

COMMERCE & industrie Rive-Sud

Hiver 2018 - Volume 15 - Numéro 23

DOSSIER SPÉCIAL
**S'OCCUPER DE
SES AFFAIRES**

ENTREVUES DE
FEMMES INSPIRANTES

*Chantal Glenisson, PDG Aubainerie
Suzanne Roy, mairesse de Sainte-Julie*

**PRÉSENTATION DE LA
PREMIÈRE COHORTE**

Leadership au féminin

**S'OCCUPER DE
L'ENTREPRENEUR
D'ABORD**

*Mentorat Pôle-Sud au
service de l'entrepreneur*




CCIRS

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

PRIX EXCELLENCE

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

**VOUS SOUHAITEZ FAIRE
RAYONNER VOTRE ENTREPRISE ?**

ENVOYEZ-NOUS VOTRE CANDIDATURE.

13 FÉVRIER 2018 À 16 H

**DATE LIMITE DE DÉPÔT
DES CANDIDATURES**

Bureau de la CCIRS

15 MARS 2018 - 16 H À 18 H

**DÉVOILEMENT
DES FINALISTES**

Groupe Serdy

2 MAI 2018 - 17 H À 21 H

GALA DOMINIQUE-ROLLIN

*Théâtre L'Étoile Banque
Nationale du Quartier DIX30*

Inscrivez-vous dès maintenant au : ccirs.qc.ca

Merci à nos partenaires :



TABLE DES MATIÈRES

DIRECTION GÉNÉRALE:

Stéphanie Brodeur

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

Isabelle Labrecque

GRAPHISME:

12H30.ca

IMPRESSION:

Communication Globale Pub Cité

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

06 MOT DE LA PRÉSIDENTE

07 MOT DE LA DIRECTION

09 DOSSIER SPÉCIAL
S'occuper de ses affaires

12 S'OCCUPER DE SES AFFAIRES
Planifier, contrôler et liquidités

15 S'OCCUPER DE L'ENTREPRENEUR D'ABORD
Chronique de la cellule de Mentorat Pôle-Sud

18 ENTREVUE AVEC MICHEL VEILLEUX
Directeur général du RTL

23 FEMMES À L'AVANT SCÈNE
*Entrevue avec Chantal Glenisson, PDG de l'Aubainerie
et entrevue avec Suzanne Roy, mairesse de Sainte-Julie*

26 PREMIÈRE COHORTE
LEADERSHIP AU FÉMININ

35 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 1 600 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 distribué à nos 1 600 membres 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'antipollueur d'entreprise ZEROSPAM;
- Rabais auprès des établissements Hôtellerie Champêtre;
- Tarif d'entreprise avec VIA Rail.

LOUISE GAUSSIRAN

Responsable du service aux membres, CCIRS

BIENVENUE AUX NOUVEAUX MEMBRES

FDMT

Clinique podiatrique Saint-Bruno inc.

Poudrette et associées

L'Emprise aventures immersives

Atlapam

ig Agence Créative

Solutions UPLlevel

LOOKCOMMUNICATION inc.

Oak3s

Quai 99

Airmedic

Groupe Lumenpulse inc.

Triktruk - Concepts immersifs

Ocarina Design

Resto du Parc

Majuscule

Bruno Vachon, Management du Sport

Soins corporels naturels Runak

Porcupine Canvas Manufacturing

La cuisine d'Eliott

Groupe Core

Groupe Fournelle

L'entrepreneur

Victoria 4 B inc.

Solutions Douanes

Au Cadre du Village

AM Focus Média

Aux tapis Nadon inc.

Caisse Desjardins de Varennes

Maison Chiropratique Familiale de Varennes

Réfrigération Collette inc.

G. Roch Consultant Ltée

Indy-Co inc.

Gaelle Vuillaume Photography

Location Tout-En-Un

Philia s.e.n.c.

Chronos médico-esthétique

Groupe-conseil Vectis

CALENDRIER *des activités*

**1
MARS**

MIDI BIOGENIQ

Venez entendre le parcours de monsieur Crevier qui est passé de scientifique à entrepreneur. Une Startup qui est devenu en quelques années, le 2^e plus grand laboratoire de génétique privé au Canada.

Parcours du Cerf, Longueuil
11 h 30 à 14 h

**6
MARS**

5@7 CHEF DE FILE CHEZ SCÈNE ÉTHIQUE

L'Aile jeunesse de la CCIRS a le plaisir de vous inviter à visiter et réseauter chez Scène Éthique, grande gagnante du prix Entreprise de l'année aux prix Excellence édition 2016-2017!

Scène Éthique, Varennes
17 h à 19 h

**14
MARS**

MIDI DE LA MAIRESSE DE LA VILLE DE LONGUEUIL - SYLVIE PARENT

Parcours du Cerf, Longueuil
11 h 30 à 14 h

**15
MARS**

DÉVOILEMENT DES PRIX EXCELLENCE

C'est avec plaisir que la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud vous invite à venir encourager les entreprises finalistes du prestigieux concours des Prix Excellence.

Gratuit.

Groupe Serdy, Longueuil
16 h à 18 h

**17
AVRIL**

DÉJEUNER TOURNANT MENTORAT PÔLE SUD

**25
AVRIL**

6@8 DE L'AILE JEUNESSE

Vestibule signé l'Aurochs, Brossard
18 h à 20 h

**2
MAI**

GALA DOMINIQUE-ROLLIN

Remise des prix Excellence 2018.

L'Étoile Banque Nationale, Brossard
17 h à 21 h

**8
MAI**

ÊTRE ATTRAYANT POUR SES CLIENTS ET SES EMPLOYÉS

Pour progresser, on doit développer des relations privilégiées avec ses clients et avoir une équipe qui nous permet de livrer la marchandise. Donc, comment être attrayant à la fois pour ses clients et ses employés.

Hôtel Alt – Quartier DIX30, Brossard
16 h à 19 h

*N'hésitez pas à consulter régulièrement
la programmation sur notre site Web,
www.ccirs.qc.ca*



Coopérer pour créer l'avenir



PROMOUVOIR L'ENTREPRENEURIAT

auprès de notre entourage

Tout d'abord, je profite de ce début d'année pour vous offrir mes meilleurs vœux de santé et de bonheur. Le succès devient plus facile et accessible avec ces deux variables. Mon souhait pour cette année, c'est que nous fassions tous la promotion de l'entrepreneuriat auprès de notre entourage. Il y a plusieurs occasions d'affaires à saisir si l'on veut que notre communauté d'affaires s'épanouisse tout en assurant sa bonne santé.

Comme j'aime les débuts d'année! Ce moment est idéal pour se projeter dans le futur et passer à l'action. Entre vous et moi, de l'action, ce n'est pas ce qui manque sur la Rive-Sud. Je constate depuis un certain temps une effervescence dans le développement économique de la région.

Bientôt région d'accueil de Molson Coors, cette dernière verra ses zones industrialo-portuaires se développer: la construction de divers centres de distribution devient une question de temps.

L'autoroute 30, ayant pour fonction initiale d'être une voie de contournement de Montréal, devient un axe de développement économique important. L'artère mérite toute notre attention pour que son essor s'exerce en harmonie avec les infrastructures déjà en places.

C'est afin de veiller sur la fluidité de ce réseau routier affluent et prendre la parole au nom des entreprises que la CCIRS suivra les tout derniers projets prévus en 2018. Je peux vous assurer que la CCIRS sera de toutes les actions. Nous nous faisons d'ailleurs un devoir de vous faire bénéficier des opportunités qui en découleront.



Pour moi, s'occuper de ses affaires, c'est aussi de se joindre à la CCIRS! Faire partie du 3^e plus grand réseau de gens d'affaires au Québec est une promesse d'impact. En effet, adhérer à la CCIRS permet aux entrepreneurs de se joindre à la marche et rallier leurs forces pour les défis à venir.

« FAIRE PARTIE DU 3^E PLUS GRAND RÉSEAU DE GENS D'AFFAIRES AU QUÉBEC EST UNE PROMESSE D'IMPACT. »

D'ailleurs, nous serions fiers d'accueillir les entreprises concernées par la dissolution de la chambre de commerce de Varennes dans notre réseau. Ce serait le prétexte idéal pour unifier la grande Rive-Sud et ainsi engendrer un réseau d'entreprises à l'image de notre dynamisme économique.

CATHERINE BRAULT

Présidente, CCIRS

S'OCCUPER DE SES AFFAIRES

L'équipe de la permanence de la CCIRS entame la nouvelle année avec plusieurs nouveaux projets dans ses coffres. Avec l'embauche de notre nouvelle responsable du service aux membres; Louise Gaussiran, nous souhaitons développer davantage le membership afin d'offrir à nos membres un bassin croissant d'entreprises avec lesquelles collaborer et tisser des liens d'affaires bénéfiques à tous.

De plus, nous sommes très fiers de lancer notre première cohorte Leadership au féminin. Avec ce nouveau programme, la CCIRS fait valoir son ouverture à la diversité des genres dans les postes de haute direction, administratifs et politiques. Nous invitons la grande Rive-Sud à s'ouvrir également à cette vérité.

Vous trouverez dans les pages de ce magazine la présentation de 17 femmes motivées par leur désir de se développer et réussir, afin de se tailler une place de choix dans le paysage économique de la région.



Aussi, nous avons ajouté une nouvelle section au magazine; Femmes à l'avant-scène, où passeront en entrevues des femmes de carrières au parcours inspirant. Quoi de mieux pour motiver les femmes à emboîter le pas et les hommes à les accueillir bras ouverts en signe d'appui.

En 2018, nous porterons une attention particulière à vous offrir des événements et activités qui soutiennent vos objectifs d'affaires. Rappelez-vous que la CCIRS travaille avec vous et pour vous. C'est pourquoi nous vous invitons à vous impliquer à la chambre pour que vos idées soient entendues, pour que nous soyons réellement à l'image des gens d'affaires de la Rive-Sud.

«Agir, Bâtir, Unir» est notre slogan, eh! Bien, c'est avec vous que nous souhaitons le réaliser.

Nous attendons votre appel!

STÉPHANIE BRODEUR

Directrice générale, CCIRS



VOTRE RÉALITÉ D’AFFAIRES ÉVOLUE.
PROFITEZ DE NOS SOLUTIONS SUR MESURE.



DOSSIER SPÉCIAL

S'occuper de ses affaires

Être à son affaire, en affaires, est plus qu'une question de sémantique, mais un gage de réussite. Bien qu'on note autant de façons de gérer une entreprise que d'entrepreneurs, un facteur demeure essentiel à tous: rester à l'affût des diverses sphères liées à la gestion.

Sans être spécialiste de celles-ci, il faut toutefois savoir s'entourer, s'impliquer et s'intéresser à cette réalité. Qu'on soit une entreprise jeune, en croissance ou prête à accueillir une relève, se retrousser les manches et s'occuper de ses affaires est indispensable.

Êtes-vous prêts?

AUX CHEFS D'ENTREPRISES: *comment passer le flambeau ?*

Assurer la pérennité de votre entreprise ne s'improvise pas. Il n'est pas facile de mettre sur pied une entreprise, mais il l'est encore moins de passer le flambeau.

La famille avant tout!

Comme plusieurs, vous aurez sûrement envie que cette réalisation devienne un joyau familial. Or, si votre premier choix est de léguer le tout à vos enfants, vous devrez vous assurer tout au long de leur vie qu'ils seront intéressés par l'aventure, car n'est pas entrepreneur qui veut.

Ainsi, afin de garantir une passation des pouvoirs efficace, il vous faudra impliquer le plus tôt possible vos héritiers dans le fonctionnement de l'entreprise pour ensuite, progressivement, les y associer.

