

COMMERCE & *industrie Rive-Sud*

PUBLIREPORTAGE

Université de
Sherbrooke

LES GAGNANTS

du concours
« LADN Montérégie »

ENTREVUE LEADERSHIP AU FÉMININ

avec Pascale De Blois,
Mercedes-Benz Rive-Sud

Présentation des lauréats du
**35^e CONCOURS DES
PRIX EXCELLENCE**

CCIRS

Chambre de commerce &
d'industrie de la **Rive-Sud**

Présenté par :



41^e tournoi de
**GOLF DU
PRÉSIDENT**

22 AOÛT 2019
COUNTRY CLUB MONTRÉAL

CCIRS

Chambre de commerce &
d'industrie de la **Rive-Sud**

CCIRS

Chambre de commerce &
d'industrie de la **Rive-Sud**

DIRECTION GÉNÉRALE :
Stéphanie Brodeur

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

CORRECTION ET RÉVISION :
Majuscule

GRAPHISME :
12H30.ca

Pour toutes questions concernant
le magazine de la CCIRS :

mhervieux@ccirs.qc.ca@ccirs.qc.ca

CCIRS.
QC.CA



TABLE DES MATIÈRES

- 05 NOUVEAUX MEMBRES**
- 06 MOT DU PRÉSIDENT**
- 07 MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE**
- 09 DOSSIER SPÉCIAL**
35 ans d'excellence
- 18 CALENDRIER DES ACTIVITÉS**
Y serez-vous ?
- 19 INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION**
L'excellence a son charme
- 20 PUBLIREPORTAGE**
L'assurance et la gestion des risques
- 22 FRANCISATION**
Une pierre cinq coups
- 23 PUBLIREPORTAGE**
Tirez profit des expertises de l'Université de Sherbrooke
- 26 « LADN MONTÉRÉGIE »**
Les gagnants de l'édition 2019
- 28 L'INTÉGRATION D'EMPLOYÉS**
Un élément clé pour la relève
- 31 LE SERVICE WI-FI D'AFFAIRES**
Un atout vital pour les PME
- 32 ENTREVUE LEADERSHIP AU FÉMININ**
avec Pascale De Blois, Mercedes-Benz Rive-Sud
- 35 TAPIS ROUGE**
Y étiez-vous ?

Être membre de la CCIRS comporte **PLUSIEURS AVANTAGES**

À la CCIRS nous regroupons près de 1400 personnes d'affaires, qui elles-mêmes représentent plus de 700 entreprises. Grâce à notre portée régionale, nous sommes en mesure de mieux défendre les intérêts de nos membres auprès des instances gouvernementales et de faire une réelle différence.

Notre mission

Rassembler et représenter les entreprises agissant sur son territoire

Prendre position sur les grands enjeux

Développer des partenariats et des occasions de maillage

Offrir des services en lien avec leurs objectifs de réussite

Pour nos partenaires

Nous visons à être reconnus par nos partenaires comme une entreprise bien organisée, apte à leur offrir un rendement supérieur en termes de visibilité. Nous sommes d'ailleurs fiers de la variété des partenariats mis à la disposition de nos membres, ainsi que de l'adaptabilité aux différents besoins qu'ont ceux-ci.

Nos valeurs

Transparence dans la gestion et les communications

Intégrité dans les actions et les prises de décision

Équité envers tous les membres Respect des individus

Pour nos membres

Nous visons à être un organisme favorisant la croissance de leur entreprise et permettant de façonner le « savoir-être » et le « savoir-faire » entrepreneurial par le mentorat, les ateliers, les groupes de codéveloppement et les conférences. Nos membres trouvent leur plus grande satisfaction dans la qualité des réseaux qui se forment via la diversité de nos actions et dans les opportunités d'affaires qui en émanent. La CCIRS organise une quarantaine d'événements par année; ce qui offre aux membres maintes occasions de rencontrer et d'échanger avec des gens d'affaires pour ainsi élargir leur réseau professionnel.

Rentabiliser votre adhésion à la chambre en profitant des nombreux avantages et rabais corporatifs. La force d'un réseau.



Conçu pour les entreprises d'un employé ou plus, incluant les travailleurs autonomes et les entreprises agricoles.



Un guichet unique pour expédier vos colis à rabais, offre une solution d'expédition en ligne, à un taux préférentiel. Flagship vous permet de comparer instantanément des tarifs d'expédition, pour ensuite choisir le service le mieux adapté à vos besoins. Revendeur autorisé de Purolator, UPS et FedEx, Flagship vous permet d'économiser 40 %.



Chef de file dans le domaine du traitement des paiements, offre des taux préférentiels aux membres sur Visa, MasterCard, Interac et American Express.



Rabais sur l'essence.



Cette cellule vous permet de profiter d'un espace de visibilité entièrement réservé, et ce gratuitement.

- Faites découvrir votre entreprise au grand réseau de gens d'affaires que représente la CCIRS
- Attirez une nouvelle clientèle
- Faites bénéficier les entreprises de votre savoir-faire et à vendre votre produit
- Profitez d'offres spéciales et de rabais selon vos besoins
- Découvrez de nouveaux partenaires d'affaires

Louise Gaussiran

Coordonnatrice du service aux membres, CCIRS

Bienvenue aux NOUVEAUX MEMBRES

Grilli Samuel consortium
immobilier inc
MichaudMichaud design inc.
Port de Montréal
Marcotte et associés
Auvents Multiples inc.
Delabs inc.
LB3 Technologies
Gouvernement du Québec -
Députée de Verchères
RBC
Volenretard.ca
CATALYST Communications
Le Groupe Cogestion
FM 103.3
Country Club de Montréal
Pro-Clef
Boutiques Progolf inc.
Innoventis
Mercurius Stratège
Magicien Jean-Paul Mercier
Groupe Entourage inc.
Les peintures industrielles
Glass-Shield
Caisse Desjardins des Patriotes
Xpress Emploi International
Discovery manufacturier
d'équipements de
conditionnement physiques inc.
CISSS MONTÉRÉGIE CENTRE
-HCLM
PhotographesCommercial
Le Groupe Lepelco inc.
Louise Maher, MBA, CPA, CMA
Équipements d'essai aérospatial
CEL Ltée
Clinique Auditive De La Rive-Sud
S.Au.S
Groupe Industriel DL inc.
Soudure Vézina
Jules Communications / BDNG
Las Olas traiteur
Genco Consultants
Groupe Lexis Media inc.

