

# COMMERCE & industrie Rive-Sud

---

Été 2017 - Volume 14 - Numéro 21

## DOSSIER SPÉCIAL GALA EXCELLENCE 2017

**SCÈNE ÉTHIQUE**  
*Entreprise de l'année*

—

**LADN MONTÉRÉGIE 2017**  
*Portrait des lauréats*



**MÉMOIRE SUR LA FLUIDITÉ  
DE L'AUTOROUTE 30**  
Résumé de l'action du comité transport



Chambre de commerce  
et d'industrie de la Rive-Sud



# GO L DE LA PRÉSIDENTE

TOURNOI ANNUEL

39<sup>e</sup>  
ÉDITION

**28 AOÛT 2017**

Club de golf de La Vallée du Richelieu

Information: [www.ccirs.qc.ca](http://www.ccirs.qc.ca)

# TABLE DES MATIÈRES

## **DIRECTION GÉNÉRALE:**

Stéphanie Brodeur

## **RÉDACTRICE EN CHEF, COORDINATION ET PUBLICITÉ:**

Alicia Lymburner

## **GRAPHISME:**

12H30.ca

## **IMPRESSION:**

Communication Globale Pub Cité

---

*Pour toutes questions concernant  
le magazine de la CCIRS:  
alymburner@ccirs.qc.ca*

*En page couverture: les finalistes  
des Prix Excellence 2017*

- 06 MOT DE LA PRÉSIDENTE**  
*Place aux entreprises!*
  
- 07 MOT DE LA DIRECTION**  
*Nouvelle direction: un défi stimulant!*
  
- 09 DOSSIER SPÉCIAL**  
*Nos entreprises à l'honneur*
  
- 22 CHRONIQUE PROFESSIONNELLE – COMPTABILITÉ**  
*Êtes-vous prêt pour la 4<sup>e</sup> révolution industrielle?*
  
- 24 COMITÉ TRANSPORT**  
*Mémoire sur la fluidité de l'autoroute 30*
  
- 26 HÔTEL MORTAGNE**  
*L'hôtel modernise et accroît son offre hôtelière*
  
- 28 LADN MONTÉRÉGIE 2017**  
*Portrait des lauréats*
  
- 33 AILE JEUNESSE**  
*Nouveau site Web!*
  
- 34 CHRONIQUE PROFESSIONNELLE – MARKETING**  
*Quelques marques qui redéfinissent les règles*
  
- 36 LES ÉTATS GÉNÉRAUX**  
*Le rendez-vous des entrepreneurs*
  
- 38 TAPIS ROUGE**  
*Y étiez-vous?*



# ÊTRE MEMBRE DE LA CCIRS COMPORTE UN LOT D'AVANTAGES!

La Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud (CCIRS) rassemble et représente les entreprises de son territoire. En adhérant à la CCIRS, vous êtes assuré qu'elle devient votre porte-parole en défendant vos intérêts sur les grands enjeux économiques et politiques de la Rive-Sud. Elle vous permet d'élargir votre réseau, de bénéficier d'avantages et de rabais, de vous faire connaître dans le milieu des affaires et de profiter des différents ateliers et conférences pour vous développer professionnellement.

## Pourquoi être membre de la CCIRS?

- Profiter d'un réseau : Comptant près de 1 900 membres, la CCIRS vous fait profiter du plus grand réseau d'affaires de la Rive-Sud. La CCIRS organise une trentaine d'événements par année. Vous avez donc plusieurs occasions de rencontrer et d'échanger avec des gens d'affaires et ainsi d'élargir votre réseau professionnel.
- Gagner en visibilité: Venez participer à nos événements pour vous faire connaître, et bien au-delà si vous devenez partenaire de la CCIRS. Rayonnez dans le magazine de la CCIRS publié à plus de 2 000 exemplaires chaque saison. Profitez d'une visibilité sans pareille dans notre répertoire papier ou électronique, ou encore en participant au prestigieux concours des Prix Excellence.
- Développer vos compétences: Explorez le mentorat, les ateliers, les groupes de codéveloppement, les outils de savoir-faire et de savoir-être et les conférences, qui sont proposés par la CCIRS pour répondre à vos besoins et questions sur l'entrepreneuriat.
- Avoir un porte-parole pour le développement économique du territoire: La Chambre, forte de ses nombreux membres, fait valoir son poids dans les décisions d'enjeux économiques et politiques.

## AVANTAGES ET RABAIS CORPORATIFS

En étant membre, vous profitez d'une gamme complète d'avantages qui s'appliquent à vous et vos employés:

- Le Régime des chambres de commerce offre des assurances collectives aux entreprises d'un employé ou plus, incluant les travailleurs autonomes et les entreprises agricoles;
- Simplifiez vos paiements avec Global Payments. Bénéficiez de taux préférentiels sur vos transactions effectuées par cartes de débit et de crédit;
- FlagShip compare les tarifs d'expédition et vous aide à choisir votre service de messagerie en un seul endroit. Bénéficiez des meilleurs tarifs pour vos envois de courrier (FedEx, Purolator et UPS);
- Rabais sur les assurances générales avec La Capitale;
- Économie de 40 % sur l'authentification des documents d'exportation;
- Rabais sur l'essence avec Shell ou ESSO;
- Rabais chez Énergie Cardio;
- Rabais sur l'antipollurriel d'entreprise ZEROSPAM;
- Rabais auprès des établissements Hôtellerie Champêtre;
- Tarif d'entreprise avec VIA Rail;
- Rabais sur des billets du Festival Juste Pour Rire 2017.

## JEAN-CLAUDE BUNSTER

Responsable du service aux membres, CCIRS

## BIENVENUE AUX NOUVEAUX MEMBRES

### CENTRES COMMERCIAUX & RESTAURATION

GESTION QUARTIER DIX30 • LA BELLE BRETONNE INC. •  
MAXI & CIE • PREMIÈRE MOISSON LONGUEUIL

### CHAUFFAGE, CLIMATISATION, RÉFRIGÉRATION & VENTILATION

ENAIRGIE MC INC.

### COMMERCE EN LIGNE

DANS LE SAC

### COMMUNICATION, MARKETING, PUBLICITÉ & INFORMATIQUE

ASTRAL IMMOBILIER • CRACKBOOM! MÉDIA •  
IMPACT PRODUITS INFORMATIQUES INC.

### CONSTRUCTION

LES HABITATIONS DESCHÊNES ET PÉPIN INC.

### DÉPUTÉS PROVINCIAUX

BUREAU DU DÉPUTÉ DE VERCHÈRES, STÉPHANE BERGERON

### DIVERTISSEMENT

JUSTE POUR RIRE

### FABRICATION, MANUFACTURIER & DISTRIBUTION

LE GROUPE SIMONEAU INC.

### IMMOBILIER

ÉVALUATION ET VALORISATION IMMOBILIÈRE MB2

### INGÉNIERIE

LES TECHNOLOGIES POLYCONTRÔLES INC.

### SANTÉ

CLINIQUE DENTAIRE CAROLINE EMOND

### SERVICE CONSEIL

DIONNE CONSEIL • MSJ CONSULTING INC.

### TOURISME

CONCEPT B ÉVÉNEMENTIEL

# CALENDRIER

## *des activités*

La CCIRS fait relâche pour l'été... mais revient fin août.  
Réservez vite ces dates à votre agenda!

**28  
AOÛT**

### **TOURNOI DE GOLF DE LA PRÉSIDENTE**

*La 39<sup>e</sup> édition du prestigieux tournoi de golf de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud (CCIRS) est l'occasion d'offrir à votre entreprise tout le rayonnement qu'elle mérite auprès des décideurs de la communauté d'affaires de la Rive-Sud.*

*Informez-vous des opportunités de partenariats et des avantages de visibilité dont vous pourriez bénéficier.*

*Ne ratez pas cette occasion! Inscription et informations sur le site de la CCIRS.*

**Club de Golf La Vallée du Richelieu,  
Sainte-Julie**

**18  
OCT**

### **5@7 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE ET LANCEMENT DES PRIX EXCELLENCE**

*La présidente profitera de ce moment pour présenter le bilan de son mandat à la présidence. Venez rencontrer les membres du conseil d'administration de la CCIRS.*

*Cet événement sera aussi l'occasion de lancer la 34<sup>e</sup> édition des prestigieux Prix Excellence.*

*L'assemblée est ouverte et gratuite à tous les membres en règle seulement.*

**Hôtel Holiday Inn, Longueuil**

*N'hésitez pas à consulter régulièrement notre site Web,  
**[www.ccirs.qc.ca](http://www.ccirs.qc.ca),**  
pour la programmation de l'automne 2017!*



Coopérer pour créer l'avenir



**SERVICE  
AFFAIRES**

## PLACE *aux entreprises !*

---

*Je profite de cette tribune pour féliciter les entrepreneurs des entreprises lauréates ainsi que les finalistes des Prix Excellence 2017. Lors de la soirée de Gala, nous avons vu des entreprises qui se démarquent par leur inventivité, leur persévérance, leur unicité. Les témoignages des gagnants démontraient tous la passion qu'ils ont pour le développement de leurs entreprises. Une fois de plus, je suis très fière du travail accompli par la CCIRS afin de mettre en valeur nos entreprises qui font de la Montérégie une région prospère sur le plan économique.*

Cette édition de *Commerce & industrie Rive-Sud* vous présente ces entreprises fièrement récompensées. Elles se démarquent dans leurs domaines respectifs et ont toutes une histoire intéressante à vous raconter. Je vous invite fortement à aller les visiter à leur place d'affaires.

Nous vous présentons également, les entreprises lauréates du concours LADN Montérégie 2017. Ce concours vise à reconnaître les entreprises de moins de trois ans d'existence dont les chefs d'entreprises se positionnent déjà comme des leaders, des gens audacieux, déterminés et qui ont un esprit novateur. Bravo à vous tous !

Au fil des pages, vous pourrez lire les grandes lignes du mémoire déposé par la CCIRS concernant la nécessité d'assurer la fluidité des transports sur l'autoroute 30. Soyez assurés que notre comité transport suivra ce dossier de très près.

J'espère que ce numéro saura vous inspirer au dépassement et vous incitera à vous impliquer au sein de nos différents comités.

Au plaisir de vous revoir lors de notre tournoi de golf à la fin août.

---

**CATHERINE BRAULT**

*Présidente, CCIRS*



## NOUVELLE DIRECTION: *un défi stimulant !*

---

*C'est avec beaucoup d'enthousiasme que je reprends la direction générale de la Chambre, et ce, dans un esprit de continuité du travail déjà entamé dans la dernière année.*

Je suis à la Chambre depuis un peu plus de 4 ans. Nous nous sommes peut-être déjà rencontrés? Sinon, permettez-moi de me présenter brièvement. Je suis tout d'abord simple et franche. J'aime les gens. J'aime la musique. J'aime les entrepreneurs.

Vous me verrez discrète, puisque je préfère de loin faire briller nos entreprises. J'ai à cœur la Chambre et son développement et je suis une femme d'action. J'adore concevoir et organiser des événements pour vous, pour le développement économique de notre belle région.

Je suis rarement dans le moment présent, mais plutôt toujours en train de penser au mois prochain. Cette caractéristique peut énerver ma famille, mais est parfaite pour mon poste de directrice générale.

Maintenant que vous me connaissez un peu mieux, passons aux choses sérieuses!

Comme vous le savez sans doute, nous avons amorcé il y a quelques mois une réflexion stratégique, et le point majeur qui en ressort est que la CCIRS doit apporter plus de valeur à devenir membre de la Chambre.

En ce sens, nous élaborons de nouveaux avantages pour nos membres, entre autres par des ententes prises avec les commerçants du territoire, afin de vous offrir des rabais intéressants. L'offre détaillée sera disponible en septembre.

Nous continuerons d'être le porte-parole de nos entreprises en prenant position sur des enjeux importants pour le développement économique. J'aimerais d'ailleurs souligner le dépôt du mémoire de notre comité transport sur la fluidité de l'autoroute 30 en mai dernier. Ce mémoire, soutenu par les 40 maires et mairesses de la couronne sud, est le point de départ de notre action pour assurer une fluidité des marchandises comme des personnes sur l'autoroute 30.

Mon souhait le plus cher est que toutes les entreprises de notre territoire deviennent membres de la CCIRS. Pour avoir du poids et être écoutés, nous devons être nombreux.



Par ailleurs, nous nous efforcerons de bâtir une programmation événementielle variée afin de rejoindre tous nos membres. À ce sujet, notre célèbre tournoi de golf de la présidente aura lieu le 28 août prochain au Club de golf de La Vallée du Richelieu. Je vous invite à vous inscrire dès maintenant. Plus de 250 gens d'affaires de la région y participent chaque année. Cet événement lancera notre saison événementielle 2017-2018 et il me fera plaisir de profiter de cette occasion pour vous rencontrer.