Ce type de discussion doit être entamé le plus tôt possible afin d'éviter des déceptions et de mauvaises surprises.

En effet, il n'est pas rare de voir des propriétaires vouloir léguer leur organisation à leurs enfants, alors que ceux-ci ont déjà fait le deuil de reprendre le flambeau.

Pourquoi impliquer ses employés ?

Tout simplement, parce qu'ils sont très souvent votre deuxième famille et que c'est grâce à eux que vous avez réussi à bâtir et maintenir une si belle entreprise; ils font partie des héritiers potentiels.

Ainsi, à défaut pour votre progéniture d'être intéressée à reprendre les rênes de votre entreprise, il est important de voir à désigner rapidement un dauphin parmi vos employés. Vous avez pleinement confiance en cet individu et ne doutez point qu'il veillera à la pérennité de l'entreprise.

Cette désignation hâtive vous permettra à la fois de l'aider à vous succéder, en comprenant et maîtrisant les rouages de votre entreprise, ainsi qu'à financer l'acquisition de vos parts dans l'entreprise. Ayant quelqu'un sur qui compter et qui a à cœur votre entreprise vous permettra dans tous les cas d'en maintenir la valeur à son plus haut niveau.

Que faire en cas d'absence d'héritier ?

À cette étape de la vie de l'entreprise, si aucun de vos enfants ou vos employés n'a la trempe d'un entrepreneur, il vous faudra peut-être vous résoudre à trouver un tiers pour vous remplacer. Toutefois, la tâche en sera de plus facilitée si vous avez pris soin, durant toutes ces années, de planifier votre succession (le processus de deuil se faisant progressivement).

Dénicher cette perle rare se fera plus aisément grâce aux réseaux des professionnels avec lesquels vous aurez collaboré durant toutes ces années. Il sera simple d'identifier votre successeur, et ce, sans avoir à ébruiter au grand jour votre décision de mettre en place un plan de transition.

Ce plan, dans tous les scénarios retenus, devra être clairement établi. En effet, il n'est pas rare de rencontrer des propriétaires qui hésitent tant à vendre leur entreprise qu'ils préfèrent s'accrocher, emmenant ainsi l'affaire avec eux dans la tombe. C'est le cas de ces entrepreneurs ayant pour seule passion et activité leur propre affaire.

Enfin : s'entourer de professionnels compétents

Dernier élément essentiel : vous entourer, dès la création de votre entreprise, d'une solide équipe de professionnels compétents. Ils vous assisteront tout au cours de la vie de votre entreprise. Ces derniers vous épauleront dans le cadre de la planification de sa vente, qui s'imposera un jour ou l'autre.

Ces professionnels devront être au courant des affaires de votre compagnie. Vous devrez leur communiquer avec transparence toute information pertinente, tant en ce qui concerne l'intérêt de vos proches dans l'entreprise, que de vos employés. Pour qu'un professionnel puisse vous soutenir correctement dans le processus de vente de votre entreprise, il devra être familier avec le fonctionnement de celle-ci.

Il est à noter que selon le type de succession envisagé, plusieurs étapes devront être effectuées pour vous permettre des économies d'impôts substantielles lors de la vente de l'entreprise. Ceci inclura probablement la mise en place de fiducie ou de compagnies de gestion.

Il est donc essentiel que vous preniez le temps nécessaire de planifier cette future transaction. Après tout, elle sera probablement l'une des plus importantes de votre vie.

ME CLAUDE PELLERIN

Avocat, Dunton Rainville

DUNTON RAINVILLE
AVOCATS et NOTAIRES
LA FORCE D'UNE PASSION

LE CONSEIL CONSULTATIF :

un incontournable pour améliorer la performance de votre entreprise

Au Canada, en matière de gouvernance, les sociétés privées sont soumises à des règles plus souples que les sociétés publiques, mais elles auraient avantage à mieux s'organiser. En effet, il est prouvé que l'adoption de certaines pratiques favorise une gestion saine et efficace, en plus d'améliorer grandement la performance des entreprises.

Le conseil consultatif est une pratique de gouvernance qui peut s'avérer très utile dans la gestion de votre entreprise. Il réunit des experts ayant un mandat clair, qui vous aideront à définir les orientations de votre entreprise et à mettre en œuvre votre plan stratégique, afin de favoriser une croissance durable.

Toutefois, les recommandations des conseils consultatifs sont non exécutoires. Contrairement au conseil d'administration, dont les membres ont le pouvoir de voter sur les questions touchant l'entreprise et assument des responsabilités juridiques et fiduciaires, les membres d'un conseil consultatif agissent en tant qu'experts. Ils apportent un point de vue indépendant et souvent novateur pour améliorer la performance des organisations auprès desquelles ils s'impliquent.

La constitution d'un conseil consultatif permet ainsi de bénéficier de conseils avisés dans des domaines stratégiques, tout en préservant le pouvoir décisionnel des dirigeants.

Cela permet aussi :

- D'améliorer la performance de votre entreprise;
- D'explorer de nouvelles idées visant la croissance et la pérennité de votre entreprise;
- De structurer votre pensée stratégique en la documentant;
- D'élargir votre réseau de contacts;
- De renforcer votre crédibilité auprès de futurs investisseurs.

Stratégie des petits pas

Il s'agit avant tout d'une démarche volontaire, que vous pouvez adopter de façon graduelle. Une première étape serait de vous entourer d'un groupe d'experts dont vous sollicitez l'aide sur des sujets précis à court ou moyen terme. Au fur et à mesure de l'exécution de votre plan stratégique, un conseil consultatif permanent sera précieux pour cheminer vers la croissance. Sa composition pourra évoluer. En fonction de vos priorités d'affaires, vous pourrez cibler des expertises spécifiques.

Un professionnel chevronné en transactions sera, par exemple, un atout précieux pour mener à bien vos projets d'acquisitions.

Enfin, le conseil consultatif pourrait être une étape préalable à un futur conseil d'administration, si vous jugez qu'un engagement à long terme devient nécessaire et pertinent pour soutenir le développement de votre entreprise.

Avec ou sans conseil consultatif ? Les chiffres sont éloquentes!

Bien que les PME soient la composante principale de notre tissu économique (plus de 98 % des entreprises canadiennes comptent moins de 100 employés), seulement 19 % d'entre elles ont déjà un conseil d'administration et 6 % se sont dotées d'un conseil consultatif.

Cela est d'autant plus surprenant que les répercussions concrètes de telles mesures sont indéniables sur la performance financière des PME. Une étude de *BDC Consulting*(*) a ainsi démontré que le chiffre d'affaires annuel moyen et la productivité annuelle moyenne des PME ayant un conseil consultatif sont nettement supérieurs à celles qui n'en ont pas.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes

PME ayant un conseil consultatif :

- Chiffre d'affaires annuel : 24 % supérieur;
- Productivité annuelle moyenne : 18 % supérieure.

(*) Étude menée de 2001 à 2011 auprès de plus de 600 PME.

Faites-vous accompagner pour une implantation réussie

Bien que le fonctionnement d'un conseil consultatif soit plus souple que celui d'un conseil d'administration, il est important d'avoir une approche structurée. N'hésitez pas à vous faire accompagner dans la mise en œuvre de ce processus. Un conseiller externe pourra vous aider à identifier vos besoins en fonction de votre plan stratégique, à évaluer les coûts liés à la création du conseil consultatif et à recruter les membres. Une fois le conseil établi, votre conseiller externe pourra également vous accompagner pour les aspects administratifs, tels que la préparation des ordres du jour et des comptes-rendus des rencontres. Ces outils faciliteront le démarrage du projet pour qu'il réponde pleinement à vos besoins.

YVES BONIN

Associé, Certification et leader des services aux sociétés privées, PwC Canada



LE CONSEIL CONSULTATIF EN BREF

Généralement constitué de 4 à 5 membres en plus du dirigeant de l'entreprise

De 4 à 8 rencontres par an

Coûts de mise en œuvre et de gestion inférieurs à ceux d'un conseil d'administration

OCCUPEZ-VOUS DE VOS AFFAIRES!

Dans la réalité commerciale actuelle, les dirigeants d'entreprise doivent maîtriser tous les aspects de leur entreprise. Chaque décision importante doit faire l'objet d'une analyse financière, afin de limiter les risques et bien comprendre les enjeux. C'est pourquoi il faut mettre en place des mécanismes et une structure financière dans chaque entreprise.

Planifier

Pour bien guider les décisions, il est primordial d'établir une ligne directrice au niveau des finances. C'est en quelque sorte une traduction financière de la vision stratégique de l'entreprise. En fixant des objectifs clairs et en les chiffrant, on met un outil de référence à la disposition des décideurs.

Un budget est un outil fréquemment utilisé pour établir les prévisions financières. Celui-ci doit être aligné sur les méthodes de gestion, de plus les hypothèses soutenant les données doivent être le plus détaillées possible. Il faut également prévoir de la flexibilité pour pouvoir l'ajuster au besoin.

Il existe plusieurs logiciels pour créer et gérer les budgets et il est également possible de créer un outil sur mesure, avec Microsoft Excel. L'important est d'utiliser un outil convivial qui est harmonisé avec le style de gestion.

Contrôler

Une fois un plan mis en place, il faut effectuer des suivis et contrôler l'information financière pour mesurer l'atteinte des objectifs. Le budget est un outil de mesure et c'est en comparant les résultats réels avec ce dernier que l'on peut bien saisir l'impact des décisions sur la situation financière d'une entreprise.

Dans ce sens, le budget doit être mis à jour régulièrement en tenant compte des nouvelles informations connues. La fermeture d'une division ou l'arrivée d'un nouveau client important auront certainement un impact financier significatif. On fait généralement ces ajustements dans une version distincte du budget initial.

Aussi, il faut assurer un contrôle sur les dépenses de l'entreprise. Ce faisant, on peut identifier certaines habitudes de consommation ayant un impact néfaste sur la performance financière de l'entreprise. Plus il y a d'employés, plus il est important d'établir des méthodes de travail et surtout, des points de contrôle.

Bien qu'il s'agisse d'outils de constatation plus que de prévention, les ratios financiers sont également de bons éléments de contrôle. Ils permettent d'analyser l'information financière en comparant différentes données entre elles. De cette façon, les gestionnaires sont en mesure de bien comprendre ce qui s'est passé, afin d'identifier des tendances et ensuite intervenir avant qu'il ne soit trop tard.

L'importance des liquidités

Un des principaux éléments analysés est généralement la rentabilité. Il est primordial de comprendre que les profits et les liquidités sont deux éléments très différents. Plusieurs éléments affectant les liquidités ne sont pas inclus dans l'état des résultats (qui présente les profits et pertes de l'entreprise, et non les entrées et sorties d'argent). Les acquisitions d'immobilisation, l'achat d'inventaire, les remboursements en capital des dettes, les revenus perçus d'avance et les paiements de dividendes sont tous des éléments qui utilisent des liquidités, mais qui ne sont pas présentés à l'état des résultats.

Pour bien comprendre comment sont utilisées les liquidités, il est pertinent d'établir un budget de caisse. Cet outil peut ressembler au budget, mais il est axé sur les mouvements de liquidités. On y présente les entrées et sorties de fonds de façon ordonnée. Ainsi, on peut prévoir les liquidités disponibles sur un horizon déterminé. Il est important de prendre en considération que plus la portée de l'analyse sera longue, moins les résultats seront précis. En effet, les ventes futures, les encaissements des recevables et les fluctuations de la production sont des éléments qui peuvent être difficiles à prévoir de façon précise à plus long terme.

Un bon directeur financier sera en mesure de fournir à l'équipe de gestion des outils d'évaluation leur permettant de limiter les risques et de créer de la valeur.

