité et l'innovation tout en s'assurant que les employés sont heureux dans leur travail », précise Mélanie. Autre enjeu : recruter puis garder une main-d'œuvre compétente.

Défi no 2

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. L'arrivée d'une nouvelle génération crée des changements. « Nous devons nous faire accepter par les employés tels que nous sommes. »

Défi no 3

La mise en marché et le marketing

« Les géants dans notre domaine achètent des espaces de tablettes dans les magasins des grandes chaînes alimentaires à des prix exorbitants. Dans la région, les magasins nous offrent des espaces de tablettes pour nos produits laitiers et nous leur en sommes très reconnaissants »,



indique Alain. Cependant, on trouve les fromages Riviera de Chalifoux partout au Québec et au Canada, et la laiterie vendra bientôt ses fromages au détail en Ontario. Un autre défi : le marketing. « Nous travaillons à améliorer notre image de marque. »

« Tout ceci implique les employés. Ils amènent des idées, font partie prenante des décisions et sont au courant des objectifs de l'entreprise. Il faut savoir bien s'entourer. »

Défi no 4

L'innovation pour se démarquer et assurer la croissance

« Nous sentons cette pression de l'innovation depuis quelques années. Les clients veulent avoir du nouveau constamment. Il faut toujours sortir de nouveaux produits, créer un wow! Cela demande beaucoup de créativité, de sortir de nos habitudes et de faire un bon marketing, car les gens sont de plus en plus connaisseurs. Tout va plus vite et s'accélère! Nous avons beaucoup de projets en R&D, cependant il faut trouver le financement. La laiterie n'est pas considérée comme une petite entreprise, mais elle n'a pas les moyens d'une grande. Notre objectif



est de la faire grossir », explique Mélanie. Alain ajoute : « Pour relever le défi de la croissance, il faut développer de nouveaux produits et marchés, se démarquer en créant de nouveaux fromages comme le cheddar fondu *Oh Chiiz* et le parmesan. Comme dans les fromageries artisanales, nous offrons des fromages de qualité, faits à 100 % de lait, sans substances laitières modifiées, mais à des coûts plus abordables. Parmi nos projets : des fromages offerts en formule prêt-à-manger et de nouveaux emballages plus écologiques, selon nos valeurs environnementalistes. » Mélanie et Alain se sentent armés pour relever tous ces défis. « Il faut avoir de la vision, nous sommes toujours en ébullition, remplis de nouvelles idées ! ». ■



Année de fondation : 1920

Activité :
Laiterie et fromagerie

Propriétaire :
Entreprise familiale

Nombre d'employés : 150

Siège social
493, boulevard Fiset
Sorel-Tracy (Québec) J3P 6J9
Téléphone : 450 743-4439



Profitez de nos **forfaits verres et montures** à partir de **159\$**.

EXCLUSIF dans la région

Le seul centre d'optométrie de la région à posséder l'imagerie rétinienne, vous donnant la possibilité de prendre des décisions éclairées concernant la santé de vos yeux et de votre bien-être en général.

Le Centre Visuel Hélène Fournier est ouvert du lundi au vendredi, de 9h à 20h, ainsi que le samedi de 9h à 13h.

Centre Visuel Hélène Fournier
351, boul. Gagné, Sorel-Tracy
450 743-1010
www.centrevisuelfournier.ca
www.opto-reseau.com

Opto
RÉSEAU
Allez-y pour voir

LE FOUGASSE



Expérience · Saveurs · Ambiance

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

Se retrouver au Fougasse devient inévitablement un événement festif!

Réservation : **450 743.7203**
29, RUE DU ROI, SOREL-TRACY

www.lefougasse.ca





Sorel Forge : Rester compétitif sur les MARCHÉS MONDIAUX

par Catherine Objois

L'entreprise

Certains ont entendu parlé de la construction de Sorel Industries Limited, en août 1939, alors propriété de Joseph Simard, où quelque 3000 employés fabriqueront les « 25 pounders », le meilleur canon de campagne de la Seconde Guerre mondiale. L'entreprise changera de main et de noms plusieurs fois pour devenir Sorel Forge. Les travailleurs qui avaient été louangés par le premier ministre britannique Churchill pendant la guerre seraient sûrement fiers de savoir qu'aujourd'hui Sorel Forge est considérée comme l'une des meilleures forges au monde et qu'après 75 ans, le savoir-faire, la capacité d'adaptation et l'innovation guident toujours l'entreprise. ➤



« C'est la seule forge intégrée au Canada, qui fabrique elle-même son acier. »

Richard Lahaye
Président de Sorel Forge

Produits et marchés

Fabrication d'aciers forgés, aciers à moules, barres d'acier commercial, billettes et lingots pour de nombreux besoins industriels des industries lourdes, des secteurs de l'énergie, des mines et autres. Les aciers à moule pour injection des plastiques, très utilisés dans l'industrie automobile, sont exportés à travers le monde. Les autres produits de Sorel Forge sont vendus partout au Canada et aux États-Unis.

Capacité actuelle d'aciérage (fonte d'acier) :

105 000 tonnes par année.

Capacité visée :

120 000 tonnes, soit une possibilité d'expédition de 72 000 tonnes.

Se distinguer dans son créneau

Réputée mondialement, Sorel Forge fait partie du groupe des cinq grandes forges d'Amérique du Nord. « C'est la seule forge intégrée au Canada, qui fabrique elle-même son acier. Elle se démarque aussi par sa gamme de produits, variant d'une à 25 tonnes, et par sa spécialité, les aciers à moules et à outils que nous sommes seuls à faire au pays (sur une quinzaine dans le monde) », précise Richard Lahaye, le président. Impliquée dans la collectivité, Sorel Forge est l'un des principaux employeurs de la région avec environ 300 personnes.

L'entrepreneur : Richard Lahaye, président de Sorel Forge

Ce Sorelois a fait son bac en administration à l'Université McGill puis il est entré chez Sorel Forge en 1981. « Ce fut mon premier emploi et j'ai ensuite gravi les échelons en apprenant le métier. Puis, en 2012, j'ai été nommé président suite au départ de Michel Tellier. Je suis fier d'avoir participé à l'essor de Sorel Forge durant toutes ces années et de continuer à faire croître l'entreprise. J'aime y relever de nouveaux défis chaque jour. »

Les défis

Défi no 1

L'exportation et la mondialisation : rivaliser avec les forges de la planète

« Ce défi comporte plusieurs enjeux : la mondialisation nous met en compétition avec les forges du monde, en particulier allemandes, chinoises et américaines. Il faut donc que nos produits soient de qualité égale ou supérieure et que la logistique de transport soit efficace. Grâce à nos méthodes d'exportation et à la proximité du port de Montréal, nous pouvons exporter à des taux compétitifs partout sur la planète et à longueur d'année. »

Défi no 2

L'innovation, avec une chaire de recherche industrielle

Ce défi est l'objet d'efforts constants : comment toujours ajouter un peu plus de plus-value afin que nos produits demeurent les meilleurs sur le marché, surtout face à la compétition des pays en émergence ? Depuis 2012, nous sommes partenaires de la Chaire de recherche industrielle en technologies de mise en forme des alliages à haute résistance mécanique, de l'École de technologie supérieure (ETS). Des étudiants de deuxième et troisième cycles valident et organisent nos activités de R&D. Toute cette recherche appliquée vise à améliorer nos produits, nos procédés, notre performance énergétique et de rendre nos processus de fabrication optimaux, dans le but d'avoir toujours des aciers plus performants.

Défi no 3

La croissance : des locaux agrandis pour produire plus

Nous venons d'acquérir le 201, rue Montcalm pour agrandir nos ateliers d'ici deux ans. Nous manquons d'espace et voulons réorganiser l'usine pour maximiser la production dans un milieu sécuritaire.

« Grâce à nos méthodes d'exportation et à la proximité du port de Montréal, nous pouvons exporter à des taux compétitifs partout sur la planète et à longueur d'année. »

Défi no 4

Assurer la relève du personnel

Nous sommes une vieille entreprise, beaucoup d'employés sont proches de la retraite. Notre défi de renouvellement de personnel est d'attirer ici des diplômés d'écoles professionnelles, de collèges ou d'universités. Nous devons faire mieux connaître Sorel Forge, qui est en compétition dans la région avec Rio Tinto Fer et Titane, Alstom ou ArcelorMittal. Nous participons à des activités de promotion de la métallurgie et utilisons de nouvelles méthodes pour recruter les jeunes. » ■



Année de fondation : 1939

Activité :
Fabrication d'aciers spéciaux

Propriétaire :
Le Groupe Schmolz and
BickenBach (Allemagne)

Nombre d'employés : 270

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



Photos: Courmoyer communication marketing

Caroline Pelletier et Danièle Bouvier
Copropriétaires de Laflamme fourrure

Danièle Bouvier et Caroline Pelletier de Laflamme fourrure

73 ans et toujours à la mode !

par Catherine Objois

L'entreprise

« Ma grand-mère, Rosa Morissette-Laflamme, a ouvert une première boutique à Saint-Hyacinthe puis ses enfants ont suivi ses traces, dont ma mère Claire Laflamme, qui a fondé le commerce de Sorel en 1940 avec mon père Alfred Bouvier », raconte Danièle Bouvier. Spécialisée dans la fourrure, la boutique a ajouté le prêt-à-porter en 1986. Les modes changent, mais Laflamme fourrure demeure une référence en la matière et elle est toujours dirigée par des femmes de cœur et d'action, Danièle Bouvier et son associée Caroline Pelletier. Chez Laflamme, la passion de la mode se transmet de génération en génération, depuis 73 ans !

Produits et marchés

Employant six personnes et un maître fourreur couturier, la boutique offre des manteaux de fourrure et de divers tissus, ainsi que des vêtements de moyen et haut de gamme, d'importation et d'ici. « Nous habillons les femmes de toutes les générations et notre clientèle est

fidèle. Plusieurs, clientes de l'extérieur préfèrent venir ici pour le service personnalisé, qui nous distingue des grandes surfaces », explique Caroline. La boutique propose aussi toute une gamme de services : magasinage personnalisé, soirée d'anniversaire, révision de la penderie, altération, remodelage et entreposage des fourrures et cuirs, nettoyage et réparation.

Se distinguer dans son créneau

Laflamme fourrure est l'un des beaux commerces du centre-ville, mais aussi parmi les plus anciens et les plus réputés. « Laflamme est un leader dans le vêtement pour femmes. Nous prenons des risques pour être toujours les premières à offrir de nouvelles lignes. Notre objectif est de refléter ici les tendances des grandes villes. Nos grands atouts : nos multiples lignes d'importation, nos remodelages de fourrure, et puis Danièle et moi connaissons très bien nos clientes. Nous effectuons beaucoup de commandes spéciales et chaque semaine, il y a des nouveautés. » ►



Découvrez la plus QUÉBÉCOISE
des familles de PARMESANS!

100 % québécois · 100 % lait · Sans lactose

En **BRIQUE, RÂPÉ** ou
en **FLOCONS**, ils sauront
vous séduire à coup sûr!

NOUVEAU



FLOCONS
de Parmesan

La LAITERIE CHALIFOUX,
une entreprise familiale depuis 1920
www.laiteriechalifoux.com

Les entrepreneures : Danièle Bouvier et Caroline Pelletier, copropriétaires de Laflamme fourrure

Danièle Bouvier a grandi avec la boutique et elle y a toujours travaillé. C'est elle qui a eu l'audace de diversifier l'offre de produits en intégrant le prêt-à-porter. Elle a pris officiellement la relève il y a quelques années. Fille d'entrepreneurs de la région, c'est aussi chez Laflamme que Caroline Pelletier a décroché son premier emploi d'étudiante, à l'âge de 14 ans. « J'ai travaillé avec madame Bouvier, qui m'a beaucoup appris sur le métier, tout comme Danièle. Après mes études secondaires, j'ai étudié au Cégep Marie-Victorin en commercialisation de la mode, puis j'ai travaillé plusieurs années à Montréal pour la designer québécoise Marie Saint-Pierre, ainsi qu'en recherche et développement de produits. C'était naturel pour moi de revenir dans la région, je veux faire ma vie ici, et j'ai toujours voulu prendre la relève de l'entreprise. »

Les défis

Défi no 1

L'achat local

« Développer davantage l'achat local est vraiment un grand défi qui touche directement tous les commerces de la région. Je comprends que ce soit attirant d'aller magasiner au Quartier DIX30 ou sur la rue Sainte-Catherine, mais souvent les gens ne prennent même pas la peine de chercher ce qui est offert sur leur territoire. En plus, ils ne retrouveront pas le service personnalisé que nous offrons. Nous créons de véritables relations avec les femmes qui nous visitent et nous nous assurons que leurs besoins soient comblés lorsqu'elles repartent. Nous assurons aussi un super service après-vente ! », déclare Caroline.

Défi no 2

La main-d'œuvre : trouver de bons employés

« Beaucoup ne voient pas le métier comme une belle opportunité professionnelle, pourtant c'est un travail très agréable et gratifiant. Nous avons de la difficulté à trouver une main-d'œuvre compétente qui prend le commerce à

cœur. » Le bassin de population intéressé à œuvrer dans le commerce de détail est beaucoup plus restreint que dans les grandes villes, et ceux qui travaillent dans le détail sont souvent tentés d'aller travailler dans les centres commerciaux pour des grandes chaînes de magasins (Saint-Bruno, DIX30...) en croyant à un achalandage plus élevé et/ou à de meilleures conditions...

« C'était naturel pour moi de revenir dans la région, je veux faire ma vie ici, et j'ai toujours voulu prendre la relève de l'entreprise. »

Défi no 3

Tirer son épingle du jeu dans un domaine difficile

« Le domaine de la mode projette une image très *glamour* mais c'est un secteur difficile, très ouvrier et à risque. Il y a beaucoup de compétition et de plagiat. Nous cherchons toujours à dénicher des tissus de qualité, de belles lignes de vêtements et à surveiller les tendances actuelles et surtout futures. L'industrie du vêtement au Québec se porte bien, cependant les designers ont peu de soutien. L'entreprise est bien établie, elle est très réputée au Québec dans le domaine, et je veux tout faire pour qu'elle continue à prospérer. Nous avons beaucoup de projets ! », conclut Caroline. ■



Année de fondation: 1940
Activité: Prêt-à-porter et fourrure
Propriétaires: Danièle Bouvier et Caroline Pelletier

Nombre d'employés: 7
 59, rue du Prince
 Sorel-Tracy (Québec) J3P 4J5
 Téléphone : 450 742-8500

20 ans d'expérience - Respect des échéanciers
Bienvenue aux nouvelles entreprises

Service

de comptabilité

- Paie
- Rapports TPSTVQ
- Comptabilité complète
- DAS et dossier de fin d'année
- Service de comptabilité sur mesure aux entreprises

450 743-4711 • 514 880-7742 • lesieur.sylvain@gmail.com



Sylvain Lesieur, Technicien Comptable

Vous cherchez un cadeau original à offrir à vos employés ?
Vous aimeriez inviter vos clients ou vos amis dans un cadre festif et original ?

Réservez votre loge !

À la scène Loto-Québec au quai Richelieu



..... 36^e ÉDITION

Du 5 au 13 JUILLET

..... 2 0 1 3

FAITES VITE !
Plus de 50 % des loges
sont déjà réservées.



Vue à partir d'une loge ≡

Avec repas : 1500 \$

- Inclus : 8 bouteilles de vin, 48 canettes de bière et 12 bouteilles d'eau.

Sans repas : 750 \$

- Inclus : 8 bouteilles de vin, 48 canettes de bière et 12 bouteilles d'eau.
- * **Carte d'accès obligatoire pour tous ceux qui accéderont à cette loge.***

Loges mixtes avec repas : 75 \$/personne

- Ces loges de style restaurant avantagent les réservations de moins de 20 personnes. Les loges seront complétées avec d'autres groupes.
- Inclus : 8 bouteilles de vin, 48 canettes de bière et 12 bouteilles d'eau.
- * **Carte d'accès obligatoire pour tous ceux qui accéderont à cette loge.***

Service inclus et taxes en sus. Sous réserve des disponibilités, sur le principe de premier arrivé-premier servi, priorité aux réservations avec repas.

Les 5, 6, 7, 10, 11, 12 et 13 juillet

8 loges disponibles par soirée

20 personnes par loge

Accessibles de 18 h à 23 h

Service de 18 h à 21 h 30

Profitez des loges avec repas qui offrent un choix
de cinq menus de trois services concoctés par l'équipe de

CONFORT CHEF 

Marco et Yanick Boulet, copropriétaires des Portes du Manoir

La deuxième génération fait le pari de l'expansion

par Catherine Objois

L'entreprise

L'entreprise a été fondée en 1980 par Alain Boulet et Mario Bérard, respectivement père et oncle de Marco et Yanick Boulet. Il y a six ans, ces derniers ont acheté l'entreprise. « Reprendre le flambeau était naturel. Nous l'avons agrandie, peaufinée et ouverte sur l'extérieur avec une succursale à Saint-Sauveur, puis à Brossard et bientôt à Lévis. Il y a un an, nous avons aussi acquis une usine à Drummondville, qui fabrique et distribue des produits d'importation en Ontario et dans les Maritimes. Nous sommes toujours en mode acquisitions », raconte Marco Boulet qui semble n'avoir qu'une seule vitesse dans la vie et en affaires : 100 milles à l'heure ! Sous l'impulsion formidable de cette deuxième génération, l'entreprise est entraînée par une croissance vraiment remarquable.