Marie-Eve Doyon, photographe
Espace blanc de blancs
Formule d'entraînement
Ensemble on Fit
CIC Capital Canada
Impact ressources humaines
Studio Catharsis
Segsea Beachwear
Marie-Michèle Martel |
Accompagnement en écriture
et en autoédition
AirSprint inc.
Seed AI
Amélys
Creos experts-conseils inc.
Académie des finances
personnelles inc.
Productions Manuel Hurtubise
Distribu Clic inc.
Numigi Solutions inc.
Hon. Jacques Saada
MJM Conseillers en
Acoustique inc.
Casa M Pizza
Distributions Ari
Champlain Spine and
Pain Management
Quali-T
Hector Solutions d'affaires
Duropac
Metalliage inc.
Medyx inc.
Cleo Katcho
Design+Architecture d'Intérieur
Bonbon Collections
La Bouffe du Carrefour
Jimexs inc.
LLG CPA inc.
Michel St-Arneault inc.
uxpertise
Dicsa Automatisation inc.
Équijustice Rive-Sud
Rénovations
Alexandre Léveillé inc.

Sharp Stratégies inc
Distribution Bucké
Empire Sports inc.
Doolys Longueuil
Sport media marketing inc.
Fovéa Clinique D'optométrie
Pierre Boucher
Groupe Sportscene inc.
InterSources
Restaurant Scores Longueuil
Allard-Côté Caroline
Ô Gâteries
Au Four et au Moulin
Ingang Design inc.
Groupe Forgem
POSGroup Montreal
Longueuil Design
Ascension Leadership
& Recrutement
Mercerie G. Brabant
G Solpro inc.
Inspection sur Mesure
Macadam Sud
Blackburn Athletics
Delisoft
NovEra Hair Solutions (Capilia)
GROUPE C.D.H.P. inc.
Oxilia inc.
Metalium inc.
Café & Crémé
IA Groupe financier
(Industrielle Alliance)
Amarrage-RH inc.
Avantages Sociaux Teska inc.
Parc Safari inc.
Le Comptoir V
Sandwich & Traiteur
Frango loco bbq
Tootelo - Bonjour-santé
ARIV
Laramée & Théroux



Mot du

PRÉSIDENT

Le concours des Prix Excellence a fêté son 35^e anniversaire cette année.

35 ans à célébrer les entreprises de chez nous, qui participent activement à l'essor économique que nous connaissons actuellement. Chaque entreprise qui rayonne fait rayonner la région à son tour, ce qui contribue à faire de la Rive-Sud un endroit idéal pour démarrer et développer une entreprise. Aussi, cela fait de notre territoire un lieu où il fait bon vivre et travailler.

L'organisation d'un concours d'une telle envergure demande temps et implication, sans compter l'engagement de plusieurs personnes pour le recrutement des entreprises, la préparation de leurs dossiers de candidatures, ainsi que le choix des finalistes et des lauréats. Je tiens d'ailleurs à remercier personnellement les ambassadeurs, les parrains et le jury, qui par dévouement font de ce concours un succès année après année.

Unis pour agir, au-delà de son titre de slogan de la CCIRS, se veut le symbole de l'esprit de collaboration qui y règne. Je rappelle que derrière chaque concurrent des Prix Excellence se retrouve une personne qui détient le même objectif que le concurrent d'à côté : s'unir pour souligner l'excellence de nos entreprises.

Unis pour agir, c'est aussi une force qui, diffusée par nos membres au sein de la communauté, porte les voix des préoccupations communes face aux enjeux économiques de notre région.

C'est avec passion et engagement que l'équipe de la chambre mobilise les parties prenantes et la communauté d'affaires autour de sujets tels que la pénurie de main-d'œuvre et la mobilité. Le colloque Solutions transport fut la preuve d'une volonté sincère de la région quant à la mise en place de solutions concrètes pour contrer la congestion omniprésente sur nos réseaux routiers.

Pour que ces actions trouvent leur légitimité, il est essentiel que chaque personnalité d'affaire de la région appuie sa chambre en devenant membre, augmentant ainsi sa capacité d'influence. Dans l'optique où notre région est de plus en plus indépendante de la grande métropole, il est d'autant plus important que la communauté d'affaires se rassemble pour être entendue et reconnue.

Depuis les deux dernières années, les municipalités de notre région ont réussi à atteindre cet objectif : il est plus que temps que chaque entreprise de notre territoire s'unisse, elle aussi, pour agir. Cet été, parlez de la chambre autour de vous et impliquez votre réseau afin d'intéresser d'autres entreprises à devenir membres.

C'est ici que je vous invite à profiter de la belle saison au maximum, et au plaisir de vous retrouver à mon premier tournoi du président le 22 août prochain !

Richard D'Amour

Président, CCIRS



Mot de la **DIRECTRICE GÉNÉRALE**

**Eh oui, c'est déjà la fin de l'année à la CCIRS...
Mais quelle année formidable !**

Il faut dire qu'elle s'est débütée sur les chapeaux de roues par l'élection d'un nouveau président qui s'est rapidement tissé une place dans l'équipe pour donner une toute nouvelle couleur à la chambre et au conseil d'administration. Au même moment, nous lançons l'image de marque revampée de la chambre, ainsi que son nouveau site Web plus actuel, facilement navigable et tellement plus représentatif de notre essence.

Plus présente que jamais sur tous réseaux sociaux, et à l'aide d'une infoactivité renouvelée; l'engouement pour la CCIRS s'est fait sentir par une présence accrue à nos événements et une augmentation notable de la rétention de nos membres. Je tiens à souligner une belle initiative de notre président, qui s'est prêté au jeu de la caméra pour nous offrir une « capsule du président » mensuelle qui connaît une popularité montante à chaque diffusion. Une belle nouveauté qui est là pour rester !

De plus, grâce aux efforts soutenus de toute l'équipe - et d'un mois complet dédié au recrutement de nouveaux membres lors de la campagne *Février, mois de l'adhésion*, le nombre de membres s'est vu augmenter de façon notable. Je suis très fière que notre message d'unité, de collaboration et de soutien à la communauté d'affaires ait rejoint encore plus de gens. Souhaitons que pour la prochaine année, de nouveaux visages viendront enrichir le portrait de famille de la CCIRS.