Dans les plus petites entreprises, il est plus difficile d'envisager l'embauche d'un directeur des finances d'un point de vue budgétaire, mais son implication demeure des plus pertinentes. Sachez qu'il est possible d'avoir recours aux services d'un directeur financiers à temps partiel. Une option qui peut s'avérer un point de départ pour créer de la valeur et mener votre entreprise vers l'atteinte de ses objectifs.

SIMON JODOIN, CPA, CA

Associé, Jodoïn, CPA



LES 6 RÉOLUTIONS MARKETING

à prendre pour 2018

En ce début d'année, nous avons réfléchi pour identifier les erreurs de marketing à éviter les plus observées. Voici notre palmarès des six résolutions marketing pour la nouvelle année.

1. Soutenez mieux vos commandites

Le retour sur investissement au niveau des commandites est parfois décevant. Qu'avez-vous fait pour faire rayonner votre participation? La réalité est que pour faire fructifier votre investissement, vous devez redoubler d'efforts. Votre chèque devient sinon un don, tout simplement. Il faut négocier plus qu'un logo sur une affiche. Dans vos discussions, impliquez des activations sur le site Web, dans les médias, etc.

Aussi, vous devez évaluer comment la commandite peut alimenter votre plan marketing en général. Surtout, et ce n'est pas un secret pour personne, vous devez investir. La règle d'or est d'investir en actions complémentaires pour au moins la valeur de la commandite.

2. Faites moins, mieux.

En marketing, on doit établir ses priorités. Il y aura toujours de nouvelles tactiques, d'autres médias et diverses directions créatives possibles. Ne vous laissez pas distraire! La constance de votre message est aussi importante que le message en soi. Prenez le temps, dès le départ, de bien évaluer votre direction et établir vos priorités pour assurer un air d'allée des plus imperturbables.

3. La promotion et les escomptes : à utiliser avec modération

On ne peut pas faire exclusivement de la promotion en marketing. Sans investissement dans la notoriété de votre marque, vous ne créez pas de valeur à long terme. Prenez l'équivalent du 10, 15, 20 pour cent que vous êtes prêt à donner en escompte ; investissez-la dans des activités qui créent de la valeur. Quand vous réduisez votre prix, vous créez de la demande pour des réductions de prix. Quand vous investissez dans la notoriété, vous créez de la demande pour votre marque.

4. Occupez-vous de votre site Web

Votre site doit être plus brochure numérique. En 2018, il se veut la plaque tournante de votre stratégie marketing.

Est-il efficace et fonctionnel sur les appareils mobiles? Serait-il judicieux de passer au commerce électronique?

Vous sentez-vous préoccupé par la capacité des gens à vous retrouver facilement en ligne? Gérez-vous vos communautés en ligne? Aujourd'hui, être présent sur la toile est évident et incontournable. Ceux et celles qui en doutent toujours prennent de grands risques de se faire engloutir par leur compétition.

5. Déterminer vos objectifs avant de choisir vos stratégies.

Nos clients sont régulièrement approchés par des représentants des médias avec des «offres fantastiques» de visibilité pour un temps très limité. Prêchons ici la patience... Réagir impulsivement en marketing ne donne jamais de bons résultats! Surtout lorsque notre budget est limité.

Faites d'abord votre plan et déterminez d'avance les médias et les stratégies pertinentes pour accomplir vos objectifs. Vous serez ainsi en meilleure posture pour juger si l'offre devant vous est véritablement alléchante.

6. Voyez plus loin que la mesurabilité des médias.

C'est très tentant aujourd'hui de mettre tout notre argent dans des campagnes *Adwords*, *Facebook* et compagnie. Certes, elles offrent des forfaits basés sur de la performance (*pay per click*) et elles offrent un ciblage efficace. Elles ont effectivement bien remplacé les anciennes méthodes de publipostage et télémarketing avec un coût d'exécution bien moindre.

Il appert que ces solutions demeurent une composante d'un «*mix marketing*» qui se veut plus large si l'on veut percer dans des conditions concurrentielles. Pour la création de la notoriété, il y a des médias de masse qui assurent toujours un excellent fonctionnement. De plus, leurs coûts sont de plus en plus intéressants. Le «*mix marketing*», combinant médias de masse et numériques, permet de comparer l'impact des résultats pour se repositionner toujours plus favorablement. L'importance est de bien identifier ce que l'on veut accomplir dans l'immédiat et à long terme.

En ce début d'année, vous avez la chance de partir du bon pied avec vos plans marketing, en commençant par de bonnes résolutions. Nous espérons que ce palmarès d'Attitude Marketing vous sera utile et vous procurera une année 2018 remplie de succès!



DAN NIELSEN

Président, Attitude Marketing

attitude
marketing

UN PEU PLUS SUR NOUS

Chez Majuscule se trouve une équipe de professionnels en rédaction, révision, traduction et gestion de contenu Web. Notre objectif principal est de vous donner accès aux avantages d'un contenu de qualité, sans fautes et adapté aux diverses plateformes.

Nos services *chouchous* :

- Gestion de contenu sur les médias sociaux;
- Rédaction administrative, légale, Web, etc.;
- Traduction (EN-FR/FR-EN) et révision;
- Création de séquences de courriel (marketing par courriel, infolettres, etc.).

Contactez-nous!

Majuscule

514 434-4970
genevieve@majusculedactions.com



Geneviève Lemay,
rédactrice en chef et
présidente de Majuscule



jcb
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX

Plus qu'un
entrepreneur,
votre partenaire.



- Commercial
- Industriel
- Institutionnel
- Multi-résidentiel

www.jcb.ca
(450) 444-8151
R.B.Q. 2386-6684-26



S'OCCUPER DE L'ENTREPRENEUR

d'abord!

Bien s'occuper des OU de nos affaires, oui absolument, mais n'est-il pas tout aussi prioritaire de s'occuper de nos entrepreneurs? Car avant tout, c'est sur eux que reposent le succès et la pérennité de l'entreprise.

C'est à ce moment que le mentor intervient.

Un mentor pose beaucoup de questions. C'est leur tâche principale, en plus d'écouter. Ils focalisent sur l'entrepreneur. Le mentor a à cœur son succès et son équilibre. L'entrepreneur qui construit son entreprise doit aussi se construire en parallèle.

Quel que soit le stade de développement de son entreprise, l'entrepreneur doit en mener large et se sent souvent seul et parfois dépassé, découragé, à bout de souffle. Le mentor lui offre du temps de qualité, en dehors de son cadre quotidien, pour le laisser parler de ses situations, de ses préoccupations. L'entrepreneur peut tout partager avec son mentor, dans la plus stricte confidentialité et sans jugement : ses doutes, ses craintes, ses défis, ses bons coups, ses mauvais coups et difficultés financières. C'est à ce moment-là que la vaste expérience d'affaires et le questionnement « actif » du mentor peuvent aider l'entrepreneur à progresser, à y voir plus clair et à retrouver l'énergie et la motivation pour continuer.

Pour le mentor, interroger est une manière d'enseigner. Parce que poser la bonne question fait davantage avancer que de fournir des réponses toutes faites. La réalité de chaque entrepreneur est unique; c'est pourquoi le mentor aide son mentoré à trouver ses propres réponses et solutions, dans son contexte. Ce faisant, l'entrepreneur apprend à se questionner, à réfléchir, à mieux se connaître et à développer ses outils et ses ressources pour évoluer et aller plus vite, plus loin.

Le but du mentorat n'est pas d'offrir une aide permanente, mais d'accompagner pour une ou deux années l'entrepreneur qui devrait avoir suffisamment cheminé durant cette période et gagné en confiance pour mettre fin à la relation mentorale.

Le mentorat contribue assurément au succès de nos entrepreneurs. Une enquête menée récemment par le Réseau M (M pour Mentorat) démontre que :

- les entreprises mentorées affichent un taux de survie deux fois plus élevé après cinq ans d'opération,
- leurs résultats financiers (rentabilité, croissance) se sont améliorés tangiblement,
- les entrepreneurs ont développé significativement leurs qualités d'entrepreneurs et de leaders.

Posez-vous la question : pouvez-vous vraiment vous passer d'un mentor ?

Pour en savoir plus sur le mentorat :

- consultez le site web de Mentorat Pôle Sud : ccirs.qc.ca (choisissez l'onglet Mentorat), ou
- consultez le site web du Réseau M : reseauum.com, ou
- appelez notre coordonnatrice, Diane Martin, au 450 463-2121, poste 223.

Mentorat Pôle-Sud est le point de service du Réseau M pour la Montérégie. La CCIRS est notre organisme porteur.

Mentorat Pôle-Sud compte 35 mentors, femmes et hommes d'affaires aguerris.

Nous sommes aussi à la recherche de nouveaux mentors pour 2018!

ANNE-MARIE DOIN

Mentor, Mentorat Pôle-Sud



S'OCcuper DE SES EMPLOYÉS

Entrevue avec M. Jean Clermont, vice-président sénior opérations manufacturières et M. Guy Beauséjour, directeur des opérations manufacturières, Lumenpulse.

CCIRS: Qu'est-ce qui a motivé le choix de l'emplacement de Lumenpulse?

JC: Étant en pleine croissance, une localisation en plein centre-ville de Montréal n'était pas une option. Avec des camions de 53 pieds, reculer sur la rue St-Patrick devenait quasi impossible. De plus, nous avons une grande clientèle située aux États-Unis. En étant situés à Longueuil, nous sommes près des grands axes qui nous donnent accès à plusieurs clients. Le facteur «transport» était donc très important à considérer dans notre projet de localisation! Nous y sommes installés depuis cet été seulement.

CCIRS: Vous employez actuellement 400 personnes. En prenant la décision d'emménager à Longueuil, avez-vous perdu certains employés?

GB: Beaucoup d'employés qui habitent l'île de Montréal voyageaient déjà en transport en commun. Nous avons fait un sondage pour savoir d'où les gens provenaient, afin de comprendre leurs enjeux de transport et savoir s'ils nous suivraient à Longueuil. Dans la négative, nous les avons interrogés sur les freins qui les retenaient afin de trouver des solutions. Nous avons révisé les horaires des quarts de travail pour s'assurer que le voyage en autobus ou métro restait une option confortable. D'ailleurs, nous assumons depuis notre mouvement, la différence de coût de transport en commun de nos employés pour venir sur la Rive-Sud. Sur un total de 230 employées, seulement une quarantaine ne nous ont pas suivis.

CCIRS: Combien de personnes chez Lumenpulse utilisent le transport en commun?

GB: On estime que 60% à 70% de nos employés utilisent les transports en commun. Nous avons un petit stationnement et il n'est jamais plein. Nous sommes heureux d'avoir fait cette offre à nos employés. Il s'agit d'un témoignage probant de notre loyauté envers eux. Essentiellement, nous voulions qu'ils sachent que ce n'était pas qu'un discours, mais que les actions étaient bel et bien concrètes.

Dans la même philosophie, nous offrons des repas santé complets à 7,00\$ pour nos employés. Nous défrayons la différence de 4,00\$. Les gens qui décident de prendre des menus de type «bouffe rapide» paient le plein prix.

JC: Cette mesure nous coûte annuellement 100000\$. Nous aimons l'idée que les employés mangent sainement. Notre bâtiment a été entièrement pensé pour assurer le bien-être de nos employés. Ils bénéficient d'un gym, de vestiaires avec douches et d'un emplacement pour ranger les vélos à l'intérieur.

CCIRS: Lors du processus de déménagement de l'entreprise, à quel moment avez-vous approché le RTL?