Produits et marchés

Les Portes du Manoir se spécialisent dans la fabrication et la distribution de portes, moulures, boiseries, escaliers et planchers de bois franc, majoritairement pour les constructions neuves.

Secteurs : résidentiel, commercial et industriel.

Marchés : Rive-Sud, Montréal, Laurentides, Centre-du-Québec et région de Québec, Ontario et Maritimes.

En six ans, le nombre d'employés est passé de 14 à 45.

Se distinguer dans son créneau

L'entreprise est le seul spécialiste de la région dans son créneau. « Nos atouts : nous sommes des fabricants, ce qui nous donne beaucoup de latitude pour répondre aux demandes de la clientèle. Nous fabriquons du hors standard et du haut de gamme. Cela nous distingue des détaillants de matériaux. Le service, sous tous ses aspects, est aussi notre force. »

Les entrepreneurs : Marco et Yanick Boulet, copropriétaires des Portes du Manoir

« En 1994, suite à un incendie, je suis venu donner un coup de main dans l'entreprise et cela m'a intéressé », raconte Marco, qui a une formation en administration. « Tout de suite, j'ai pensé à l'expansion en ouvrant la succursale



Yanick, Marco et Alain Boulet, copropriétaires

à Saint-Sauveur. Je suis parti à mon compte, puis nous sommes devenus propriétaires. Il me faut de nouveaux défis constamment, je veux toujours faire des acquisitions pour faire grossir l'entreprise. » D'un tempérament plus posé, Yanick s'occupe de la vente et des estimations sur les chantiers, tandis que leur père travaille toujours dans l'entreprise.

Les défis

Défi no 1

Il faut que l'équipe suive !

« J'assure le développement de l'entreprise et je délègue les opérations quotidiennes à mon équipe », explique Marco. « Le défi est de bien l'informer pour qu'elle sache où je m'en vais et être capable de suivre. Pour réussir, j'ai la chance d'avoir une équipe extraordinairement compétente et dévouée. Je dois m'entourer de personnes qui ont le goût de se dépasser : compétentes, allumées, avec une bonne capacité d'adaptation et capables de prendre des initiatives. Je suis exigeant, par contre, je leur donne des marques tangibles de reconnaissance. Pour attirer cette

main-d'œuvre compétente, j'essaie de promouvoir un esprit d'équipe, une culture d'entreprise pour susciter un sentiment d'appartenance, le goût de venir travailler. Le changement constant est très stimulant et attirant. Avoir une structure et une équipe solide est la condition indispensable pour croître. »

« Pour réussir, j'ai la chance d'avoir une équipe extraordinairement compétente et dévouée. Je dois m'entourer de personnes qui ont le goût de se dépasser : compétentes, allumées, avec une bonne capacité d'adaptation et capables de prendre des initiatives. »

Défi no 2

Agrandir notre part de marché

« Le secteur de la construction résidentielle ralentit en ce moment. Le défi est de gruger de nouvelles clientèles pour faire face à cette baisse. Je prends des risques, mais ils sont toujours calculés. Actuellement, nous travaillons à augmenter notre visibilité, en rajeunissant le logo et le site Web. Du côté financement, je peux compter sur des partenaires ouverts à mes projets car ils savent que je suis rigoureux et réaliste. »

Défi no 3

Satisfaire la clientèle

« Très informés grâce à Internet, les clients sont de plus en plus exigeants et il faut donc travailler plus fort pour les satisfaire. Pour tirer notre épingle du jeu face à une compétition bien présente, nous devons miser sur nos atouts de fabricant. Nous pouvons faire visiter l'usine et fabriquer sur mesure : une marche plus large, une porte spéciale, etc.», explique Yanick. « Et notre service est très proche du client, toujours offert par les mêmes personnes. » Marco conclut : « Je veux continuer à assurer la croissance et je ne vois pas de limites à notre expansion. Le monde est là, à notre portée. » ■



Année de fondation : 1980

Activité :
 Manufacturier de portes et boiseries

Propriétaires :
 Marco et Yanick Boulet

Nombre d'employés : 45

1250, rue St-Jacques
 Sorel-Tracy (Québec) J3R 2B4

Téléphone : 450 743-1634

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



TECHNIQUES DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION (DEC)



TECHNIQUES DE BUREAUTIQUE (DEC)



GESTION DE COMMERCE (AEC)

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



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

www.cegepst.qc.ca

Michel et Maxime Lessard, dirigeants de Club Voyages Air-Mer

Une relève bien réussie pour préparer l'avenir dans l'industrie du voyage

par Catherine Objois

L'entreprise

Michel Lessard a fondé son agence de voyages en 1974, puis il a joint le groupe Club Voyages, le plus grand réseau d'agences de voyages au Québec. Faisant sa marque dans le domaine, il a siégé au conseil des membres de Club Voyages pendant quinze ans, puis au C.A. du Groupe TRANSAT durant quatre ans. En 1994, Michel Lessard a acquis trois agences de voyages, à Longueuil, Saint-Lambert et l'Île-des-Sœurs. Depuis 2007, il est associé dans l'entreprise avec son fils Maxime, qui prend progressivement la relève.

« Nous offrons des produits exclusifs de voyage, et visons toujours à offrir les meilleurs forfaits à des prix compétitifs. »



Photos: Cournoyer communication marketing

Vous êtes unique, notre service aussi

LOCATION
FGL



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



PETITS TRAVAUX,
GRANDS TRAVAUX

NOUS AVONS CE
QU'IL VOUS FAUT !

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

- RÉSIDENTIEL
- COMMERCIAL
- INDUSTRIEL



Se distinguer dans son créneau

Club Voyages Air-Mer compte quatre bureaux au Québec et emploie près de 25 personnes. Au fil des années, l'entreprise a ouvert les portes du monde à des milliers de personnes de notre région.

Produits et marchés

L'entreprise propose des forfaits, vols, croisières, promotions et voyages de groupes. « Nous offrons des produits exclusifs de voyage, et visons toujours à offrir les meilleurs forfaits à des prix compétitifs. »

Les entrepreneurs : Michel et Maxime Lessard

Né dans le centre-ville de Sorel, Michel Lessard a fait de la planète son terrain d'affaires et de loisirs. Tout en étant très impliqué dans notre communauté, ce boulimique d'informations a fait le tour du monde plusieurs fois. Notamment fondateur du Festival de la gibelotte, Michel ►



Michel et Maxime Lessard, copropriétaires

SADC

Société
d'aide au développement
de la collectivité

PIERRE-DE SAUREL

PLUS DE
6,5 MILLIONS
INVESTIS

PLUS DE
1600 EMPLOIS
CRÉÉS OU
MAINTENUS

EN PRIMEUR

Une récente étude, préparée par Développement économique Canada, en collaboration avec Statistique Canada, tend à démontrer que les entreprises qui font affaires avec une SADC sont en meilleure santé financière :

- ▼ un taux de survie de 82%, soit 13% plus élevé que les autres entreprises après cinq ans, pour les entreprises en démarrage
- ▼ création de près du double d'emplois
- ▼ augmentation plus rapide des ventes

(Source : Statistique Canada)

450 746-5595

sadc.pierredesaurel.net

Développement économique Canada appuie financièrement la SADC



Lessard a toujours eu à cœur le développement de sa région. Depuis quelque temps il ralentit la cadence pour passer le flambeau à son fils, un processus qui se déroule très bien. Maxime Lessard travaille chez Club Voyages Air-Mer depuis l'an 2000. « Ce fut un choix naturel, j'ai grandi avec l'entreprise. J'adore les voyages et le contexte s'y prêtait. Mon père voulait ralentir et le travail m'intéressait. » Après

des études collégiales et universitaires en administration, il s'est impliqué à temps plein dans l'entreprise. Il est gestionnaire et contrôleur, en charge des quatre bureaux.

Les défis

Défi no 1

Réussir le processus de la relève

« Maxime est mon bras droit. Je m'efforce de ne travailler que les avant-midi. Si je n'avais pas eu de relève, l'entreprise serait à vendre, c'est aussi simple que cela ! », affirme Michel Lessard. Père et fils travaillent ensemble régulièrement. « Nous parlons d'administration, mais aussi de ressources humaines, d'informatique et de marketing, pour lui permettre de considérer le développement de l'entreprise de façon plus large. Je transmets à Maxime mes connaissances sur l'industrie du voyage. Si le transfert se fait de façon intelligente et bien planifiée, il n'y a pas de problème. Avant tout, il faut que la personne qui prend la relève soit compétente. Maxime n'est pas là parce que c'est mon fils mais pour sa compétence et il a dû établir sa crédibilité. Autre condition *sine qua non* : je lui laisse la place sans problème car il est capable, il a un bon jugement et je l'ai vu évoluer. Je me sens en sécurité quant à l'avenir de l'entreprise. Et j'accepte les idées nouvelles qu'il amène, les changements qu'il propose, entre autres au niveau



Défi 5 km Gibelotte 2012



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



- TENUE DE LIVRES
- IMPÔTS

AU SERVICE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



LOUISE AUGER, comptable

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

informatique. » Maxime ajoute : « Mes responsabilités ont augmenté graduellement. Bien connaître l'entreprise et améliorer certains aspects m'ont demandé quelques années. Prendre ma place a été facile. Mon père était prêt et il me transmet son expérience, qui vaut bien des diplômes. Nous prenons les décisions ensemble, ce qui a l'avantage d'amener deux points de vue, et mon père est très réceptif à mes idées. Le dialogue, basé sur la confiance, est une autre condition. Et le réseau Club Voyages offre un excellent support. »

« Maxime est mon bras droit. Je m'efforce de ne travailler que les avant-midi. Si je n'avais pas eu de relève, l'entreprise serait à vendre, c'est aussi simple que cela! »

Défi no 2

Assurer l'avenir

« Nous devons avoir une vision d'avenir et développer de nouvelles idées pour adapter l'entreprise aux changements de l'industrie. Les gens arrivent mieux informés qu'avant. Notre défi est donc d'être encore plus compétent. Rien ne remplace un agent de voyages vraiment professionnel et expérimenté, qui offre le meilleur rapport qualité-prix pour répondre aux objectifs du client », affirme Michel Lessard.

« Quoiqu'on en pense, la vente de billets et de forfaits sur Internet reste marginale. Les clients privilégient toujours le contact humain, avec un professionnel qui peut les conseiller. »

Et la vente sur Internet ? « Quoiqu'on en pense, la vente de billets et de forfaits sur Internet reste marginale. Les clients privilégient toujours le contact humain, avec un professionnel qui peut les conseiller. L'industrie du voyage va très bien, les gens voyagent de plus en plus et notamment les boomers, qui ont les moyens et l'envie de voyager. Il y a donc un bel avenir pour l'entreprise », affirment-ils ensemble. ■



Année de fondation : 1974

Activité :

Agence de voyages

Propriétaires :

Michel et Maxime Lessard

Nombre d'employés : 23

87, rue Charlotte

Sorel-Tracy (Québec) J3P 1G5

Téléphone : 450 742-0426

CLIMATISATION RÉFRIGÉRATION VENTILATION FILTRATION HUMIDIFICATION DÉSHUMIDIFICATION DÉPANNAGE 24H

RÉSIDENTIEL

- Air climatisé et thermopompe
- Chauffage

COMMERCIAL

- Réfrigération, congélation, climatisation, contrôle
- Chauffage

INDUSTRIEL

- Réfrigération, congélation, climatisation, contrôle
- Chauffage

CST Climatisation
Chauffage
742-5557 Sorel-Tracy

R.B.Q. : 8004-9091-15

Estimation gratuite

450 742-5557



810, rue Champlain, Saint-Joseph-de-Sorel

www.climatisationst.com

Philippe Ducharme, propriétaire

Alain Beaudin et Marie-Claude Héroux, commissaires agricoles

Les défis d'une grande agriculture

par Catherine Objois

L'organisme

Savez-vous que notre région est la seule au Québec qui possède une chambre de développement agricole ? « Née il y a cinq ans, la Chambre de développement agricole de Pierre-De Saurel (CDA) a pour mission de promouvoir, valoriser, développer et soutenir le développement agricole selon les enjeux sociaux, environnementaux et économiques sur tout le territoire de la MRC. Et le monde agricole a choisi d'établir la Chambre au sein de la Société d'agriculture de Richelieu qui, avec ses 164 ans, est sans doute le plus vieil organisme de notre région. Nos installations, au cœur de la ville, sont une belle vitrine pour notre agriculture régionale, symbolisant son importance économique », explique le commissaire agricole. En poste depuis les débuts, Alain Beaudin fait désormais équipe avec une commissaire agricole au féminin, Marie-Claude Héroux, la première femme au Québec à occuper ce poste. L'objectif est d'assurer une pérennité à l'organisme par un transfert d'expertise. Ces deux producteurs agricoles ont en commun la même passion pour l'agriculture, la volonté d'améliorer les choses et une bonne dose d'enthousiasme : « les défis ne posent pas problème mais des opportunités ! »

Les services

La Chambre s'est donné cinq mandats : être un lieu de concertation et d'action pour informer, former et conseiller les agriculteurs; faire la promotion et la valorisation de l'agriculture; assurer la pérennité de l'actif agricole; accompagner et procurer des outils pour la relève agricole; et stimuler l'exploration et l'expérimentation pour développer une culture d'innovation. « Notre objectif est d'aider les agriculteurs à relever les divers défis dans une perspective à long terme, car nos choix d'aujourd'hui auront des impacts sur la vie de nos enfants. » Dans notre MRC, on dénombre 375 fermes, surtout de production laitière et de grandes cultures, exploitées par 450 agriculteurs et agricultrices (30 % sont des femmes), et qui représentent une occupation de 90 % du territoire.

Se distinguer dans son créneau

Unique au Québec, où son modèle suscite l'intérêt, la CDA souhaite essaimer à travers la province en faisant naître d'autres chambres de développement agricole. Par ailleurs, il y a beaucoup de projets à la Chambre pour faire évoluer les services.



Marie-Claude Héroux et Alain Beaudin, commissaires agricoles

Les commissaires

Il y a quinze ans, Alain Beaudin fut le premier de la région à se lancer dans la culture des fines herbes. Les Productions maraîchères Alain Beaudin et Isabelle Palardy, situées à Saint-Robert, disposent aujourd'hui d'une influence importante parmi les producteurs de fines herbes au Québec. Quant à Marie-Claude Héroux, elle a fondé Champignons Advitam avec Grégoire Dorval en 2005 à Saint-Ours. Le jeune couple se spécialise dans la production de pleurotes.

« Nous prenons soin de nos employés et leur donnons des responsabilités. Il faut qu'ils aient une belle qualité de vie. Cela nous prend des généralistes versatiles. »

Les défis

Défi no 1

Vulgariser et valoriser l'agriculture

« Pour relever ce premier défi, nous comptons sur trois forces : l'éducation, le réseautage et l'autonomie des



agriculteurs et agricultrices. Auparavant, chaque famille comptait dans ses rangs un agriculteur, plus aujourd'hui. Le monde agricole est moins connu, tout comme l'évolution qui l'a transformé. Les agriculteurs de 2013 sont à la tête d'entreprises d'affaires, ils possèdent beaucoup d'expertise et perfectionnent constamment leurs connaissances. »

Défi no 2

La relève agricole

« Mille fermes par année disparaissent au Québec, cependant 700 jeunes s'établissent. La relève n'est pas un problème mais un défi. Nous avons des outils pour permettre aux jeunes de démarrer, nous devons proposer de nouveaux modèles de transfert de ferme. »

Défi no 3

La main-d'œuvre

« Plusieurs municipalités sont dévitalisées et il y a déjà une pénurie de main-d'œuvre. Relever ce défi passe par la formation, les stages et la sensibilisation des jeunes au travail agricole. Sur une ferme, il y a une belle qualité de vie, la proximité de la famille et la charge quotidienne de travail est importante. » Tous deux sont unanimes : « Nous prenons soin de nos employés et leur donnons des responsabilités. Il faut qu'ils aient une belle qualité de vie. Cela nous prend des généralistes versatiles. »

Défi no 4

La diversification

« Nous devons soutenir les nouveaux modèles d'une agriculture qui se repositionne et devient multifonctionnelle. L'occupation ordonnée du territoire est essentielle. » ►

POUR UNE SOLUTION DURABLE, CONSULTEZ LES VRAIS EXPERTS

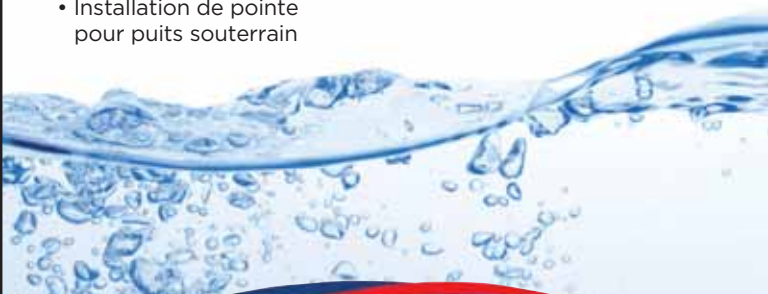
Réparation et installation de tout équipement au gaz naturel et au propane