Notre capacité de mobilisation a une fois de plus été démontrée lors du premier colloque *Solutions transport*, tenu en avril dernier, où plus de 150 gens d'affaires, élus municipaux et représentants de différentes organisations se sont unis pour discuter des enjeux de transport. Surtout, ils y étaient pour s'outiller, grâce à des conférenciers chevronnés, d'alternatives pouvant contribuer à diminuer le nombre de véhicules sur nos routes.

Toutes ces réalisations n'auraient pas été possibles sans la présence, le soutien et l'implication de nos précieux partenaires. Je tiens personnellement à vous remercier, chers partenaires, de croire en la chambre et au développement économique de notre région !

L'été, c'est ce moment où nous planifions la prochaine année événementielle de la chambre. Nous vous promettons, encore une fois, une année bien remplie où vous aurez l'occasion de vous informer sur les enjeux propres à notre communauté d'affaires, de développer et renforcer votre réseau, de vous former sur des sujets comme la croissance de votre entreprise et bien sûr; de vous faire profiter des différents programmes et services que nous offrons.

Nous avons du pain sur la planche pour la saison estivale, mais c'est avec un enthousiasme débordant que nous envisageons la planification de cette prochaine année.

Je vous souhaite un été reposant, où vous renouvelerez votre énergie afin de venir réseauter lors nos prochains événements.

À tous et à toutes; un bon été et de bonnes vacances !

Stéphanie Brodeur
Directrice générale, CCIRS

LEADERSHIP AU FÉMININ | 2019



1. **Catherine Bouchard**
Centris Technologies
2. **Alicia Lymburner**
Réseau de transport de Longueuil
3. **Anne-Marie Laforêt**
Marcotte et associés
4. **Annie Bussière**
Cascades
5. **Amélie Bouthillier**
Optimum Actuaire & Conseillers inc.
6. **Chantal McNamara**
Caisse Desjardins du Vieux-Longueuil
7. **Chloé De Lorimier**
Trivium Avocats inc.
8. **Nathalie Beaudoin**
Cégep Édouard-Montpetit
9. **Geneviève Dalcourt**
Cégep Édouard-Montpetit
10. **Karine Whelan**
CISSS Montérégie Centre
11. **Éloïse Minville**
EM Physiothérapie
12. **Lorraine Delorme**
Arcelor Mittal
13. **Geneviève Provost**
Le Groupe Intersand inc.
14. **Amélie Thibodeau**
Impact Ressources Humaines
15. **Frédérique Fortin**
Groupe Lexis Média Inc.
16. **Élisabeth Castonguay**
Fortier D'Amour Goyette
17. **Emilie Mercier**
M2/Boutiques inc.
18. **Isabelle Robert**
Groupe Robert
19. **Mylène Pierre**
FBL s.e.n.c.r.l
20. **Chantal Lachance**
Groupe Industriel DL inc.
21. **Isabelle Lechasseur**
CIC Capital Canada
22. **Marilyse Fortin**
Formule d'entraînement Ensemble on fit
23. **Marie-Josée Smith**
HigginsSmith TI
24. **Nancy Mc Dermott**
Moquin Amyot
25. **Justine Alexandre**
Espace Blanc de Blancs

35 ANS D'EXCELLENCE

Depuis 35 ans, plusieurs générations de gens d'affaires ont été reconnues pour leur excellence dans leur domaine d'activité. Des hommes et des femmes déterminés à relever les nombreux défis qui jalonnent leurs parcours d'entrepreneur pour s'élever à la hauteur de leurs rêves, et même de les dépasser.

Pour ces entreprises, devenir lauréates du concours des Prix Excellence représente un accomplissement et une reconnaissance sans pareille, permettant à leurs équipes de ressentir un profond sentiment de fierté, d'appartenance et de motivation pour l'avenir.

Nos plus sincères félicitations à toutes les entreprises lauréates !

Bribe d'histoire

Le nom du Gala fut choisi en mémoire de Dominique Rollin; forgeron, aubergiste, marchand général et propriétaire foncier, à l'époque où la Rive-Sud ne comptait qu'une trentaine de familles. Il légua la maison historique Rollin Brais, qui abrita pendant près de treize ans le bureau de la CCIRS (jusqu'en 1994).



Entreprise de l'année et Commerce de détail **GROUPE SPORTSCENE INC.**



Yasmina Jabri - La Capitale (Partenaire), François-Xavier Pilon - Groupe Sportscene inc., Cédric Audette - KPMG (Parrain).

Depuis l'ouverture de la toute première Cage aux sports en 1984, le Groupe Sportscene est rapidement devenu le pionnier et le chef de file de la restauration d'ambiance au Québec. Leur souci d'offrir des menus faits d'ingrédients frais et de provenance locale a su enchanter les consommateurs québécois.

Le Groupe Sportscene a depuis diversifié son offre de restauration en ajoutant à son réseau 42 restaurants La Cage - Brasserie sportive.

Ayant le souci de la différencier du marché de la restauration, le groupe est fier de compter l'arrivée de son nouveau joueur en matière de brunch; le restaurant déjeuner L'Avenue, en plus de l'achat du célèbre Steak house Moishes et de son nouveau concept de cantine moderne : À Domicile.

Ils exploitent également des restaurants de cuisine asiatique P.F. Chang's, sans compter leur division La Cage - Traiteur événementiel, faisant ainsi jouer la société dans les ligues majeures de la restauration au Québec.

Aux activités de restauration de Sportscene s'est ajouté la vente au détail de produits en épicerie des marques La Cage, que l'on retrouve sur les tablettes de l'épicerie Métro et les produits de la marque Moishes, que l'on retrouve un

peu partout au Québec. Le Groupe Sportscene, exploite également une cuisine centrale pour fournir ses chaînes de restaurants, mais également pour développer les produits vendus en épicerie.