Finalement, j'aimerais, à titre de directrice générale, développer notre aile jeunesse afin que les jeunes entrepreneurs s'impliquent encore plus sur nos différents comités, car ils sont l'avenir de la CCIRS.

Je serai maintenant seule capitaine, mais je serai accompagnée d'une permanence et d'un conseil d'administration dévoués et compétents. C'est donc avec beaucoup d'espoir et de confiance que l'équipe de la CCIRS et moi entamons cette nouvelle étape.

Pour conclure, j'aimerais remercier Hélène Bergeron, qui m'a généreusement accompagnée durant la dernière année en tant que codirectrice et qui m'a permis de prendre confiance en moi et de connaître par cœur cette Chambre que j'aime tant.

Bon été!

---

**STÉPHANIE BRODEUR**

*Directrice générale, CCIRS*

# EN AFFAIRES, ON N'A JAMAIS TROP DE CONNEXIONS.



## INTERNET GARANTI 100 MBIT/S + FORFAIT MOBILE CANADA 6 GO\*

ASSUREZ LA PRODUCTIVITÉ DE VOTRE ENTREPRISE  
DE PARTOUT AVEC DES CONNEXIONS ULTRAFIABLES.

UNE EXCLUSIVITÉ DE VIDÉOTRON SERVICE AFFAIRES



**SERVICE  
AFFAIRES**

\* Cette offre, d'une durée limitée, s'adresse aux clients abonnés, ou qui s'abonnent, à la Téléphonie Mobile avec une entente de 24 mois ou à un accès Internet Garanti de Vidéotron Service Affaires avec une entente de 36 ou de 60 mois. Internet Garanti : La fiabilité de la connexion est garantie à 99,9 %. La « fiabilité » est la mesure, exprimée en pourcentage, de la proportion de temps admissible au cours d'un (1) mois civil pendant laquelle le réseau est accessible, soit par le réseau filaire ou par la redondance sans fil. Certaines exclusions s'appliquent. Offert là où la technologie le permet. Mobilité : Les frais d'itinérance, les frais d'appels et de transmission de données internationaux et les autres frais applicables sont en sus. Le comportement et la tarification des services peuvent différer sur le réseau partenaire. Frais uniques liés à la carte SIM et taxes applicables en sus. Le forfait Affaires Canada permet d'utiliser 6 Go de données par mois et d'effectuer des appels partout au Canada et du Canada vers les États-Unis. Le client obtient une capacité de 6 Go grâce à l'offre Double données par l'ajout d'un Bloc de données, qui correspond au double de celles comprises dans son forfait Mobile. Les offres, les services et les tarifs sont modifiables sans préavis. Certaines conditions s'appliquent.

# DOSSIER SPÉCIAL

## *Nos entreprises à l'honneur*

---

*La Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud déploie toutes ses énergies depuis maintenant 33 ans à assurer le rayonnement des entreprises d'ici par le biais des Prix Excellence. Les différents partenaires, ambassadeurs et parrains de ce concours délaissent un instant l'esprit de compétition pour soutenir les entreprises dans cet événement d'envergure. De ce travail d'équipe naissent de belles candidatures et sont dévoilées de belles histoires entrepreneuriales.*

*Nous vous invitons à découvrir les lauréats du Gala Excellence 2017.*

*À la lecture du portrait de ces entreprises, vous pourrez vous dire qu'il n'est pas étonnant que la Montérégie soit l'une des trois régions où l'indice économique a connu la plus forte hausse, selon le Portrait économique des régions du Québec de 2016.*

*Nous avons de quoi en être fiers !*

## SCÈNE ÉTHIQUE

**Lauréate dans les catégories Entreprise de l'année et  
Entreprise manufacturière ou de distribution de moins de 10 M\$**

*L'excellence sur de grandes scènes*



**COFONDATEURS:**  
**HÉLÈNE DEMERS ET MARTIN FONTAINE**  
**ANNÉE DE CRÉATION: 1995**

Ils sont derrière la réalisation de grands spectacles, mais nous ne le savons pas nécessairement. Il est grand temps de faire la lumière sur une entreprise qui voit loin et accomplit de grandes choses!

Scène Éthique est derrière les dispositifs scéniques de grands spectacles. Elle travaille à la conception et à la mécanisation de structures et d'infrastructures destinées à des tournées ou installations permanentes. L'entreprise se présente comme un «traducteur technique» de la vision des scénographes. Vous verrez ses réalisations dans le spectacle Volta du Cirque du Soleil. Vous l'avez vue aussi dans des spectacles de Robert Lepage et du Cirque Éloize, notamment.

L'entreprise compte 60 employés et pour sa cofondatrice, la reconnaissance du Gala Dominique-Rollin est un succès d'équipe! Depuis maintenant 23 ans, de leur atelier de Varennes, les employés conçoivent des réalisations qui voyagent à travers le monde.

«Nous sommes condamnés à l'excellence puisque nos clients sont de grosses locomotives! On n'a pas le droit à l'erreur!», souligne Hélène Demers, cofondatrice de Scène Éthique. Pour l'entreprise, l'excellence signifie notamment faire en sorte que les dispositifs scéniques s'inscrivent dans la démarche artistique globale.

L'équipement scénique doit soutenir la vision créative et disparaître pour laisser place à l'histoire du spectacle. Cette façon de faire reflète bien l'origine du nom de l'entreprise. Le respect de la scène, du travail accompli lorsque les artistes évoluent sur scène, est au cœur du nom Scène Éthique.

Les réalisations de l'entreprise voyagent et se rendront de Québec à Dubaï, à New York et même en Chine dans la prochaine année et demie. Ayant comme client le Cirque du Soleil, l'entreprise aspire à de grands défis. Celui du spectacle Luzia, avec la cohabitation d'éléments mécanisés électriques et d'unités hydrauliques, tels qu'une piscine et une piste surplombée par un rideau d'eau automatisé, en était un. Relevé avec succès, ce défi en amène d'autres, toujours plus motivants.

Ce qui distingue Scène Éthique, qui compte des concurrents à Laval, en Pennsylvanie et en Grande-Bretagne, c'est le service après-vente, en plus de son inventivité. Un appel de Londres ou de Tokyo suffit pour qu'une personne qualifiée résolve un problème avec un dispositif scénique, de jour comme de nuit.

Scène Éthique a beau travailler avec de «grosses locomotives», elle désire aussi offrir un produit à des clients aux besoins plus modestes. Sa nouvelle gamme de produits SHOGO offre aux clients la possibilité de louer ou d'acheter des scènes, plateaux tournants ou élévateurs de scène construits avec les mêmes standards de qualité et de performance que pour le Cirque du Soleil,

le Cirque Éloize ou Ex Machina. Cette nouvelle gamme de produits permet à l'entreprise d'être plus présente sur la scène locale et nationale et de consolider les 60 emplois au sein de l'équipe.

Le projet SHOGO a déjà porté ses fruits, un peu plus d'un an après son lancement. Trois nouveaux emplois ont été créés et l'équipement voyagera au Québec, à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick et en Ontario à l'été 2017. Le projet le plus flamboyant lié à cette gamme de produits est la participation de l'entreprise aux cérémonies d'ouverture et de fermeture des Jeux panaméricains de Toronto en 2016.

Pour accomplir de telles réussites, l'entreprise doit sans contredit innover. Pour Scène Éthique, l'innovation fait d'ailleurs partie de son état d'être, vous diront ses cofondateurs. «C'est l'ingrédient qui fait son unicité, affirment-ils, et c'est ce qu'attendent nos clients.»

Revenons maintenant au nom de Scène Éthique. L'entreprise a des valeurs inspirantes. Les employés ayant de jeunes enfants en garderie peuvent commencer leur journée de travail une heure plus tard, et si leur enfant est malade, ils peuvent faire du télétravail. Pour des cofondateurs ayant élevé quatre enfants, ça allait de soi!

L'entreprise donne également des composantes mécaniques à l'École nationale de théâtre du Canada, qui pourront servir aux futurs directeurs techniques. Elle accueille aussi dans son atelier les finissants du programme de production de l'École de théâtre du Cégep de Saint-Hyacinthe pour les familiariser avec la fabrication en production théâtrale. L'entreprise s'implique également dans le développement de l'entrepreneuriat en siégeant à la Table d'action en entrepreneuriat de la Montérégie.

Scène Éthique a inventé sa discipline et croyait fièrement pouvoir décrocher le prix d'Entreprise de l'année parce que «l'excellence est un habit que nous revêtons tous les jours depuis le début de l'histoire de notre entreprise. Nous fabriquons du rêve de façon artisanale, mais de qualité industrielle! Et dans ce créneau, nous sommes vraiment excellents.»



## JEAN BOUFFE

### Lauréat dans la catégorie Commerce de détail

*Des repas délicieux en toute simplicité !*



**PRÉSIDENT: JEAN LAFLAMME**

**ANNÉE DE CRÉATION: 2005**

À une époque où la commande de repas en ligne était quasi inexistante, Jean Laflamme a vu l'occasion de créer son entreprise et de répondre à une clientèle jusqu'ici négligée. L'offre de Jean Bouffe s'adresse principalement aux familles, dont un ou deux parents travaillent à temps plein. Devant composer avec la planification hebdomadaire des repas et le manque de temps pour les préparer, Jean Bouffe leur vient en aide.

Les familles commandent des repas frais sur le Web qui leur sont livrés, une fois par semaine, à la maison ou au travail. Le succès de Jean Bouffe vient non seulement de la facilité à commander, mais aussi de cette facilité à recevoir les repas, selon trois ou quatre plages horaires, la semaine comme la fin de semaine. Bien sûr, la qualité et la variété des plats sont aussi des facteurs importants du succès de l'entreprise! Chaque semaine, de 20 à 25 produits sont proposés, de l'entrée au dessert. Les menus sont élaborés pour plaire également aux enfants. Il est possible de retrouver une cuisine familiale traditionnelle canadienne et française, mais également des mets d'inspiration sud-américaine, asiatique et moyen-orientale. Les repas sont dégustés dans les jours qui suivent la commande et certains peuvent être congelés. Le paiement peut également se faire sur le Web et les repas sont livrés gratuitement dans une glacière de styromousse. De quoi plaire aux professionnels pressés!

Jean Bouffe mise également sur une stratégie de prix très concurrentielle, c'est-à-dire toujours offrir les meilleurs prix possibles afin que ses produits fassent partie du quotidien de sa clientèle et ne soient pas considérés comme un luxe occasionnel.

Il est bon de mentionner que Jean Bouffe offre aussi des repas pour des foyers d'une ou deux personnes. Les portions sont alors proposées en format pour deux ou quatre personnes.

Comment arrivent-ils à offrir des prix si concurrentiels, une livraison gratuite et une si grande variété de mets? En vendant directement au client, sans intermédiaire, et en ne produisant que sur commande, sans avoir pignon sur rue pour la vente au détail, notamment. Jean Laflamme est d'ailleurs fier d'affirmer qu'il n'y a aucune perte en cuisine! Les employés récoltent les surplus comme repas du midi!

Une autre source de fierté pour l'entreprise est la proximité avec sa clientèle avec qui elle entretient des rapports cordiaux et chaleureux. Des groupes de discussion et des sondages ont été créés et les nouvelles recettes sont testées auprès de clients fidèles, pour être ensuite améliorées. Ces clients, heureux de participer au succès de l'entreprise, partagent à leur tour leur expérience, ce qui amène de 60 à 80% des nouveaux clients de Jean Bouffe!

## LES ENTREPRISES SBG

### Lauréates dans la catégorie Entrepreneurs et métiers de la construction

*Expérience, innovation et dévouement comme recette du succès!*

**PRÉSIDENT : SERGE BEAUCHAMP**

**ANNÉE DE CRÉATION : 1974**

Depuis plus de 40 ans, Les Entreprises SBG façonnent le paysage de nombreux parcs industriels de la Rive-Sud. L'entreprise familiale se spécialise dans la construction commerciale, industrielle et agroalimentaire. Elle offre des services de construction clés en main, d'entrepreneur général, d'agrandissement et de rénovation.

La proximité avec sa clientèle, une approche des projets bien à elle, et la constante recherche d'innovation garantissent le succès des Entreprises SBG. Elles accompagnent leurs clients selon leurs besoins. Elles sont impliquées dans le processus de construction dès le début et participent même parfois à la recherche du terrain idéal pour le projet de construction.

Les Entreprises SBG ont obtenu la confiance de clients comme Coilex, Excellence Hydraulique, Labplas et Stelpro à plusieurs reprises pour la construction de nouveaux bâtiments. Des projets, tels la construction d'une usine de 100 000 pieds carrés, avec des défis considérables, leur ont été confiés. Mais l'entreprise a su relever le défi précédent en s'ajustant aux imprévus et en conseillant bien son client, comme elle le fait dans tous ses projets. SBG Construction aborde chacun de ses chantiers avec créativité et ouverture d'esprit.