GB: Nous les avons contactés dès nos premières réflexions sur notre déménagement à Longueuil. Nous voulions comprendre l'offre de service, le fonctionnement et les horaires, afin d'adapter nos horaires de travail en conséquence. Ils ont été particulièrement ouverts. Puisque nous avons assez d'employés pour le remplir, le RTL nous a accommodés d'un autobus. Celui-ci attend les employés à la fin de leur quart de travail, juste au coin de la rue. Nous n'aurions jamais eu ce genre d'accommodement à Montréal.

CCIRS: Que conseillerez-vous aux entreprises qui ont des problématiques de mobilité pour leurs employés dans les parcs industriels?

GB: Surtout, nous leur conseillons de ne pas hésiter à contacter le RTL. On pense toujours que ce genre d'accommodement ça ne se négocie pas. Toutefois, avec des chiffres en main (le nombre d'employés, les horaires, etc.), on peut facilement arriver à s'entendre sur diverses solutions.

JC: Le déménagement nous a forcés à revoir nos façons de faire les choses. Gérer la résistance au changement en questionnant et en informant nos employés a été une action gagnante. Le questionnement nous a permis de bien comprendre les besoins et d'y apporter des solutions.

CCIRS: Qu'est-ce qui s'en vient pour Lumenpulse?

JC: La compagnie existe depuis 2009, le grand patron aimerait bien se rendre à un milliard de chiffre d'affaires. C'est possible à travers une croissance organique, mais aussi à l'aide de différentes acquisitions. Le marché de l'éclairage a beaucoup évolué avec la venue de la DEL. Avec nos produits d'éclairage dynamique, les opportunités de croissance sont à portée d'atteinte.



ANNONCEZ

à la CCIRS...

À QUOI ÇA SERT ?

- ✓ À rejoindre les gestionnaires, les entrepreneurs, les chefs d'entreprise et les décideurs de la grande Rive-Sud
- ✓ À se faire connaître par le 3^e plus grand réseau de gens d'affaires au Québec
- ✓ À assurer une présence multiplateformes pour attirer une nouvelle clientèle
- ✓ À faire bénéficier les entreprises de votre savoir-faire et à vendre votre produit



POUR EN SAVOIR PLUS ET POUR FAIRE PARVENIR VOTRE OFFRE,
CONTACTEZ **ISABELLE LABRECQUE** AU ILABRECQUE@CCIRS.QC.CA

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

ENTREVUE AVEC MONSIEUR MICHEL VEILLEUX

Directeur général du RTL

CCIRS: À quel moment avez-vous reçu une demande de Lumenpulse?

MV: Afin de répondre à leurs besoins de manière concrète, DEL et nous les avons rencontrés à plusieurs reprises. On devait connaître le nombre d'employés; à quel moment ils se déplacent; ainsi que le type de services dont ils ont besoin. Venant de Montréal, la principale préoccupation des employés était la peur de ne pas avoir une offre de service en transport en commun de qualité égale.

Ils ont d'ailleurs choisi cet emplacement pour ce même facteur. Leur arrivée ajoutait quelques centaines de personnes de plus sur le réseau. Comme les employés arrivaient et repartaient tous à la même heure, des modifications ont été apportées afin d'éviter une surcharge indésirable du réseau.

De plus, en partant directement de l'entreprise, les traversées sur la rue Marie-Victorin sont évitées, éloignant les probabilités d'accidents. Si l'on n'avait pas injecté des autobus spécifiques, des aménagements coûteux auraient été inévitables. Les employés montent dorénavant devant l'entreprise et descendent ensuite directement au métro. Lumenpulse bénéficiait déjà du programme Opus plus entreprise. Ce dernier est un programme d'abonnement annuel où les gens n'ont plus à se soucier de recharger leur carte, tout en bénéficiant d'un mois gratuit.

Pour encourager la mobilité, le gouvernement du Québec a décidé d'ajouter un mois gratuit pour chaque utilisateur. En plus, la carte donne accès à tout le réseau.

CCIRS: Avez-vous travaillé avec d'autres entreprises?

MV: On a travaillé avec Pratt and Whitney, qui bénéficie aussi du programme Opus plus entreprise.

Quand on reçoit des demandes, on évalue la possibilité que d'autres entreprises aient besoin de nos services. On regarde quelles seraient les meilleures solutions. Par exemple; auraient-ils besoin d'un taxi collectif, de covoiturage, ou bien d'une ligne d'autobus. Desservir les parcs industriels n'est pas toujours évident, puisqu'il y a parfois une faible densité d'emplois sur un vaste territoire. Ça peut revenir cher, mais en regroupant les besoins, on peut généralement arriver à de belles solutions. On a de plus en plus de liens avec la grande couronne sud, Saint-Constant, Varennes, Sainte-Julie, etc. Les liens avec ces secteurs ont augmenté de 30% en 10 ans.

CCIRS: Est-ce que votre ouverture pour ce type d'arrangement est connue par les gens d'affaires?

MV: À mon avis, elle pourrait l'être davantage. On a mis en place des comités de partenaires pour rencontrer les gens du milieu économique et du milieu social. C'est aussi pour ça que nous travaillons avec la chambre de commerce. On veut dire aux entreprises qu'on peut répondre à leurs besoins, tout en s'en tenant à notre réalité financière. Notre équipe compte une ressource attirée aux ententes avec les partenaires. Lorsqu'on a une demande, cette personne va aussi rencontrer les entreprises environnantes pour vérifier s'ils ont aussi des besoins afin d'accommoder le plus de personnes possible. C'est certain que nous avons une quantité limitée d'autobus, mais nous en achetons tous les ans.

CCIRS: Est-ce que Molson vous a approché?

MV: Nous avons effectivement rencontré la ville pour entamer les discussions à ce sujet. Nous sommes très excités à l'idée de rencontrer Molson pour connaître les détails du projet afin de préparer l'offre de service. L'étude de scénarios pour mieux desservir ce secteur a déjà été engagée. Nous leur offrirons la possibilité d'abonnements annuels avec Opus plus entreprise.

CCIRS: Comment voyez-vous l'arrivée du REM?

MV: Le REM va beaucoup changer les modèles de déplacement dans tout le secteur desservi. On va venir connecter la Rive-Sud avec Montréal, l'aéroport et la couronne nord de façon efficace avec un service de haute fréquence et ce, toute la journée. La station de métro de Longueuil est la plus achalandée en période de pointe du matin pour les entrants du réseau de Montréal. On y note un achalandage régulier tout au long de la journée. En ayant des stations au DIX30, à Panama, du Quartier avec un service régulier, on augmente l'attraction de main d'œuvre qualifiée sur le territoire et le développement économique en bénéficiera avec, entre autres, l'ajout éventuel de postes. Le réseau sera revu pour bien répondre aux besoins, comme on le fait pour le métro Longueuil. Avec toutes ces nouveautés, la Rive-Sud deviendra encore plus attrayante.

Si l'échéancier prévu est respecté, ce projet sera en place dès 2021. Au RTL, les travaux débuteront dès l'an prochain. Comme Laval et l'arrivée du métro, nous devons repenser le réseau en entier et recréer des liens sur notre territoire. Ce ne sera pas facile, car les nœuds de congestion actuels s'aggraveront sans aucun doute avec la venue du REM si rien n'est fait.



passer sur un pont flambant neuf! Du matériel roulant, 100% électrique, le tout s'additionnant à une vue superbe. Les gens se sentiront interpellés à utiliser ces nouvelles infrastructures. Entre vous et moi, c'est une opportunité à saisir!

Depuis 10 ans, la croissance de la motorisation est 3 fois plus grande dans l'agglomération de Longueuil que la croissance de la population. La congestion est effectivement engendrée par les travaux en cours, mais les automobiles sont aussi en cause.

Si l'on veut une mobilité durable et à long terme, il faut se tourner vers les transports en commun pour que notre communauté évolue. Concrètement, il faut faire de bons choix.

La congestion sur la 116, tout le secteur Chambly-Cousineau, Taschereau et l'échangeur sous la 116 est très problématique. Il faut travailler avec la ville de Longueuil pour désengorger ce secteur difficile pour le transport en commun et les voitures.

La 30 demeure aussi un grand enjeu. Si les stations du REM, sont difficilement accessibles en auto et en autobus, nous ne connaissons pas un grand succès Québécois avec l'argent de notre bas de laine. Les manières d'accéder au REM facilement et rapidement, autant en voiture qu'en autobus devront être repensées.

Les voies réservées et la signalisation sont à prévoir pour aider à la circulation fluide des autobus. Ces mesures favoriseront certainement l'utilisation du transport en commun et ce, à un coût raisonnable!

CCIRS: Pensez-vous que les habitudes des gens changeront?

MV: C'est sûr que ça va changer les habitudes. C'est comme une nouvelle ligne de métro de surface qui va

LE RTL, C'EST :

100 000 déplacements par jour au ERTL

450 autobus sortent tous les matins des 2 garages

700 chauffeurs quotidiennement

Beau temps mauvais temps

1 100 employés

Pour s'informer sur les solutions possibles avec le RTL, contactez Eric Chabot, conseiller en partenariat au 450 442-8600 poste 8054 ou au echabot@rtl-longueuil.qc.ca

**Le TRANSPORT COLLECTIF,
au cœur de la
MOBILITÉ URBAINE.**

Réseau de transport
de Longueuil

rtl-longueuil.qc.ca |

TRANSFERT D'ENTREPRISE À LA RELÈVE

Stratégie juridique facilitante

Selon une étude récemment publiée par la Banque de Développement du Canada (BDC), 44% des entrepreneurs québécois souhaitent se retirer de leur entreprise au cours des cinq prochaines années. Il s'agit ici d'une importante vague de transferts d'entreprises à une relève diversifiée: de la famille immédiate aux repreneurs.

Il existe de nombreux outils pour planifier le transfert de son entreprise. Le nombre impressionnant de possibilités peut d'ailleurs représenter un véritable casse-tête!

Pour assurer la pérennité de son organisation, le propriétaire doit planifier son transfert pour une période trois à cinq ans. Ce délai se voit non seulement souhaitable, il demeure primordial! N'oublions pas que la valeur de l'entreprise en soi constitue généralement le fonds de pension de l'entrepreneur. Un propriétaire averti mettra tout en œuvre afin de s'assurer que le traitement fiscal reste le plus avantageux possible et que la valeur soit optimisée. Également, on veut cette valeur réellement payée à son propriétaire après la vente.

Le but de cet article consiste à démystifier l'une des stratégies légales (et fiscales) intéressantes lors d'un transfert d'entreprise: le gel successoral.

Ce dernier consiste à effectuer une transaction qui implique le gel de la valeur de l'entreprise à une date donnée. L'augmentation de valeur future de l'entreprise s'accroîtra entre les mains de la relève, ou selon les parts convenues entre eux (d'où la possibilité d'opérer un transfert complet ou partiel).

Le transfert par tranches peut s'avérer l'un des moyens d'assurer une transition fluide. Celui-ci permet en effet à l'entrepreneur de diminuer graduellement son implication, tout en bénéficiant de cette plus-value jusqu'à son retrait définitif.

Le gel comporte également l'avantage d'un transfert d'entreprise à la relève sans avoir recours à l'emprunt de sommes substantielles. Un paiement lors de l'intégration est toutefois possible: le fondateur reçoit ainsi une partie de cette valeur immédiatement. Aussi, le sérieux et l'implication de la relève dans le processus sont essentiels: cette bonne démarche engage les deux parties de manière unidirectionnelle.

Le gel repose sur un échange d'actions ayant pris de la valeur (actions ordinaires ou actions participantes) détenue par le propriétaire de la société en actions privilégiées (actions non votantes et non-participantes)

d'une valeur équivalente. Cette valeur des actions ordinaires ou actions participantes et non votantes devra être évaluée par un expert, selon leur juste valeur marchande (la «JVM»).