Pour François-Xavier Pilon, vice-président finances chez Sportscene, c'est un grand honneur d'avoir remporté le Prix Excellence de la CCIRS dans la catégorie Commerce de détail, ainsi que l'Entreprise de l'année 2019, et c'est avec ces mots qu'il exprime sa fierté :

« Cela confirme que nous avons pris les bonnes décisions pour l'entreprise. En 2014, alors que nous constatons le déclin des restaurants La Cage aux Sports, nous avons pris une tangente et des orientations qui auraient pu ne pas plaire à notre clientèle. Les risques étaient grands, mais en recevant ces prix, c'est une belle reconnaissance du succès des choix que nous avons faits. Ça fait du bien de savoir que nos efforts sont reconnus et récompensés. »

La conversion de la Cage aux Sports vers la Cage - Brasserie sportive s'est entamée en 2013 avec le restaurant de Boucherville. Près de 60 millions de dollars plus tard, presque tous les restaurants ont été revampés. Il ne reste que quelques succursales à convertir dans les prochaines années.

« Pour le futur, nous souhaitons continuer à développer nos marques. Nous souhaitons implanter encore des restaurants La Cage- Brasserie sportive, ainsi que les restaurants L'Avenue. Avec ce dernier, nous croyons bien offrir une expérience différente du brunch qu'on connaît, avec une offre de nourriture plus généreuse et gourmet » a déclaré M. Pilon. Le Groupe Sportscene souhaite adapter le concept selon l'emplacement des restaurants.



La nouvelle chaîne À Domicile viendra quant à elle compléter l'offre de restauration du Groupe Sportscene en s'adressant à une clientèle plus jeune. Du type « cantine moderne », le restaurant offrira une bouffe gourmande et recherchée, dans une ambiance ludique où l'on peut agrémenter son expérience de jeux de ping-pong, de babyfoot, de jeux de tables et de jeux de société. Le premier À Domicile a vu le jour en janvier dernier à Laval, dans le local d'une ancienne Cage aux Sports. « On veut que les gens se sentent comme chez eux. On souhaite également développer des aspects plus technologiques pour attirer et fidéliser les jeunes. » a aussi souligné M. Pilon.

La CCIRS tient à réitérer toutes ses félicitations au Groupe Sportscene, et le meilleur des succès pour les années à venir !



Coup de cœur



Ivan Audet - Desjardins Entreprises, Stéphane Chévigny - Le Groupe Intersand Canada inc., Isabelle Du Paul - Deloitte (Parrain), Robert Morissette - Investissement Québec (Parrain).

LE GROUPE INTERSAND CANADA INC.



Le Groupe Intersand Canada inc. se spécialise depuis plus de 25 ans dans le développement et la production de solutions d'hygiène des animaux, principalement de litière pour chats. Le Groupe Intersand, comprenant les divisions *Silverclay* et *Blücare*, est actuellement chef de file en tant qu'exportateur de litière haut de gamme dans les magasins spécialisés pour animaux, et ce, dans plus de 45 pays - les exportations représentent 56% de son chiffre d'affaires. En plus d'avoir ses propres marques telles qu'*OdourLock*, *Ecolife* et *Classic*, Intersand agit aussi à titre de fournisseur pour la litière, sous marque privée, de plusieurs détaillants majeurs tels que Costco, Fressnapf (1 500 magasins en Allemagne) et Chewy.com (aux É.-U., modèle Amazon pour les produits animaliers seulement).

L'innovation constitue le principal facteur de différenciation d'Intersand. L'entreprise investit des montants importants chaque année en recherche et développement. Elle emploie six chercheurs à temps plein pour le développement de nouveaux produits, tels que *Blücare* ou encore *Ecolife*. Elle consacre aussi plus de 1% de son chiffre d'affaires à la R et D, soit tout près d'en moyenne 500 000 \$ par année depuis trois ans.

Intersand se démarque à titre de leader en matière d'innovation dans son industrie et possède déjà neuf brevets à son actif!

Développement durable et Exportation



Germain Bureau - RBC Banque Royale (Partenaire), Mahan Balalpour - Metalliage inc., Sokkarim You - Banque Nationale du Canada (Parrain), Salwa Chahine - Banque de Développement du Canada (Parrain).

METALLIAGE INC.



Depuis plus de 20 ans, Metalliage inc. est l'unique entreprise au Québec qui œuvre dans le domaine du recyclage de métaux provenant des rebuts de différents manufacturiers. Metalliage convertit les rebuts métalliques destinés à la ferraille en ferrotitane de qualité; réutilisable par ses clients transformateurs de produits pour les industries de l'automobile, de l'aérospatiale et de la construction.

Leur mission: consolider les marchés de la ferraille de titane et de l'acier afin d'assurer une amélioration continue, axée sur le développement durable. Ici, l'objectif demeure de réduire leur empreinte de carbone dans l'ensemble de leurs chaînes d'approvisionnement, tout en veillant à ce que les actions quotidiennes profitent davantage à l'environnement. Grâce à sa solide réputation, il est un des joueurs les plus importants et reconnus dans son industrie, occupant actuellement le 4^e rang mondial.

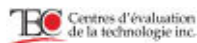
Metalliage exporte 85% de sa production annuelle de ferrotitane dans les pays tels que les États-Unis, le Japon, la Malaisie, la Turquie, le Mexique et la Corée du Sud. Toujours à l'affût d'améliorer ses activités d'exportations, l'entreprise a développé un projet majeur avec un des géants dans l'industrie de la métallurgie; soit un nouveau grade de ferrotitane de haute qualité pour l'exploitation de l'acier dans l'industrie automobile, notamment pour Toyota. Metalliage se voit actuellement comme le seul fournisseur de ce grade de ferrotitane sur le marché international.

Le tout nouveau prix Franco Rive-Sud



Sylvie Trépanier - Ministère de la culture et des communications du Québec,
Richard Bourgouin - Centres d'évaluation de la technologie (TEC).

CENTRES D'ÉVALUATION DE LA TECHNOLOGIE (TEC)



Grâce à la participation financière du Fonds de promotion et de valorisation de la langue française, la CCIRS a créé, pour la 35^e édition du Gala Excellence, le prix Franco Rive-Sud. Ce trophée est décerné à une entreprise s'étant particulièrement illustré dans ses efforts de francisation ou de promotion du français au cours des 5 dernières années. Très proactive dans l'intégration des employés dont la langue maternelle est autre que le français, ses actions ont un impact majeur sur l'efficacité des opérations et contribuent de façon directe ou indirecte à l'avancement du français en entreprise.