En plus de miser sur la relation avec ses clients, l'entreprise choisit avec minutie ses partenaires d'affaires. Les sous-traitants qui les accompagnent ne sont pas choisis que sur les bases du plus bas soumissionnaire, mais selon des valeurs communes, dont l'innovation et la gestion harmonieuse du personnel.

La recherche de solutions innovantes en matière de mécanique du bâtiment est au cœur de la mission des Entreprises SGB, qui tentent toujours de réduire les coûts afférents pour leurs clients. L'entreprise tente de minimiser l'impact écologique de ses projets en utilisant notamment des panneaux permettant d'améliorer l'isolation de ses bâtiments de façon substantielle.

Le respect des échéanciers et des budgets est une autre des forces indéniables de l'entreprise. SBG Construction mène un projet comme si elle en était propriétaire, s'implique sur chacun des chantiers et assume les dépassements de coûts lorsqu'ils excèdent ce qui a été prévu dans l'entente avec ses clients.



Ces valeurs, l'entreprise compte bien les garder par une relève bien établie et déjà au sein de l'entreprise depuis plusieurs années.

Les dirigeants de l'entreprise, malgré la grande fierté qu'ils ressentent envers leurs bâtiments, vous diront que «leur réalisation la plus impressionnante n'est pas faite de briques et d'acier, mais plutôt d'engagement et de dévouement».

## LAFORGE ENVIRONNEMENT

### Lauréate dans la catégorie Entreprise de service de moins de 50 employés

*Protéger le patrimoine de ses clients*

**PRÉSIDENTE: MARIE-JOSÉE BHÉRER**  
**ANNÉE DE CRÉATION: 2007**

Laforge Environnement accompagne les entreprises dans la gestion des risques environnementaux, que ce soit par l'évaluation environnementale de sites, la réhabilitation de sites contaminés ou l'intervention en cas de sinistres. L'entreprise a comme mission d'offrir à ses clients des solutions durables, en protégeant leur patrimoine. En ce sens, la prévention est au cœur de ses interventions.

L'entreprise offre également une gamme de services en lien avec des réclamations en matière d'environnement: déversements de matières dangereuses ou de produits pétroliers lors de bris mécaniques, gestion des déversements lors d'accidents routiers, incendies avec déversements de matières dangereuses, etc.

Laforge Environnement a une stratégie de croissance bien planifiée. L'entreprise, établie à Boucherville depuis 2007, a maintenant un bureau à Lévis et en comptera un sous peu à Blainville. Ces bureaux stratégiquement situés permettront d'offrir une couverture maximale sur le territoire québécois. Puisque l'intervention en cas de sinistres doit se faire rapidement, la proximité est de mise.

La mise en place d'une nouvelle approche marketing et d'une nouvelle approche client est notamment responsable du succès du deuxième bureau de Laforge Environnement. L'entreprise a misé sur une nouvelle image, un nouveau site Web, une présence accrue sur les réseaux sociaux et du réseautage, notamment. Le déploiement d'une culture client, où l'on travaille avec le client qui a des projets et non pour un projet tout simplement, est aussi garant des résultats positifs de l'entreprise. Maintenant, 15% des mandats viennent de Lévis ou de la grande région de Québec. L'entreprise attire 17% de plus de nouveaux clients qu'en 2015.



Parallèlement à l'implantation de cette nouvelle culture, Laforge Environnement s'assure d'entretenir une belle collaboration avec les spécialistes et les firmes complémentaires, les assureurs environnementaux et en matière de transport dangereux, de même que les experts en sinistre.

Au cœur de la méthode Laforge Environnement se trouve finalement l'innovation. La gestion des travaux de décontamination en est la preuve. Des techniques de traitement sur place permettent de réduire le déplacement de la contamination vers un autre site, et ce, même lors de travaux d'urgence. Un partenariat avec une firme spécialisée a permis de développer une unité de traitement des sols et des eaux mobiles lors du déversement de produits pétroliers.

Et puisque l'excellence ne s'atteint pas sans ses employés, Laforge Environnement a développé un plan de rétention des employés, incluant de la formation, du mentorat et des sessions d'aide professionnelle. L'entreprise a ainsi tout ce qu'il faut pour réussir!

## NAVADA

### Lauréate dans la catégorie **Entreprise de service de 50 employés et plus**

*S'adapter et innover pour garantir le succès !*



#### **PRÉSIDENT : LUC BERGERON** **ANNÉE DE CRÉATION : 1968**

En 1968, Navada était une petite entreprise de Longueuil œuvrant principalement dans le domaine de la réfrigération. En 2016, elle apparaît au 103<sup>e</sup> rang du palmarès des 300 plus importantes PME du Québec du journal Les Affaires!

C'est en 1989 que les actuels président et vice-président ont acquis l'entreprise et décidé d'élargir son champ d'action en créant une deuxième division pour les projets de construction. L'entreprise offrait à l'époque des services de climatisation, en plus de ceux de réfrigération. Navada a ensuite étendu son offre en chauffage et en ventilation, en plus de développer une expertise en automatisation des contrôles et en plomberie mécanique. De 8 employés en 1989, l'entreprise est passée à 220 employés en 2017 avec des revenus annuels de 40 M\$!

L'entreprise a su s'adapter, évoluer et innover à travers les années, et c'est ce qui fait son succès. Maintenant, elle possède des divisions de dessin, d'ingénierie, de combustion, et une division de service de plus de 100 unités sillonnant les routes de plusieurs régions du Québec. Navada œuvre dans les domaines commercial, institutionnel, industriel, mais a aussi développé une expertise pour les secteurs pharmaceutique et alimentaire.

Navada est également une référence en matière de projets LEED. L'entreprise a collaboré à la construction du nouveau siège social d'Ericsson, à Montréal, son plus

gros projet LEED en conception-réalisation à ce jour, qui comporte un campus de 265 000 pieds carrés. Navada a même récemment fait construire son nouveau siège social à Longueuil avec pour objectif d'atteindre un haut niveau d'efficacité énergétique. La certification LEED or a été obtenue. Le bâtiment a été construit avec 41% de matériaux locaux et 22% de matériaux recyclés. Environ 85% des déchets de construction ont été détournés des sites d'enfouissement, 150 000 litres d'eau seront économisés par année et 348 000 kilowatts-heures d'énergie également.

En plus d'être une chef de file en développement durable et d'avoir une large offre de service, Navada compte sur son approche client pour réussir. Chaque client compte, peu importe la valeur du contrat, et l'équipe reste très disponible en cas de problèmes. Puisque l'entreprise conçoit, installe et assure l'entretien des systèmes, cette dernière est à 100% responsable des bris. Une recette gagnante, selon son président!

Navada a aussi pensé à sa relève avec deux nouveaux jeunes actionnaires de 20 et 10 ans d'expérience au sein de l'entreprise. Le capital humain est d'ailleurs l'une des forces de l'entreprise. Navada en prend soin en investissant dans des programmes de formation pour permettre aux employés d'être à la fine pointe de la technologie, en assurant un travail à temps plein à ses frigoristes toute l'année, et en leur offrant un environnement de travail agréable avec une salle d'entraînement et une cafétéria. Une autre formule gagnante, si l'on se fie à la croissance de l'entreprise!

## FELIX COMPOUNDS

**Lauréate dans la catégorie Entreprise manufacturière  
ou de distribution de 10 M\$ et plus**

*Produire des plastiques avec une conscience environnementale !*



**PRÉSIDENT : PIERRE GIGUÈRE**  
**ANNÉE DE CRÉATION : 1999**

Felix Compounds est une entreprise familiale bientôt de deuxième génération qui se spécialise dans la fabrication sur mesure d'élastomères, sous forme de granules. Elle fabrique également des thermoplastiques renforcés, des plastiques d'ingénierie, et des plastiques *biosourcés* et biodégradables. Ces granules servent à mettre en forme plusieurs produits finis tels des bottes, des semelles, des tuyaux industriels, des joints d'étanchéité, etc.

L'une des réalisations dont l'entreprise est spécialement fière est le *Greenfoot*. Il s'agit d'un granule de résine d'élastomère qui peut être utilisé en remplacement des granules de pneus recyclés dans la conception des terrains de gazon synthétique pour le soccer ou le football. Bien que moins coûteux, les granules de pneus recyclés pourraient représenter des risques toxicologiques. *Greenfoot* est le seul granulat qui respecte les normes environnementales les plus strictes mises en place en Californie par le projet de loi Proposition 65. Cette initiative vise à répondre aux préoccupations croissantes au sujet de l'exposition à des produits chimiques.

Ayant nécessité trois ans de recherches et de développement, ce granule de remplacement a trouvé preneur. Plusieurs terrains l'utilisant sont accrédités par la FIFA. La ville de New York ainsi que plusieurs villes dans l'État de la Californie et au Canada l'ont adopté. En plus d'être recyclable, le granule peut être coloré afin d'absorber le minimum de chaleur possible.

L'industrie du plastique a souvent mauvaise presse en termes de protection environnementale, mais Felix Compounds se donne comme mission de mettre l'environnement au cœur de toute innovation. La direction de l'entreprise rappelle que le plastique a remplacé entre autres le verre, l'aluminium et l'acier, plus dommageables pour l'environnement. L'entreprise a investi massivement dans les dernières années pour réduire son empreinte environnementale. Elle s'est vu décerner le niveau 1 du Programme de certification écoresponsable du développement durable par le Conseil des industries durables. Elle établit des plans d'action à l'interne pour réduire le bruit, les particules dans l'air, et la consommation d'électricité et d'eau. À l'externe, elle met en place un processus de récupération chez ses clients.

Il y a fort à parier que l'entreprise maintiendra cette conscience environnementale longtemps, ayant comme relève identifiée la fille du président qui est diplômée en écologie appliquée!

## INNUSCIENCE

### Lauréate dans la catégorie Exportation

*Quand l'exportation propulse  
l'innovation !*

**PRÉSIDENT : DANIEL COUILLARD**  
**ANNÉE DE CRÉATION : 1992**

InnuScience se spécialise dans la recherche, le développement et la fabrication de produits de nettoyage de haute performance à base de bactéries et d'enzymes. L'entreprise innovatrice a été créée par deux entrepreneurs dans l'âme, Daniel Couillard et Steve Teasdale, tous deux diplômés en biotechnologie moléculaire de l'Université du Québec à Montréal. Ces produits proposent une alternative aux produits chimiques de nettoyage destinés aux secteurs industriel et commercial. Trois souhaits étaient derrière le projet de départ : réduire les risques pour la santé des travailleurs qui utilisent des produits de nettoyage quotidiennement, protéger l'environnement et offrir des produits abordables.

Les produits d'InnuScience sont maintenant utilisés dans les hôpitaux, les écoles, les lieux publics, les aéroports et les tours à bureaux, notamment.

L'entreprise a été lauréate des Prix Excellence de la CCIRS en 2016, dans la catégorie Innovations et technologies. Elle réussit cette année à se faire valoir dans la catégorie Exportation, un volet fort important pour l'entreprise, ayant assuré même son succès.

Créée en 1992, l'entreprise se voit freinée dès ses débuts par Santé Canada, qui n'approuve pas le produit et, selon les dirigeants d'InnuScience, estime la technologie trop innovante pour l'époque. Sans se laisser décourager, les deux associés se sont tournés vers l'étranger et réussissent à connaître du succès en Suède, en Suisse, en Angleterre et au Japon, alors qu'au Canada, il aura fallu une dizaine d'années pour que l'entreprise puisse compter sur l'acceptation technologique du produit. Depuis 2010, l'entreprise a des filiales à l'extérieur du Canada et un réseau de distribution dans plus de 33 pays sur les 5 continents.



Le caractère unique et innovant des produits à base d'extraits enzymatiques et de cultures bactériennes vivantes, des composantes présentes dans la nature, a de quoi impressionner. Mais il n'y a pas que le caractère biologique qui séduit, l'efficacité également. Et pour convaincre les entreprises étrangères de l'adopter, InnuScience a ciblé de grandes organisations. Le groupe ONET France, numéro un mondial de la propreté, a été approché en 2015 pour procéder à un projet pilote auprès de 5 de ses 180 agences réparties sur le territoire français. L'expérience a généré des revenus de 500 000 \$ en 2016 et convaincu l'entreprise française d'adopter la biotechnologie. En janvier dernier, un contrat engageait l'entreprise de 60 000 employés à convertir plus de 80% des contrats de nettoyage du groupe à la biotechnologie InnuScience. En mars dernier, ses 180 agences l'adoptaient. Cette carte internationale de prestige pour l'entreprise a généré plusieurs autres contrats et l'ouverture d'une filiale en Floride.

Vingt-cinq ans après sa création, InnuScience exporte plus de 70% de ses produits fabriqués à son usine et prévoit que ses exportations dépasseront les 50 millions de dollars d'ici 3 à 5 ans!