RÉSIDENTIEL

- Construction neuve, rénovation et réparation
- Gaz naturel ou propane (chauffe-piscine)
- Chauffage
- Installation de pointe pour puits souterrain

COMMERCIAL

- Plomberie
- Appareil de restauration au gaz naturel ou propane.
- Chauffage



PCST Plomberie
Chauffage
Sorel-Tracy

450 742-5557

R.B.Q. : 8004-9091-15

Estimation gratuite

450 742-5557



810, rue Champlain, Saint-Joseph-de-Sorel

www.plomberiest.com

Stéphane Samson, directeur

Défi no 5

La filière énergétique

« La mission des agriculteurs est de mettre un produit au service de la collectivité tout en tenant compte du respect de l'environnement, et les méthodes culturales se sont beaucoup améliorées. De nombreux projets de recherche sont en cours pour produire de l'énergie à partir de résidus ou encore créer des produits qui répondent à des besoins d'entreprises de divers secteurs de l'économie. L'agriculture québécoise va bien, mais elle change. La Chambre veut accompagner les agriculteurs dans toute cette mouvance, en ayant toujours un pas d'avance. » ■



Année de fondation : 2009

Activité :

Promouvoir, valoriser, développer et soutenir le développement agricole dans la MRC de Pierre-De Saurel

Nombre d'employés : 2

216, rue Victoria, C.P. 549, Sorel-Tracy (Québec) J3P 5N9

Téléphone : 450 743-2124, poste 2

Télécopieur : 450 743-6371

alain.beaudin.cda@societeagriculture.com



Marie-Claude Héroux de Champignons Advitam et commissaire agricole et Pierre-Olivier Gaucher

à la mesure de vos idées



Fabrication, installation et réparation DE PIÈCES D'ACIER DIVERSES,
conception SUR MESURE, **résolution** DE PROBLÈMES, **spécialisation**
DANS LES PRODUITS RÉSISTANT À L'USURE



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



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

SOYEZ PRÉSENTS SUR LE WEB

AVEC UN SITE INTERNET
POUR AUSSI PEU QUE

577 \$*
(taxes en sus)

* Production et hébergement
du site pendant un an inclus

cournoyer ©
communication marketing

450 746-3914 • cournoyer.cc • web@cournoyer.cc

DE NOUVEAUX OUTILS POUR LE TRAVAIL



TRANSIT+TRANSIT CONNECT 2014



LA RESSOURCE
pour vos **VÉHICULES**
COMMERCIAUX
à Sorel-Tracy



POIRIER FORD

2325, rue Laprade (aut. 30), Sorel-Tracy
Tél.: 450 742.2743 - Téléc.: 450 742.9207
www.poirierford.com



Josée Plamondon
Directrice générale

ÊTRE ENTREPRENEUR EN 2013

Être entrepreneur en 2013, c'est relever des défis, mais c'est aussi contribuer activement au développement de sa région.

Trop souvent, les entrepreneurs ne voient pas l'impact qu'ils ont sur leur milieu. Ils sont des créateurs de richesse en créant de l'emploi, en offrant des services à d'autres entreprises, en prenant la relève d'entreprise qui auraient possiblement fermé leurs portes, etc. Ce sont des acteurs directement reliés au dynamisme de leur région. C'est pourquoi je lève mon chapeau à nos entrepreneurs pour leur apport à notre région, malgré les défis de plus en plus nombreux qu'ils ont à rencontrer.

Par ailleurs, si ce n'est pas déjà fait, je vous invite à consulter notre rapport annuel de l'année 2012 afin que vous puissiez constater les efforts que nous consacrons à soutenir nos entrepreneurs et à leur créer un environnement propice aux affaires. Il est disponible sur notre site Internet au www.cld-pierredesaurel.com.

Merci de votre confiance !



Centre local de développement

» SAVOIR » ÉNERGIE » ENGAGEMENT

450 742-5933

PLUS DE 10 M\$ D'INVESTISSEMENTS GÉNÉRÉS DANS LA RÉGION !

2012 EN CHIFFRES

MENTORAT : UN NOUVEAU CHEF-MENTOR !

LA SOCIÉTÉ DES PARCS INDUSTRIELS : BRAS IMMOBILIER DU CLD

ON VOUS RECOMMANDE

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

N'hésitez pas à faire appel à nous :

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

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com

PLUS DE 10 M\$ D'INVESTISSEMENTS DANS LA RÉGION!

Quelques faits saillants de votre CLD en 2012 :

- Développement de nouvelles zones industrielles
- Prise en charge de la direction administrative de la Société des parcs industriels
- Soutien financier à la Chambre de développement agricole et remise d'une bourse d'accompagnement à la relève agricole
- Finalisation de l'étude de caractérisation commerciale de la MRC
- Participation au développement de la Technopole en écologie industrielle et à sa promotion

Les entreprises créées avec le soutien financier du CLD :

- aMajuscule
- Andrée-Anne Coutu designer
- Ateliers de soudure Pro-Mé-Tal inc.
- Boutique Multi-flammes
- Clinique IDT Soccer
- David Gouin Design
- Éducation sur mesure
- Esthétique automobile Sunshine
- Événements 7
- Kabou
- La Maison de la musique
- Les Créations ValDi
- MLV Productions
- Pension canine entre chiens et nous
- Poirier Multi-Services
- Tenue de livres Cindy Courchesne
- Ti-Lan transport
- Transport Jonathan Langevin
- Trésors de ma cuisine

Les relèves d'entreprise

- Atelier de peinture Patrick Mathieu
- Boutique Kokette
- Docteur du Pare-Brise
- Ferme Denis Benoit & Fils inc.
- Ferme Jonathan St-Onge inc.
- Pro-Cuisine Pierre-De Saurel

2012 EN CHIFFRES

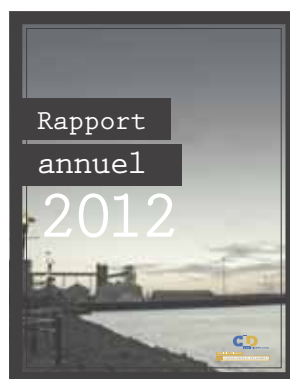
Le soutien technique et l'intervention des différents fonds et programmes gérés ou coordonnés par le CLD ont permis :

- La création de **28 entreprises** dont **19** par le biais des leviers financiers et 9 par le soutien technique;
- La consolidation ou le soutien de **19 entreprises** dont **6 relèves**;
- La création ou le maintien de **159 emplois**;
- Un montant total accordé de **plus de 1,7 M\$** qui a généré à son tour **plus de 10 M\$** d'investissements sur le territoire.

Développement des affaires :

Projets d'implantation :

- **16** nouvelles demandes d'implantation;
- **6 projets** sont actuellement en cheminement et le CLD est en attente de 4 réponses quant au choix des entreprises.



PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Sophie Gadbois
Conseillère au mentorat
et aux mesures de suivi

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

LE MENTORAT PERMET :

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

Originaire de Sorel-Tracy, M. Dany Potvin possède un DEC en techniques d’intervention en loisir et un certificat universitaire en gestion de groupes restreints. Toujours en affaires depuis 18 ans, il est président de LP Télécommunication, une entreprise de câblage structuré située à Trois-Rivières et à Longueuil. M. Potvin est aussi amateur de ski alpin et de plein air.

« ... l’occasion d’aider les nouveaux entrepreneurs... »

UN NOUVEAU CHEF MENTOR!



Dany Potvin, chef mentor
Cellule de mentorat d’affaires Pierre-De Saurel

« Être un entrepreneur m’a permis d’avoir le dernier mot dans le développement de ma vie professionnelle. L’entrepreneuriat me passionne et le fait d’être mentor me donne l’occasion d’aider les nouveaux entrepreneurs à vaincre l’isolement le plus rapidement possible. »

Dany Potvin, chef mentor

Cellule de mentorat d’affaires Pierre-De Saurel

Avoir un mentor vous intéresse ? Contactez-nous !
450 742-5933, poste 232

PASSEZ D’ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Stéphanie Roy
Gestionnaire immobilière (SPIST)

LA SPIST LE BRAS IMMOBILIER DU CLD

Saviez-vous que vous aviez accès dans votre région à différents moyens de transport? Avez-vous déjà évalué d'autres moyens de transport comme le transport ferroviaire ou maritime?

Avantages du transport ferroviaire :

- 1 wagon peut contenir 3 chargements de camions
- Rejoint 75 % de la population de l'Amérique du Nord
- Faible coût

Le transport maritime consomme quant à lui le moins de carburant et produit le moins de carbone par rapport à tous les autres modes de transport. Il est peu coûteux (il coûte trente fois moins cher que le transport terrestre). S'il permet l'acheminement des marchandises en grande masse, le transport maritime convient également pour des petits lots et des courtes distances. Le transport par conteneurs maritimes est un peu l'équivalent du transport routier par messagerie.

Autres avantages du transport maritime :

- La sûreté : il a le niveau d'insécurité le plus faible au regard des accidents de personnes. Il offre également des garanties de sûreté maximale pour les chargements de marchandises.
- Fiabilité : il offre des garanties de régularité

Pour plus d'information à ce sujet, n'hésitez pas à contacter



450 743-3072, poste 233

Suivez-nous sur  et 

ON VOUS RECOMMANDE

Julie Salvail

Directrice • Service aux entreprises

Vous songez à devenir travailleur autonome, mais vous hésitez à l'idée de ne pas avoir de paye le jeudi ou même de collègues avec qui échanger autour de la machine à café? Je vous suggère de lire le *Petit manuel du travail autonome!*

Rédigé par deux journalistes indépendantes aguerries, Martine Letarte et Judith Lussier, le manuel vous offre des conseils pour vous lancer à votre compte, vous discipliner, vous organiser et gagner en efficacité, mais aussi pour apprendre à décrocher ou à dire non tout simplement.

Ce livre s'adresse à toutes les personnes qui souhaitent adopter le mode de vie du travail autonome, mais également aux membres des familles, parfois inquiets de voir leur enfant ou leur partenaire de vie sans « vrai travail ». Cet ouvrage est un guide utile pour bien comprendre le rythme de vie, les mythes et la philosophie du travailleur autonome. Un ouvrage à consulter en amont!

Bonne lecture!

Titre : *Petit manuel du travail autonome – conseils et témoignages*

Auteurs : Martine Letarte et Judith Lussier
Les Éditions La Presse

199 pages

PASSEZ D'ABORD AU CLD !

www.cld-pierredesaurel.com



Côté cœur

avec Martine Bouchard

Directrice générale du CSSS Pierre-De Saurel

Pourquoi avez-vous choisi d'œuvrer dans ce métier ?

En tant que gestionnaire, pour la certitude de contribuer à l'amélioration des soins de santé et des services sociaux de notre population. En tant qu'individu dans la société, parce que ce métier touche plusieurs de mes valeurs personnelles dont celle d'altruisme auquel j'adhère profondément.

 Quelles sont selon vous les valeurs que doit posséder un homme ou une femme pour réussir dans ce métier ?

Les personnes qui œuvrent dans le domaine de la santé et des services sociaux doivent avant tout aimer les gens et être disponibles. Elles doivent savoir les écouter sans porter de jugement et être cohérentes dans leurs paroles comme dans leurs actions. Elles doivent être authentiques et intègres et posséder un souci indéniable pour la qualité et la sécurité des soins offerts aux usagers.

 Quels journaux et magazines lisez-vous ?

La revue *Femme de carrière* et les magazines de décoration, les journaux régionaux, *La Presse* et *The Gazette*.

 Quel livre vous a le plus inspirée dans votre carrière ?

Le deuxième sexe de Simone de Beauvoir, pour son affirmation de soi et son courage de sortir des sentiers battus. *Les sept habitudes* de Robert Covey, pour sa simplicité avec l'évidence, sa sagesse, son intégrité et ses conseils. *Les Rois maudits* de Maurice Druon, pour l'histoire et les stratégies qui traversent le temps.

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

La juge Louise Arbour pour son courage et ses convictions.

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

L'ouverture d'une maison de soins palliatifs de 15 lits en partenariat public-privé, le premier au Québec.

 Qu'aimez-vous le plus dans votre travail ?

La diversité quotidienne. La conviction profonde d'améliorer les soins et la qualité des services. Les défis de rallier les gens vers un but commun.

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

Le respect, l'écoute et l'entretien de la force du partenariat.

 Quelles sont vos plus grandes passions ?

Les voyages, les arts et la musique.

 Quel a été votre plus beau voyage ?

Mon voyage en France, Anglet, Biarritz, St-Jean-de-Luz, la traversée des Pyrénées et mon séjour à Barcelone.

 Quelle est votre plus grande qualité ?

Ma polyvalence et mon adaptabilité.

 Votre pire défaut ?

Ma naïveté à croire que tous désirent le meilleur pour l'organisation.

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

La matière grise...

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

Croire au potentiel de développement incroyable. Ne pas craindre de sortir des sentiers battus.

 Quel rêve souhaiteriez-vous réaliser ?

Prendre le chemin de Compostelle.

Parc éolien Pierre-De Saurel S.E.C.

Un projet mobilisateur pour notre région... des retombées économiques importantes!

Vous avez peut-être lu ou entendu, au cours des derniers mois, toutes sortes d'informations et de commentaires à l'endroit du projet de Parc éolien Pierre-De Saurel. Devant une situation où circulent beaucoup trop de faussetés, la Société du Parc éolien sent le besoin, pour le bénéfice de la population, de préciser certains faits.



Nous on est dans le vent!

- Grâce à un désir de nos élus, celui de diminuer l'effort des contribuables par la diversification de nos revenus...
- Grâce à une proactivité de nos élus, celle de donner à notre MRC une fibre entrepreneuriale...
- Grâce à une volonté de nos élus, celle d'investir dans l'énergie propre et renouvelable...
- Grâce à une décision de nos élus, celle d'un projet 100 % communautaire, où les retombées sont entièrement au bénéfice de la communauté...

« Hydro-Québec achète de l'électricité à perte... ce sont encore les contribuables qui vont en payer le prix! »

Précision

Mentionnons avant tout que le taux d'achat de l'électricité relève du gouvernement du Québec. De toute évidence, avec ou sans notre projet, les tarifs d'électricité auraient augmenté. Dans ce contexte, les élus de la MRC ont été proactifs en décidant de déposer, en 2010, une soumission pour un projet éolien auprès d'Hydro-Québec Distribution (HQD). Leur but étant fort louable : diversifier les sources de revenus de l'organisme. Après une analyse rigoureuse par HQD des 44 soumissions reçues, l'offre de la MRC fut acceptée. La région récoltera donc des profits, bénéfiques à l'ensemble de la communauté, plutôt que de voir une autre région s'enrichir avec le même projet.

« 42 M\$ en redevances sur 20 ans? »

Précision

Il a déjà été démontré à partir des analyses de vent que la production annuelle sera de 51,5 GWh (calculée à partir des données de 2010). Les plus récentes données (2012) nous indiquent maintenant une production de 53,9 GWh. Si nous appliquons à cette production un taux de 12,5 ¢/kWh indexé de 2 % annuellement, le total des redevances atteint 42,1 M\$ pour le projet original (sujet à modification si les autorités gouvernementales exigeaient des modifications découlant du BAPE, de la CPTAQ ou autres).

**Si tout va comme prévu,
les éoliennes du Parc éolien
Pierre-De Saurel pourront véritablement
tourner à la fin de l'année 2015**



« Pas assez de vent dans notre région! »

Précision

Il est vrai que la région se trouve dans une zone de faible vent. Il s'agit d'un fait connu. Notre gisement présente une vitesse moyenne de 23,4 km/h, ou 6,5 m/s (classe 3). Cependant, il est important de comprendre que le modèle d'éolienne choisie (la MM92, du manufacturier REpower) est efficace pour de telles classes de vent. De plus, les éoliennes seront à 80 m de hauteur, et tous les spécialistes s'entendent pour dire qu'il y a plus de vent qu'à hauteur d'homme. Les données de vent sont cumulées depuis plus de trois ans directement sur le site du parc, et les corrélations ont été faites avec les données enregistrées depuis 18 ans à la station météo de Varennes (Environnement Canada). L'analyse de l'ensemble de ces données a été concluante et faite par des spécialistes, qui ont aussi, à notre demande, analysé les données du site de l'Atlas canadien d'énergie éolienne, où ils ont trouvé une vitesse de 6,44 m/s, ce qui est très satisfaisant!

« Les décideurs gobent n'importe quoi... »

Précision

Il n'y a que des professionnels qui travaillent à l'élaboration du projet. Ces mêmes professionnels avaient conseillé aux membres du Conseil de la MRC, alors que le taux payé par HQD n'était que de 8,5 ¢/kWh, de mettre en veilleuse le projet tant que le taux offert ne serait pas de 11,5 ¢/kWh minimum, ce qu'ils avaient fait à ce moment-là! Les décideurs accordent effectivement une très grande importance aux résultats des professionnels, un peu moins aux recherches « populaires » sur Internet!

En conclusion...

Les gens qui sont intéressés au sujet du Parc éolien Pierre-De Saurel sont priés de s'informer auprès des sources officielles, comme le site Web parceolienpierredesaurel.ca, les dépliants disponibles auprès de la MRC, et d'adresser leur question directement sur le site Web du Parc éolien. Une autre rencontre d'information publique est également prévue en 2013, où la population aura, une fois de plus, l'occasion de juger de la fiabilité, de la rentabilité et des bienfaits de ce projet pour notre région.