Le lauréat de ce premier prix est TEC (Centre d'Évaluation Technologique). Entreprise de plus de 150 employés, elle offre ses services en sept langues, regroupant plus de 22 nationalités. TEC croit aux nombreux bénéfices de l'intégration et de la francisation des allophones. C'est pourquoi l'entreprise offre la formation en francisation rémunérée pendant les heures de travail. Ces cours sont offerts en début ou en fin de journée, en groupe ou en ligne.

Le responsable de ces projets, M. Bourgouin considère que l'entreprise se trouve enrichie par la diversité que toutes ces nationalités apportent. Bien que le marché principal de TEC soit américain, le français demeure la langue privilégiée. Les allophones de TEC sont unanimes quant à la clé du succès dans l'apprentissage du français, c'est simplement de le parler... sans se soucier de son accent. Pour eux, la pratique est sans conteste la meilleure façon d'apprendre et ils sont heureux de trouver en TEC un employeur qui favorise leur francisation.

Le tout nouveau prix Étinc'ELLE



Hélène Demers - Table d'action en entrepreneuriat de la Montérégie (Partenaire),
Danielle Danault - Cardio Plein Air, Martin Roy - Banque de développement du Canada
(Partenaire).

DANIELLE DANAUULT



Spécialiste en conditionnement physique d'expérience, Danielle Danault a enseigné toutes les tendances en exercice depuis 1980; de l'aérobie au *body design*, en passant par le *step* et l'aérobix. Pendant plus de vingt ans, elle a entraîné le personnel de plusieurs hôpitaux, ainsi que celui de l'Université de Montréal. Fondatrice et présidente de Cardio Plein Air, madame Danault fait partie du 5 % de femmes franchiseuses au Québec.

Elle demeure une véritable leader dans ce domaine, y œuvrant depuis plus de 30 ans avec passion en engagement! Son concept novateur et avant-gardiste de l'activité physique en plein air regroupe aujourd'hui 50 franchisés, 300 professionnels de l'activité physique et 23 000 abonnements annuellement dans plus de 100 parcs au Québec. On dit à son propos qu'elle est la pionnière de l'entraînement en plein air au Québec.

En plus d'être une conférencière chevronnée pour le grand public, en milieu universitaire et dans le milieu des affaires, elle est l'auteure des *best-sellers* « Ça suffit! La fin de la faim » et « Cardio Plein Air : s'entraîner à ciel ouvert ». Ce n'est pas tout: elle agit en tant que mentor bénévole auprès de jeunes femmes d'affaires, inspirée par un souci d'une relève de l'entrepreneuriat brillante et dynamique.

Danielle Danault a non seulement révolutionné le monde de l'exercice physique, mais elle a aussi répondu à un grand besoin chez la clientèle des nouvelles mamans avec le cours de Cardio-Poussette: un succès à la grandeur du Québec.

Entreprise de service de moins de 20 employés



Sébastien Rochefort - Intuit Canada et Moquin Amyot (Partenaire), Véronique Couturier - pardeux, Nathalie Lessard - pardeux, Stéphane Fallecker - Développement économique de l'Agglomération de Longueuil (Parrain).

PARDEUX



Spécialiste du développement de formations virtuelles interactives depuis 2010, pardeux offre des solutions intégrées de vulgarisation de contenu pour la création de capsules de formation en ligne, destinées à un public professionnel adulte. Misant sur un apprentissage personnalisé et interactif, l'entreprise propose des contenus et des activités qui visent une mise en application rapide dans l'environnement de travail réel. Une approche axée sur la tâche est préconisée, ainsi que des micros actions à réaliser avec un suivi et des outils pratiques.

pardeux offre une expérience et un accompagnement client complet et intégré. Quelle que soit la nature de la formation à développer pour ses clients provenant de divers secteurs du monde des affaires, de la santé ou de l'éducation, l'entreprise les accompagne dans toutes les étapes. Avec des formations dynamiques en modules courts, supportées par une ligne graphique intéressante et ludique, l'entreprise québécoise favorise un apprentissage optimal en frais de mémorisation, et d'amélioration des connaissances et des compétences des candidats.

Passionnés par l'apprentissage et les technologies, les experts en andragogie, en scénarisation interactive, en design et en développement Web de pardeux demeurent à l'affût des dernières tendances pour proposer des solutions d'apprentissage qui se démarquent. *Storytelling*, *gamification* et jeux professionnels sont au cœur des scénarios éducatifs que l'équipe conçoit et développe pour ses clients dans le but de garantir aux utilisateurs une expérience d'apprentissage inoubliable.

Entreprise de service de 20 employés et plus



Didier Van Her Heyden - Banque TD (Patenaire), Patrick Rake - Groupe SKYSPA inc., Chantal Leblond - Investissement Québec (Parrain), Julien Laplante - Fonds régional de solidarité FTQ (Parrain).

GROUPE SKYSPA INC.

GROUPE
SKYSPA

C'est en 2004 que débute l'aventure du Groupe SKYSPA, avec l'ouverture du Spa Nordic Station à Magog, suivi du SKYSPA DIX30 en 2007 et du SKYSPA de Québec en 2011.

S'étant donné pour mission d'offrir une expérience de mieux-être accessible conçue pour promouvoir le regain d'énergie vitale, le Groupe SKYSPA vise aujourd'hui à se hisser parmi les meilleurs de l'industrie grâce à ce créneau. L'entreprise opère actuellement deux marques dans trois villes, soit le Spa Nordic Station à Magog; un spa nature offrant une expérience ressourçante dans un environnement enchanteur, et SKYSPA; qui elle propose une expérience plein-ciel au cœur de la ville de Brossard, au Quartier Dix30, et à Québec dans le quartier des affaires de Sainte-Foy.

Dans leurs sublimes installations sont déployés des services de thérapie, de massothérapie, d'esthétique et de restauration. On peut également accéder à différents espaces pensés pour la détente ultime telles que des bains californiens, saunas, bains vapeur, bains froids et aires de détente.

Grâce au professionnalisme de ses 200 employés, le Groupe SKYSPA accueille 150 000 clients annuellement. C'est à l'été 2019 que verra le jour *Förena Cité thermale* - projet d'envergure - qui s'étendra sur près de 60 000 mètres carrés. *Förena* fera preuve d'une innovation d'envergure au Québec, et viendra consolider le pôle récréotouristique du Mont Saint-Bruno, du centre Ski Saint-Bruno et du parc des Îles de Boucherville de la SÉPAQ.