Le propriétaire détiendra ainsi, suite à l'échange, des actions privilégiées possédant une valeur de rachat correspondante à la JVM des actions détenues précédemment. Les actions privilégiées ont donc une valeur fixe. C'est lors du rachat des actions privilégiées que le propriétaire récupérera la plus-value que l'entreprise a accumulée avant le gel. Le financement de la sortie et du paiement de l'entrepreneur peut ainsi être fait à même les profits de l'entreprise.

Afin de maintenir le contrôle de l'entreprise, plusieurs stratégies peuvent être mises en place avec l'aide du propriétaire initial. Dès lors s'en suit graduellement son retrait et paiement complet.

L'exonération pour gain en capital, qui est de 835 176\$ pour 2017 (indexée annuellement) pourra être utilisée lors de cette transaction (sujet à l'analyse par un fiscaliste). Le gel successoral permet également de reporter les conséquences fiscales qui s'appliqueraient lors du transfert de la PME. Par cette structure, la relève choisie bénéficiera des profits générés ainsi que de l'accroissement futur de la valeur de l'entreprise, seule ou avec l'entrepreneur initial (selon la planification de base entendue).

Le gel successoral est une des options grandement intéressantes pour un transfert d'entreprise! Le notaire sera votre allié par excellence pour planifier et démystifier les différents instruments juridiques à votre disposition pour un tel transfert. Il vous offrira des outils adaptés à votre situation et vous dirigera vers les autres professionnels essentiels à la transaction: comptables, fiscalistes et juristes.

ME CATHERINE DUFOUR

*Notaire conseillère au secteur du droit des affaires,
PFD Notaires, S.E.N.C.R.L.*

ME ROBERT WILLIAMSON

*Notaire conseiller au secteur du droit des affaires,
PFD Notaires, S.E.N.C.R.L.*



PFD Notaires, S.E.N.C.R.L.
Prud'Homme Fontaine Dolan

NOTAIRES Conseillers - affaires, familles & immobilier



ASSURER LE SUCCÈS d'un projet de construction

La réalisation de projets de construction et de rénovation est beaucoup plus complexe qu'on ne le croit. Plusieurs lois et normes régissent le domaine de la construction et l'intervention de nombreux spécialistes est souvent nécessaire pour s'assurer que tout soit réalisé selon les règles de l'art. Puisque les incidents sont possibles et parfois inévitables, nous devons nous protéger et protéger nos travailleurs de notre mieux.

La première étape, communément appelée «l'énoncé du client», consiste à définir vos besoins en étant le plus spécifique possible. Vous devez, par exemple, penser à l'organisation de l'espace. Souhaitez-vous un espace ouvert ou fermé, ou une combinaison des deux? Souhaitez-vous des zones bien définies ou plus homogènes? Y a-t-il des liens à prévoir entre certains départements? Combien d'espace de rangement et d'entreposage seront nécessaires? L'aire de stationnement est à déterminer, ainsi qu'un endroit précis pour la réception et l'expédition de la marchandise. Bref, un dossier bien étoffé est indispensable pour préparer l'étape suivante: celle de la mise en plan.

Cette deuxième étape est réalisée par un architecte. Celui-ci peut vous aider à préciser votre vision et s'assurer de répondre à tous vos besoins. Il effectuera également les vérifications nécessaires auprès de la municipalité et il classifiera le bâtiment selon sa fonction pour l'inscription au registre foncier. En collaboration avec les ingénieurs en électricité, en structure et en mécanique, il produira les plans en respectant toutes les normes du Code du bâtiment. Ces plans serviront à établir un budget préliminaire et ils seront présentés à la ville pour l'obtention des permis nécessaires.

Vous aurez également besoin d'un entrepreneur général pour l'exécution des travaux de construction. Il agit à titre de chef d'orchestre et assurera la coordination avec tous les intervenants impliqués dans le projet. Il veillera au respect du budget, des échéanciers et de la qualité des travaux. Il peut être sélectionné à deux moments:

- Au début du processus de conception du projet, à titre de partenaire qui vous accompagnera jusqu'à la réalisation complète des travaux;
- Après la réalisation des plans par l'architecte pour établir le coût final des travaux et exécuter les travaux selon les plans.



Lorsque l'entrepreneur général est embauché dès le début du processus, il travaille en collaboration avec l'architecte afin d'établir le budget et l'échéancier. Il partage son expertise en construction pour la réalisation des plans. L'entrepreneur général engage les sous-traitants et il vérifie leurs références. Il prend ensuite en charge la gestion, le suivi et le contrôle de la qualité des travaux. À la fin de ces derniers, il obtient les garanties contractuelles des sous-traitants et fournit tous les documents légaux et manuels techniques au client.

Finalement, la responsabilité première de tout entrepreneur ayant un projet de construction est de bien s'informer et de s'allier à des experts certifiés par contrats afin d'être protégés en cas de problème. Privilégiez les contrats et documents produits par le CCDC (*Canadian Construction Documents Committee*). Ceux-ci sont conformes à la norme au Canada et sont issus d'un processus de consultation qui regroupe des représentants de tous les secteurs de l'industrie de la construction: L'Association des firmes d'ingénieurs-conseils, l'Association canadienne de la construction, Devis de construction Canada, et l'Institut royal d'architecture du Canada. Ces documents sont reconnus dans l'ensemble de l'industrie et sont fondés sur des principes d'équité et d'équilibre, de manière à veiller aux intérêts de toutes les parties à un projet de construction.

Finalement vous occuper de vos affaires en construction demande une bonne préparation. Possiblement, on doit y vouer autant de temps de planification que de temps de construction!

LOUIS LAVIGNE

Président, JCB Entrepreneurs Généraux inc.



ÉCONOMISEZ SUR VOS ASSURANCES

Vous pourriez économiser

425 \$ EN REGROUPANT VOS ASSURANCES¹

Rabais exclusif sur chaque nouvelle assurance entreprise, auto, habitation ou véhicule de loisirs parce que vous êtes membre de la CCIRS.

Concours Profitez de la vie avec La Capitale
Plus de 220 000 \$ en prix à gagner²!

Demandez une soumission maintenant!

lacapitale.com/ccirs 1 800 322-9226



Cabinet en assurance de dommages. En tout temps, seul le contrat d'assurance précise les clauses et modalités relatives à nos protections. Certaines conditions et exclusions s'appliquent. | 1. Sondage SOM mené en juin 2017, auprès de clients de La Capitale ayant regroupé au moins deux produits d'assurance auto, habitation ou véhicules de loisirs. Économie moyenne calculée à partir des montants déclarés par 142 répondants ayant réalisé une économie. Ce montant est présenté à titre indicatif et n'est pas une garantie d'économie. | 2. Détails et règlement disponibles au partenaires.lacapitale.com/ccirs. Le concours se déroule du 1^{er} juillet 2017 au 31 octobre 2018. La valeur des 10 prix varie entre 1 474 \$ et 43 800 \$. Chacun des véhicules à gagner est assorti d'une protection Airmedic à vie valant environ 9 500 \$ et, si admissible, d'un crédit d'assurance de 500 \$. La valeur totale des prix est de 222 474 \$. Toutes les valeurs indiquées incluent les taxes. Aucun achat requis. Chaque gagnant devra répondre à une question d'habileté mathématique.

Perfectionnement professionnel **C'EST PAYANT DE SAVOIR**

Un seul contact pour toutes vos questions sur la paie!

Carole C., G.A.P. - membre de l'ACP

En raison de plus de 200 exigences réglementaires fédérales et provinciales ainsi que les changements législatifs, rester conforme est l'un des défis les plus importants pour les employeurs.

Devenez membre de l'ACP pour 270 \$ et obtenez pour tous vos employés de la paie*

- Ligne info sur la paie – un seul endroit pour toutes vos questions sur la paie;
- Accès Emploi^{MC} – trouvez des candidats qualifiés en matière de paie;
- Des ressources en matière de paie – recevez les mises à jour législatives, accédez à des outils et plus encore!
- Plus de 120 séminaires de formation au Québec dont 15 à La Prairie – rabais membre de 100 \$;

Joignez-vous à plus de 20 000 membres et évitez des pénalités coûteuses en étant conforme.

Renseignez-vous à paie.ca.

Communiquez avec nous au : 1.800.387.4693 poste 123

*Organisations de moins de 200 employés

Soyez à jour Soyez conforme



ENTREVUE AVEC MADAME CHANTAL GLENISSON

PDG de l'Aubainerie

CCIRS: Quel est votre parcours professionnel?

CG: Mes parents avaient un commerce. Adolescente, je n'envisageais pas travailler dans le commerce de détail; je trouvais qu'ils travaillaient trop fort. Étudiante, je travaillais dans un marché d'alimentation à temps partiel, mais je me disais que ce n'était certainement pas cela que je ferai plus tard.

Un jour, on m'a offert un emploi à temps plein. J'ai pris le poste, en plus de ma job d'étudiante à temps partiel. À chaque fois qu'une nouvelle opportunité m'était offerte, je la saisisais. Je n'ai jamais pensé que je n'étais pas capable. C'était une occasion de relever de nouveaux défis et d'apprendre autre chose.

Lorsque des occasions d'avancement se présentent aux femmes, elles ont tendance à dire qu'elles ne sont pas prêtes. Moi, je ne me suis jamais posé la question. Je prenais le poste en me disant «je suis capable d'apprendre, j'y vais». Quand tu es passionnée, que tu as la volonté et que tu ne te mets pas trop d'embûches toi-même, tu es capable d'avancer.

Madame Glenisson a passé 17 ans chez Provigo-Loblaws, où elle a occupé plusieurs postes de direction. Ensuite, elle a été première vice-présidente principale de l'exploitation, Est du Canada chez Walmart, pendant 9 ans. Chez Rona, elle fut première vice-présidente, puis directrice générale de Réno-Dépot.

L'an dernier, l'Aubainerie m'a offert de prendre la présidence de leur corporation, pour m'occuper des magasins, du plan de croissance et apporter une vision plus corporative à une entreprise très familiale. Le défi d'œuvrer dans une plus petite entreprise m'intéressait. Travailler avec une équipe plus petite, permettant d'être beaucoup plus près des gens, dans un poste décisionnel, me motivait et... me voici.

CCIRS: Qu'est-ce qui a été déterminant pour vous?

CG: La soif du défi et la soif d'apprendre. J'ai toujours aimé relever des défis, même si parfois ça fait peur. Sauter à pieds joints dans l'inconnu m'a permis de toucher à autre chose et d'apprendre beaucoup. Je me demandais souvent si le défi que je venais d'accepter était trop ambitieux, si j'étais rendue à mon maximum. J'ai été privilégiée, car ça a bien réussi pour moi.

CCIRS: Que feriez-vous différemment?

CG: J'aurais aimé comprendre plus tôt l'importance de se créer un réseau. On se retrouve coincée dans le travail, ensuite le «*shift*» de soir embarque avec le souper, les devoirs, les bains et on s'oublie. C'est déjà difficile de concilier le travail et la famille; c'est encore pire si on pense développer un réseau. Aller à un 5 à 7 de temps en temps pour se faire des contacts, c'est important et ça ne nuira pas à la situation familiale si tu fais bien les choses.

J'ai eu aussi un mentor, mais il est arrivé très tard dans ma carrière. L'avoir eu plus jeune, cette personne m'aurait donné des pistes de solution que je n'envisageais pas par manque d'expérience. Elle m'aurait aidée à aller plus loin.