## PAD PERIPHERAL ADVANCED DESIGN

### Lauréate dans la catégorie Innovation et technologies

*La précision en impression*



**PRÉSIDENT : DANIEL POISSANT**  
**ANNÉE DE CRÉATION : 1985**

PAD Peripheral Advanced Design est une entreprise qui s'est tout d'abord spécialisée dans les instruments de haute précision liés au domaine des gaz cryogéniques (à très basses températures) et en échelonnage et service d'entretien des manomètres.

L'entreprise a élargi son champ d'activité après s'être incorporée en 1989, en offrant des services d'entretien et d'intégration d'équipements robotisés. Mais elle a innové quelques années plus tard et se spécialise maintenant dans le milieu de l'imprimerie où elle est chef de file dans les systèmes sur mesure de contrôle de la viscosité des encres (la résistance à l'écoulement) et d'entretien des cylindres d'imprimerie.

Deux innovations bien à elle ont permis à l'entreprise de se démarquer considérablement, ici comme à l'étranger. Il s'agit de l'InkSpec et de l'Aeromaid.

Tout d'abord, l'Aeromaid, développé par la bannière Flexomaid, est un système robotisé de nettoyage des cylindres d'imprimerie par jet d'air breveté sans contact. Le produit se distingue par sa technologie avec tête motorisée intelligente qui permet de détecter par la lumière les caractéristiques physiques des cylindres pour en créer une cartographie. Le système n'utilise alors que

la quantité exacte de détergent et de produit de rinçage. Il comprend également un dispositif de disposition des résidus et réduit ainsi l'impact environnemental.

L'InkSpec, deuxième importante innovation de PAD Peripheral Advanced Design, est un système de contrôle de la viscosité des encres dans les presses d'impression comprenant notamment un système de distribution automatisé de fluide correcteur pour l'encre. On y mesure donc la résistance à l'écoulement des encres et ce plus de 10 fois à la seconde, contrairement à toutes les 30 secondes chez la majorité de leurs concurrents. Cette rapidité permet d'accroître la précision en plus d'augmenter les légères corrections possibles à la minute.

L'entreprise est maintenant aux quatre coins du monde et est notamment devenue le plus important fournisseur d'une société espagnole et d'une société allemande, chefs de file manufacturiers de presse à imprimer dans le monde.

Et comme pour bien des entreprises, le personnel est au cœur de ses réussites. Son rayonnement à travers le monde vient peut-être d'ailleurs de la diversité de ses employés. PAD Peripheral Advanced Design emploie 34 personnes qui viennent de 15 pays différents, une très grande source de connaissance et de créativité!

## BRASSERIE NEW DEAL BREWING CO.

### Lauréate dans la catégorie Nouvelle entreprise

*De la bière autrement!*



**PRÉSIDENT: DALEYNE GUAY**  
**ANNÉE DE CRÉATION: 2015**

Brasserie New Deal Brewing Co. est une jeune entreprise qui a le vent dans les voiles! La microbrasserie produit des bières biologiques sous la marque de commerce Baldwin. Conçues de façon artisanale et sans filtration, les bières sont faites majoritairement à partir de produits locaux. La commercialisation de la Baldwin a débuté en septembre 2016, et la bière comptait déjà en mai 2017 plus de 800 points de vente!

Cette réussite a probablement un lien avec l'approche unique de départ des associés de l'entreprise. Un modèle d'affaires convaincant et bien établi a permis de faire adhérer des partenaires à l'aventure avant même la fabrication de la première bière! La présentation de la

stratégie de commercialisation, du plan d'affaires, de l'image de marque et de la philosophie aura suffi pour trouver un distributeur. De grandes chaînes d'alimentation ont également suivi, sur promesse de déguster leurs brassins de tests lors du démarrage de l'usine!

La philosophie de Brasserie New Deal Brewing Co. est au cœur de la création de l'entreprise. Les associés désiraient tout d'abord une entreprise responsable avant même de choisir la bière comme produit! La microbrasserie est certifiée B Corp pour l'ensemble de ses valeurs environnementales et sociales. Un projet de récupération des résidus de brassage (la drêche) a notamment permis la création d'un pain Baldwin, de la Boulangerie L'Amour du Pain. Un agriculteur récupère également les résidus pour en faire du compost à étendre sur ses champs. L'entreprise a ainsi réussi à donner une autre vie à tous ses résidus en les offrant gratuitement. Elle se démarque également pour la récupération d'eau de brassage et le traitement des eaux usées. Quant aux valeurs sociales, la brasserie a instauré le salaire minimum à 15 \$ et embauché des employés avec un léger handicap.

Les aspirations sont grandes chez Brasserie New Deal Brewing Co. D'ici trois à cinq ans, l'entreprise veut devenir l'une des cinq principales microbrasseries au Québec et la principale microbrasserie biologique en importance. Les marchés de l'Europe et des États-Unis sont déjà dans la mire des trois associés, qui veulent aussi faire l'acquisition d'autres microbrasseries. Ils espèrent également être présents dans toutes les provinces canadiennes en continuant de favoriser l'emploi au Québec.

## LES TECHNOLOGIES POLYCONTRÔLES

### Lauréate dans la catégorie Relève et transfert d'entreprise

*Une relève ingénieuse !*

**PRÉSIDENT : SYLVAIN DESAULNIERS**  
**ANNÉE DE CRÉATION : 1982**

L'entreprise Les Technologies Polycontrôles offre des services d'étalonnage des gaz et fluides, de distribution de solutions en mesures de débit, d'instrumentation et de contrôles de procédés, et de développement de composantes pour l'application de projection thermique. Elle œuvre notamment dans le domaine de l'aéronautique, pour lequel elle a développé des techniques de remplacement d'applications de placage cancérigènes par un procédé non toxique. L'entreprise Les technologies Polycontrôles détient, par ailleurs, la plus haute reconnaissance de niveau international en métrologie (ISO/IEC 17025). Elle possède le seul laboratoire d'étalonnage de débit accrédité au Canada et l'un des rares en Amérique du Nord.

Ces exploits pourraient annoncer une entreprise qui n'a cessé de croître au cours des 35 dernières années, mais ce n'est pas le cas. Le processus de relève de l'entreprise, entamé en 2008, a été difficile alors que l'entreprise était en déclin. Ce n'est qu'à la fin de l'année 2014 que trois repreneurs, dont le fils du propriétaire de l'époque, ont pris possession de l'entreprise et l'ont propulsée vers de hauts niveaux d'excellence.

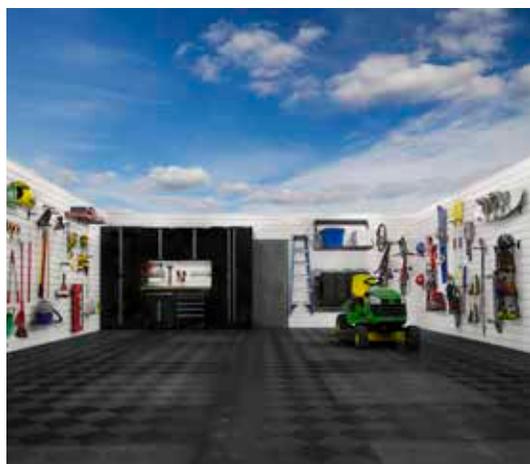
Sylvain Desaulniers, ingénieur de formation, a rejoint l'entreprise en 1998. Il est derrière les services d'étalonnage, avec Jean-Pierre Bessette et Martin Richer (l'équipe de repreneurs de l'entreprise), rapidement devenus l'entrée sûre de revenus pour l'entreprise. La première tentative de relève s'est faite en 2008, alors que l'équipe a comme projet de faire passer l'entreprise de distribution et de systèmes conventionnels à celle d'un laboratoire avec des accréditations de haut niveau. L'équipe a su faire de Les Technologies Polycontrôles, de 2008 à 2012, une entreprise ayant des bases solides. Mais de 2013 à 2014, la rentabilité est en déclin. La seconde tentative de relève s'amorce donc avec l'aide de solides partenaires. En 2015, après de dures négociations, les repreneurs prennent possession de l'entreprise, qui compte alors des pertes avoisinant les 180 000 \$.



Les nouveaux acquéreurs ont ensuite eu le défi d'assainir les finances tout en assurant la pérennité de l'entreprise par l'innovation et l'amélioration continues de procédés touchant toutes les sphères de l'entreprise. Ils ont su valoriser leur main-d'œuvre et maintenir les équipes techniques en place. Mais encore plus, ils ont créé 22 nouveaux emplois et fait bondir les ventes de Les Technologies Polycontrôles en 2016, pour propulser les profits de -180 000 \$ à +340 000 \$ ! Le carnet de commandes est bien garni pour 2018, et l'entreprise peut voir l'avenir avec confiance !

## PROSLAT

### Prix Coup de cœur



**PRÉSIDENT : ÉRIC LETHAM**  
**ANNÉE DE CRÉATION : 2010**

Proslat conçoit, fabrique et distribue des solutions d'entreposage principalement pour les garages, les maisons ou les commerces de détail. Le système de rangement à base de panneaux muraux fabriqués à 90% de produits recyclés est le produit phare de l'entreprise. Ces panneaux sont munis de cavités permettant de suspendre toutes sortes d'accessoires tels des paniers, des pneus ou des vélos. La mission de l'entreprise est d'offrir une solution de rangement simple, respectueuse de l'environnement et polyvalente.

Depuis la création et le lancement de son panneau de rangement modulable breveté, l'entreprise n'a cessé d'innover, et offre d'année en année des produits complémentaires de qualité et esthétiquement harmonieux. Les produits sont offerts chez plusieurs grands détaillants en Amérique du Nord, et l'entreprise compte ouvrir ses premiers bureaux à Montréal et à Calgary dans la prochaine année.

Depuis 2010, Proslat a vu son chiffre d'affaires passer de 1 M\$ à près de 9 M\$. De quoi permettre à l'entreprise d'envisager à moyen terme la vente sans intermédiaire!

## QUATTRO

### Prix Développement durable



**PRÉSIDENT : ROBERT BÉLANGER**  
**ANNÉE DE CRÉATION : 2004**

Quattro est une entreprise spécialisée dans le domaine de l'éclairage extérieur déco fonctionnel urbain. Elle est active en Amérique du Nord dans les secteurs municipal, commercial et architectural. À travers les années, l'entreprise oriente sa croissance vers des produits personnalisés à valeur ajoutée et des produits éclairés de mobilier architectural urbain.

La ville de Longueuil a fait appel à Quattro pour développer une passerelle et des garde-corps éclairés entourant les sentiers limitrophes à un bassin de rétention au parc des Semis, au cœur du projet Vert Urbain. Les lampadaires devaient être à DEL, et la conception devait tenir compte des enfants et supporter un camion-citerne pour l'entretien. Un défi qui a prouvé la capacité de Quattro à réaliser des projets d'envergure!

L'entreprise accorde une importance à l'efficacité énergétique et au développement durable. Depuis 2010, elle offre 100% de ses produits avec une source DEL. Les luminaires utilisés pour le projet de métamorphose de la rue Riverside, à Saint-Lambert, étaient d'ailleurs dotés de dispositifs DEL et certifiés «ciel noir», une norme pour la préservation du ciel étoilé. Son apport au projet a aussi permis de diminuer de 15% le nombre de lampadaires prévu. L'entreprise aspire à devenir la référence en termes de projets lumineux remarquables de codéveloppement!

## ÊTES-VOUS PRÊT

*pour la 4<sup>e</sup> révolution industrielle ?*

---

*Une nouvelle révolution est à nos portes. Au cours des dernières années, la plupart des entreprises manufacturières ont adopté l'automatisation de leur machinerie et de leurs processus et intégré de bonnes pratiques de gestion. On pense à la production à valeur ajoutée (PVA) et à l'utilisation d'équipes autonomes, afin de favoriser une culture conjuguant réduction des pertes et amélioration constante de la qualité. La nouvelle tendance, incontournable, est maintenant à la numérisation complète de tous les actifs physiques et à leur intégration dans des environnements privés accessibles et partagés avec les fournisseurs et les clients.*

Bienvenue dans « Industrie 4.0 », un concept développé en Allemagne, qui vise la création d'un modèle virtuel de l'entreprise. Il permet l'accélération de l'accès à l'information et de la prise de décision, l'amélioration de l'agilité et de l'efficacité de l'organisation à s'adapter aux changements, le tout, afin d'offrir une meilleure expérience client.

Industrie 4.0 concerne l'Internet des objets, soit une interconnexion constante entre les humains, les équipements, les intrants et les extrants. Il y a là des opportunités importantes pour les PME.

### Incontournable... et payant !

La nouvelle révolution digitale est en cours depuis quelques années maintenant, et son implantation est fulgurante. Dans un sondage mondial effectué par PwC en 2016 auprès de grandes entreprises, c'est 32 % des répondants à l'échelle des Amériques qui avaient déjà complété leur conversion au numérique, et 75 % prévoyaient l'avoir fait d'ici cinq ans. Une réalité qui force les grandes entreprises canadiennes, tout comme les PME, à une prise de conscience rapide, alors que seulement 51 % de celles-ci croient avoir complété la démarche dans le même délai.