Manufacturier et/ou de distribution de moins de 10 millions \$



Julie Ethier - Développement économique de l'Agglomération de Longueuil (Partenaire), Pierre Galarneau - Auvents Multiples inc., Anne Desjardins - Investissement Québec (Parrain), Salwa Chahine - Banque de Développement du Canada (Parrain).

AUVENTS MULTIPLES INC.



Auvents Multiples inc. est le plus grand fabricant d'auvents résidentiels et commerciaux au Canada. Avec plus de 30 ans d'expérience en matière de fabrication d'auvents, un réseau de distribution international et plusieurs acquisitions récentes, l'entreprise est passée maître en matière d'innovation, de fabrication et d'installation d'auvents.

Afin d'offrir des normes de haute qualité à tous ses clients, l'entreprise a su s'entourer de fournisseurs de classe mondiale, d'une équipe de recherche et développement à l'affût de nouvelles tendances, de techniciens qualifiés et d'une équipe de vente chevronnée. Dédiée à procurer à ses clients un service hors pair, la société se positionne maintenant sur le marché américain en produisant cinq modèles de produits exclusivement dédiés.

Le défi étant d'accroître sa capacité de production, l'entreprise a réalisé un grand projet d'expansion : une modernisation de ses méthodes de fabrication en couture; une nouvelle salle de montage et une adaptation de ses capacités d'assemblage, le tout dans un espace de temps très restreint. Auvents Multiples inc. est devenue, par ses systèmes et son savoir-faire, un leader de la distribution en ligne. Et si la tendance se maintient, elle se verra éventuellement devenir la plus grande entreprise manufacturière nord-américaine de son secteur, avec la promesse de projets d'expansion qui soutiendront sa capacité d'assemblage.

Manufacturier et/ou de distribution de 10 millions \$ et plus



Madalina Dragomirescu - HSBC (Partenaire), Michel St-Arneault - Michel St-Arneault inc., Benoit Ancil - Therrien Couture (Parrain).

MICHEL ST-ARNEAULT INC.



Fondée en 1973, la compagnie Michel St-Arneault inc. est une entreprise familiale située à Saint-Hubert, sur la Rive-Sud de Montréal. À ses débuts, l'entreprise transformait et vendait différents légumes pré coupés; carottes, pommes de terre, oignons, etc.

En 1987, désirant agrandir son territoire de vente, l'entreprise acquiert les droits d'exploitation d'un procédé européen désormais unique en Amérique du Nord : c'est la naissance de la Qualifraîche !

Issue d'un procédé révolutionnaire, la frite Qualifraîche permet d'offrir aux restaurateurs des frites fraîches précuites. En plus de toute l'économie de temps que cela permet, ces frites uniques se conservent au réfrigérateur pendant 30 jours à partir de la date de production, et ce, sans agent de conservation ! Le succès est quasi instantané, et la popularité de Qualifraîche ne cesse de s'accroître. En 1994, l'entreprise installe de nouveaux équipements sur la ligne de production afin d'ajouter les frites surgelées à sa gamme de produits.

Les exportations prennent leur essor et les frites St-Arneault sont désormais vendues au Canada, aux États-Unis, en Amérique Centrale et dans les Caraïbes. L'entreprise investit massivement tant dans les technologies de transformation que dans la recherche et le développement de nouveaux produits de pomme de terre.

Innovation et technologies



Martin Labonté - Ministère de l'économie et de l'innovation du Québec (Partenaire),
Steeve Lepage - Équipement d'essai aérospatial CEL Ltée., Geneviève Bourguoin -
Développement économique de l'Agglomération de Longueuil (Parrain).

ÉQUIPEMENT D'ESSAI AÉROSPATIAL CEL LTÉE.



Lorsque Pratt & Whitney Canada a pris la décision de se départir de ses opérations entourant les bancs d'essai en 1988, M. Charles-Émile Lussier (d'où l'acronyme de la compagnie) a décidé de lancer sa propre entreprise. Depuis, CEL est devenue une chef de file mondiale en matière de banc d'essai pour l'industrie aérospatiale. Elle produit une vaste gamme d'équipements d'essai pour moteurs d'avion et moteurs industriels destinés aux marchés civil et militaire, en plus des équipements d'essai spécialisés et des logiciels d'acquisition de données aux capacités uniques sur le marché.

Depuis sa fondation, l'entreprise a livré plus de 1 500 cellules d'essai et autres équipements d'essai d'envergure. Sa présence sur le marché international et la réputation qu'elle a su acquérir au fil des ans a convaincu plus de 100 clients actifs dans plus de 25 pays. Pour offrir un support de première ligne à ses clients, CEL a implanté des bureaux et autres installations au Canada, aux États-Unis, en Asie, en Pologne et récemment en Turquie. Sa croissance soutenue s'est notamment traduite par une main-d'œuvre qui a plus que doublé au cours des dernières années.

Entrepreneurs - Métiers de la construction



Kathie Deneault - Lowe's (Partenaire), Jean Turgeon - Le Groupe Jenaco, Isabelle Desilet -
Le Groupe Jenaco, Martin Gagné - Banque Nationale du Canada (Parrain).

LE GROUPE JENACO



Fondé en 1994 par Jean Turgeon, Le Groupe Jenaco est un acteur majeur en plomberie, chauffage et gaz naturel pour les projets de construction résidentielle, commerciale, institutionnelle et industrielle. Au fil des ans, l'organisation a acquis une solide réputation dans le milieu de la construction, grâce à sa capacité à relever des défis tout en assurant la satisfaction de sa clientèle, et aussi par son haut niveau de collaboration.

L'entreprise compte parmi ses réalisations les tours résidentielles du quartier Pointe-Nord-Île-des-Soeurs, celles des Canadiens 2 et 3, Le Square du Quartier DIX30, le Centre de congrès de Saint-Hyacinthe, le CHSLD Saint-Hubert et le Centre de distribution IKEA à Beauharnois d'un million de pieds carrés avec 115 pieds de hauteur. Comptant 125 employés, l'organisation se distingue par son service de planification-conseil, son approche collaborative sous le thème évocateur « partager pour bâtir », sa fiabilité et son efficacité hors du commun.