Les maires sont unanimes à l'effet que le projet doit aller de l'avant. Il ne serait dans l'intérêt d'aucun d'entre eux d'investir dans un projet destiné à échouer. Rappelons qu'ils sont eux aussi, avant d'être maires, des citoyens payeurs de taxes.

« Les huit autres éoliennes dans
notre région... une autre façon
de dilapider les fonds publics. »

Précision

Dilapider les fonds publics? Ni la MRC, ni la Société du parc n'ont engagé de dépenses, ni de responsabilités dans ce projet. Si les vérifications techniques en cours s'avéraient concluantes et non dommageables pour notre projet de parc éolien, les deux promoteurs pourraient négocier une entente en vertu de laquelle seraient définies les modalités liées aux redevances, en provenance de ce deuxième parc.

« La Ville de Sorel-Tracy devra
assumer un peu plus de 60 %
de la facture si le projet s'avère
non rentable. »

Précision 1

D'abord, les experts au dossier et leurs analyses ont déjà prouvé la rentabilité et la fiabilité du projet.

Ensuite, rappelons que la structure légale choisie par la MRC la protège de l'emprunt que la SEC fera (70 % du projet), la MRC n'étant responsable que du 30 % restant, soit près de 18 M\$. Donc la Ville de Sorel-Tracy serait responsable de ± 60 % de 18 M\$, soit 10,8 M\$.

Précision 2

Toujours dans l'éventualité où le projet pourrait ne pas s'avérer rentable, l'effort financier demandé aux contribuables de la ville de Sorel-Tracy serait équivalent à celui demandé aux contribuables des autres municipalités de la MRC puisque les coûts sont répartis en fonction de la richesse foncière uniformisée (RFU). En effet, les évaluations municipales sont uniformisées en les multipliant par un facteur comparatif approuvé par le ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire (MAMROT), ce qui permet de ramener sur une base comparable les évaluations qui proviennent des différentes municipalités. »



**Société du Parc éolien
Pierre-De Saurel**
50, rue du Fort
Sorel-Tracy
450 743-2703

*Une version plus complète de cette
publicité est également disponible sur le
site [Internet parceolienpierredesaurel.ca](http://Internet.parceolienpierredesaurel.ca)*

Alain Marchand, directeur des opérations de la Fromagerie Polyethnique

Un pari audacieux réussi dans le monde fromager

par Catherine Objois

L'entreprise

C'est en 1993 que des producteurs agricoles de Saint-Robert décidèrent de se lancer en affaires en fondant la Fromagerie Polyethnique. Plus audacieux encore, Jean-Pierre Salvais et les trois frères Latraverse choisirent un créneau bien spécial et inusité : les fromages libanais. « Ils souhaitaient diversifier leurs activités et trouver d'autres débouchés face aux fromageries déjà existantes. Ils ont adapté les processus de fabrication artisanaux de fromages ancestraux transmis par des femmes libanaises de Montréal », explique Alain Marchand, ing., M.Sc. directeur des opérations. Bâtie à l'intersection du chemin Saint-Robert et de la montée Sainte-Victoire, la fromagerie a débuté ses activités en janvier 1994. Depuis, la croissance fut constante, au rythme des agrandissements, de nouveaux équipements et produits, et d'une structure toujours plus complète, donc le département de R&D inauguré en 2006. Il y a trois ans, un nouveau stade de croissance fut amorcé.



Alain Marchand, directeur des opérations

VOUS CHERCHEZ UN PROFESSIONNEL POUR VOTRE FINITION INTÉRIEURE ?

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

FINITION INTÉRIEURE
CHARLES LETENDRE

450 743-1778
www.charlesletendre.com
#R2Q 5601-7627-01

Plus de 30 ans d'expérience
Partenaires
encontrer.ca

clubvoyages™
Air-Mer

ÉCHANGEZ VOS POINTS AIR MILES CONTRE DES CERTIFICATS D'ACHAT

950 POINTS = 100\$
OBTENEZ 1 PT AIR MILES AVEC 35\$ D'ACHAT

87, RUE CHARLOTTE. SOREL-TRACY
450 742-0426
WWW.AIRMER.CLUBVOYAGES.COM

AIR MILES
Des voyages et bien davantage

MICHEL LESSARD

» PME – Agroalimentaire

Alain Marchand est entré en poste à ce moment-là, fort d'une maîtrise en génie biochimique et de son expérience diversifiée de 30 ans dans le domaine de la biotechnologie. Au fil des ans, la fromagerie est parvenue à se tailler une place respectable sur les marchés québécois et canadien. Des actionnaires de Phoenicia, copropriétaire des Marchés Adonis, se sont récemment joints à cette entreprise en pleine expansion.

Produits et marchés

Dans ses installations de 36 000 p², la Fromagerie Polyethnique fabrique des fromages libanais sous les marques Le Bédouin, Phoenicia et Cedar : le labneh, le akawi, le haloumi, le nabulsi, le baladi et le tressé, des fromages très populaires au Moyen-Orient, ainsi qu'un breuvage laitier, le Laban Ayran. Au cours des deux dernières années, beaucoup d'efforts ont été mis dans la recherche et le développement de nouveaux yogourts, et deux nouveaux yogourts ont récemment fait leur apparition sur le marché. Près de quinze nouveaux postes ont été créés depuis trois ans pour atteindre 35 à présent. On trouve les produits de la fromagerie partout au Québec et au Canada. Ils séduisent les communautés méditerranéennes mais aussi les autres Québécois. La fromagerie transforme environ trois millions de litres de lait par an et produit au-delà de 600 tonnes de fromage. ▶



LES WEEK-ENDS DES CHEFS

Venez rencontrer nos chefs cuisiniers et déguster des bouchées gourmandes mettant en valeur les produits de notre terroir régional, sous forme d'accords mets et vins.



Manuel Lamarre et Eric Desormeaux de Confort Chef



5 • 6 • 7 • 12 JUILLET 2013
DÈS 13 H JUSQU'À LA FERMETURE

Au marché Richelieu,
28, rue du Roi, au centre-ville de Sorel-Tracy

Vous pourrez vous procurer des coupons
d'une valeur de 1 \$ chacun vendus à l'entrée
lors de l'événement. Les prix des dégustations
varient selon l'accord mets et vin offert.

BISTRO SAQ

5, 6 ET 12, 13 JUILLET, DÈS MIDI
7 AU 11 JUILLET, DÈS 16 H

RelaxeZ à la terrasse du Bistro SAQ
en dégustant nos délicieuses bouchées
tout en découvrant une sélection de vins
et de cocktails.

En partenariat avec



En collaboration avec



Ainsi que



ARTISANAT DU LAIT
PARCOURS 1910



Avec la participation de

UNIVINS

« Devenir un modèle à suivre en matière de performance environnementale, tel est notre objectif. »

Se distinguer dans son créneau

« L'entreprise est le chef de file national dans son domaine. Nos fromages sont uniques en leur genre et certains ont la propriété de rôtir au lieu de fondre », affirme Alain Marchand. « Selon la philosophie de Jean-Pierre Salvat, qui a toujours été proche de ses clients, l'entreprise se distingue aussi dans sa gestion. Le souci du respect, du bonheur et de la qualité de vie des employés, des partenaires et des clients, voilà notre première valeur. De plus, le directeur général a toujours donné une orientation écologique à l'entreprise. Grâce à de nombreuses réalisations, comme des panneaux solaires et des systèmes de récupération d'énergie, la fromagerie est devenue un modèle suscitant l'intérêt dans le domaine. Très impliquée dans la communauté, elle est aussi partenaire de la technopole en écologie industrielle. Devenir un modèle à suivre en matière de performance environnementale, tel est notre objectif. » En février, l'entreprise a mérité une Mention du jury pour son projet d'intégration des technologies d'efficacité énergétique lors de la 23^e édition du Gala Énergie, organisée par l'Association québécoise de la maîtrise de l'énergie.



Les installations actuelles

PEU IMPORTE L'ENDROIT,
TRAVERSY TRAITEUR EST LÀ POUR VOUS SERVIR !



95, rue Plante, bureau 103, Sorel-Tracy 450 746-8111 www.traversytraiteur.ca

Les entrepreneurs : Jean-Pierre Salvas, Alain, Marc et Yves Latraverse, copropriétaires de la Fromagerie Polyethnique

Les quatre fondateurs sont des agriculteurs et des amis d'enfance de Saint-Robert. Sur des terres pratiquement voisines, ils continuent de gérer leur ferme respective, de troupeaux laitiers et de cultures céréalières. Jean-Pierre Salvas, détenteur d'une formation universitaire en agronomie, assume la direction générale et Marc Latraverse est le président du conseil d'administration.

On trouve les produits de la fromagerie partout au Québec et au Canada.

Les défis

Défi no 1

L'assurance qualité

«Voilà un défi important depuis les dernières années. Nous devons avoir une constance dans la qualité du produit et l'assurance hors de tout doute que tout danger est écarté du point de vue de la salubrité des aliments. Cela devient de l'assurance sécurité. Depuis l'an dernier, l'entreprise est accréditée selon une des normes mondiales les plus élevées en termes de qualité, le FSSC 22000, un standard de sécurité alimentaire reconnu par le Global Food Safety Initiative (GFSI). »

Défi no 2

Avoir une main-d'œuvre compétente

Assurer et structurer une équipe compétente est fondamental. Nous avons la chance d'avoir un groupe stable dont certains sont ici depuis les débuts. Et le même processus constant d'amélioration nous anime tous.

Défi no 3

Développement de nouveaux produits

Nous sommes dans un domaine très compétitif où il faut continuer à se distinguer. Notre objectif est de développer d'autres fromages et yogourts d'origine ethnique. Il y a une demande pour ce type de produits. » Voilà qui est de bon augure pour l'avenir de la Fromagerie Polyethnique ! ■

Année de fondation : 1993

Activité : Fabricant de fromages libanais et de yogourts

Propriétaires :

Jean-Pierre Salvas, Alain, Marc et Yves Latraverse, et des actionnaires de Phoenicia



LE BÉDOUIN

Nombre d'employés : 35
235, chemin Saint-Robert
Saint-Robert (Québec) J0G 1S0
Téléphone : 450 782-2111



VOUS PRÉSENTE

LE BAR À VINS

DÉCOUVERTES ET DÉGUSTATIONS



Venez découvrir une sélection de vins proposés par 10 agences.

**LE SAMEDI 13 JUILLET
DE MIDI À 18 H**

Au marché Richelieu,
28, rue du Roi, au centre-ville de Sorel-Tracy

**PRÉVENTE : 15 \$
À LA PORTE : 20 \$**

TAXES INCLUSES

Incluant un verre à vin, un sac à vin et 4 coupons d'une valeur de 1 \$ chacun. Vous pourrez vous procurer d'autres coupons à l'entrée lors de l'événement. Les prix des dégustations varient selon l'accord mets et vin offert.

En partenariat avec



En collaboration avec



Ainsi que



ARTISAN LIÈGE
DEPUIS 1870



Serge Péloquin, président de Boulevard Musique,
directeur artistique et fondateur de l'Écomonde du lac Saint-Pierre

Monnayer l'éphémère

par Catherine Objois

Cela fait trente ans cette année que Serge Péloquin fait sa marque de multiples façons dans le monde artistique de notre région et du Québec. Cet artiste et homme d'affaires formidablement allumé et motivant, à l'imagination débridée et débordant constamment de projets, a commencé sa riche carrière avec l'ouverture de Boulevard Musique en 1983. Serge s'est ensuite impliqué dans de nombreux événements régionaux comme les Fêtes du 350^e anniversaire de Sorel, le Festival de la gibelotte et le Gala du Mérite Économique. Il a aussi rayonné au Québec, notamment à titre d'acteur majeur de l'Hôtel de glace, situé à Québec, et par la réalisation musicale de feux d'artifice, ce qui lui a mérité en 2009, avec Royal Pyrotechnie, un Jupiter d'or lors de la 25^e édition du Concours international d'art pyrotechnique de Montréal. Persévérant et confiant en l'avenir, il continue aussi à soutenir la concrétisation du formidable projet de l'Écomonde du lac Saint-Pierre. L'art sous toutes ses formes, la passion créatrice et un profond engagement dans sa collectivité, voilà ce qui pousse Serge

Péloquin à explorer sans cesse de nouvelles avenues et à relever les défis particuliers d'un directeur artistique.

Directeur artistique : un rôle souvent méconnu

« Le rôle et la responsabilité du directeur artistique sont souvent mal compris. Celui-ci doit avoir un esprit particulier, une vision pour envisager l'angle d'un événement. Outre bien sûr la créativité, une des premières compétences nécessaires est la sensibilité pour traduire la charge émotive nécessaire afin d'avoir un impact sur les personnes. L'art est ce que l'homme ajoute de beau à la nature. La grande réussite de l'artiste est de concrétiser ses idées pour éveiller les sens des gens. Et l'art est une façon de communiquer très forte. On oublie souvent les paroles et les gestes des autres, mais pas les émotions que l'on ressenties en leur présence. J'ai basé ma carrière de directeur technique et artistique sur ma vision particulière des choses, issue de mon histoire, de mes origines et de mon environnement. Ainsi l'eau et le feu sont mes deux



Pensez
récupération

L'environnement **c'est du sérieux!**

ACHAT | VENTE | FER ET MÉTAUX
Cueillette et recyclage de rebuts de métaux | Service de conteneurs
INDUSTRIEL | COMMERCIAL | INSTITUTIONNEL | RÉSIDENTIEL



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

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



MÉCANIQUE • DIAGNOSTIC

JENCAJO
AUTOS

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

grandes passions. Plus jeune, j'ai travaillé avec l'acier en fusion, et dans notre région nous sommes des maîtres du feu autant que très liés à l'eau et ces deux paradoxes m'ont toujours guidé et inspiré. Le défi est alors de prendre une compétence présente dans notre identité première et de la transposer dans un événement comme un feu d'artifice ou un lieu hors de l'ordinaire tel un hôtel de glace fabriqué avec de l'eau. Certes, la culture est ce qui permet à un humain de se situer, mais si l'on sort de son environnement, on peut voir plus large. Le poisson n'arrive pas à comprendre l'eau! Si vous en sortez, justement, vous allez comprendre les choses dans une perspective extérieure et différente. »

Les défis d'un directeur artistique

« Monnayer l'éphémère, voilà le grand défi. Dans notre domaine, nous créons de l'éphémère, que ce soit un feu d'artifice, un spectacle, un hôtel de glace, ou un autre événement. Les grandes passions, les grandes œuvres sont issues de grands émotifs.

On a une idée, un flash, on se base sur son intuition et je pense que l'art ne doit pas avoir peur de l'argent. Les idées viennent en premier et par la suite l'argent sert à faire de l'art. Sans argent, c'est plus difficile mais cela nous amène à être créatifs. Quand on présente un projet, une idée, il faut y mettre une valeur économique, car n'oublions pas que tout peut se monnayer. Il faut donc arriver à convaincre notre banquier, artiste à sa façon, en lui exposant clairement notre projet, que tel événement va rapporter assez, qu'il créera un effet WOW chez les gens. On oublie souvent que c'est l'humain qui crée l'économie. Il y a plusieurs façons de monnayer l'éphémère et de stimuler cette économie: vente de billets, publicités, partenariats, etc. »

Comment séduire les gens ?

« Aujourd'hui les gens ont l'embarras du choix devant la quantité et la diversité des spectacles et événements. Comment faire pour aller attirer les foules ? Le défi est d'offrir une expérience nouvelle à un public qui a tout vu et



tout entendu, lui proposer un événement attractif. Qu'est-ce qui va impressionner les gens ? Des réalisations plus uniques, qu'on ne voit pas souvent, donc compliquées à faire et plus coûteuses. Il faut présenter un événement qui a du charisme, en ayant la parfaite compréhension de la charge émotive de ce que l'on présente pour aller chercher les gens, les toucher dans leurs valeurs, dans leur identité, se connecter avec leurs émotions. Alors, on tombe dans les paramètres de l'intelligence émotionnelle et le déclic se produit avec le public. Pour conclure : rappelez-vous que l'artiste est mis au service du bonheur et que l'argent ne rend pas plus heureux. Il doit rester un moyen, pas un objectif. » ■

La référence aux besoins maritimes



**SOREL
MARITIME**

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

François Descheneaux, propriétaire de Climatisation François Descheneaux et de la Boutique Multi-flammes

Bâtir son succès sur l'air et le feu

par Catherine Objois

L'entreprise

Contrairement à la plupart des chefs d'entreprise, François Descheneaux n'avait pas prévu de devenir entrepreneur. Son père qui travaillait chez Rio Tinto Fer et Titane lui avait parlé de l'opportunité d'y travailler comme frigoriste. Mais le destin en a décidé autrement, il a fondé Climatisation François Descheneaux en mars 2002. Dès le départ, l'entreprise s'est distinguée de la concurrence par la qualité de son service, le succès a été fulgurant. Aujourd'hui, François travaille chez Rio Tinto Fer et Titane, mais plutôt comme fournisseur. Cette année pour célébrer le dixième anniversaire de son entreprise, l'entrepreneur a rénové de façon écoresponsable les installations situées sur la route Marie-Victorin et il a aussi ouvert la Boutique Multi-flammes sur le boulevard Fiset. « J'ai toujours été interpellé par les économies d'énergie. Il y a environ vingt ans je fus l'un des premiers à acheter un poêle à granules, puis à en réparer. Avec le temps j'ai remarqué que le créneau était manquant dans la région, je me suis lancé ! »

Produits et marchés

Climatisation François Descheneaux est spécialisée dans la vente, l'installation, l'entretien préventif et la réparation d'appareils de chauffage et de climatisation, pour les secteurs résidentiel, commercial, industriel, institutionnel et naval. En 2012, la compagnie a obtenu l'approbation « Partenaires certifiés Gaz Métropolitain ». Elle dessert le Bas-Richelieu, la Rive-Sud et les environs. Pour sa part, la Boutique Multi-flammes se spécialise dans la vente et l'installation de poêles et foyers de divers types. On y trouve aussi des barbecues, chauffe-terrasses et chauffe-piscines, foyers électriques et accessoires décoratifs pour la maison.