On ressent la tendance à l'échelle mondiale, où l'ensemble des secteurs prévoit y consacrer une moyenne de 5 % de sa capitalisation. Il s'agit de sommes colossales, qui seront toutefois compensées par une croissance rapide. Quelque 55 % des entreprises s'attendent à obtenir un retour sur leur investissement en deux ans.

### Des applications concrètes

Plus concrètement, l'Industrie 4.0 revient à mettre à profit les technologies les plus avancées pour optimiser toutes les étapes de la chaîne de valeur.

On pense tout d'abord à un système où les fournisseurs peuvent monitorer en temps réel la consommation des matières premières et, ainsi, planifier les prochains réapprovisionnements. À l'autre bout de la chaîne, le client peut suivre la disponibilité des produits et effectuer des commandes adaptées à ses besoins.

Cela va beaucoup plus loin. On pense à des senseurs intelligents faisant une lecture constante des paramètres clés des machines d'assemblage. Les fabricants d'équipements industriels peuvent faire un suivi à distance pour détecter, par exemple, l'usure prématurée d'une pièce et ainsi éviter des bris et des arrêts de production coûteux.

Plus encore, la numérisation de la chaîne de valeur rend accessible une masse phénoménale de données. L'analyse de ces données qu'on appelle souvent « big data », et leur structuration en indicateurs cohérents, permet d'améliorer la qualité d'un produit, d'optimiser les opérations de planification de la production ou encore de mieux comprendre et d'anticiper la demande future des clients.



## La voie du succès numérique



### Où en est votre entreprise avec la numérisation ?

Essentielle pour permettre à votre entreprise de demeurer performante, cette nouvelle révolution commande de rester dans un esprit d'innovation permanent.

**Il y a six étapes incontournables à franchir pour y parvenir :**

1. Établir votre propre stratégie de transformation numérique en vous entourant d'experts qui pourront vous aider à faire les bons choix en fonction de vos besoins.
2. Créer des projets pilotes à l'intérieur de votre entreprise pour la mettre à l'épreuve.
3. Bien définir vos besoins et les moyens nécessaires.
4. Développer une expertise à l'interne en analyse de données.
5. Amorcer la transformation de votre entreprise en entreprise numérique.
6. Implanter un écosystème intégré pour l'ensemble de votre chaîne de valeur.

Évidemment, l'implantation des principes de l'Industrie 4.0 peut créer à court terme une tension pour certaines entreprises et dans plusieurs catégories d'emplois moins spécialisés. Elle favorisera toutefois l'émergence de carrières intéressantes dans l'analyse de données, en plus d'offrir des opportunités dans plusieurs secteurs qui s'étendent hors du monde manufacturier, comme l'ingénierie logicielle.

---

**LOUIS-ALEXANDRE LEHOUX**

Associé, PwC



## NOTRE COMITÉ TRANSPORT : *Un comité dans l'action !*



Le maire de Candiac, Normand Dyotte, la mairesse de Longueuil, Caroline St-Hilaire et la mairesse de Sainte-Julie, Suzanne Roy, se sont joints au comité transport de la CCIRS lors du dîner sur la fluidité de l'autoroute 30.

*Nous vous avons présenté, dans notre dernière édition, les principales actions et prises de position du Comité transport à travers les années. Nous vous présentons maintenant notre action pour assurer la fluidité sur l'autoroute 30, principalement entre les autoroutes 10 et 20.*

À ce sujet, nous avons rendu public le 12 mai dernier un mémoire appuyé par un nombre considérable de maires et d'entreprises de la Rive-Sud. La publication de ce mémoire a réuni près d'une centaine de représentants de la communauté d'affaires. Il est disponible sur notre site Web, au CCIRS.qc.ca, sous l'onglet «Salle de presse».

Nous avons également soumis à nos membres un sondage sur la fluidité de l'autoroute 30. 250 entreprises représentant 31 730 employés y ont répondu. 98% des répondants estiment que la congestion sur l'autoroute 30 engendre des pertes économiques pour leurs entreprises. 92% des répondants considèrent que la congestion sur l'autoroute 30 est un frein au développement économique de la grande Rive-Sud.

Voici les grandes lignes de notre mémoire, qui a été remis aux médias et envoyé aux instances gouvernementales provinciales et aux partis de l'opposition :

### Une unanimité

Le Sommet économique de l'agglomération de Longueuil, tenu en novembre dernier sur le thème Transporteur de croissance, a permis de lever une unanimité des 200 acteurs économiques de la région présents autour de la nécessité d'optimiser l'autoroute 30, au moyen d'un élargissement, plus précisément entre les autoroutes 10 et 20.

### Des projets

Des changements majeurs, en matière de déplacements routiers, sont à prévoir dans les années à venir, avec notamment le développement du Réseau électrique métropolitain (projet de REM de la CDPQ Infra), les travaux de remplacement du pont Champlain, la réfection du pont-tunnel Louis-Hippolyte-La-Fontaine et la création de pôles logistiques et de zones industrialo-portuaires à Sorel, Contrecoeur-Varennes, Sainte-Catherine, Beauharnois et Vaudreuil-Soulanges.

L'ensemble de ces projets va modifier le portrait des déplacements routiers dans l'agglomération de Longueuil, la couronne sud et le territoire est de la Rive-Sud, représentés par la CCIRS.

### Transport de personnes et la nouvelle réalité

La croissance des déplacements de banlieue à banlieue est une tendance observée dans toutes les métropoles occidentales. Une croissance de 54 % sur une période de 10 ans a été observée seulement pour les déplacements à l'intérieur de la couronne sud. C'est toutefois pour ce type de déplacements que l'attrait du transport collectif demeure le plus faible. La structure radiale des réseaux de transport collectif orientée vers le centre-ville rend difficile le passage d'une communauté de la Rive-Sud à une autre en transport collectif.

C'est donc dire qu'en plus de conforter un mode de développement urbain toujours plus orienté vers l'automobile, cette situation diminue la compétitivité des entreprises, car le bassin de main-d'œuvre se voit d'autant diminué. Surtout que les milléniaux qui formeront la main-d'œuvre qualifiée de demain sont de moins en moins portés à posséder une automobile, ou même un permis de conduire.



### Des mesures

Ainsi, nous jugeons que des mesures immédiates doivent être mises de l'avant pour favoriser l'accès au transport en commun ainsi que pour encourager le covoiturage, ce qui aura un effet assurément positif sur le désengorgement de l'autoroute 30.

L'élargissement de l'autoroute 30, entre les autoroutes 10 et 20, est, selon nous, la solution idéale pour assurer la fluidité sur ce tronçon. Il y a cependant plusieurs façons de voir cet élargissement.

La mise en place d'un corridor voué au transport en commun et aux véhicules à haut taux d'occupation se présenterait comme une solution assurant une mobilité maximale sur l'autoroute 30.

Ce réseau de voies réservées et d'accès au transport collectif doit être réalisé en direction du futur REM sur les autoroutes 20 et 30.

### Un engagement

La ministre responsable de la région de la Montérégie, madame Lucie Charlebois, avait mentionné faire de l'élargissement de l'autoroute 30 une priorité en octobre dernier, lors d'un Midi de la Chambre. Il semble que le gouvernement veule maintenant mettre de l'avant l'offre des transports en commun pour assurer une meilleure fluidité, avant d'envisager un élargissement de l'autoroute 30. Aucun détail de ce plan de transport en commun n'a cependant été rendu public.

### Des mesures pour quand ?

Considérant la congestion déjà chronique sur l'autoroute 30, entre les autoroutes 10 et 20, l'avènement du projet du REM, la réfection prochaine du tunnel Louis-Hippolyte-La Fontaine, et les projets de pôles logistiques et de zones aéroportuaires aux abords de l'autoroute 30, des mesures doivent être prises le plus rapidement possible et être opérationnelles avant la fin de 2020, soit à l'ouverture prévue du REM.

---

#### **ALICIA LYMBURNER**

*Responsable des communications et des relations publiques,  
CCIRS*

## L'HÔTEL MORTAGNE MODERNISE ET ACCROIT SON OFFRE HÔTELIÈRE

*L'hôtel combine innovation, performance et gestion pour une expérience client renouvelée*

---

*L'hôtel Mortagne, sous la tutelle de sa propriétaire, Danielle Beaulieu, est entré dans une phase de développement et de modernisation afin de maintenir son leadership sur la Rive-Sud. L'expansion de son offre hôtelière consiste en l'ajout de 60 chambres et suites et d'un spa, en la rénovation complète de son aire de réception et de lobby, et en l'aménagement d'une cuisine à aire ouverte, d'un bar-restaurant et d'une terrasse extérieure spectaculaire.*



Danielle Beaulieu a pour vision que son projet soit reconnu au Québec comme l'hôtel le plus innovateur et performant dans sa gestion et que sa clientèle vive une expérience exceptionnelle et constamment renouvelée.

Le Mortagne est à présent doté d'une solution de gestion des chambres et de la réservation qui est reconnue parmi les plus performantes, selon «Travel & Hospitality Solution Providers de 2016, par CIOReview». Depuis son nouveau WIFI de haute technologie, la téléphonie IP et l'affichage numérique jusqu'aux téléviseurs intelligents, l'hôtel Mortagne entre désormais dans les rangs des établissements «high-tech» du Québec.

La technologie n'est pas le seul atout du Mortagne; une attention particulière au détail dans le design et la conception des nouvelles chambres ne manquera pas de surprendre ses visiteurs.

L'hôtel Mortagne se veut créateur d'expériences pour l'ensemble de sa clientèle. Son équipe de gestion et ses employés ont intégré les conseils des spécialistes en matière d'expérience client. Le déploiement d'une culture de service et le développement de l'engagement des collaborateurs font partie de la stratégie mise en place par la direction des opérations.

Depuis sa mise en marche en 2004, l'entreprise s'est impliquée dans le développement social, culturel et économique de la région. Elle est reconnue par son engagement pour le respect de l'environnement et sa philosophie de gestion efficace. L'hôtel Mortagne, et son équipe, appuie de nombreuses causes d'intérêt social et intègre les valeurs de solidarité et de responsabilité au sein de sa mission.

Les travaux d'agrandissement ont débuté en juillet 2016 et se concluront, pour leur première phase cet été 2017. Avec un investissement de plusieurs millions, Danielle Beaulieu entend bien marquer un nouveau jalon en cette année d'anniversaire pour la ville de Montréal et la ville de Boucherville et maintenir son positionnement sur la Rive-Sud. D'autres projets de développement sont d'ailleurs déjà sur la table à dessin et seront dévoilés plus en avant.

---

### **KAREN CORONEL**

*Directrice service clientèle, Hôtel Mortagne*



**L'hôtel Mortagne se veut créateur  
d'expériences pour l'ensemble  
de sa clientèle.**



*La Montérégie est entreprenante! La deuxième édition du concours LADN Montérégie en est la preuve. Quatre lauréats, au Leadership remarquable, remplis d'Audace, de Détermination et avec un esprit Novateur, ont été dévoilés le 22 mars dernier à l'Espace Rive-Sud, à La Prairie. Nous vous présentons les entrepreneurs passionnés et fiers de ces entreprises de demain, qui ont moins de trois ans d'existence, mais qui déjà se démarquent!*

## GRAND PRIX ET ESPRIT NOVATEUR:

### PIERRE NÉRON CRISTAL INNOVATION

*Un geste concret pour l'environnement!*

Cristal Innovation, c'est un concept unique de stations de remplissage à lave-glace. Son créateur a trouvé une solution innovante pour limiter les déchets plastiques engendrés par les bidons vides: une pompe semblable à celle qu'on utilise pour l'essence, mais en version lave-glace.

Tout commence il y a 15 ans, alors que Pierre Néron part visiter sa sœur en Europe. Il tombe sur une vieille pompe à essence. Il aperçoit une sorte d'antiquité contenant du liquide coloré semblable à du lave-glace. Il a alors une révélation: il rêve de créer une solution alternative aux bidons plastiques: une pompe à lave-glace.

À l'époque, il était représentant en imprimerie. L'entrepreneuriat l'attirait déjà, mais le déclin de l'imprimerie et son engagement écologique le poussent à sauter le pas.

Ce n'est pas le premier à vouloir créer sa station à lave-glace, mais c'est bien lui le premier et le seul à l'heure actuelle au Québec à y parvenir. Pour pouvoir commercialiser son projet, il a dû obtenir la certification Mesures Canada qui assure la protection des consommateurs canadiens.

Il se met à penser à son plan d'affaires et investit 400 000 \$ en capital pour lancer son entreprise.

Il passe cinq mois en laboratoire pour que son produit obtienne le brevet. Il a dû réaliser de nombreux prototypes pour créer la machine idéale respectant toutes les normes exigées par Mesures Canada.

En 2016, après deux ans d'acharnement et de problèmes techniques, la première machine Cristal Innovation voit le jour dans une station d'essence.