Le mentorat peut permettre de nous faire réaliser notre valeur et nous aider à prendre confiance en nous. J'ai poussé des femmes à accepter des promotions. Des femmes qui ne seraient jamais allées de l'avant, se disant prêtes à 85%. Elles avaient pourtant tout ce qu'il fallait pour réussir. Les hommes sont plus confiants. Ils sont prêts à 50%, ils prennent le poste! Les femmes prêtes à 85% disent vouloir attendre une autre année. Les femmes doivent travailler cela.

Pour aider les femmes, il y a une autre chose qui aurait davantage à se développer et c'est les *sponsorship* par des femmes. Les hommes le font bien. Ils se promeuvent entre eux, se supportent, ils ont leurs 5 à 7. On critique les *boys club*, mais quelque part, ils ont compris quelque chose. Le *sponsorship*, c'est ça: que des femmes supportent d'autres femmes pour les faire avancer. Il faut se supporter entre nous... au lieu de se faire concurrence. Il faut se demander: «Qu'est-ce qu'on fait pour nous supporter entre nous? Qu'est-ce qu'on fait pour s'aider à aller plus loin et être contente des femmes qui réussissent?». Les femmes qui ont fait une carrière, comme moi, nous nous sentons responsables d'ouvrir les portes aux jeunes talents. On est passée avant elles; pourquoi on ne les aiderait pas en tenant la porte et en leur disant: «Tiens, la porte est ouverte pour toi!». Ça se peut que la porte se referme. C'est notre devoir d'appuyer les nouveaux talents.

CCIRS: Comment pourrait-on sensibiliser les hommes à faire plus de place aux femmes?

CG: En leur faisant comprendre l'importance de la diversité de pensées. Un gestionnaire qui accepte que ses gens pensent différemment de lui, ça fait grandir tout le monde. Je pense que cette fusion de pensée nous fait voir les choses différemment et on devient meilleur. Travailler ensemble nous permet de voir émerger des idées que nous n'aurions pas eues autrement et ça nous mène ailleurs. Il faut faire comprendre aux hommes tous les bénéfices que l'esprit féminin apporte autour de la table. Quand on réalise et qu'on accepte que le cerveau des hommes et celui des femmes ne fonctionnent pas de la même façon, on réalise la valeur que ça peut apporter à une entreprise.

CCIRS: Qu'aimeriez-vous dire aux femmes en terminant?

CG: Croyez en vous! Arrêtez de penser que vous n'êtes pas à la hauteur ou que vous n'êtes pas prêtes. Donnez-vous une chance. Pour réussir dans votre carrière, entourez-vous de gens qui vont vous propulser à un autre niveau. Entourez-vous de gens plus forts que vous; ils vont tellement vous donner! C'est en les côtoyant que vous serez propulsée au sommet.



AUBAINERIE

DEPUIS 1944

ENTREVUE AVEC MADAME SUZANNE ROY

Mairesse de Sainte-Julie

CCIRS: Quel est votre parcours professionnel?

SR: J'ai d'abord étudié en science politique, mais c'est le volet de l'administration politique qui m'intéressait. Aussi longtemps que je me souviens, je me suis toujours impliquée: au secondaire dans les associations étudiantes; au CEGEP, j'ai fondé une association nationale au niveau des CEGEPS; à l'Université Laval, j'ai été la première femme présidente de la fédération des associations étudiantes. Ce sont les étapes qui ont pavé mon cheminement.

CCIRS: Quels sont les gens qui vous ont inspirée à vous lancer en politique?

SR: Dans la famille de ma mère, il y a sept femmes et ma grand-mère et je pense que je suis allée chercher des éléments chez chacune d'entre elles. Que ce soit leur détermination, ou leur façon de voir les choses. Mes parents ont toujours été impliqués, dans le milieu communautaire. Pour eux, c'était leur façon de contribuer à la société, et maintenant c'est à mon tour de tenter de faire une différence dans ma communauté.

CCIRS: Vous êtes en politique depuis combien d'années?

SR: J'ai été élue comme conseillère en 1996 et à la mairie depuis 2005. Je ne me destinais pas à la politique municipale. Je m'intéressais davantage à la politique du Québec, mais un concours de circonstances m'a amenée en politique municipale. J'aime la proximité avec les citoyens et être à leur écoute. Chaque jour de ma vie depuis les 21 dernières années, quand un citoyen s'adresse à moi, je me rappelle pourquoi j'ai fait le saut. J'essaie d'abord de comprendre le point de vue de l'autre et je tente de voir comment tout ça peut se placer dans l'appareil municipal. La base est de comprendre pourquoi cette demande-là existe. Avec les réseaux sociaux, on oublie qu'il y a un humain de l'autre côté de notre écran qui va lire ce qui est écrit, qui va réagir à ce qui est écrit. Si je fais de la politique, c'est pour l'humain. Même si on prend des décisions sur les infrastructures, on prend les décisions pour les humains qui vont utiliser ces infrastructures.

CCIRS: Pensez-vous un jour faire le saut en politique provinciale?

SR: Non, pas du tout! Quand j'ai découvert la politique municipale, qui est très axée sur l'action, qui repose sur des besoins très concrets, qui est plus rapide et beaucoup plus près de gens, ça m'a interpellée. Ça répond encore mieux à mes aspirations de pouvoir aider à bâtir la société à laquelle j'aspire.

CCIRS: Quels conseils donneriez-vous aux hommes pour faciliter l'accès aux femmes en politique?

SR: Ça prend de l'ouverture. Les hommes disent qu'ils aiment bien être entourés de femmes parce qu'elles travaillent fort, elles sont rigoureuses et qu'elles donnent beaucoup plus qu'on leur demande. Messieurs, donnez-leur donc la petite tape dans le dos pour leur dire: «T'es capable!»

CCIRS: Quelles sont les embuches qui nuisent à l'accession des femmes en politique?

SR: La première embuche est nous-même! On a peu confiance en nous, on ose peu et on a peur de l'erreur. Les seules les personnes qui ne font pas d'erreur, ce sont celles qui ne font rien. Il faut accepter qu'on puisse faire des erreurs, on est tous humains. Accepter qu'il faille les corriger, c'est faire des pas en avant. Les femmes veulent souvent que tout soit parfait. On veut être la mère parfaite, la conjointe parfaite, on veut que notre carrière soit parfaite. Le 110% au hockey comme dans la vie, ça ne se peut pas. Il faut apprendre à laisser aller certains aspects qui ne méritent pas l'importance qu'on leur donne.

CCIRS: Avez-vous des trucs pour que les femmes osent davantage et développent leur confiance en elles-mêmes?

SR: OSEZ! C'est fondamental. Il faut aussi savoir s'entourer et ne pas avoir peur de créer des réseaux avec les femmes et les hommes. Si on veut faire de la politique, si on veut faire des affaires, ça se fait en réseau. Ce n'est malheureusement pas très développé chez les femmes, mais ça va venir.



**« OSEZ!
C'est fondamental. »**

CCIRS: Qu'est-ce qui retient les femmes de se créer un réseau?

SR: On n'ose pas demander et on ne veut pas dépendre des autres. Quand c'est le temps de se lancer, il faut oser dire: «Tu as dit que tu avais confiance en moi? Bien, c'est le temps de le montrer, embarque dans ma gang!» Une chambre de commerce, c'est un bon endroit pour connaître des gens et créer des liens, autant des liens d'affaires que politique.

CCIRS: Que pensez-vous de la parité 50-50?

SR: Je ne suis pas de celles qui font la promotion du quota. Je veux être élue et reconnue pour mes compétences, pour ce que je suis capable de faire et d'apporter. Mais il faut mettre en place des mesures favorables. Dans le milieu municipal, ça fait à peine deux ans qu'une femme qui a accouché peut manquer plus de trois sessions de séance publique sans se faire mettre dehors par son conseil municipal. Il faut rendre la politique plus humaine. Changeons donc la politique pour la rendre attractive pour les femmes et là, on fera de véritables gains.

CCIRS: Dans 5 ans, 10 ans, où vous vous voyez?

SR: Je n'ai jamais eu de plan de carrière, mais c'est important pour moi d'avoir des défis. Je viens de renouveler mon mandat à la mairie pour les quatre prochaines années, parce qu'il y avait encore des choses que je voulais réaliser. Où je serai dans 10 ans? J'espère que je tiendrai dans mes bras des petits-enfants. Au niveau professionnel, je vais aller là où les défis m'interpelleront.

CCIRS: Le mot de la fin?

SR: Autant en affaires qu'en politique, il faut oser le faire, oser se lancer. Il y a de la place pour les femmes et il faut prendre notre place. Ça va donner une meilleure société en bout de ligne.

LEADERSHIP AU FÉMININ | PROPULSER LES FEMMES DE DEMAIN



PRÉSENTATION DE LA PREMIÈRE COHORTE

Leadership au féminin

Ce programme offre une occasion unique aux femmes d'affaires de faire rayonner leurs projets et leurs ambitions au sein d'un réseau, tout en ayant accès à des formations, des conférences et un accompagnement visant à développer leur leadership dans leur secteur d'activité.



Éloïse Beaulé

Spécialisée en stratégie d'affaires sur le web, en marketing et en gestion, Éloïse a oeuvré aussi bien dans de grandes entreprises que dans des PME, dans les secteurs des technologies de l'information (Internet et multimédia) et des communications. En 2015, elle fonde avec son mari, DISTRICT 1 LASERTAG qui est le PLUS GRAND centre de divertissement Lasertag au Québec. D'une créativité débordante, Éloïse est, en plus d'être copropriétaire, la présidente et directrice générale de l'entreprise. En se joignant à la cohorte, Éloïse souhaite développer ses compétences pour orienter son style de gestion et faire rayonner son entreprise.



Claudia Berger

Possédant un baccalauréat en génie chimique, avec une mention d'excellence de l'Université de Sherbrooke, Claudia complète actuellement une maîtrise en gestion de l'environnement à la même université. Elle détient également le titre de gestionnaire de l'énergie certifiée (CEM). L'entreprise de Claudia, ECLLO, a été fondée l'an dernier, mais déjà, la fondatrice voit grand. Elle souhaite se distinguer de ses concurrents, en offrant un guichet unique de services en matière de développement durable. Elle prône une approche basée sur les enjeux propres à chaque entreprise comme point de départ de toute démarche de développement durable. À court terme, Claudia aimerait développer ses talents de mobilisatrice, pour convaincre les entreprises de la nécessité et des bénéfices d'entreprendre une démarche de développement durable, et ce, afin de devenir des leaders dans leur secteur d'activités. Elle souhaite également renforcer ses aptitudes de leader et développer ses compétences dans les sphères du management et du marketing.



**Magalie
Boudreau**

Directrice principale au sein du cabinet de services-conseils et comptables Demers Beaulne, Magalie y a gravi audacieusement les échelons depuis plus de 15 ans. Elle est également présidente du Réseau des jeunes femmes d'affaires du Québec, depuis septembre 2017. Magalie est une personne engagée, passionnée et très organisée, qui aime faire rayonner les gens autour d'elle, tout en les accompagnant à croître au sein de l'organisation. Son prochain défi est de devenir associée au sein du cabinet. Pour y parvenir, elle désire développer son réseau de contacts d'affaires auprès des entrepreneurs(es) et influenceurs(es) de la Rive-Sud. C'est pourquoi le programme Leadership au féminin est un outil indispensable à son parcours. Le partage d'idées et d'expériences relié au développement des affaires lui permettra de prendre de l'assurance et de la propulser vers son objectif.