La qualité de ses ressources humaines fait partie intégrante de l'ADN du Groupe Jenaco. La formation continue, la recherche et le perfectionnement de ses techniques sont des outils avec lesquels l'équipe affronte les nombreux défis que représentent les bâtiments en hauteur avec dilatation thermique et autres spécifications techniques. Le Groupe Jenaco est LE guichet unique en mécanique du bâtiment, spécialisé en tuyauterie.

Nouvelle entreprise



Nermin Kobas - Regroupement des CPA de la Montérégie (Partenaire),
Thao Nguyen - Bonbon Collections.

BONBON COLLECTIONS



Fondée en 2016, Bonbon Collections se spécialise dans la fabrication des pâtisseries sans allergènes prioritaires (gluten, noix, arachides, œuf, sésame, moutarde, soja, produits laitiers, etc.), sans colorants, ni arômes artificiels. Tous ses produits sont naturels et végétaliens, et la gamme de ses principaux produits passe par la pâtisserie, la boulangerie, la crèmerie et la chocolaterie. De plus, à travers son offre en boutique, Bonbon Collections a développé des plats prêts-à-manger permettant à sa clientèle d'avoir accès à des choix alimentaires de l'entrée au dessert, sans aucun risque. Autrement dit, c'est le « one-stop-shop » de la clientèle qui doit surveiller consciencieusement sa liste d'ingrédients.

Bonbon Collections offre également des plats pour emporter; des pizzas, des pains, de la vinaigrette, etc., permettant ainsi à ses fidèles adeptes de prolonger leur expérience et de se faciliter la vie. L'entreprise familiale emploie 20 personnes au sein de leur unité de production centralisée (un lieu de production de 2 000 pieds carrés appelé « La Fabrique à Bonheur »), trois boutiques à Montréal, Boisbriand et Saint-Bruno, en plus d'être distribuée dans plus de 55 marchés d'alimentation IGA et Provigo couvrant la moitié du Québec, ainsi que chez Avril Supermarché Santé. De plus, la clientèle peut commander en ligne via une plateforme accessible et intuitive.

Restrictions alimentaires ou non, tout le monde trouve son bonheur chez Bonbon Collections... une bouchée à la fois!

Relève et transfert d'entreprise



Réginald Pierre-Louis - Raymond Chabot Grant Thornton (Partenaire),
Jean-François Bourdeau - DUROPAC, Olivier Bourdeau - DUROPAC.

DUROPAC



Duropac est grossiste importateur et distributeur indépendant d'emballages flexibles pour l'industrie agroalimentaire au Canada. Son expertise s'étale de l'emballage sous vide à l'emballage rétractable, jusqu'aux pellicules pensées pour l'environnement. Son équipe offre un service de consultation gratuit partout au Québec, en Ontario et dans l'est du Canada. Sa clientèle de près de 2 000 clients se compose d'usines et transformateurs alimentaires, d'abattoirs, d'usines de fromages et d'usines de poissons.

Pour compléter et personnaliser son offre, Duropac offre également le service d'infographie et d'imprimerie. Le professionnalisme, la culture d'entreprise en mode « résolutions de problèmes », leur politique de commande sans minimum et leur livraison rapide sont des facteurs qui contribuent grandement à son succès.

L'entreprise fut acquise en 2015 par un père et son fils: Jean-François et Olivier Bourdeau. Une acquisition père-fils pour le moins unique! Un père qui démarre son expérience entrepreneuriale à l'âge de 50 ans après avoir travaillé avec des entreprises américaines, européennes et québécoises, et un fils qui démarre sa carrière suite à l'obtention d'une maîtrise en finance et d'un CFA.

Leur confiance et leur assurance sont inébranlables. L'acharnement des deux entrepreneurs et leur travail d'équipe en font un duo dynamique, qui désire aujourd'hui faire progresser Duropac au-delà des frontières québécoises pour s'attaquer aux gros joueurs de l'industrie.



Calendrier **DES ACTIVITÉS**

La CCIRS fait relâche pour l'été...
mais revient à la fin août. Réservez vite
cette date à votre agenda!

41^e ÉDITION
**Tournoi de Golf
du président**

22 AOÛT 2019
DE 8 H À 21 H

**Club de golf Country
Club de Montréal**

HORAIRE D'ÉTÉ

DU 21 JUIN AU 16 AOÛT

DU LUNDI AU JEUDI 8 H 30 À 17 H
VENDREDI 8 H 30 À 12 H

N'hésitez pas à consulter régulièrement
notre site Web pour la programmation
de l'automne 2019!

CCIRS.QC.CA

**GRANDS
PARTENAIRES**

 **Desjardins**
Entreprises

DUNTON RAINVILLE
AVOCATS et NOTAIRES
LA FORCE D'UNE PASSION

 **UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE**



Industrie de la construction

L'EXCELLENCE A SON CHARME

Les temps ont changé depuis 1984 ! À l'époque, Marc Garneau était le premier Québécois en espace, nos Canadiens éliminaient les Nordiques dans une série marquée par la fameuse bagarre du Vendredi saint, René Lévesque était notre premier ministre et ceux qui possédaient un télécopieur étaient avant-gardistes ! Ce qui n'a pas changé par contre, c'est la *plus-value* qu'apporte le concours des Prix d'Excellence de la CCIRS aux entreprises lauréates.

Depuis 35 ans, la CCIRS récompense les entreprises de la région qui ont su se distinguer parmi leurs pairs. Au total, plus de 1 000 entreprises ont été finalistes et plus de 345 ont remporté les honneurs. JCB est fier récipiendaire du prix d'excellence 2017-2018 dans la catégorie « Entrepreneurs et métiers de la construction ».

Pour ceux qui se demandent si le jeu en vaut la chandelle, sachez que le temps et les efforts investis dans la préparation du dossier de candidature sont négligeables par rapport aux bénéfices que vous pourrez en tirer ! Ces bénéfices vont bien au-delà d'une mention lors du gala de la remise des prix, d'un trophée et d'une annonce dans les journaux. Cette distinction nous a non seulement permis d'accroître le rayonnement de notre marque, mais elle nous a également offert une belle vitrine promotionnelle grâce à laquelle nous avons développé de nouvelles relations d'affaires.

On ne se le cachera pas, l'excellence a son charme. Nonobstant le prix, nous souhaiterions tous faire affaire avec les meilleurs en toute circonstance. C'est rassurant de savoir qu'une firme a été évaluée par des experts et s'est mérité un prix d'excellence. On peut donc s'attendre à des produits et services de qualité irréprochable.