Pierre Néron s'associe avec des entreprises, dépanneurs et stations-service qui acceptent d'installer sa machine. Aujourd'hui, une dizaine de Stations Lave-glace sont opérationnelles.



L'utilisation d'une Station Lave-glace est avant tout un geste simple pour préserver la planète. On estime à 22 millions le nombre de bidons utilisés chaque année par les automobilistes québécois.

Grâce à Cristal Innovation, chaque client remplit directement son réservoir ou son bidon réutilisé. Ainsi, il prend la quantité de lave-glace qu'il souhaite et ne paye que pour ce dont il a réellement besoin. Le paiement se fait au millilitre près, il n'y a donc ni gaspillage ni encombrement de bidons à moitié vides traînant dans le véhicule.

Les comportements écoresponsables sont de plus en plus ancrés dans nos mœurs. Les Québécois, se sentant plus touchés par le réchauffement climatique, changent leurs habitudes. Cristal Innovation s'inscrit dans la continuité de ces démarches citoyennes.

Pierre Néron compte aujourd'hui développer son concept dans tout le Québec, voire l'Amérique du Nord, et son souhait est que tous les automobilistes adoptent ses Stations Lave-glace.

La satisfaction des clients motive encore plus Pierre Néron dans son engagement. Il espère avoir plus de 100 machines en service d'ici trois ans. Et pourquoi ne pas espérer, avec le temps, faire disparaître définitivement le bidon de lave-glace de la circulation?

## PRIX LEADERSHIP :

### GENEVIÈVE LA FLÈCHE PHYSIOTHÉRAPIE MÈRE-ENFANT

*La physiothérapeute à l'écoute des mamans*



Physiothérapie Mère-Enfant est un centre de physiothérapie unique créé à l'intention des familles, spécialisé pour venir en aide aux mamans et aux enfants de 0 à 18 ans. La clinique propose des soins de qualité, réalisés par des professionnels. En quelques mots, la physiothérapie est une pratique médicale qui traite les dysfonctionnements liés aux muscles, aux articulations, aux os ou encore aux systèmes neurologique, respiratoire, circulatoire et cardiaque.

Dès le début de sa carrière, après une maîtrise en physiothérapie, Geneviève La Flèche s'est passionnée pour la pédiatrie. Elle-même mère et travaillant au Centre hospitalier universitaire Sainte-Justine, elle remarque l'absence de structure médicale pour les femmes enceintes et les mères aux prises avec des problèmes après leur grossesse, alors que la demande est forte pour des services de santé prénataux et postnataux. Ainsi, elle décide de fonder sa propre clinique, en plus de maintenir son emploi à temps partiel à l'hôpital. Elle suit de nombreuses formations sur la santé de la femme et de l'enfant et, accompagnée de cinq spécialistes passionnés, elle « met au monde » son centre Physiothérapie Mère-Enfant l'an dernier.

Aujourd'hui, les services proposés sont très variés : de la rééducation périnéale et pelvienne, de la physiothérapie pédiatrique, respiratoire et générale, ou encore de l'ostéopathie. Elle offre ses services à la clinique, mais également à domicile et en garderie. Le centre propose aussi des formations auprès des professionnels de la santé, des conférences ouvertes à tous, des cours en groupes pour femmes enceintes de 45 ans ou plus, et des cours pour bébés. Autant d'activités permettant un accompagnement mère-enfant dans son ensemble.

L'expertise des professionnels, les équipements à la fine pointe de la technologie sont la force de Physiothérapie Mère-Enfant. Située à Vaudreuil-Dorion, la clinique accueille des clients venus de partout au Québec et de l'Ontario. La demande est si forte que, d'ici peu, de nouvelles cliniques devraient voir le jour, pour le plus grand bonheur des mamans!

## PRIX AUDACE :

### BENOÎT DUCHAINE DISTRICT 1 LASERTAG

*Entrez dans un jeu vidéo de grandeur nature!*



L'entrepreneuriat, Benoît Duchaine connaît ça! Avant d'atterrir dans le milieu du divertissement, il possédait déjà une entreprise en informatique. Il a eu l'idée de créer une nouvelle entreprise lorsque, assistant à une fête d'enfant, il a vécu une expérience peu satisfaisante dans un centre de jeux au laser.

Inspiré par l'utilisation de vestes électroniques dans un autre centre, il décide alors de créer son entreprise en octobre 2015. Le District 1 Lasertag est né.

L'objectif de l'entrepreneur: faire sortir les jeunes, les faire quitter leurs écrans en créant un jeu vidéo de grandeur nature.

Les joueurs ont des missions à accomplir en 12 minutes: détruire la base de son adversaire, cibler un joueur en particulier, capturer des lumières... Muni d'une veste électronique et d'un émetteur, chaque joueur s'immerge dans le jeu et doit passer par différents niveaux. Contrairement aux centres de jeux au laser habituels, la stratégie est de mise pour atteindre son objectif.

Ce qui différencie District 1 Lasertag des autres, c'est son côté innovant, avant-gardiste. La technologie est au centre du jeu. Un concepteur de jeux vidéo participe à l'élaboration de ces jeux. Aujourd'hui, une vingtaine de jeux différents sont proposés, ce qui permet aux joueurs de vivre une expérience unique et amusante à chaque visite.

Aujourd'hui, l'entreprise est le plus grand centre de divertissement de ce type en Montérégie. Il peut accueillir jusqu'à 40 joueurs en même temps.

Dans l'avenir, Benoît Duchaine et sa partenaire, Éloïse Beaulé, aimeraient voir leur centre devenir un lieu de divertissement technologique et de réalité virtuelle. Un autre centre pourrait aussi voir le jour pour davantage d'amusement!

### ELIZENN LE ROUZIC

*Stagiaire en communication, CCIRS*

## PRIX DÉTERMINATION :

### PHILIPPE BEAUREGARD | HALTE GOURMANDE POTAGER MONT ROUGE *Se réaliser dans l'entreprise familiale !*

*Dans la famille de Philippe Beauregard, être fermier c'est dans les gènes ! Depuis quatre générations, l'entreprise familiale, située à Rougemont, perdure.*



Depuis l'école primaire, l'entrepreneur souhaitait faire comme ses parents et reprendre la ferme. Alors, avec sa sœur Marjolaine, ils se lancent un défi il y a un an : créer leur entreprise. Ils ont l'envie d'un site agrotouristique afin de « transmettre leur amour du terroir » aux visiteurs. À la Halte gourmande Potager Mont-Rouge, on cueille soi-même ses fruits et légumes, en famille ou entre amis. L'atout de l'entreprise, c'est une production locale et un savoir-faire transmis de génération en génération, qui permettent de proposer des produits de qualité. Elle a même obtenu la certification « Terroir et Saveurs » cette année.

La Halte gourmande, c'est l'opportunité pour les deux associés de se bâtir leur entreprise avant d'envisager de reprendre l'entreprise familiale. Ainsi, auront-ils l'expérience pour assumer la responsabilité de la relève agricole de l'entreprise de leurs parents quand le moment se présentera.

Grâce à la persévérance de Philippe et Marjolaine, ce qui ne valait qu'une bouchée de pain prend de la valeur. Aujourd'hui, ils possèdent, en plus du potager, un magasin proposant des produits du terroir. Les produits de la Halte gourmande sont vendus dans plusieurs points de vente, à Montréal, à Longueuil, à Saint-Pie, etc. Quand ce sera à son tour de passer le flambeau, Philippe Beauregard souhaiterait que l'entreprise demeure dans la famille. Il se refuse de laisser l'entreprise à un étranger, qui risquerait de détruire ce qu'il a construit, lui et sa famille auparavant.

Le prix Détermination est une reconnaissance importante pour lui. Il a vraiment voulu, malgré les obstacles, acquérir une nouvelle terre pour son projet. C'est un rêve d'enfant qui se réalise !

#### ELIZENN LE ROUZIC

Stagiaire en communication, CCIRS

#### ÉQUIPE DE LA MONTÉRÉGIE



## DEPUIS PLUS DE 20 ANS AU CŒUR DE NOS RÉGIONS

Vous cherchez un partenaire qui comprend vos défis et en mesure de vous accompagner dans tous les cycles de votre entreprise ?

Nous sommes prêts à prospérer avec vous.

**FONDS**  
régionaux de solidarité FTQ

fondsreg.com

ACCÈS LOCATION D'ÉQUIPEMENTS • AGRO-BIO CONTRÔLE • BE ONE  
D • CONTRÔLE INDUSTRIEL C.T.H. • **COOKINA** • CORPORATION  
INTERNATIONAL • DCL NUTRITION & SANTÉ ANIMALE • DERMO-  
PHARMA • **ELKA SUSPENSION** • FDC COMPOSITES • FORMÉDICA  
GIS AMÉRIQUE • GROUPE BFL • INVESTISSEMENT BRASCO  
MOT-MILPRO • LES ENTREPRISES PEARSON PELLETIER • LES  
PROMOTIONS UNIVERSELLES • **M.G.B. ÉLECTRIQUE** • MATÉRIAUX  
PAYSAGER SAVARIA • M. BEAUDRY ÉLECTRIQUE • NAVADA • PBSC •  
SOLUTIONS URBAINES • RÉFRIGÉRATION, PLOMBERIE ET CHAUFFAGE  
LONGUEUIL • **RICARDO MÉDIA** • SECCO INTERNATIONAL • SOYA  
EXCEL • SPB PSYCHOLOGIE ORGANISATIONNELLE • TKNL • ACCÈS  
LOCATION D'ÉQUIPEMENTS • AGRO-BIO CONTRÔLE • BE ONE BREED  
• CONTRÔLE INDUSTRIEL C.T.H. • **COOKINA** • CORPORATION NORME  
INTERNATIONAL • DCL NUTRITION & SANTÉ ANIMALE • DERMOLAB  
PHARMA • **ELKA SUSPENSION** • FDC COMPOSITES • FORMÉDICA •  
GÉOMAP GIS AMÉRIQUE • GROUPE BFL • INVESTISSEMENT BRASCO  
• LAW-MAROT-MILPRO • LES ENTREPRISES PEARSON PELLETIER •  
LES PROMOTIONS UNIVERSELLES • **M.G.B. ÉLECTRIQUE** • MATÉRIAUX  
PAYSAGER SAVARIA • M. BEAUDRY ÉLECTRIQUE • NAVADA  
• PBSC SOLUTIONS URBAINES • RÉFRIGÉRATION, PLOMBERIE ET  
CHAUFFAGE LONGUEUIL • **RICARDO MÉDIA** • SECCO INTERNATIONAL  
• SOYA EXCEL • SPB PSYCHOLOGIE ORGANISATIONNELLE • TKNL



# ÉCONOMISEZ SUR VOS ASSURANCES

Remise comptant allant jusqu'à

# 200 \$

EN REGROUPANT VOS ASSURANCES  
AUTO ET HABITATION<sup>1</sup>

Jusqu'à

# 10 %

DE RABAIS ADDITIONNEL  
EXCLUSIF AUX MEMBRES



## Appelez-moi!

**1 855 355-4322**  
lacapitale.com/ccirs

## Sylvie Moreau

Agente en assurance de dommages



### CONCOURS VOYEZ GRAND, VISEZ HAUT AVEC LA CAPITALE

5 000 \$ en bourse pour une formation de votre choix<sup>2</sup>!

En tout temps, seul le contrat d'assurance précise les clauses et modalités relatives à nos protections. | 1. Remboursement de promotion par chèque ou dépôt bancaire applicable sur les nouvelles polices des particuliers d'une durée de 2 ans. Certaines conditions et exclusions s'appliquent. | 2. Détails et règlement disponibles au partenaires.lacapitale.com/ccirs. Le concours se déroule du 1<sup>er</sup> mars au 30 septembre 2017. Aucun achat requis. Le gagnant devra répondre à une question d'habileté mathématique.

Affiliée à :

**La Capitale**  
Assurances générales



Cabinet en assurance de dommages

# ENSEMBLE, ON CHANGE LES AFFAIRES.

Les CPA de la Montérégie sont fiers d'être partenaires de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud et de contribuer à la prospérité et au rayonnement des affaires d'ici.

CPA de la Montérégie

[cpaquebec.ca/monteregie](http://cpaquebec.ca/monteregie)



# CPA

COMPTABLES  
PROFESSIONNELS  
AGRÉÉS



## JOCELYN BRÛLÉ

Comptable Professionnel Agréé

nommé associé chez Giroux Ménard Charbonneau Laprés, s.e.n.c.



Nous sommes heureux de souligner la nomination de Monsieur Jocelyn Brûlé, un comptable professionnel agréé très dynamique. M. Brûlé a débuté en 2005 chez Giroux Ménard Charbonneau Laprés, s.e.n.c. et a poursuivi son évolution au sein du cabinet avec une implication continue, des efforts remarquables et une belle persévérance.