Se distinguer dans son créneau

En une décennie, l'entreprise est devenue un chef de file régional dans son créneau. Elle emploie selon les saisons entre dix et quinze professionnels qui assurent un service d'urgence 24h sur 24 avec une flotte de dix véhicules. « Nos clients apprécient l'excellent service et l'expertise de nos employés, les délais rapides ainsi que la taille de notre inventaire. Nous offrons des marques reconnues et une gamme complète de services. » François Descheneaux

a clairement intégré l'une de ses valeurs fondamentales dans la gestion de l'entreprise : l'honnêteté et l'intégrité avec les employés et les clients.

L'entrepreneur : François Descheneaux, propriétaire de Climatisation François Descheneaux et de la Boutique Multi-flammes

Natif de Sorel, François Descheneaux a fait des études en génie mécanique au Cégep de Sorel-Tracy avant de suivre une formation à Sherbrooke en réfrigération. À la fin de sa formation, François est revenu dans la région pour y travailler. En 2002 il décida de se lancer à son compte modestement ayant comme bureau d'affaires la maison familiale. « Je voulais réussir, atteindre une certaine aisance financière. C'était tout un défi mais j'avais cette volonté », raconte monsieur Descheneaux, qui est frigoriste de métier et détient un diplôme de technicien en gaz naturel.

Les défis

Défi no 1

Conserver et améliorer les acquis

« Il faut conserver ce que l'on a bâti et le rendre encore meilleur, devenir plus performant pour ainsi mieux faire face à la compétition : donner un service encore plus personnalisé, améliorer nos méthodes, notre logistique d'opération, etc. J'essaie de me tenir sans cesse au courant des nouvelles technologies. Mon surnom est Monsieur Projet. J'ai la tête toujours pleine d'idées et une de mes questions favorites est : comment ça marche ? Chez Climatisation François Descheneaux, nous devons garder notre renommée et notre crédibilité, et nous travaillons fort actuellement pour atteindre les mêmes niveaux à la Boutique Multi-flammes. »

Défi no 2

Trouver et garder une main-d'œuvre compétente

Il s'agit de fidéliser la main-d'œuvre. « Je peux compter sur une équipe pleine d'expérience et capable de supporter le stress. Le manque de climatisation pour un restaurant, un congélateur qui arrête de fonctionner dans une boucherie, un chauffage qui ne fonctionne pas à -30 degrés pour une résidence ou encore une fuite de gaz naturel sont toutes des situations d'urgence et de stress. »



Il y a trois défis permanents : 1- bien gérer les ressources humaines en faisant preuve d'écoute et de patience; 2- bien gérer les finances en s'entourant de professionnels de confiance; 3- aller chercher des clients puis les conserver. « Je dois maintenir de bonnes relations entre les clients et mes employés, avec équité et jugement. L'industrie de la climatisation et du chauffage se porte bien. Les gens ont maintenant le réflexe de penser à des appareils lors de la construction ou de la rénovation de leur maison. » ■

Défi no 3

Bien s'entourer

« J'ai la chance d'être épaulé par mon épouse, Nancy Brouard avec qui je suis depuis 23 ans, elle s'occupe de la comptabilité. Nous avons ensemble deux filles en OR, j'essaie de passer le plus de temps possible avec elles, la famille c'est important. J'ai également de bons amis entrepreneurs, nous nous téléphonons souvent pour parler, pour échanger des idées et des conseils. C'est précieux!

CLIMATISATION
François Descheneaux



Année de fondation : 2002

Activité : Chauffage et climatisation

Propriétaire :

François Descheneaux

Nombre d'employés : 10 à 15

1325, route Marie-Victorin,
Sorel-Tracy (Québec) J3R 1M1
Téléphone : **450 746-7496**

Année de fondation : 2012

Activité : Poêles et foyers

Propriétaire :

François Descheneaux

Nombre d'employés : 3 à 5

1159, boulevard Fiset,
Sorel-Tracy (Québec) J3P 7R2
Téléphone : **450 742-6000**



NETTOYEUR
daoust/forget

Une différence... *très nette!*

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



SERVICES

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

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

www.daoustforget.com

Mathieu Bergeron, copropriétaire du Théâtre du Chenal-du-Moine

Une situation particulière dans le milieu culturel

par Catherine Objois

L'entreprise

Le Théâtre du Chenal-du-Moine (TCM), fondé par Reynald Bergeron en 1981, a accueilli au fil des ans des milliers de spectateurs venus applaudir les grands noms d'artistes québécois. Depuis 2007, le TCM appartient aux fils de Reynald, Mathieu et Vincent Bergeron.

Se distinguer dans son créneau

Le TCM, l'un des plus populaires théâtres d'été au Québec, se transforme en salle de spectacle le reste de l'année, faisant partie des grandes salles de la province. La capacité de ses installations lui permet d'accueillir tous les types de spectacles. Devenu une véritable institution culturelle dans notre région, le TCM fut le premier théâtre d'été à avoir reçu un demi-million de spectateurs en aussi peu d'années d'existence, soit en 1995. Le TCM est la seule salle de diffusion dans son genre et de cette taille, au Québec, à fonctionner sans aucune subvention.



Source: Théâtre du Chenal-du-Moine

**MOBILE
PEU IMPORTE
OÙ VOUS ÊTES**

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

DISTRIBUTEUR AUTORISÉ

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

**DES PRÉS
MÉCANIQUE MOBILE INC.**

LES AUVENTS SIMARD INC.

RESIDENTIEL
COMMERCIAL
INDUSTRIEL

Julie Bruneau
Propriétaire

*Fabrication, réparation et installation d'auvents
(Service de nettoyage et entreposage)*

*Toiles sur mesure: bateaux, roulottes, camions,
remorques, motos, vélos, voiturettes de golf*

Fabrication et réparation de gazebos, chapiteaux, abris d'auto

Tél.: **450 742-8150** — Téléc.: **450 742-6262**
55, rue Étienne, Saint-Joseph-de Sorel
jbruneau@auventssimard.ca

Produits et marchés

- Spectacles : 40 représentations l'été et 30 spectacles en tournée, de septembre à mai.
- Salle de 800 places.
- 50 000 spectateurs par année, à parts égales l'été et de septembre à mai.

L'entrepreneur : Mathieu Bergeron, copropriétaire et directeur général du Théâtre du Chenal-du-Moine

« J'ai grandi dans l'entreprise. À 14 ans, j'ai commencé à y travailler en continuant mes études », raconte Mathieu Bergeron, détenteur d'un bac en communication marketing des HEC et d'une maîtrise en marketing, faite en France. Devenu propriétaire en 2007, il est directeur général, et son frère Vincent, informaticien de formation, participe au développement de l'entreprise. En parallèle, Mathieu a développé une carrière professionnelle riche de nombreux projets sur des produits multiplateformes : séries documentaires pour la télévision, Web, etc.

Les défis

Défi no 1

Tirer son épingle du jeu sans subvention

« Le milieu culturel est subventionné à 98 %, mais comme entreprise privée, nous n'avons droit à aucune subvention.

Pour tirer notre épingle du jeu et avoir une opération rentable, nous devons nous diversifier. Ailleurs au Québec, ce sont les salles municipales, subventionnées, qui présentent les spectacles en tournée. Notre région est la seule où existe une concurrence privée/publique en diffusion, avec le TCM et Azimut diffusion. Nous n'avons aucune aide de la région, même si les 50 000 spectateurs que nous attirons chaque année y amènent des retombées économiques très intéressantes. Nous devons donc toujours avoir un objectif de rentabilité. »

Défi no 2

Attirer les spectateurs : têtes d'affiche et événements

« Le TCM est le principal attrait touristique de la région, or les gens ne se déplacent plus pour aller au théâtre d'été. C'est de plus en plus difficile de travailler avec cet enjeu », explique Mathieu. Comment attirer plus de monde pour remplir la salle? Sa réflexion l'a amené à présenter *Dieu merci! Le spectacle!*, qui reviendra l'été prochain. « Il faut offrir des têtes d'affiche, créer un événement spécial et unique. »

Défi no 3

La moitié de l'offre culturelle régionale

« Le secteur privé, le TCM, représente la moitié de l'offre culturelle dans la région. C'est un contexte particulier. C'est ▶



LES
PORTES
DU
MANOIR

PORTES FRANÇAISES
PORTES À PANNEAUX
PLANCHERS ET ESCALIERS
BOISERIES MOULURES

1 800 363-9463

1250, rue Saint-Jacques, Sorel-Tracy
450 743-1634

116, route 117, Sainte-Anne-des-Lacs
450 227-8918

Le reflet de votre image

WWW.PORTESMANOIR.COM

Nous sommes
partenaires
oncoisfruits.ca

pourquoi je continue à offrir des spectacles de septembre à mai, même s'ils ne sont pas rentables. Et il y a quand même des avantages à rester visible toute l'année. Cependant, nous avons décidé de ne plus offrir de spectacles de chansons en 2013, question de rentabilité. Si le théâtre fermait, 90 % des spectacles que nous présentons ne seraient plus offerts. Bref, la région repose sur une entreprise privée pour assurer une partie de notre qualité de vie, qui est aussi un atout pour attirer de nouveaux citoyens. J'estime que c'est une situation dangereuse. »

Défi no 4

Assurer l'avenir

« Cela devient un peu difficile dans le contexte actuel de continuer à faire fonctionner l'entreprise sans aucun support régional. L'industrie du spectacle ne se porte pas très bien au Québec, les gens sortent moins. Et tous les produits culturels confondus touchent seulement 10 % de la population. Notre salle vieillit, un autre enjeu important. Comment évoluer et grandir dans ce contexte ? Il va falloir que les gens se rendent compte de ce que le TCM représente pour la région. Pendant combien de temps aurais-je envie de continuer dans cette situation ? Le théâtre a sûrement un avenir, j'y crois, mais peut-être pas avec moi ! » ■



ici, c'est drôle!

Théâtre du Chenal-du-Moine

Année de fondation: 1981

Activité: Salle de diffusion de spectacles

Propriétaires:

Mathieu et Vincent Bergeron

1645, chemin du Chenal-du-Moine

Sainte-Anne-de-Sorel (Québec) J3P 5N8

Téléphone : 450 743-8446

www.tcm.qc.ca

Une histoire de *Familles*

- » Funérailles traditionnelles
- » Préarrangements
- » Columbariums

Salons Funéraires S. Jacques & Fils

SUCCESSALES

Sorel-Tracy » 75, rue Elizabeth » 450 743-5566
 Contrecoeur » 4967, rue Legendre » 450 587-2233
 Saint-Robert » 258, rue Principale » 450 782-2511
 Saint-Roch-de-Richelieu » 915, rue St-Pierre » 450 785-2873
 Saint-Aimé » 871, rue Royale » 450 788-2373
 Yamaska » 105, rue Principale » 450 789-2373
 Verchères » 4, rue André » 450 583-3511

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

LOCATIONS D'ESPACES INDUSTRIELS

Complexe industriel de la Trente

LES ENTREPRISES **MICHAUDVILLE INC.** **KORHANI** **RioTinto**

MINÉRAUX MART INC. Denis Villiard Coop Techno Libér

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

30 000 pi² disponibles divisibles

27 ans déjà grâce à vous!



E.L. Carrosserie se spécialise dans la carrosserie automobile depuis 27 ans. « Nous avons remis à neuf quelque 10 000 voitures accidentées », estime Éric Lacombe. Très tôt, il s'est découvert une passion pour ce domaine et il a ouvert son atelier en 1986, à l'âge de 16 ans. Aujourd'hui l'entreprise poursuit son élan avec la deuxième génération et l'ajout d'un nouveau service.

Une entreprise familiale

E.L. Carrosserie s'est développée grâce au savoir-faire d'Éric Lacombe, épaulé par sa conjointe Sylvie. Il y a quelques années, leurs enfants se sont joints à l'entreprise familiale. Mikaël, carrossier peintre comme son père, œuvre dans l'atelier tandis qu'Élisabeth travaille à la réception.

« Pour un travail professionnel »

E.L. Carrosserie se spécialise dans la réparation de véhicules légèrement ou gravement accidentés. Nous offrons aussi les services de redressement de châssis, retouches de peinture, polissage, nettoyage, etc.

Agrandi à trois reprises pour atteindre près de 7000 p², l'atelier de carrosserie est l'un des plus vastes de la région. « Notre slogan «Pour un travail professionnel» exprime bien la vision de l'entreprise : nous avons le goût du bel ouvrage, du travail bien fait. Les clients ne reviennent pas plusieurs fois, le résultat est impeccable du premier coup. Je tiens à remercier nos clients pour leur soutien et leur confiance depuis 27 ans, soit les compagnies d'assurance qui nous envoient les voitures accidentées, les concessionnaires comme Hyundai Sorel-Tracy et Duclos Mitsubishi, qui nous réfèrent à leurs clients et pour qui nous réparons des voitures accidentées, et des entreprises telles que Rio Tinto, Location Kiroule, RONA Bibeau et Yves Lacombe couvreur qui nous confient leurs flottes de véhicules », déclare Éric Lacombe. La réputation de E.L. Carrosserie s'est beaucoup établie par le bouche à oreille qui lui amène des clients de toutes les régions, notamment de Québec, Montréal, Toronto et de l'Alberta.

E.L. Maître Recreateur : de la restauration à l'œuvre d'art

Grâce à un nouvel agrandissement de 3000 p², l'entreprise offrira bientôt un nouveau service, voué à la restauration d'automobiles anciennes et de toutes sortes d'objets comme des distributrices de coca-cola, etc. « Si nous ne pouvons pas le restaurer, nous allons le recréer. Ma satisfaction est de rendre les gens heureux en recréant la beauté de leur objet. »



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



Mikaël Lacombe, Sylvie Lacombe, Éric Lacombe et Élisabeth Lacombe

Lancement de la 9^e campagne de promotion

« onconstruit.ca »

par Catherine Objois

« onconstruit.ca » se refait une beauté !

En vue du lancement de la 9^e campagne de promotion « onconstruit.ca » en collaboration avec la Ville de Sorel-Tracy, la firme Cournoyer communication marketing a refait une beauté à cette campagne publicitaire en développant un tout nouveau concept et une toute nouvelle stratégie. Selon Laurent Cournoyer, président-directeur général de l'agence et instigateur de cette campagne de promotion : « Après plusieurs années à utiliser le même concept qui, rappelons-le, a permis de stimuler la construction domiciliaire à Sorel-Tracy en établissant des records pour le nombre de mises en chantier, il était venu le temps de revoir le concept et la stratégie pour permettre de redéployer la campagne au cours des trois prochaines années. Après de multitudes consultations effectuées au cours de l'année 2012, nous en sommes venus à la conclusion que nous devons mettre de l'avant les différents avantages de vivre à Sorel-Tracy. De là, nous avons élaboré cinq visuels différents qui seront utilisés au cours des trois prochaines années. Tout en faisant certains liens avec les campagnes précédentes,

je crois que mon équipe a réussi à créer un concept qui permettra de bien mettre en valeur les avantages de venir s'établir à Sorel-Tracy, particulièrement pour les gens de la Rive-Sud, un marché que nous avons ciblé depuis le début de cette campagne de promotion il y a maintenant neuf ans. » Selon les données obtenues de la SCHL, depuis le début de la campagne en 2005, il y a eu plus de 2 500 mises en chantier qui ont été dénombrées dans l'agglomération de Sorel-Tracy. Il s'agit d'un bond exceptionnel alors que nous dénombrons environ une cinquantaine de mises en chantier par année dans la décennie 1994-2004.

La Ville de Sorel-Tracy et Desjardins s'engagent pour les trois prochaines années

À l'invitation de la firme Cournoyer communication marketing, instigatrice de cette campagne de promotion, la Ville de Sorel-Tracy et les caisses Desjardins Pierre-De Saurel et Riviera ont accepté de s'engager pour les trois prochaines années dans cette campagne de promotion. La campagne « onconstruit.ca » était à nouveau présente ►



DEPUIS 50 ANS...

Chef de file dans l'industrie du **toit plat** au Québec dans les secteurs **résidentiel**, **commercial**, **industriel** et **institutionnel**.