**Mélissa
Chouinard**

Avec plus de 15 ans d'expérience dans le domaine de l'événementiel, du marketing et des ventes, Mélissa fonda l'agence événementielle INOVA afin d'aider les entreprises à implanter une culture organisationnelle de marque. Entremetteuse et impliquée auprès de différentes organisations, elle propulse les projets de ses clients à un niveau supérieur. L'Agence INOVA offre des concepts clé en main et privilégie des productions avant-gardistes tout en maîtrisant les nouvelles technologies événementielles afin de livrer un message porteur de l'histoire de ses clients. Au sein de la cohorte, Mélissa souhaite tisser des liens solides avec les femmes et les ambassadrices du programme, afin d'échanger sur les enjeux et les réalités dans lesquels elles peuvent s'entraider par leur expérience et leurs expertises complémentaires. Mélissa souhaite être accompagnée pour assurer la croissance de plus en plus grandissante de son entreprise et ainsi créer de l'emploi et participer au développement économique de sa région.



Corinne Demars

Corinne détient un baccalauréat en administration des affaires – option marketing des HEC. Gestionnaire possédant une solide expérience dans l'administration, la mise en marché et le marketing, elle sait réaliser des projets diversifiés d'envergure et développe des stratégies efficaces de croissance et de mobilisation d'équipes. Actuellement, elle occupe le poste de directrice générale à la Société canadienne de la sclérose en plaques, section Montérégie. Sa vision du leadership est d'inspirer et créer une atmosphère de travail dans laquelle la contribution de chacun se ressent et où le plaisir est présent pour atteindre les objectifs. Pour elle, le leadership c'est aussi de ne pas avoir peur de revoir ses façons de faire et s'adapter aux gens ou aux situations. Elle souhaite ressortir du programme, enrichie et avec un réseau de personnes complices avec qui elle pourra échanger et se référer, en plus d'augmenter la notoriété à son organisme.



Karine Gagner

En 2002, de concert avec son père, Karine fonde fdmt, une entreprise située à Longueuil qui a pour mission d'offrir des ressources, des jeux, du matériel ludo-éducatif et des outils sensoriels de qualité pour aider les enfants à besoins particuliers à développer leur plein potentiel. Karine assure la présidence et la direction générale depuis 2013. En 2017 fdmt comptait 27 employés et offrait plus de 2500 produits. Son principal défi est d'amener son entreprise de la petite, vers la moyenne entreprise, en gardant l'accent sur leur savoir-faire et leur excellente offre de produits et de services, tout en continuant à innover pour faciliter le développement des enfants ayant des difficultés d'apprentissage. Elle souhaite mieux maîtriser la négociation de contrats pour l'expansion internationale, ainsi que maximiser le réseau local de partenariat d'affaires. Karine souhaite développer de nouveaux produits et les exporter en ouvrant de nouveaux marchés aux États-Unis et en Europe.



Gabrielle Huppé

Représentante en épargne collective et conseillère en sécurité financière chez Groupe Investors, Gabrielle est une passionnée d'entrepreneuriat. Ce qui la pousse à toujours donner le meilleur d'elle-même? Propulser les entreprises en croissance et faciliter la relève d'entreprises. La cohorte sera pour Gabrielle une occasion unique d'apprendre et de créer des liens avec d'autres femmes vivant des expériences similaires. Elle souhaite développer ses aptitudes sur le développement d'un réseau d'affaires et la façon de se servir de son réseau pour en tirer le maximum dans le plus grand respect. De plus, elle croit que le programme Leadership au féminin est un bon tremplin pour accroître sa visibilité et ainsi, améliorer sa notoriété.



Annick Ouellet

Annick est présidente de l'entreprise CO-REF, spécialisée en ventilation, réfrigération et contrôle dans les secteurs institutionnels et commerciaux. Entreprise familiale qui a été fondée en 1985, Annick a pris graduellement les rênes depuis les 14 dernières années, jusqu'au 31 octobre dernier où elle devenue la présidente et l'actionnaire unique de la compagnie. Sa grande détermination et son leadership ont grandement contribué à développer ses qualités d'entrepreneures et à prendre sa place dans un milieu majoritairement masculin. Elle souhaite que les femmes soient de plus en plus présentes dans le monde des affaires et accèdent à des postes stratégiques de direction. La cohorte lui apportera un rayonnement et sera un tremplin vers une reconnaissance de la communauté d'affaires.



Diane Sévigny

Professionnelle du génie et du marketing depuis plus de 15 ans, Diane est présentement directrice marketing chez ArcelorMittal Produits longs Canada, leader nord-américain de l'acier. À ce titre, elle coordonne les efforts stratégiques de ventes et marketing de l'entreprise par l'entremise d'analyses de marché, de veilles concurrentielles et d'initiatives de satisfaction de la clientèle. En plus d'avoir travaillé au sein d'autres entreprises d'acier comme Nucor et Stelco, elle a collaboré tout récemment comme experte en matières premières chez Bombardier Transport. Titulaire d'un baccalauréat en génie métallurgique de l'Université McGill, Diane possède de solides connaissances techniques et une expérience exhaustive du milieu des affaires. Cette combinaison lui permet d'apporter une perspective unique à son travail et d'exceller en résolution de problèmes complexes.



**Crystine
St-Pierre**

Présidente, propriétaire et conseillère, chez Horizons-conseil en hébergement. La compagnie de Crystine offre un service de recherche d'hébergement privé, pour aînés autonomes, semi-autonomes, non autonomes, vivant une perte cognitive, ainsi que pour une convalescence. Femme de cœur, Crystine est sensible au défi qu'aura notre société, d'offrir des services de qualités, à une population vieillissante, et surtout aux plus démunis financièrement. Elle souhaite que le marché s'adapte et qu'un plus grand nombre de résidences offrant des services de qualités aux aînés, qui ont un budget modeste, voient le jour. Avec la cohorte, elle souhaite créer de nouveaux liens avec des femmes passionnées, dévouées à leur succès et celui de leurs pairs. Le vieillissement de la population apportera de grands enjeux et elle aimerait que le leadership acquis et le rayonnement de son entreprise puissent avoir un apport positif dans la communauté de la Rive-Sud.



Isabelle Traversy

Première directrice en fiscalité des services aux sociétés privées chez PricewaterhouseCoopers. Isabelle possède une expérience de plus de 15 ans avec une clientèle variée oeuvrant notamment dans les domaines de la fabrication et transformation, du commerce de détail, de la construction et de la haute technologie. Son expérience lui permet de conseiller ses clients dans le but d'atteindre leurs objectifs d'affaires et de conformité fiscale. Elle soutient également le processus relatif à la provision pour impôts comptabilisée aux états financiers et assiste ses clients lors de vérifications des administrations fiscales. Dans un avenir rapproché, elle souhaite affirmer son leadership au sein de son équipe pour que chaque personne se sente impliquée dans le processus d'implantation de nouvelles méthodologies.



Gaëlle Vuillaume

Photographe professionnelle portraitiste, Gaëlle est également conférencière. On l'a notamment entendu au TEDxMontrealWomen 2016 et dans le réseau Les Essentielles CGI. Très active, elle est impliquée dans différentes fondations, notamment Pink in the City, qui amasse des fonds pour lutter contre le cancer du sein. Sa démarche se démarque par une approche authentique et l'expérience qu'elle fait vivre aux personnes qu'elle photographie, particulièrement auprès des femmes, puisqu'au-delà du cliché, il y a le rapport à soi et à son corps et l'acceptation de soi en tant qu'être imparfait, mais sublime dans ses imperfections, dans son unicité. Elle espère ainsi permettre aux gens de se développer aussi bien personnellement que professionnellement. Dans la cohorte, elle souhaite s'outiller comme gestionnaire, afin de faire face aux enjeux de croissance d'une entreprise dans le domaine artistique.



Sophie Quéry

Sophie est contrôleur chez Magnor Inc. Elle détient un certificat en administration, un baccalauréat en sciences comptables, et poursuit actuellement ses études pour obtenir son diplôme d'études supérieur spécialisé CPA, à l'UQAM, afin d'obtenir son titre de CPA. Après plusieurs années sur le marché du travail en comptabilité, Sophie a fait un retour sur les bancs d'école, afin de prendre son avenir en main et de pousser ses connaissances. Déterminée, elle relève avec brio le défi de concilier l'université et le travail à temps complet. Elle vise le poste de directrice financière qui sera éventuellement ouvert avec la croissance de l'entreprise. C'est pourquoi elle aimerait être bien préparée en ayant tous les outils et astuces nécessaires pour être d'attaque lorsque l'occasion se présentera. Elle souhaite se laisser inspirer par les femmes qu'elle rencontrera grâce au programme et apprendre de leur cheminement.



Marlène Bates

Cœuvrant dans un domaine qui demande flexibilité, rigueur et créativité, Marlène fonde en 2016, MB2 // Évaluation immobilière et home staging. Évaluatrice professionnelle accréditée de l'Institut canadien des évaluateurs (ICE), elle possède une clientèle diversifiée: banques, courtiers immobiliers et propriétaires privés, entre autres. Ayant également une passion pour la décoration et un grand besoin d'aider les gens, elle bonifie son offre en 2017 et obtient sa certification en mise en valeur de propriétés selon les principes du *home staging*. Comme Marlène est rigoureuse, qu'elle a le sens de l'organisation et la capacité à émettre des opinions justes et impartiales tout en créant bonnes relations interpersonnelles, elle se joint à la cohorte pour élargir son réseau professionnel et développer des outils pour mieux faire valoir son leadership.



Danielle Marchand

Danielle est directrice aux partenaires, chez Coffrets Prestige. Une entreprise familiale qui connaît une croissance de plus de 65% depuis les 5 dernières années. En 2018 de nouveaux mandats et défis stratégiques seront au rendez-vous. Forte de son expérience en gestion du changement et de ses habiletés en communication, c'est sans aucun doute qu'elle relèvera ces nouveaux défis avec succès. À court terme, Danielle souhaite nourrir ses réflexions stratégiques et développer ses compétences et connaissances comme entrepreneure. La cohorte sera une bonne occasion de partager avec ses pairs sur les réalités des petites et moyennes entreprises et aussi, de côtoyer des entrepreneures et des femmes d'affaires sénières ou de renom, pour lui permettre d'apprendre à travers leurs parcours.



Valérie Bergeron

Podiatre propriétaire de la Clinique podiatrique Saint-Bruno inc. Valérie se décrit comme une personne réfléchie, calme et organisée. Sensible et à l'écoute, elle offre des traitements personnalisés et adaptés aux besoins de ses patients. De nature introvertie, Valérie souhaite, en se joignant à la cohorte, développer ses aptitudes à développer son réseau de contact et à faire rayonner sa profession et son entreprise. Elle aimerait également augmenter sa confiance en elle et en son leadership, pour sortir de sa zone de confort et d'avoir une vision plus globale de son entreprise. Tout en gérant de façon contrôlée la croissance de l'entreprise, que ce soit au niveau de nouvelles employées et de la gestion de l'horaire et de l'équipement, Valérie souhaite trouver des pistes de réflexion sur le développement de son entreprise en échangeant avec ses pairs.



Andrée-Anne Bettez

À la suite de l'obtention de son baccalauréat en administration des affaires en 2007, Anne-Andrée fut embauchée chez Cascade où elle occupe actuellement le poste de superviseure processus d'affaires. Fille d'équipe, elle a, depuis les 10 dernières années, occupé six postes. Analyste financier, puis promue comme contrôleuse du siège social de la division emballage carton-caisse pour ensuite occuper le poste de contrôleuse d'usine dans deux unités d'opérations, et enfin revenir au siège social en tant que spécialiste de processus d'affaires. En tant que superviseure des processus d'affaires, son équipe joue un rôle important dans la gestion du changement. Elle doit donc faire face à la résistance au changement des différentes équipes. L'expérience de la cohorte sera pour elle, une occasion unique de définir davantage son style de leadership, en plus d'être mieux outillée pour convaincre et maximiser l'impact de ses interventions.