M. Jocelyn Brûlé, CPA auditeur, CA continuera de servir la clientèle conjointement avec les associés du cabinet qui sont fiers de pouvoir compter sur l'ajout de ce nouvel associé.

**Giroux Ménard Charbonneau Laprés, s.e.n.c.** vous offre des services en certification, en fiscalité et en financement ainsi que des services-conseils. Notre cabinet d'experts-comptables peut également vous assister en matière d'acquisition, de fusion et de vente d'entreprises.

375, boul. Roland-Therrien, bureau 500, Longueuil (Québec) J4H 4A6 Tél. : 450 651-1000

[WWW.GIROUXMENARD.COM](http://WWW.GIROUXMENARD.COM)

## **LES MILLÉNAUX :** la nouvelle génération d'affaires!

**Le Québec peut se vanter d'avoir une histoire riche en ce qui a trait à l'entrepreneuriat. Des histoires à succès qui motivent des générations d'entrepreneurs à croire en eux et en leurs idées. Avoir la motivation, c'est une qualité à avoir, si on veut réussir dans ce milieu. Par contre, la route qui mène à la réussite est loin d'être évidente. Comment réagira la jeune génération d'affaires face à ce défi et quelle trace laissera-t-elle pour les générations à venir?**

Quand on parle de la jeune génération d'affaires, on pense inévitablement à la génération Y, communément appelée les « milléniaux ». Ces individus, âgés plus ou moins de 18 à 34 ans, sont de jeunes professionnels prêts à changer le monde et à faire évoluer les choses à leur façon. Cette génération, dont je fais moi-même partie, se distingue grandement de la génération précédente lorsqu'on compare leurs traits de caractère, leurs personnalités et leurs visions. Cette génération étant souvent critiquée, je crois au contraire que ses différences lui permettront de se démarquer et d'amener l'entrepreneuriat québécois à un autre niveau.

Premièrement, les milléniaux ont grandi avec l'ère de l'informatique; ça fait d'eux des gens très connectés. Ils ont accès au bout des doigts à toute l'information, et celle-ci n'a plus de frontières. En affaires, cette nouvelle réalité leur permet de voir grand. Ceci leur permet de développer leur entreprise plus rapidement via le Web, de cibler une clientèle beaucoup plus large s'ils le désirent, le tout, en limitant les frais fixes associés aux bureaux ou aux boutiques physiques, par exemple. Il leur est possible de faire des ventes à même leur salon; nous n'avons vraiment plus les mêmes limitations!

Deuxièmement, les milléniaux accordent beaucoup d'importance à l'équilibre travail-famille. Cet équilibre s'explique par un grand besoin de liberté et d'autonomie, et c'est pourquoi on remarque un attrait grandissant pour l'entrepreneuriat. Être entrepreneur, c'est,



entre autres, être maître de son temps et avoir un horaire flexible. Ils ne négligent pas les efforts qu'ils doivent mettre pour arriver au succès de leur entreprise, mais ils aiment le fait de pouvoir décider comment ils répartiront leurs efforts pour y arriver.

Le prochain point est contradictoire, mais en même temps, c'est ce qui permet un certain équilibre. Les milléniaux sont reconnus comme étant individualistes. D'un autre côté, ils reconnaissent qu'à plusieurs ils sont plus forts. C'est probablement un des plus grands défis pour cette génération d'entrepreneurs, soit de trouver le bon équilibre entre le fait d'atteindre ses objectifs et de rallier une équipe avec eux pour y arriver.

Quatrièmement, les milléniaux ont généralement un rapport différent face à l'autorité. Elle doit se gagner et n'est plus seulement liée à un statut. Comment se gagne-t-elle? Grâce à la compétence et le comportement. Ce trait de caractère, combiné avec le désir de monter les échelons rapidement, les fait souvent pencher vers une carrière d'entrepreneur. Ils deviennent alors leur propre patron, et seuls leurs efforts dicteront leur potentiel de croissance. Ceci étant dit, l'appui d'un mentor reste une valeur inestimable dont ils doivent profiter. Ce dernier leur permettra de s'arrêter de temps en temps pour faire le point sur l'entreprise et sur eux-mêmes. C'est une relation d'égal à égal basée sur l'écoute et l'entraide. Pour que cette collaboration soit profitable, l'entrepreneur doit être ouvert et être prêt à se remettre en question.

Finalement, je crois que la jeune génération d'affaires continuera de faire grandir l'entrepreneuriat québécois à sa façon. La clé du succès va résider en partie dans la complémentarité de cette génération avec celle qui la précède et celle à venir. Pour se faire, elles devront collaborer et mettre à profit leurs forces. En mettant nos connaissances en commun, je suis convaincu que nous réaliserons de grandes choses, et qu'à notre tour, nous laisserons notre marque dans l'histoire.

---

**OLIVIER RENAUD**

*Les Renovations MAPA*

LES RENOVATIONS  
MAPA



# NOUVEAU SITE WEB POUR L'AILE JEUNESSE !

*Depuis quelques mois, l'Aile Jeunesse travaille sur un nouveau site Web dans le but d'offrir plus de visibilité, d'information et d'accessibilité à ses membres.*

## **VISIBILITÉ**

Récemment, nous avons mis en ligne une toute nouvelle plateforme, ayant comme objectif de donner plus de visibilité aux membres de l'Aile Jeunesse. Tous les membres ont ainsi la chance d'avoir leur propre profil sur le site Web.

## **INFORMATION**

Les membres du comité, avec l'aide de nos partenaires, animeront un blogue qui vous donnera des conseils dans différents domaines et vous fera découvrir les membres de l'Aile Jeunesse. Des articles intéressants y seront publiés.

## **ACCESSIBILITÉ**

Avec le module de recherche par catégorie, vous pourrez rapidement trouver un membre provenant d'un secteur d'activité précis. Par exemple, vous pourrez vous rendre sur le site Web de l'Aile Jeunesse afin de trouver un comptable, un avocat ou un conseiller financier pour votre entreprise en démarrage. De plus, ce site vous permettra de retrouver facilement un membre que vous aviez rencontré dans l'une de nos activités. Entre membres, il est important de s'épauler !

Ce site sera également une référence pour les activités à venir. Visitez simplement le [www.ailejeunesse.ccirs.qc.ca](http://www.ailejeunesse.ccirs.qc.ca) pour connaître les événements à venir prochainement!

[www.ailejeunesse.ccirs.qc.ca](http://www.ailejeunesse.ccirs.qc.ca)

## MARKETING DE CONTENU

*Voici quelques marques qui redéfinissent les règles*

*Connaissez-vous les entreprises Birchbox ou Dollar Shave Club? Non? Pourtant, si le commerce électronique vous préoccupait un peu, vous vous y intéresseriez, car elles remportent un grand succès en ligne avec des produits que l'on trouve traditionnellement sur les tablettes en épicerie ou en pharmacie.*

Aujourd'hui, toutes ces entreprises qui brillent en commerce électronique — pensez aussi à Amazon, Nasty Gal ou Bonobos — sont les moteurs derrière l'émergence de la nouvelle économie en Amérique du Nord.

Ne vous inquiétez pas. Je ne suis pas un de ces alarmistes qui annoncent l'écrasement du commerce de détail traditionnel sous la vague d'un tsunami numérique. Par contre, quand on lit des articles sur les entrepreneurs derrière ces entreprises-là et qu'on interprète ce qu'ils ont à dire sur leurs succès, on trouve quelques inspirations vraiment utiles à projeter sur nos propres modèles d'affaires.

Prenons par exemple ce que dit Andy Dunn, de Bonobos, une entreprise de mode masculine en ligne fondée sur les principes de *Fit, Fun and Service*. Selon Dunn: «L'innovation la plus importante de la dernière décennie est le graphe social, qui cartographie les relations d'un individu au sein d'un groupe social.» Lors d'une présentation à l'université de Stanford l'année dernière, il a admis que son modèle d'affaires ne fonctionnerait pas sans les médias sociaux. «La façon dont le graphe social fait du monde un endroit plus personnel est surprenante. Grâce aux outils et aux solutions technologiques offertes par le numérique, il nous est désormais possible de créer une expérience d'achats en ligne sur mesure, qui est bien plus personnelle que ce qu'il serait possible de faire en magasin, et c'est assez paradoxal quand on y pense.»

Je pense qu'on peut tous être d'accord pour dire que le cybercommerce a remplacé les modèles de distribution par catalogue (dans la mode et dans l'électronique, par exemple). Et ce qui a commencé comme facilitateur de la distribution pour certaines industries a évolué pour devenir facilitateur de la relation entre la marque et le consommateur. En effet, les plateformes sociales et autres outils en ligne créent une proximité inédite entre les consommateurs et leurs marques préférées, et cette opportunité de proximité est aujourd'hui à la portée de toutes les industries.

Voici ce qu'a dit à ce sujet Jeff Bezos, un fondateur d'Amazon.com, autre pionnier du commerce numérique: «Le bouche-à-oreille est très puissant. Voilà la philosophie que nous avons adoptée depuis le début. Si vous bâtissez une expérience formidable, les clients vont la

partager entre eux.» Et les médias sociaux sont parfaits pour transférer l'information. C'est le nouveau bouche-à-oreille.

Certes, vous pouvez dire que le modèle d'Amazon ne se compare pas si facilement à des industries comme la vôtre. Pourtant, ce que dit M. Bezos est selon moi quand même transférable. Il s'agit d'apprécier et de prendre en compte l'évolution importante du comportement des consommateurs dans les dernières années: nous sommes rentrés dans l'ère du consommateur activiste. Satisfait ou non, le consommateur d'aujourd'hui partage beaucoup sa vie avec ses proches sur le Web. En ce sens, je trouve que nous devons donc cesser de traiter les médias sociaux comme des médias.

Les médias diffusent un message d'information. Les médias sociaux sont des canaux de communication à travers lesquels vos consommateurs échangent sur leurs expériences. D'un point de vue stratégique, nous devons donc d'abord nous assurer de faire vivre une belle expérience à nos consommateurs et faciliter le partage de cette expérience (par exemple, impliquer vos consommateurs dans le développement de nouvelles recettes et partager les meilleurs résultats par la suite). L'idée est d'expérimenter jusqu'à identifier le modèle qui fonctionne pour votre marque.

Ce qui m'amène à une très bonne suggestion de la part de Sophia Amoruso de l'entreprise Nasty Gal. Son entreprise a été nommée détaillant en ligne avec la meilleure croissance en 2012 par Inc. Magazine. En 2013, l'entreprise enregistrait des ventes de plus de 100 millions de dollars et comptabilisait, en 2016, 1,2 million d'adeptes sur Facebook et 2 millions sur Instagram.

Dans une entrevue accordée à Forbes.com au début de 2016, Mme Amoruso vante les bénéfices de l'expérimentation contrôlée sur le Web, qui consiste à mettre en ligne des images différentes du même produit devant de petits groupes contrôlés. Grâce à ces tests, l'équipe de Nasty Gal est capable d'évaluer rapidement l'intérêt des consommateurs et de sélectionner le visuel qui sera diffusé à grande échelle. «Les médias sociaux nous ont permis d'avoir une vraie conversation avec nos clients. Je dirais qu'il s'agit de notre meilleure méthode de création de notoriété.»

Voilà un bel exemple de la puissance du Web. Peu importe votre modèle d'affaires, le Web vous offre un accès direct et quasi immédiat aux consommateurs. Vous voulez de l'information quantitative? Faites comme Mme Amoruso et réalisez des tests sur des sous-groupes de consommateurs représentatifs qui «voteront» avec leur souris. Vous cherchez plutôt de l'information qualitative? Posez une question sur vos réseaux sociaux pour collecter les commentaires et sonder l'opinion de vos adeptes. Vous pouvez même solliciter des adeptes à qui vous enverrez des échantillons de votre nouveau produit!



C'est ce que se sont dit et ce qu'ont fait Katia Beauchamp et Hayley Barna en 2015 lorsqu'ils ont réuni 60 millions de dollars pour fonder Birchbox, leur entreprise d'envoi d'échantillons de produits d'hygiène et de beauté. Si les industries faisant grand usage de catalogues ont été les premières à reconnaître le lien entre commerce électronique et distribution, Birchbox est parmi les premières entreprises à comprendre le lien entre commerce électronique et contenu éditorial.

Dans une entrevue pour le Huffington Post, Katia Beauchamp expliquait qu'«en tant que consommateurs, nous lisons des magazines ou des blogues et nous devenons très enthousiastes au sujet d'un produit, mais il y a tellement d'obstacles avant de pouvoir trouver le produit qui nous convient.» Avec Birchbox, la solution est relativement simple. L'entreprise envoie des échantillons de produits de beauté aux abonnés des magazines et blogues tous les mois. «Nous pensons qu'il n'est pas logique de séparer le cybercommerce de l'éditorial, car ils sont deux dimensions qui vont ensemble. Les consommateurs vont en ligne pour obtenir des informations et la suite logique pour les médias est de commencer à offrir des expériences de commerce en ligne.»