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

**YVES
LACOMBE**
COUVREUR
Licence R.B.Q. : 1850-3136-92

1514, chemin des Patriotes
Ste-Victoire de Sorel
450 742-2388
www.yveslacombe.com



Toujours Frais

Tim Hortons

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

Vous désirez rejoindre une clientèle ciblée?

Nous avons les magazines qu'il vous faut!

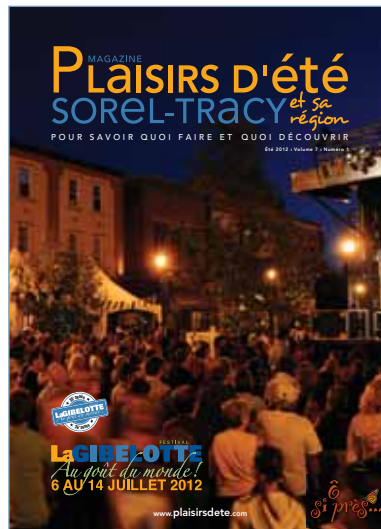


www.contactsaffaires.com

CLIENTÈLE CIBLÉE:
Les gens d'affaires de la région de Sorel-Tracy

DISTRIBUTION:
3 000 exemplaires:
Par Postes Canada dans tous les lieux d'affaires et les entreprises agricoles de la région

SORTIES: MAI ET NOVEMBRE

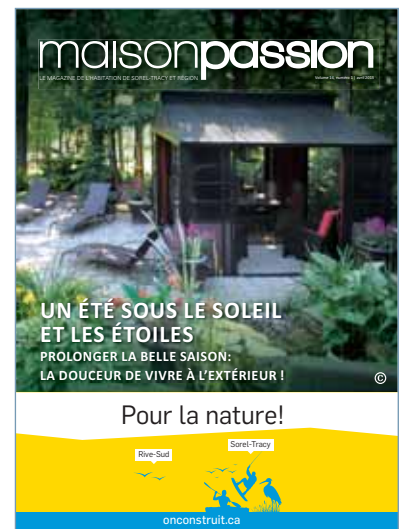


www.plaisirsdete.com

CLIENTÈLE CIBLÉE:
Touristes de passage à Sorel-Tracy

DISTRIBUTION:
7 500 exemplaires:
1 500 dans les hôtels de la région
2 300 par Postes Canada dans tous les lieux d'affaires de la MRC de Pierre-De Saurel
2 700 aux annonceurs
500 au Salon Habitat Ville & Banlieue
500 au bureau touristique

SORTIE: JUIN



www.maison-passion.ca

CLIENTÈLE CIBLÉE:
Les résidents de Sorel-Tracy et région

DISTRIBUTION:
22 000 exemplaires:
Par Postes Canada dans toutes les résidences de Sorel-Tracy, Sainte-Anne-de-Sorel, Saint-Joseph-de-Sorel, Sainte-Victoire-de-Sorel et Saint-Robert.

SORTIE: AVRIL

Contactez-nous dès maintenant au **450 746-3914**

Édités par:

cournoyer[©]
publications

100, boulevard Gagné, Sorel-Tracy
Téléphone : 450 746-3914 • Sans frais : 1 877 746-3914 • Télécopieur : 450 746-5853
info@cournoyer.cc • cournoyer.cc

au Salon Habitat Ville & Banlieue au Stade olympique de Montréal du 31 janvier au 3 février dernier.

Le programme de congé de taxes se poursuit

Dans le but de favoriser la durabilité et l'efficacité des bâtiments sur son territoire, la Ville de Sorel-Tracy bonifie son programme de congé de taxes qui permet désormais d'offrir trois ans de congé de taxes sur l'ensemble du territoire pour les nouvelles constructions qui auront la certification Novoclimat. Dans le cas des bâtiments certifiés LEED, le crédit admissible est de cinq ans.

La campagne « onconstruit.ca » était à nouveau présente au Salon Habitat Ville & Banlieue au Stade olympique de Montréal du 31 janvier au 3 février dernier.

Pour le secteur du Vieux-Sorel, les nouvelles constructions certifiées Novoclimat sont éligibles à un congé de taxes de quatre ans. Nous invitons les gens intéressés à en connaître davantage sur le programme à s'informer auprès du Service de la planification et du développement urbain de la Ville de Sorel-Tracy. Vous retrouverez également tous les détails de cette nouvelle réglementation sur le site www.onconstruit.ca (onglet « congé de taxes »).



Christine Latour d'Accès-région, Louis Boulet de Boulet portes et fenêtres, Laurent Cournoyer de Cournoyer communication marketing (instigateur de la campagne de promotion), Réjean Dauplaise, maire de Sorel-Tracy, Marco Boulet des Portes du Manoir et Pierre Desgranges de Desjardins.

Selon les données obtenues de la SCHL, depuis le début de la campagne en 2005, il y a eu plus de 2 500 mises en chantier qui ont été dénombrées dans l'agglomération de Sorel-Tracy.

Cette campagne de promotion bénéficie à nouveau d'un budget annuel de près de 135 000 \$ dont environ 75 % proviennent de plus d'une quarantaine de partenaires privés. Avec pour objectif de faire valoir les atouts de la région, elle incitera à nouveau les gens à considérer la région de Sorel-Tracy dans leur choix pour y faire construire leur maison et y vivre. ■

*Respect,
disponibilité et
humanité*

SALONS
FUNÉRAIRES
Gilbert
Mandeville
& Fils Lc
Depuis 1927

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

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

www.salonsmandeville.com

FÉLIX NADON T.P.
Technologue en architecture

MEMBRE DE L'ORDRE DES
TECHNOLOGUES PROFESSIONNELS
DU QUÉBEC

Plus sommes
partenaires
plus nous
construisons

- Diplômé du Cégep de Saint-Laurent en 1998
- Plans de conception uniques, réalisés pour vous
- Architecture résidentielle

52, avenue du Collège, Saint-Ours (Québec) J0G 1P0
450 785-2537 • info@felixnadon.ca • www.felixnadon.ca

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

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



**Raymond Chabot
Grant Thornton**


L'instinct de la croissance™

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

www.rcgt.com

Communauté entrepreneuriale Pierre-De-Saurel

ici on
entreprend!

Une initiative soutenue par  **Desjardins**

PARTENAIRES OR



Laurent Cournoyer

PARTENAIRES ARGENT



PARTENAIRES BRONZE

Hélène Gignac
Centre de transfert technologique
en écologie industrielle

Luc Routhier
Conseiller d'affaires

Jean-Pierre Salvas
La Fromagerie Polyethnique

Éliane Trempe
Centre d'apprentissage
en thérapie équine - Québec

Caroline Veilleux
Salle Tandem & Cie

Activités réalisées par la Brigade entrepreneuriale

- Intervention de 13 brigadiers au cours de Sensibilisation à l'entrepreneuriat de l'ESFL.
- Dans le cadre de la Journée nationale de la culture entrepreneuriale, participation de deux brigadiers à l'activité Éclate ton citron en présence de 150 jeunes de l'ESFL.
- Rencontres et dîners privilèges avec les étudiants de niveau secondaire et collégial représentant plus de 37 projets d'entreprise. Participation de 35 brigadiers et brigadières accompagnés de conseillers du CLD, du CJE, de Desjardins et de la SADC.

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

BRIGADIERS | Alain Beaudin | Roger Bibeau | Pascal Boisvert | Carole Boucher | Marie-Pier Boucher | Marie-Claude Chalifoux | Julie Colette | Hugo Cournoyer | Laurent Cournoyer | François Descheneaux | Rachel Doyon | Pierre Dumas | Jean-Bernard Émond | Pierre-André Émond | Jocelyn Gaudette | Daniel Gendron | Marie-Claude Héroux | Vincent Lemoine | André Lussier | Luc-André Lussier | Philippe Manning | Ronald Page | Serge Péloquin | Philippe Perreault | Serge Perreault | Maryse Phaneuf | Marcel Robert | Luc Routhier | Jean-Pierre Salvas | Jacynthe Siros | D^r Ali Sharif | Benoît Théroux | Pierre Thibault | Caroline Veilleux | Serge Verrier |



Rencontre de deux étudiants du cours de Sensibilisation au dîner de la Chambre de commerce de Sorel-Tracy lors du passage de Pierre Karl Péladeau, président de Québecor Média



Formation «Devenez un dépisteur professionnel d'entrepreneurs» avec la participation de 12 brigadiers



Participation de Serge Perreault et Marie-Claude Héroux, brigadiers à l'activité Éclate ton citron en présence de 150 jeunes de l'ESFL

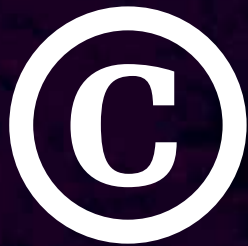


Intervention de 13 brigadiers au cours de Sensibilisation à l'entrepreneuriat de l'ESFL



Rencontres et dîners privilèges avec les étudiants de niveau secondaire et collégial représentant plus de 37 projets d'entreprise.

Pour plus d'information : Michèle Gauthier, SADC de Pierre-De Saurel • 450 746-5595, poste 24 • sadccom@bellnet.ca



La référence de marque.

cournoyer[©]
communication marketing

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

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

cournoyer.cc



MRC de Pierre-De Saurel CONCOURS QUÉBÉCOIS EN ENTREPRENEURIAT

FÉLICITATIONS AUX LAURÉATS DU CONCOURS
QUÉBÉCOIS EN ENTREPRENEURIAT VOLET LOCAL

BRAVO À TOUS LES PARTICIPANTS
DE LA 15^e ÉDITION

VOLET ENTREPRENEURIAT ÉTUDIANT



Primaire 1^{er} cycle
BD POUR UNE PLANÈTE EN SANTÉ
École Saint-Roch
Les lauréats et Denis Rajotte, président
de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Primaire 2^e cycle
LA CUISINE DES OURSONS
École Pierre-de-Saint-Ours
Les lauréats et Denis Rajotte, président
de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Primaire 3^e cycle
LES PROS DU PARASCO
École Saint-Roch
Les lauréats et Denis Rajotte, président
de la Commission scolaire de Sorel-Tracy



Secondaire 2^e cycle
DIPLOM-ACTIONS,
École secondaire Fernand-Lefebvre
Les lauréats et Denis Leroux, directeur
de l'école secondaire Fernand-Lefebvre



Secondaire adaptation scolaire
CUSTOTS ÉDUCATIFS ET COOPÉRATIFS
École secondaire Bernard-Gariépy
Les lauréats et Nathalie Massicotte,
directrice de l'école secondaire
Bernard-Gariépy



Collégial
COLLECTIF VOVLAN V,
Cégep de Sorel-Tracy
Les lauréats et Fabienne Desroches,
directrice générale du Cégep
de Sorel-Tracy



**Formation professionnelle et
éducation des adultes**
TOUT LE MONDE DEBOUT! ON BOUGE!
Centres de formation professionnelle et
éducation des adultes de Sorel-Tracy
Les lauréats et Josée Beaudet, directrice
adjointe des Centres de formation
professionnelle et éducation des adultes
de Sorel-Tracy



PRIX COUP DE CŒUR Desjardins



UN PONT ENTRE SAINT-ROCH
ET SAINT-OURS
École St-Roch Les lauréats



BRILLANCE
École secondaire Fernand-Lefebvre
Les lauréats, Pierre Desgranges et
Bertrand Péloquin, représentants des
Caisses Desjardins de la région



MLV PRODUCTIONS
La lauréate, Pierre Desgranges et
Bertrand Péloquin, représentants des
Caisses Desjardins de la région



BOUTIQUE MULTI-FLAMMES INC.
Le lauréat, Pierre Desgranges et
Bertrand Péloquin, représentants des
Caisses Desjardins de la région

VOLET CRÉATION D'ENTREPRISES



Commerce
CHARLOTINE ET CIE.
Les lauréates, Serge Bergeron, directeur
du développement stratégique
opération de Rio Tinto Fer et Titane et
Éric Champagne, président de la
Chambre de commerce et d'industrie
Sorel-Tracy métropolitain



**Exploitation, transformation,
production**
LES CRÉATIONS VALDI
(La lauréate, Valérie Plante est absente sur
la photo), Valérie Charland, coordonna-
trice marketing des Promenades de Sorel
et Gilles Lemieux, conseiller et maire
suppléant de la Ville de Sorel-Tracy



Services aux entreprises
AMAJUSCULE
La lauréate, Line Latour, représentante
de la ministre déléguée à la Politique
industrielle et à la Banque de
développement économique du Québec
et Jean Curadeau, directeur des journaux
Les 2 Rives et La Voix



Services aux individus
TRANSPORT JONATHAN LANGEVIN
(Le lauréat Jonathan Langevin est
absent sur la photo), Josée Plamondon,
directrice générale du CLD de
Pierre-De Saurel et Mario Fortin,
directeur général du CJE
de Pierre-De Saurel

TRANSMISSION D'ENTREPRISE



BOUTIQUE KOKETTE
Marie-Élaine Corriveau



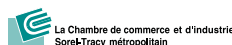
LES AUVENTS SIMARD INC.
Julie Bruneau



DIRECTION VERT INC.
Amélie Laplante



MESSAGERIE 1,2,3... GO ENR.
Normand Guimond



Voici le nouveau Toyota Rav4 2013

COMPLÈTEMENT REDESSINÉ À PARTIR DE 23 790 \$



De petits détails qui en disent long

Un équipement incroyable pour agrémenter vos déplacements



Pierre Lefebvre Toyota

331, boulevard Poliquin
Sorel-Tracy

450 742-4596

www.lefebvre-toyota.ca

 **TOYOTA**

Linda Cavallaro, propriétaire des Pâtes Sorelli

Une réputation grandissante

par Catherine Objois

Vous êtes née à...?

Je suis née à Sorel. Mon père, originaire d'Italie, est arrivé dans la région en 1951 et il a épousé une Soreloise, ma mère.

Quel est votre cheminement professionnel ?

J'ai d'abord travaillé dans le domaine de la coiffure avant d'avoir mes deux fils. Lorsqu'ils arrivèrent à l'adolescence, j'ai voulu retourner sur le marché du travail. Comme j'adore cuisiner et que je connais particulièrement bien la cuisine italienne, je me suis donc lancée en 1996 dans un créneau qui n'était pas exploité dans la région : une épicerie fine d'inspiration italienne. Les Pâtes Sorelli sont devenues la seule fabrique de pâtes alimentaires et la plus grande épicerie fine de la région de Sorel-Tracy. Les débuts ont été difficiles, mais à force de courage et d'ingéniosité les affaires vont bien. Au fil des années, notre réputation a dépassé les frontières de la région. Plusieurs personnalités du monde gastronomique ont fait l'éloge du commerce, dont Philippe Mollé qui lui dédia un article complet dans ▶



Linda Cavallaro, propriétaire des Pâtes Sorelli

PERFORMANCE 2013



[VOLKSWAGEN JETTA] À PARTIR DE **15 495\$**



[VOLKSWAGEN GOLF] À PARTIR DE **19 495\$**

VOLKSWAGEN SOREL-TRACY

2550, route Marie-Victorin | **450 743-5522** | www.vwsoreltracy.ca



Venez vivre une expérience gastronomique

Soirée Tapis Rouge

du Festival de la gibelotte de Sorel-Tracy

Le mardi 9 juillet 2013



FAITES VITE!
Seulement 160
billets disponibles.

**La 3^e édition de la Soirée Tapis Rouge
du Festival de la gibelotte de Sorel-Tracy s'annonce grandiose!**

**Réservez vos billets immédiatement au 450 746-0283
ou à info@festivalgibelotte.qc.ca**

• Menu quatre services concocté par
Manuel Lamarre de Confort Chef



• 125 \$/billet (taxes incluses)
• Tenue de ville requise

• Au marché Richelieu, au centre-ville de Sorel-Tracy
• Le mardi 9 juillet 2013, à 18 h

Une présentation de

RioTinto





le journal *Le Devoir*. Nous fîmes également la rencontre de Josée di Stasio lors d'un dîner conférence et de Sœur Angèle lors de différents salons internationaux sur l'alimentation. Notre commerce est une entreprise familiale qui offre une grande variété de pâtes et d'huiles, des pains, des produits du terroir régional et québécois, une gamme d'aliments sans gluten et une boutique-cadeaux. Nos clients viennent d'aussi loin que Pierreville pour acheter nos spécialités maison. Enfin, nous accueillons aussi des gens qui viennent s'établir dans la région et qui apprécient de retrouver ici des produits auxquels ils sont habitués.

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

Je crois que ce sont des défis propres à tout entrepreneur qui se lance en affaires. Nous avons démarré seuls, sans aucune aide extérieure, mais je voulais vraiment que ça marche et j'ai travaillé fort ! J'ai aussi bénéficié des conseils et du support de mon mari, Albert Paquette, qui fut longtemps copropriétaire de la Boucherie Sorel. Il a été mon mentor et il est toujours mon complice dans l'entreprise.

À votre avis, quelles sont les qualités pour réussir ?

D'abord l'audace, puis la persévérance et l'écoute des clients, pour les fidéliser. Quand on a un commerce, il faut être sociable et aimer le contact avec les gens. Nous devons innover constamment et je demeure toujours à l'affût des nouvelles tendances.

Bien sûr, il faut beaucoup travailler mais quand on a une entreprise, on ne compte pas les heures et on y pense tout le temps. Je travaille à temps plein à la boutique. Nous sommes trois en cuisine, avec mon mari et ma belle-fille Émilie qui est notre bras droit. Nous cuisinons beaucoup de plats maison : pâtes fraîches, pâtes farcies, sauces, desserts, etc.