PRÉSENTÉ PAR:



OLIVIER FORD: *de voitures et d'amitiés*

Quand on rencontre l'homme d'affaires Jacques Olivier fils pour la toute première fois, on est inévitablement saisi par sa prestance. Ce trait de caractère n'est pas étranger au fait que le Groupe Olivier a acquis plusieurs concessions au cours des dernières années et a créé plusieurs partenariats. À chaque rencontre transactionnelle, l'histoire se répète: les discussions se déroulent dans la bonne entente et la simplicité. Monsieur Olivier et les propriétaires sont toujours sur la même longueur d'onde, si bien que la majorité des employés et parfois même certains dirigeants demeurent à l'emploi avec la nouvelle administration.

Tisser sa toile, une concession à la fois

C'est plus de 30 années d'histoire qu'Olivier Ford célèbre. L'homme Ford de la Rive-Sud a cumulé beaucoup de kilométrage au compteur depuis 1985, alors que Jacques Olivier père a ouvert le premier établissement sur le chemin Chambly à Saint-Hubert. Dès lors, le parcours du Groupe Olivier fut ponctué d'acquisitions importantes, notamment au cours des dernières années.

En 2010, monsieur Olivier fils a démarré la concession Olivier Hyundai à Saint-Basile-le-Grand. Puis, après avoir acheté les concessions Ferro Ford en 2013 et Sept-Îles Nissan en 2015, le groupe Olivier acquiert Vigneault Automobiles en 2016. Ces concessions sont toutes situées à Sept-Îles. Début 2017, le Groupe Olivier poursuit son expansion avec l'achat de Kamouraska Chrysler avant d'effectuer ses plus récentes transactions à Baie-Comeau, alors qu'il met la main sur Vision Chrysler, Boulevard Hyundai et Boulevard Kia ainsi que sur le Mégacentre du véhicule d'occasion.

Parfaitement imparfaits

Qu'est-ce qui rend Olivier Ford unique? D'emblée, on peut admettre que l'établissement est sans aucun doute un gage de confiance pour sa clientèle qui compte un peu plus de 30 000 unités vendues au fil des ans. On peut ajouter que la concession se classe toujours parmi les meilleures au point de vue du service à la clientèle. On peut également souligner ses performances de vente qui se classent dans le haut du peloton des concessionnaires



Ford au Québec depuis plusieurs années. Mais, voyez-vous, il y a plus. Il y a cette authenticité parfaitement imparfaite des membres de l'équipe. Pas étonnant qu'ils soient si agréables à côtoyer quand le grand manitou se plaît à dire: «Nous ne sommes pas parfaits, mais nous sommes parlables».

Cela donne le ton aux valeurs au centre de la gestion de Jacques Olivier fils qui croit que pour réussir et durer dans le temps il faut:

- Être honnête en tout temps avec les gens et dans son approche;
- Savoir communiquer, dire clairement ce que l'on veut et faire ce que l'on dit;
- Savoir s'entourer de bonnes personnes qui ont les mêmes valeurs, afin d'assurer un service personnalisé à la hauteur des attentes;
- Avoir un plan. En d'autres mots, savoir faire les bonnes choses aux bons moments.

Autre élément important de différenciation pour Olivier Ford: communiquer son engagement envers la clientèle. Cela implique d'être à l'écoute de ses besoins, donner toutes les informations requises pour l'aider à prendre sa décision, faire preuve de transparence, bâtir une relation de confiance et respecter son emploi du temps.

En conclusion

Pour finir, soulignons l'implication sociale d'Olivier Ford dans la collectivité. En effet, la concession s'implique, notamment dans le Défi des leaders Leucan et le club de soccer Saint-Hubert. De plus, l'entreprise est appuyée depuis plusieurs années par son porte-parole de renom, Carey Price, le numéro 31 du Canadiens de Montréal, et est d'ailleurs fière partenaire du tricolore.

Son histoire le prouve hors de tout doute, Olivier Ford c'est 30 ans de voitures, d'amitiés et aussi d'implication auprès de la communauté!

LA LANGUE FRANÇAISE,
PLUS QU'UNE CULTURE:

UN GAGE DE RÉUSSITE!

Services de francisation offerts aux PME.

ccirs.qc.ca



Nous sommes
**CRÉATEURS
D'EXPÉRIENCES.**

Générateurs d'émotions,
nous donnons vie aux idées...
Une expérience mémorable.

Nous sommes...
**IDÉATEURS.
TECHNICIENS.
ARTISANS DE LA SCÈNE.
EXPÉRIENCES.**

TKN.[®]
CRÉATEURS
D'EXPÉRIENCES

tknl.com | 450.449.1717

Programme d'accréditation de Spécialiste en conformité de la paie

COURS AUSSI OFFERTS À REPENTIGNY ET À VARENNES

Pour une carrière dans le secteur de la paie

Cours à temps partiel de soir

- › Législation sur la conformité de la paie 20 février et 5 mars
- › Principes fondamentaux de la paie 1 22 février et 17 mars
- › Principes fondamentaux de la paie 2 21 février

collegemv.qc.ca/sae
514 278-3535, poste 5221

Montréal
 Jean-Talon



M Cégep
Marie-Victorin
Savoir inventer demain
Formation continue et services aux entreprises



SE FAIRE CONFIANCE

avant tout

*Alors qu'il peut sembler être dur de gagner de la crédibilité rapidement en début de carrière, il ne faut pas hésiter à se demander: «suis-je vraiment compétent(e)?»
La réponse est que vous l'êtes!*

Selon *Mckinsey & Co*, 83% des enseignants croient que les jeunes sont prêts pour le marché du travail, mais seulement 34% des employeurs et 44% des jeunes sont du même avis. La vérité est que beaucoup de jeunes développent le syndrome de l'imposteur. Ils ne se font pas assez confiance et manquent beaucoup d'opportunités (j'ai failli tomber dans ce piège). Pourtant, ce manque d'assurance pourrait s'estomper grandement avec les bonnes ressources.

Je ne viens pas d'une famille d'entrepreneurs. Mes parents ont travaillé dans le système public québécois toute leur vie. Toutefois, les expériences et contacts que j'ai eu à l'école ont forgé ma fibre d'entrepreneur. Il ne faut jamais sous-estimer les différentes opportunités, qu'elles soient académiques ou réelles.

En sortant de mon baccalauréat en administration/marketing, j'ai prôné l'expérience avant tout. Je rêvais d'un emploi dans lequel je pouvais exploiter mon plein potentiel. C'est alors que j'ai rencontré Steven Mc Lean, récemment propriétaire d'une nouvelle entreprise nommée Département TI, et ayant environ le même âge que moi.

Ce dernier m'a expliqué que l'entreprise était en fait le département technique des Logiciels Maximum. Jamais publicisée, cette nouvelle entreprise possède tout de même plus de 25 années d'expérience. Le département technique des logiciels Maximum fonctionnait bien, mais n'était pas du tout adapté pour être considéré telle une entreprise à part entière. Au début de l'année, le défi était de taille: nous devions jongler entre maintenir un bon service à la clientèle, redévelopper entièrement l'offre et investir dans l'avenir de l'entreprise.

C'est ainsi qu'on m'a alors engagé pour m'occuper de deux choses. Tout d'abord, je devais développer de nouveaux marchés et ensuite gérer le marketing de la toute nouvelle entreprise.

Pour une personne qui se cherchait un défi, je l'avais trouvé! La réalité est qu'à la fin de ma première journée chez Département TI, j'étais plus que découragé. Cependant, je me suis retroussé les manches et je me suis mis sur le système D («d» pour débrouillardise). J'ai mis les bonnes priorités en place vis-à-vis les attentes qu'on avait envers moi et je me suis fixé des objectifs.

L'équipe, un cocktail gagnant

Dans une équipe sportive, chaque joueur a de l'importance et peut être la clé gagnante pour le prochain match. C'est la même chose pour une entreprise! Nous sommes une équipe de six personnes et chaque individu est essentiel à notre réussite. Nous nous mettons constamment au défi et sur tout (pratiquement tout). Nous avons beaucoup d'ambition de croissance et il est évident que nous ne pourrions pas toujours maintenir cette façon de faire. Toutefois, il est clair que nous ne voulons pas perdre l'essence même de notre formule gagnante.

Chez Département TI, nous avons des ressources jeunes et dynamiques, débordantes de nouvelles idées et soutenues par des gens d'expérience. Par contre, les contacts externes sont indispensables et il est important de se trouver des mentors assez rapidement. Pour notre part, nous avons la chance d'être épaulés par Les logiciels Maximum. Cependant, ce genre de ressource peut se retrouver facilement dans différents organismes comme la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud, par le Réseau M.

Pour conclure, il ne faut pas avoir peur de défoncer des portes et oser essayer de nouvelles avenues. En début de carrière, il faut surtout être visible. Être présent à différents événements de réseautage est une chose. S'impliquer dans ces dernières, procure cependant davantage de crédibilité. Alors, toi, individu de ma génération, fais-toi confiance. Tu es beaucoup plus compétent que tu le crois!

JÉRÉMIE LE ROUX-DRUFOVKA

*Conseiller en solutions TI chez Département TI
et membre du comité de l'aile jeunesse de la CCIRS*



BLAIN, JOYAL, CHARBONNEAU

société de comptables professionnels agréés S.E.N.C.R.L.

AVIS DE NOMINATION

Sylvain Delisle, CPA auditeur, CA, associé

Nous avons le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Sylvain Delisle en tant qu'associé chez Blain, Joyal, Charbonneau. Depuis son arrivée au sein du cabinet en mars 2004, Sylvain a contribué à la prestation de services professionnels répondant à de hauts critères d'excellence. Il est très apprécié de sa clientèle entre autres pour son esprit vif, son sens de l'analyse et de la synthèse qui lui permettent de proposer des stratégies des plus efficaces.

Possédant 17 ans de pratique dans sa profession, il a acquis une solide expérience dans la réalisation de mandats de certification et de services-conseils auprès d'entreprises privées importantes dans plusieurs secteurs d'activités, plus particulièrement dans le domaine manufacturier, de la construction et des entreprises de services.



WWW.GROUPEBJC.COM



**LE M À M, C'EST LE B2B DE LA CCIRS !
REVENEZ-Y SOUVENT, VOUS SEREZ GAGNANT !**



POUR EN SAVOIR PLUS ET POUR FAIRE PARVENIR VOTRE OFFRE,
FAITES-EN LA DEMANDE À **MARYLÈNE ARTEAU AU MARTEAU@CCIRS.QC.CA**



01

Merci à nos partenaires, collaborateurs et tous les participants



02



03

(01) Plus de 600 personnes étaient présentes au Rendez-Vous de la présidente 2018. Y serez-vous l'an prochain ?

(02) Midi de la chambre ArcelorMittal produits longs. Les invités ont bien apprécié le dynamisme de M. François Perras, PDG de l'entreprise.

(03) Le ministre délégué aux affaires maritimes, M. Jean D'Amour, lors du dîner Hors-série politique Les zones industrialo-portuaires, une occasion d'affaires à saisir.

TAPIS-ROUGE



Profitez du moment chez Mercedes-Benz Rive-Sud.

Allez-y. Rapprochez-vous de l'essentiel. En choisissant la traction intégrale 4MATIC de Mercedes-Benz, vous choisissez un véhicule qui vous apporte l'adhérence, la stabilité et le contrôle nécessaires pour vous reconnecter aux moments importants. Pour en savoir plus, visitez mbrivesud.com.

Mercedes-Benz