La réalité est que les industries de divertissement et de biens de consommation ont toujours évolué ensemble. Le modèle de Birchbox est une variation sur le même thème. La différence, c'est la proximité que le numérique permet d'avoir avec les consommateurs d'aujourd'hui et la rétroaction rapide que les médias sociaux permettent également.

### Les rasoirs qui cartonnent!

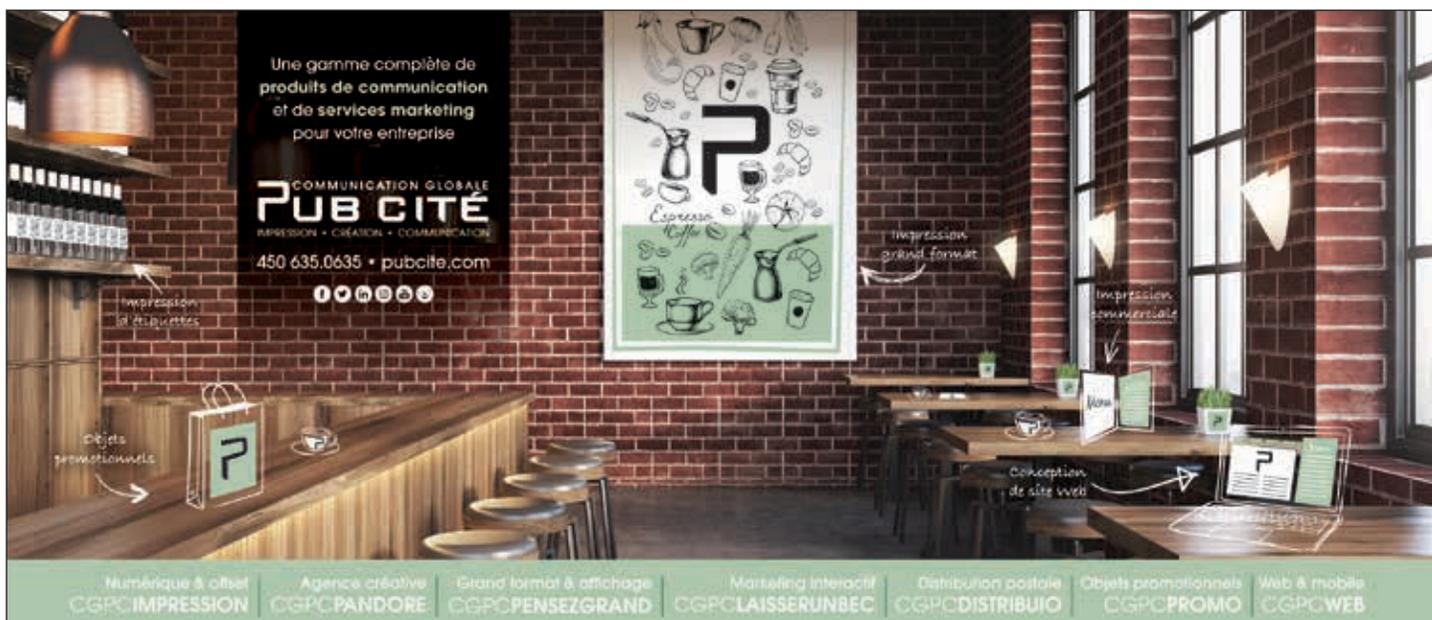
Alors que Birchbox illustre comment profiter des consommateurs qui se renseignent en ligne, Dollar Shave Club (DSC) démontre comment tirer profit des consommateurs qui se divertissent en ligne. Michael Dubin est humoriste et maintenant président-directeur

général de cette entreprise valant près de 615 millions de dollars. Si vous n'avez pas encore vu sa publicité sur YouTube, allez la voir, elle vaut le détour.

L'entreprise, comme son nom l'indique, vend des rasoirs. Pour ce faire, elle a d'abord bâti une communauté, ce que M. Dubin a réalisé en créant du contenu Web humoristique que les jeunes hommes de la génération *Movember* ont apprécié et partagé. La rumeur veut que DSC ait obtenu 5 000 abonnés dans les quelques heures suivant le lancement de la vidéo. Dans une entrevue avec BusinessInsider.com, M Dubin a souligné l'importance de la création de contenu et de la viralité de celui-ci dans son plan d'affaires. «Je ne vais pas dire que nous sommes une entreprise de contenu. Ce serait arrogant. Mais que ce soit par nos vidéos, nos publications sur Facebook ou d'autres types de contenu, notre objectif est de raconter de bonnes histoires créatives et amusantes à notre public et à nos clients, avec lesquelles ils peuvent se divertir. Cela fait partie du plaisir d'être une marque issue de l'Internet.»

Ma responsabilité comme professionnel en marketing est d'interpréter les besoins du consommateur et de faire la lecture de ses habitudes de vie afin d'influencer son processus d'achat au bénéfice de mes clients. Je ne suis pas en train de vous dire que vous devez adopter ces modèles d'affaires à tout prix, mais on peut toujours s'inspirer de leur créativité en affaires. Chose certaine, l'utilisation des réseaux sociaux et des technologies par le consommateur est en pleine évolution et les marques qui connaîtront le plus grand succès seront celles qui resteront à l'écoute et qui s'adapteront aux besoins de leurs consommateurs... où qu'ils soient, sur le Web ou ailleurs.

**DAN NIELSEN**  
Président, Attitude Marketing



- Numérique & offset  
CGPC IMPRESSION
- Agence créative  
CGPC PANDORE
- Grand format & affichage  
CGPC PENSEZ GRAND
- Marketing interactif  
CGPC LAISSER UN BEC
- Distribution postale  
CGPC DISTRIBUIO
- Objets promotionnels  
CGPC PROMO
- Web & mobile  
CGPC WEB

# LE RENDEZ-VOUS DES ENTREPRENEURS : *les États généraux de la CCIRS*

*Le 20 avril dernier, la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud organisait, de concert avec le Centre de transfert d'entreprise du Québec (CTEQ) et Services Québec, sa deuxième édition des États généraux entrepreneuriaux.*

C'est sous le thème de la relève, dont la relève intergénérationnelle, que 40 entrepreneurs et propriétaires d'entreprises de notre territoire, ainsi que 12 intervenants économiques, se sont réunis à huis clos durant une demi-journée pour réfléchir et partager leur expérience sur la relève. Trois huis clos, un réunissant les entreprises de plus de 100 employés, un autre pour celles de moins de 100 employés, et un dernier pour les différents intervenants en développement économique.

On comptait parmi les participants des entrepreneurs qui organisaient le passage de la deuxième à la troisième génération. Les principaux facteurs de déclenchement du processus de relève qui ont été relevés sont l'âge du chef d'entreprise, son goût de faire autre chose ou des difficultés liées à sa santé. Nous avons été en mesure de faire la liste des réussites de nos participants, d'identifier leurs meilleures pratiques et leurs difficultés. Pour ceux qui le désirent, le rapport des États généraux est disponible sur notre site Web.

Dans un deuxième temps, nous nous sommes demandé si le départ massif à la retraite des chefs d'entreprise était aussi un événement marquant parmi les employés.

Il semble que oui et ces départs ont forcé nos entreprises à être innovantes et créatives dans la recherche de solutions. Nous avons également abordé deux autres points, celui de l'embauche d'une clientèle éloignée du milieu du travail, notamment celle issue des minorités, et les défis que représente la nouvelle génération dans nos entreprises. Lors du huis clos des intervenants économiques, nous discuté de leur vision de la relève en entreprises. Une des grandes difficultés qu'ils ont identifiées était celle de joindre les chefs d'entreprise afin de les soutenir plus adéquatement.

La CCIRS tient ce type de rencontre depuis plus de sept ans et nous sommes en mesure de dire que la situation de la relève évolue. Les chefs d'entreprise la préparent plus tôt, peut-être pas encore assez, mais tout de même plus tôt qu'il y a 10 ans. Les modes de reprise ont évolué et se sont diversifiés. Mais un constat demeure : la difficulté d'unir la relève possible et les acheteurs potentiels. La CCIRS travaillera dans ce sens au cours de l'année qui vient.

**HÉLÈNE BERGERON**

## PLUS PRÉSENTS QUE JAMAIS EN MONTÉRÉGIE...



Chyslain Cadieux Directeur principal Stratégie et performance	Constance Bazinet Directrice principale Certification	Philippe Asselin Associé Fiscalité	Isabelle Naud Directrice Certification	Julie Perron Directrice principale Certification	Bernard Grandmont Associé Certification	Guylaine Dionne Associée Certification	Martin Deschênes Associé Conseils financiers
---	---	--	--	--	---	--	--

**PLUS DE 100 EXPERTS, SUR LE TERRAIN, PRÈS DE VOUS :**

📍 4805, boul. Lapinière, Bureau 2100, Brossard  
 Saint-Hyacinthe • Saint-Jean-sur-Richelieu

#rcgtsurleterrain

# LA FRANCISATION DÉMYSTIFIÉE !

*Le territoire de la Rive-Sud est une magnifique terre d'accueil pour les immigrants. Présence de communautés diverses bien établies, bassin d'entreprises très diversifié et accès rapide aux transports en commun font partie des éléments qui favorisent l'intégration des nouveaux arrivants.*

Mais cette intégration ne serait pas complète sans la participation des acteurs présents en première ligne : les organismes publics.

Ils font en sorte, grâce à des actions touchant la vie des individus et des entreprises, que l'économie québécoise profite de la richesse de cette mixité.

Dans l'intérêt d'offrir à ses membres un service toujours plus adapté à leurs besoins et réalités, le service de francisation de la CCIRS a réuni quelques-uns de ces organismes.

Ces réunions ont permis de mettre en lumière les différents défis que doivent relever les employeurs quant à l'embauche et à l'intégration des gens issus de la diversité culturelle. La barrière de la langue est souvent un obstacle, mais ce n'est pas le seul.

Les organismes publics sont là pour faciliter le tout. Ils travaillent fort pour que, d'un côté, les nouveaux arrivants soient outillés convenablement et, de l'autre, ils veillent à offrir aux entreprises des services facilitant le maintien à l'emploi de cette main-d'œuvre.

Pour découvrir tous les services offerts, un outil informatif à l'intention des responsables des ressources humaines en entreprise a été réalisé.

Nous espérons que ce répertoire permettra aux entrepreneurs de trouver des solutions à leurs besoins afin d'améliorer leur gestion de la diversité.

Il y a fort à parier que si les employeurs parviennent à renforcer l'aspect pluriculturel de leur gestion du personnel, l'avenir de l'emploi sera rayonnant!

Vous trouverez le **Tableau des organismes et services en gestion de la diversité culturelle** sous l'onglet «Produits et services – Francisation» du site Web [www.ccirs.qc.ca](http://www.ccirs.qc.ca).

## ARNAUD LE GALL

*Coordonnateur projets spéciaux, francisation, CCIRS*

... POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS TOUS VOS PROJETS DE CROISSANCE.



Ingrid Savard  
Directrice  
Certification

Khalid Mendoubi  
Directeur  
Certification

Christine Lachapelle  
Directrice  
Fiscalité

Bernard Forget  
Associé conseil  
Transfert d'entreprise

Pascale Tessier  
Directrice  
Certification

Edith Pion  
Associée  
Fiscalité

François Cardin  
Directeur principal  
Certification

Ghyslaine Dupras  
Directrice  
Certification

CERTIFICATION • FISCALITÉ • CONSEIL  
RCGT.COM



Raymond Chabot  
Grant Thornton

L'instinct de la croissance™

# TAPIS-ROUGE

**(01)** Les finalistes du concours LADN Montérégie, édition 2017 lors de l'événement du 22 mars dernier.

**(02)** La deuxième édition des États généraux sur la relève entrepreneuriale a réuni plus de 40 entrepreneurs le 20 avril dernier à l'Hôtel Mortagne, à Boucherville.

**(03)** Le président exécutif du conseil chez Cascades, M. Alain Lemaire, était l'invité conférencier du Midi de la Chambre sur la relève le 20 avril dernier.





**(04)** Jean-Pierre Lauzier et Annie Bienvenue ont tenu la conférence « Être plus attrayant en affaires », présenté par La Capitale, le 25 avril dernier.



**(05)** Voici les lauréats de la 33<sup>e</sup> édition du Gala Dominique-Rollin, qui s'est déroulé le 10 mai dernier. Plus de 400 personnes étaient présentes pour applaudir les entreprises de la Rive-Sud.

**(06)** Le 12 mai dernier, un mémoire a été déposé pour demander la fluidité sur l'autoroute 30 lors d'un dîner de la CCIRS. De nombreux maires, conseillers municipaux et gens d'affaires de la Rive-Sud étaient présents.





# Les performances exceptionnelles débutent chez Mercedes-Benz Rive-Sud.

Le tout nouveau Coupé Mercedes-AMG C 63 S.



© Mercedes-Benz Canada Inc., 2017