Quels sont vos loisirs ?

Je pratique la marche, la bicyclette, la lecture et le jardinage. J'aime parcourir les différents circuits touristiques au Québec. Enfin, j'aime passer du temps avec mes enfants et mes petits-enfants.

Quels sont vos objectifs pour l'entreprise ?

Aller de l'avant, continuer à innover. J'aime les nouveautés, j'essaie toutes sortes de choses pour améliorer notre offre de produits et faire mieux qu'ailleurs. Nous voulons toujours demeurer uniques, proposer des produits que les autres n'ont pas. Mon autre objectif est de trouver une relève.

Où vous voyez-vous dans 10 ans ?

Je me vois en train de profiter de ma retraite et pourquoi pas retourner en Italie, où nous sommes allés une fois visiter la maison natale de mon père.

Quels sont vos rêves pour la région ?

Depuis mon enfance, j'ai vu évoluer la situation économique de notre région. Je crois que la clé pour faire rouler l'économie à nouveau est d'attirer de nouvelles familles, mais il faut leur offrir une vaste gamme d'emplois... ■



Magnifique terrasse sur le bord de l'eau

Ouvert à tous

- Salle de réception disponible 12 mois par année
- Mariage, anniversaire, baptême, célébration du temps des fêtes, et plus
- L'endroit idéal pour les événements corporatifs
- Tournoi, cocktail dînatoire, assemblée, réunion, colloque, conférence
- Forfait golf, voiture et souper à partir de 42 \$



Club de Golf
SOREL-TRACY
« Les Dunes »

12000, chemin Saint-Roch
Sorel-Tracy
450 743-7922

Une nouvelle usine

POUR MIEUX VOUS SERVIR !



Ouverture en août 2013

METAL PIERREVILLE

Dans le but de toujours mieux vous servir, une nouvelle usine est présentement en construction et verra le jour au cours du mois d'août 2013.

81, route Marie-Victorin, Saint-François-du-Lac | 450 568-2999 | info@metalpierreville.ca | www.metalpierreville.ca

SABLAGE ET PEINTURE | DESSINS D'ATELIER ET APPROBATION D'INGÉNIEUR | SERVICE DE LIVRAISON | PLAGIAGE, ROULAGE ET COUPE

DES PRAIRIES FLEURIES UNE SOLUTION ÉCOLOGIQUE

ALSTOM CANADA POWER
Après

L'avez-vous remarqué ?

En 2012, des parcelles de terrain fleuri ont été implantées sur le site de certains commerces, institutions et sièges sociaux d'entreprises de la région de Sorel-Tracy. La vue de ces parterres en floraison a provoqué la curiosité de nombre de personnes. D'où venait donc ce fleurissement ? Ce sont des prairies fleuries. Avec la collaboration de ses clients, Ozone Plus a introduit dans notre région des mélanges de semences produits par la compagnie Nova-Flore, située en France, et distribués au Québec par Horti-Solution.

COMMISSION SCOLAIRE
DE SOREL-TRACY
Après



Avant



Avant

Des employés heureux !

Dans les lieux de travail ainsi embellis, nous avons constaté un réel intérêt pour nos prairies fleuries. Certains employés venaient cueillir des fleurs pour en mettre sur leur bureau ou dans l'entrée principale afin d'accueillir leurs clients. D'autres allaient observer la croissance et la progression de leur prairie, pour en apprécier la floraison. Nous avons eu de belles discussions, merci pour vos encouragements!



RÔTISSERIE ST-HUBERT
Après

100% fleurs, voilà la solution !

Grâce à des mélanges composés à 100% de semences de fleurs, nous répondons à l'attente de clients soucieux à la fois de résultats et de solutions écologiques. L'année 2012 n'a pas été facile pour la végétation en général. Le manque d'eau a causé un ralentissement de la croissance et du développement des fleurs. Malgré cela, les résultats de ces plantations fleuries ont été impressionnants !

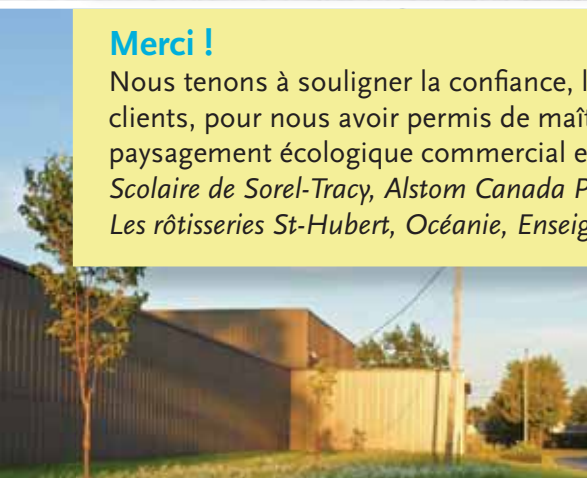


Avant

Merci !

Nous tenons à souligner la confiance, la volonté et la patience de nos clients, pour nous avoir permis de maîtriser une nouvelle approche de paysagement écologique commercial et résidentiel : *Commission Scolaire de Sorel-Tracy, Alstom Canada Power, Meubles André Beaulieu, Les pâtisseries St-Hubert, Océanie, Enseignes Casavant, Cournoyer*

communication marketing, IGA Marché Tellier, Caisse populaire Riviera, Les Résidences Le Marquis de Tracy, le Biophare ainsi que plusieurs particuliers.



Avant

MEUBLES ANDRÉ BEAULIEU
Après



SEMENCES DE TYPE RÉSIDENTIEL



Avant

IGA MARCHÉ TELLIER
Après



GESTION D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER

Sylvain Salvas, propriétaire de Clôture Sorel-Tracy

En plein élan de croissance

par Catherine Objois

L'entreprise

Clôture Sorel-Tracy a été fondée en 1994 par Yves Bérard et Claire Mandeville. En avril 2008, Sylvain Salvas a acheté l'entreprise, réalisant son rêve de se lancer à son compte. Dès le départ, le jeune entrepreneur avait des visées d'expansion et il voyait grand. Animé par cet objectif, il a entraîné Clôture Sorel-Tracy dans un véritable élan de croissance. La compagnie grandit et figure à présent parmi les fournisseurs du Plan Nord.

Produits et marchés

Fabrication, vente et installation de rampes d'aluminium et de PVC, clôtures résidentielles, commerciales et industrielles, barrières motorisées, grilles ornementales pour les balcons, structures pour les auvents et projets spéciaux. Depuis 2008, l'entreprise a beaucoup développé le marché de la Rive-Sud qui représente 50% de son chiffre d'affaires. Elle est aussi distributrice auprès de petites compagnies de clôtures. L'entreprise possède des installations de 45 000 pi², dont une usine de fabrication de 3000 pi², et le plus grand inventaire de la région. ►



Source : Clôture Sorel-Tracy

Sylvain Salvas, propriétaire de Clôture Sorel-Tracy



Le restaurant familial de qualité depuis 1972!

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



PRINCE
RESTAURANT PIZZÉRIA

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



LIVRAISON RAPIDE



creatifconcept.net

**ENSEIGNE SCULPTÉE
IMPRESSION NUMÉRIQUE
DÉCOUPE CNC
LETTRES "CHANNEL"
ÉCLAIRAGE AUX DELS
Et beaucoup plus !**

450-789-0373

Sans frais

1-888-789-0373



FÉLICITATIONS À NOS CLIENTS!



Grand bâtisseur
Jean Cournoyer
Construction 2000CC



Tourisme, loisirs et culture
Volet événement
Festival de la gibelotte
de Sorel-Tracy



Intervenant économique
de l'année
Technopole en
écologie industrielle



Tourisme, loisirs et culture
Volet tourisme
Théâtre du
Chenal-du-Moine

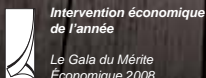
cournoyer[®]
communication marketing

DEPUIS 2007, TROIS PRIX JOSEPH-SIMARD

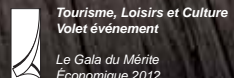
Cournoyer communication marketing



Campagne de promotion « onconstruit.ca »



Festival de la gibelotte de Sorel-Tracy



Se distinguer dans son créneau

Clôture Sorel-Tracy est un chef de file dans l'industrie de la clôture pour toute la région et jusqu'à Boucherville et Drummondville. Elle emploie près de vingt personnes. « Nos forces : le professionnalisme de toute l'équipe et le service après-vente. Nous effectuons des garanties sur le matériel et l'installation », déclare Sylvain Salvas.

L'entrepreneur : Sylvain Salvas, propriétaire de Clôture Sorel-Tracy

Natif de Saint-Robert, Sylvain Salvas est issu d'une famille d'entrepreneurs de la région. « J'ai l'entrepreneuriat dans le sang ! » Il a fait ses premières armes dans l'industrie de la clôture et de la construction. Comme représentant du grand manufacturier canadien de portes et fenêtres JELD-WEN, il a appris l'importance du service à la clientèle. « Mon rêve de jeunesse était d'avoir mon entreprise, je voulais me lancer dans un domaine que je connaissais. J'ai réuni tout mon bagage de connaissances et quand j'ai vu l'opportunité d'acheter Clôture Sorel-Tracy, j'ai foncé ! » Le nouveau propriétaire a été soutenu par le CLD et de la SADC de Pierre-De Saurel. Pendant les deux premières années il a appris le métier d'entrepreneur, accompagné par son mentor, Daniel Gendron. « Je bénéficie également de l'expérience de mon père, Gilles Salvas, qui travaille depuis deux ans dans l'entreprise. » En décembre 2011, Sylvain a établi son entreprise dans les installations actuelles et aménagé une salle de montre.

Les défis

Défi no 1

Établir sa renommée

« Mon plus grand défi est devenir une entreprise renommée, d'être à la hauteur de la demande en tout temps et de bien répondre aux exigences des clients, tout en gardant le cap sur mon objectif : augmenter le chiffre d'affaires de 20 % chaque année. »

Défi no 2

L'expansion : nouveaux marchés, nouveaux produits

« J'ai commencé à réaliser mes projets d'expansion d'abord par la conquête de nouveaux marchés. Je cible le marché industriel,

particulièrement avec le Plan Nord. J'ai passé l'été dernier dans le Grand Nord québécois à Fermont, où nous allons travailler sur la pose de clôtures autour de postes électriques, mines et parcs nationaux. Je veux aussi perfectionner le marché actuel dans la région et sur la Rive-Sud, et m'orienter vers des chantiers de grande envergure, surtout commerciaux. Je mise également sur l'offre de nouveaux produits.» Depuis cette année, l'entreprise est un détaillant autorisé de la bannière Remise Grandmont, qui produit des remises préfabriquées renommées. « J'aimerais créer une nouvelle division pour la vente et l'installation de ces remises. La croissance de l'entreprise va bien, la demande est en hausse. »

Défi no 3

Savoir bien s'entourer

« Avoir comme moi de bons employés, honnêtes et fiers de travailler pour l'entreprise, est vraiment la clé du succès. Je les rencontre chacun tous les mois, ils m'apportent leurs conseils et suggestions. Sur le plan personnel, je peux aussi compter sur une conjointe très compréhensive, qui m'appuie.

Défi no 4


Innover

« Il faut être à l'affût des nouveaux produits, aller dans les foires et les salons commerciaux. Je privilégie le plus possible les produits québécois. La tendance est aux produits verts, comme notre clôture ornementale en aluminium, sans soudure, recouverte d'une peinture écologique, qui ne rouille pas et à un coût très abordable : un produit miracle ! » Sylvain Salvas déborde de projets, comme ouvrir d'autres succursales pour créer sa propre bannière. ■



Année de fondation : 1994
Activité : Fabrication, vente et installation de clôtures
Propriétaire :
Sylvain Salvas

Nombre d'employés : 18
1272, chemin des Patriotes
Sorel-Tracy (Québec) J3P 6B8
Téléphone : 450 742-2277
www.cloture-sorel-tracy.com



Service d'aide aux PME dans leur processus comptable et informatique

- Comptabilité complète informatisée interne ou externe
- Démarrage d'entreprise de tout genre
- Gestion d'entreprise de la construction: paie CCQ, RBQ, APCHQ
- Gestion de projet
- Impôts: particuliers, entreprises, compagnies
- Vente et formation de logiciels: Acoma, Avantage
- Vente de produits informatiques: ordinateur, portable, imprimante
- Solution informatique clés en main

Tél.: 450 742-3460
Fax: 450 743-9372
1181, chemin des Patriotes
Sorel-Tracy

Johanne Belzil

Le Festival de la gibelotte
de Sorel-Tracy présente

MARC HERVIEUX ET LA SINFONIA DE LANAUDIÈRE

avec le chef d'orchestre
Stéphane Laforest



Dimanche 7 juillet



INFO-FESTIVAL : 450 746-0283
FESTIVALGIBELOTTE.QC.CA   



PROCEZ-VOUS LA CARTE D'ACCÈS
EN PRÉVENTE AU COÛT DE 30 \$

POINTS DE VENTE :

- SAQ • Metro • Canadian Tire • Tim Hortons
- Sur le site Web du Festival

courtoyer®



Pour le m

Sorel-

Rive-Sud

ême prix!

-Tracy

TERRAINS À VENDRE

*Développement
d'Angoulême*

- › Terrains à développer à deux minutes de l'autoroute 30
Gilles Simard : 450 742-3883 | 450 517-2068

DÉVELOPPEMENTS
DOMICILIAIRES

- › Rues Rousseau, Lagassé et Farly
- › Rue Jutras
- Terrains secteur Sorel : 514 821-4573

CONSTRUCTION DOMICILIAIRE

 Habitations
Qualitech

- › Semi-détachés avec ou sans garage (secteur Tracy)
Bureau : 450 742-7777
Pierre Legault : 450 780-8602
Michel Loyer : 450 780-6149

DÉVELOPPEMENTS
DOMICILIAIRES

 CONSTRUCTION
MARIO BLONDIN INC.
entrepreneur général & spécialisé

- › Place des Trembles | Projet Normand Fortin
- › Condos de luxe (boulevard de Tracy)
- Maisons en rangée, duplex, triplex, quadruplex
Mario Blondin : 450 746-7748

CONSTRUCTION
2000 C



- › Domaine du Sablon
Maisons construites selon nos modèles ou vos plans
Bureau : 450 561-1771
Jean Cournoyer : 450 746-9684

 TDH
CONSTRUCTION

- › Faubourg sur le golf Les Dunes (secteur Tracy)
Bungalows et cottages semi-détachés
Jennifer Cournoyer : 450 746-9332
Daniel Héroux : 514 444-4413

onconstruit.ca

com

LES
PORTES
MANOIR


BOULET
Portes et fenêtres


accès-région
PIERRE-DE SAUREL
VIVRE ET TRAVAILER

 FM
101.7

La Voix

Les 2 Rives

SOREL-TRACY
EXPRESS

Nos partenaires médias:



Les cli
visages

L'Aquarelle

par Catherine Objois

Vent de fraîcheur chez un grand classique

L'Aquarelle, située dans une belle maison ancestrale du Vieux-Sorel, est sûrement l'un des plus anciens et des plus réputés restaurants de la région. Cette valeur sûre de notre gastronomie locale a changé de propriétaire il y a deux ans. Pour acquérir L'Aquarelle, Steve Blette et Andrée-Anne Daneau se sont associés, mais seulement en affaires précisent-ils pour éviter un malentendu courant. Réunis par la même passion de la restauration, les deux jeunes Sorelois se sont lancés dans cette belle aventure, en toute connaissance de cause. Steve travaillait dans les cuisines depuis onze ans, et Andrée-Anne avait assuré le service durant trois ans. Ils ont mis L'Aquarelle à leur goût, ajoutant leur touche personnelle. « Nous voulions atténuer cette image de restaurant très chic et coûteux, tout en conservant la classe de L'Aquarelle. » Pari réussi! Ils ont su garder le charme et l'élégance qui ont fait la réputation de l'établissement tout en apportant un vent de rajeunissement et de fraîcheur.

ents nous ont suivis et de nouveaux , plus jeunes, se sont ajoutés

Un jeune couple à la barre

« Fabien Fagnan, chef propriétaire depuis 1991, m'a tout montré du métier. Il y a deux ans, il nous a fait une belle offre que nous avons acceptée avec enthousiasme ! Les clients nous ont suivis et de nouveaux visages, plus jeunes, se sont ajoutés », raconte Steve. Andrée-Anne a pour sa part suivi une formation en gestion hôtelière au Collège LaSalle avant de travailler dans plusieurs restaurants de Sorel. Les nouveaux propriétaires ont assuré une certaine continuité. L'équipe d'une vingtaine d'employés est restée, incluant l'ancien propriétaire, et la carte offre toujours des plats classiques, mais aussi des nouveautés. Les lieux ont été rénovés et arborent un nouveau décor.

Un cachet intime et particulier

Les maîtres des lieux nous reçoivent dans l'ambiance élégante mais chaleureuse de la grande salle aux teintes de beige et rouge. La verrière, très populaire, ouvre ses larges baies vitrées sur la rue. Le restaurant peut accueillir 65 convives, sans compter les quatre salons à l'étage, dont la capacité varie de 50 à six personnes pour diverses rencontres. Une clientèle de toute la région vient s'attabler à L'Aquarelle, et parfois aussi de plus loin, surtout depuis l'élogieuse critique de Philippe Mollé, parue dans *Le Devoir* en octobre dernier.

Une cuisine française classique et des nouveautés

L'Aquarelle se spécialise dans la cuisine française classique et met en valeur les poissons et les fruits de mer. « Tout en conservant ce type de gastronomie, nous

avons ajouté de nouveaux mets comme des viandes sauvages. Nous privilégions les producteurs locaux et développons beaucoup les vins d'importation privée. » Ici on peut aussi bien manger un repas simple et rapide le midi que déguster en soirée un foie gras de canard poêlé sur poires caramélisées, accompagné d'un verre de muscat. Le soir, le menu « Assiettes pour deux personnes » permet pour un prix abordable de déguster une sélection de quatre viandes ou de quatre poissons accompagnés de sauces choisies : l'occasion de belles découvertes!

Un midi à L'Aquarelle

Le menu du jour proposait ce jour-là six plats au choix : salade de poulet, filet de truite, moules, tartare de bœuf, filet mignon et l'assiette de pétoncles. Celle-ci fut notre choix, après un potage parmentier bien onctueux. Sur un lit de riz, les pétoncles légèrement panés composent une belle assiette copieuse, accompagnés de légumes juste assez cuits, de crudités et de jeunes pousses apportant des notes de fraîcheur. Parmi les desserts, nous avons le choix entre la tarte aux pommes à la normande, le gâteau au chocolat blanc et framboises et la salade de fruits. Généreuse et faite de fruits frais, celle-ci complète bien ce repas savoureux, tout comme le très bon espresso.

« Après deux ans, nous n'avons pas de regret d'avoir fait ce choix, même si le milieu de la restauration n'est pas facile et exige beaucoup de travail. La clientèle est fidèle et il n'y a jamais de routine dans notre métier. Nous avons plein de projets ! »



La SADC de Pierre-De Saurel célèbre ses 25 ans

La concertation : un chemin d'apprentissage collectif



Michèle Gauthier
sadccom@bellnet.ca

Agente de communication
SADC de Pierre-De Saurel



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

Voilà maintenant 25 années que la SADC naissait d'une volonté de doter la région d'une table de concertation ayant comme préoccupation majeure le développement régional. « Aujourd'hui, la capacité de concertation est probablement l'apport le plus important de la SADC à la région », souligne René Lachapelle, président de la SADC de Pierre-De Saurel.

Les grandes étapes de la concertation régionale

L'obtention, en 1988 d'un accès au Programme de développement des collectivités du Canada, a permis la création du Comité d'aide au développement des collectivités (CADC) du Bas-Richelieu qui se voulait un moyen pour que la région se prenne en main. Composé de différents représentants régionaux, le CADC s'est donné comme mission d'être une table de concertation des intervenants du milieu en vue d'un développement local harmonieux.



Laure Waridel, sociologue spécialisée en environnement et auteure

Environnement comme enjeu de développement

Un des premiers mandats de ce comité a été de produire un premier plan stratégique qui identifiait les problèmes environnementaux du milieu comme une occasion de développement soit en favorisant la recherche industrielle dans les secteurs de la métallurgie et de la fabrication mécanique ainsi que dans le domaine de la recherche environnementale.

L'Écocollectivité : une démarche innovante en développement durable

Prenant appui sur les acquis de la révision du Plan stratégique 2005-2009 et de la démarche de l'Agenda 21 de Sorel-Tracy, la MRC de Pierre-De Saurel a choisi de s'engager dans une démarche innovante de développement durable, l'*écocollectivité*.

En route vers 2025, vers une « économie de liens »

De nouveaux défis pointent à l'horizon. Les changements climatiques, la perte de biodiversité, la contamination chimique, l'effritement de la classe moyenne ainsi que l'appauvrissement sociale sous toutes ses formes nous forcent à revoir certains de nos choix. Nous sommes à l'aube de changements importants.

Or, depuis plus d'une décennie, la grande région de Sorel-Tracy a décidé de prendre le virage du développement durable, ce qui lui confère un positionnement avantageux pour faire face à ces nouveaux défis. Sorel-Tracy, pourrait-elle devenir le chef de file d'une véritable transition économique, « une économie de liens » ayant pour terreau les valeurs de l'écologie industrielle? ■

Le 31 janvier dernier, Laure Waridel, sociologue spécialisée en environnement et auteure, a présenté une conférence sous le thème « En route vers 2025 ».

Pourquoi près de 340 entreprises et plus de 400 membres ont-ils choisi de s'investir à la Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain?

Meilleur programme d'assurance collective pour les entreprises de 1 à 50 employés;

Activités de réseautage : Dîner conférence 5 @ 7 Gala du mérite économique

Pour la force de son réseau régional;

Pour son affiliation avec la Fédération des chambres de commerces qui regroupe plus de 60 000 entreprises et 150 000 entrepreneurs au Québec;

Pour la promotion de l'entrepreneuriat;

Pour promouvoir les intérêts de ses membres auprès des différentes instances;

Pour promouvoir le développement des affaires chez nous.

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

67, rue George, bureau 112, Sorel-Tracy J3P 1C2
 Téléphone: 450 742-0018
 Télécopieur: 450 742-7442
 www.ccstm.qc.ca

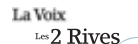
La Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain, un placement rentable!
 Devenez membre et recevez un certificat publicitaire d'une valeur de 500 \$ du journal *Sorel-Tracy Express*.

MERCI A NOS PARTENAIRES

ALLIANCE PLATINE:



ALLIANCE ARGENT:



ALLIANCE OR:



ALLIANCE BRONZE:



ALLIANCE PARTENAIRE:

- BENOÎT & LÉO THÉROUX INC.
- CONSTRUCTION 2000CC
- IMPRIMERIE ÉMOND & PELLETIER INC.
- PORTES ET FENÊTRES BOULET INC.
- V.L. INDUSTRIEL
- CLD DE PIERRE-DE SAUREL
- FERME ST-OURS INC.
- LOCATION KIROULE
- SOCOMECH INDUSTRIEL INC.



J'ai du bon fromage!

Marco Brochu

mbrochu@cldpierredesaurel.com

Agent de communication
CLD de Pierre-De Saurel

Nous avons eu l'idée de vous dresser un bref portrait d'un des secteurs de développement très particulier dans la MRC et qui constitue désormais une force régionale : l'offre fromagère. Très diversifiée, l'industrie présente ici participe de belle façon au rayonnement de la région en exportant à l'extérieur non seulement de la MRC, mais également du Québec. Chacune des trois fromageries que nous vous présentons a ses particularités et ses spécialités propres aux principaux marchés qu'elle vise. Voici donc un bref portrait de la Laiterie Chalifoux/fromages Riviera, de la Fromagerie Polyethnique et de la Fromagerie de la ferme.

La Laiterie Chalifoux

La plus vieille entreprise du domaine dans la région est bien entendu la Laiterie Chalifoux, établie depuis les années 20 et produisant du fromage depuis 1959. Le plus célèbre d'entre tous les produits est sans aucun doute le fromage en grains Riviera – récemment reconnu par un prix Caseus – auquel s'ajoutent depuis une quantité importante de variétés de fromages fins (suisse, parmesan, etc.), en plus du nouveau fromage cheddar fondu, pour ne nommer que ceux-là. Son comptoir laitier est situé au 1049, boulevard Fiset, à Sorel-Tracy. <http://www.laiteriechalifoux.com/>

La Fromagerie Polyethnique

Située au 235, chemin St-Robert à Saint-Robert, la Fromagerie Polyethnique est, depuis ses débuts en 1993, un leader québécois dans la fabrication de fromages destinés à la communauté arabe. Elle ajuste ainsi ses recettes aux différentes demandes afin de satisfaire les marchés ethniques des grandes villes canadiennes et du Nord-Est américain. Elle a par ailleurs remporté une mention du jury pour son intégration de technologies d'efficacité énergétique au dernier Gala Énergia. Ses produits, comme le labneh, le nabulsi et bien d'autres, sont également disponibles à son comptoir de Saint-Robert.

<http://www.lebedouin.com/>

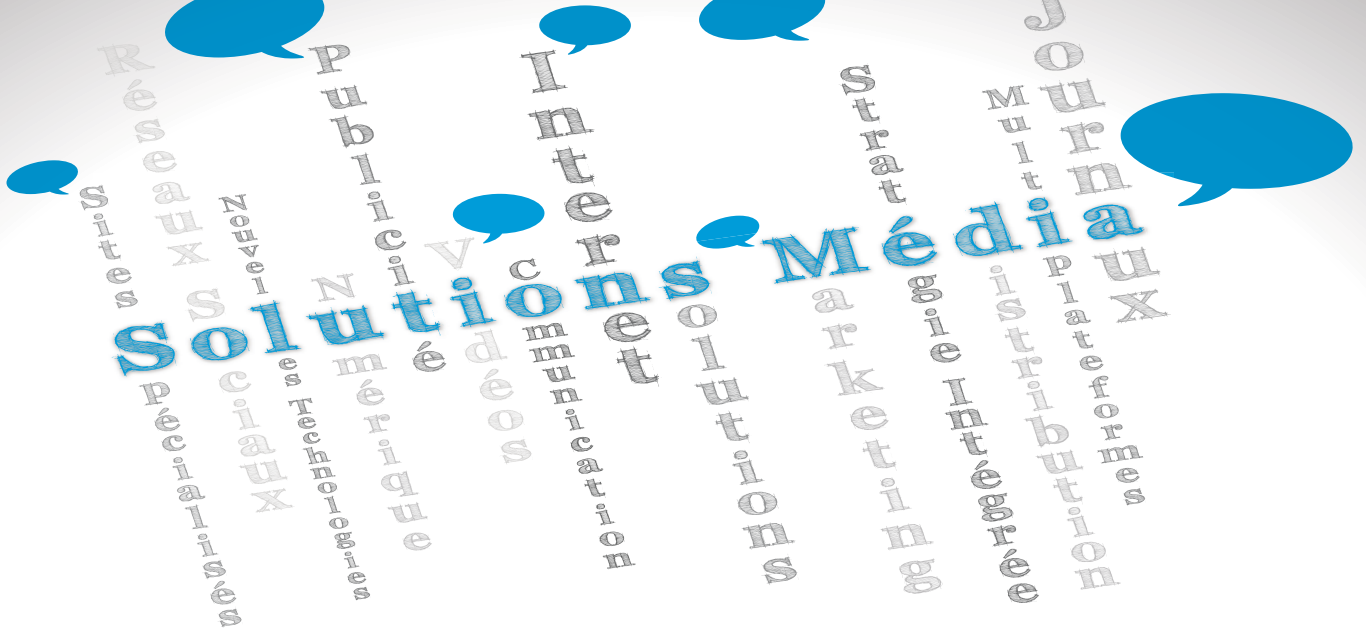


La Fromagerie de la ferme

Créée en 2004 et plus récemment installée au 509, rang du Bord-de-l'Eau à Saint-Aimé, la Fromagerie de la ferme – les Fromages Latino – se spécialise dans la production de fromages sud-américains, principalement pour les différentes communautés établies au Canada. Ayant la particularité d'être faibles en sel, ses fromages, dont le panela, le asadero et le costeno, sont distribués dans divers commerces de Montréal à Toronto, en plus du sud ontarien.

Ses produits sont aussi disponibles sur place.
<http://www.fromageslatino.com/>

Bonne dégustation ! ■



Les multiplateformes, dont les médias numériques, interactifs et imprimés, sont devenues des **incontournables** de toutes stratégies marketing.



Que ce soit pour attirer l'attention d'une nouvelle clientèle, **accroître** les achats de vos clients actuels ou simplement les **fidéliser** davantage, nous maîtrisons les meilleurs outils et véhicules de communication pour **atteindre** vos objectifs.

Nos conseillers en solutions Médias formés pour vous ! **450.746.0886**



Serge Cordeau
serge.cordeau@tc.tc
450-517-8147



Nancy Beauchamp
nancy.beauchamp@tc.tc
450-517-5167



Conseiller Publisac
Sylvain Desjardins
sylvain.desjardins@tc.tc
514-992-8575

SOREL-TRACY.ca
EXPRESS

**FM
1017**

www.fm1017.ca

Aciers Régifab

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

Aciers Richelieu

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

Agence maritime de Sorel

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

Auvents Simard

55, rue Étienne
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 5H8
Tél. : **450 742-8150** - Télé. : 450 742-6262

Benoit & Léo Thérioux cabinet d'assurances

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

Boutique d'animaux Cartier

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

Brigade entrepreneuriale

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

Caisse Centre du Bas-Richelieu

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

Caisse Desjardins Pierre-De Saurel

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

Caisse Desjardins Riviera

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

Carrefour jeunesse emploi

189, rue Prince, bureau 314
Sorel-Tracy J3P 4K6
Tél. : **450 743-1441**
Télé. : 450 743-1001
www.cje-pierredesaurel.com

Cégep de Sorel-Tracy

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

Centre visuel Hélène Fournier

351, boulevard Gagné
Sorel-Tracy J3P 2T5
Tél. : **450 743-1010**
Télé. : 450 743-9275
www.centrevisuelfournier.ca

Chambre de commerce et d'industrie Sorel-Tracy métropolitain

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

CLD de Pierre-De Saurel

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

Climatisation Chauffage Sorel-Tracy

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

Club de golf Les Dunes

12 000, chemin St-Roch
Sorel-Tracy J3R 5E8
Tél. : **450 743-7922**
Télé. : 450 743-7665
www.golflesdunes.com

Club Voyages Air-Mer

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

CNC Tracy

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

Complexe industriel de la Trente

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

Cournoyer communication marketing

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

Créatif Concept

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

Després mécanique mobile

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

E. L. Carrosserie

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

Fabspec

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

Félix Nadon, technologue

52, avenue du Collège
Saint-Ours J0G 1P0
Tél. : **450 785-2537**
www.felixnadon.com

Festival de la gibelotte de Sorel-Tracy

100, boulevard Gagné
Sorel-Tracy J3P 7S6
Tél. : **450 746-0283**
Télé. : 450 746-5853
www.festivalgibelotte.qc.ca

Financière Banque Nationale Christian Archambault

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

Finition intérieure Charles Letendre

34, rue Paul
Sainte-Anne-de-Sorel J3P 3A1
Tél. : **450 743-1778**

FM 101,7

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

Gilbert Mandeville & Fils

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

Groupe conseil BGS

1181, chemin des Patriotes
Sorel-Tracy J3P 2N2
Tél. : 450 742-3460

Imprimerie Mongeon & Fils

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

Jencajo auto

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

Laiterie Chalifoux

493, boulevard Fiset
Sorel-Tracy J3P 3R9
Tél. : **450 743-1381** - Télééc. : 450 746-0993
www.laiteriechalifoux.com

Le Fougasse

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

Les Portes du Manoir

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

Location FGL

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

Louise Auger, comptable

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

Métal Pierreville

81, route Marie-Victorin
Saint-François-du-Lac J0G 1M0
Tél. : **450 568-2999** - Télééc. : 450 568-3322
www.metalpierreville.ca

MRST

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

Nettoyeurs Daoust Forget

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

O'Mythos

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

Ozone Plus

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

Parc éolien Pierre-De Saurel

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

Pierre Lefebvre Toyota

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

Pincor

3255, rue Joseph-Simard
Sorel-Tracy J3P 5N3
Tél. : **450 743-8431** - Télééc. : 450 743-9943
www.pincor.ca

Poirier Ford

2325, rue Laprade, Sorel-Tracy J3R 2C1
Tél. : **450 742-2743** - Télééc. : 450 742-9207
www.poirierford.com

Prince Pizzeria

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

SADC de Pierre-De Saurel

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

Salon funéraire S. Jacques & Fils

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

Service de comptabilité**Sylvain Lesieur**

211, rue Léon XIII
Saint-Joseph-de-Sorel J3R 3V2
Tél. : 450 743-4711

Sorel Forge

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

Sorel-Tracy Express

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

Sorel-Tracy Nissan

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

Tim Hortons

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

Traversy Traitreur

95, rue Plante, bureau 103
Sorel-Tracy J3P 7E9
Tél. : **450 746-8111**
Télééc. : 450 746-3937

Ville de Sorel-Tracy

71, rue Charlotte
Sorel-Tracy J3P 7K1
Tél. : **450 780-5600**
Télééc. : 450 780-5625
www.ville.sorel-tracy.qc.ca

Volkswagen Sorel-Tracy

2550, route Marie-Victorin
Sorel-Tracy J3R 1N2
Tél. : **450 743-5522**
Télééc. : 450 743-4162
www.soreltracyvw.ca

Yves Lacombe couvreur

1514, chemin des Patriotes
Saint-Victoire-de-Sorel J0G 1T0
Tél. : **450 742-2388**



Consultez notre nouveau site
Internet pour en savoir plus.



ozoneplus.ca

OZONE⁺

GESTION D'AMÉNAGEMENT PAYSAGER



NISSAN

Véhicules commerciaux

CONÇUE POUR
TRAVAILLER
AVEC VOUS

Repensez votre façon de faire des affaires



Gamme NV 2013

TOUT
SIMPLEMENT
BRILLANT



SOREL-TRACY NISSAN

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