L'excellence va cependant au-delà de la capacité d'une entreprise à offrir des produits et services de qualité ou même à sa performance financière. Pour exceller, il faut continuellement savoir se remettre en question, innover pour devenir plus efficace et performant afin d'assurer la pérennité de l'entreprise, et surtout ne pas oublier pour qui nous faisons ce que nous faisons jour après jour : nos employés, clients, fournisseurs et collaborateurs sans qui rien ne serait possible.

JCB célébrera ses 35 ans l'an prochain. 35 ans d'une évolution constante qui nous a permis de passer du statut d'entrepreneur local au statut de chef-de-file dans l'industrie de la construction au Québec. Nous pouvons donc évaluer à sa juste valeur les efforts déployés par la CCIRS pour faire perdurer ce concours qui a un impact majeur sur le développement économique de notre région.

35 ans c'est encore jeune ! Le meilleur reste à venir. Poursuivons ensemble la construction d'un monde meilleur pour les générations à venir.

Bon 35^e et longue vie aux Prix d'Excellence de la CCIRS !



Louis Lavigne





Publireportage :

L'ASSURANCE ET LA GESTION DES RISQUES

Quand vient le temps d'évaluer ses besoins pour sélectionner une couverture d'assurance, il est de pratique courante de penser à protéger le matériel. Mais avez-vous déjà songé que l'assurance peut aussi vous protéger contre d'autres risques pouvant mettre en danger vos investissements et vos revenus ?

En 25 ans de carrière en assurance des entreprises, j'ai rarement rencontré un entrepreneur passionné d'assurance. Si vous faites partie de la grande majorité, le renouvellement de l'assurance de votre entreprise est un mal nécessaire. Vous regardez donc votre police d'assurance actuelle en diagonale pour vous assurer que la valeur de vos bâtiments et des biens et équipements qu'ils contiennent sont adéquatement protégés contre les risques de dommages liés au vol ou à l'incendie. Vous consultez ensuite un ou deux assureurs, histoire de comparer les prix et de voir s'ils peuvent vous accorder de meilleures conditions.

Et si je vous disais que vous devriez voir votre renouvellement d'assurance comme un moment stratégique pour la saine gestion des risques encourus par votre entreprise ?

En effet, vous devriez profiter de l'occasion pour procéder à une analyse de risques.

- **Listez les risques** stratégiques, financiers et opérationnels que court votre entreprise. Ceux-ci peuvent être liés autant à vos fournisseurs qu'à vos employés et partenaires d'affaires.

- **Évaluez-les** en vous demandant de quelle manière vous voulez gérer chacun de ces risques : l'accepter, le diminuer, l'éliminer ou le transférer.

- **Déterminez les moyens permettant de gérer chaque risque.**

Voici quelques exemples :

- les risques à diminuer peuvent l'être au moyen de la prévention;
- certains risques peuvent être efficacement éliminés à l'aide d'une opération systématique, comme une sauvegarde informatique;
- certains risques qui ne peuvent être éliminés peuvent être transférés au moyen d'une assurance.

L'assurance de votre entreprise peut servir à transférer certains risques de pertes financières importantes.

Des situations imprévisibles ou hors de votre contrôle peuvent nuire à vos affaires malgré vos précautions. Sachez que votre assurance entreprise pourrait atténuer les conséquences découlant de certaines de ces situations. Par exemple :

- **Votre entreprise court-elle un risque lié à un fournisseur unique ?**

La protection de carence des fournisseurs permettra de transférer une partie de ce risque à votre assureur.

- **Et si un sinistre majeur vous obligeait à reconstruire votre bâtiment commercial ?**

Vos pertes de revenus découlant de ce sinistre seraient couvertes par votre assurance.

Si vous craignez de perdre un employé clé durant la reconstruction par manque de liquidités pour le payer, sachez que votre assureur pourrait verser son salaire durant une période déterminée.

- **Et si des travaux réalisés dans le secteur ou un événement extraordinaire obligeaient les autorités à interdire l'accès à votre commerce pendant votre haute période ?**

Votre assurance vous aiderait à remplacer vos pertes de revenus.

- **Vous confiez la gestion comptable à un employé ?**

Votre assurance entreprise vous protégera s'il détourne des fonds.

- **Vos activités vous rendent-elles vulnérable aux poursuites ?**

Des protections complémentaires, comme l'assurance responsabilité professionnelle élargie ou l'assurance protection juridique peuvent être ajoutées pour vous assurer d'obtenir de l'aide en cas de litige.

À votre prochain renouvellement, prenez le temps de bien analyser les risques auxquels votre entreprise est exposée et discutez-en avec votre agent en assurance de dommages des entreprises. Vous pourriez être surpris par le nombre de risques qui peuvent être diminués ou transférés grâce à un contrat d'assurance vraiment adapté à vos besoins et aux risques encourus par votre entreprise !



Christian Vanasse,

Directeur principal du développement des affaires - assurance des entreprises


La Capitale
Assurances générales

VOTRE
Réunion dans un LIEU d'exception,
le **VIEUX PRESBYTÈRE**



LOCATION
DE SALLES

Événements
privés & corporatifs

450 441.8331
stbruno.ca


Saint-Bruno
DE-MONTARVILLE



UNE PIERRE CINQ COUPS

@MCCQuébec #CCIRS

En février et mars dernier, la CCIRS effectuait sa visite aux membres avec une mission de rayonnement de ses projets spéciaux. En effet, la CCIRS chapeaute la francisation sur son territoire. Profitant de la visite à ses membres, la campagne de promotion de la valorisation du français en affaires a été lancée, avec l'appui financier du Ministère de la Culture et des Communications.

La CCIRS peut être fière de cette campagne de promotion de valorisation de la langue française en affaires. Capitalisant son efficacité, il ne suffit que « d'une pierre cinq coups » :

1.

Visite des membres de la CCIRS par la coordonnatrice du service aux membres ou la coordonnatrice de projet;

2.

Promotion de la valorisation du français en affaires;

3.

Propager la fierté de faire affaires en français;

4.

Faire rayonner les membres de la CCIRS par la participation à la campagne;

5.

Créer de l'engouement pour la prochaine campagne de valorisation.

En effet, le but de cette démarche étant la promotion et la valorisation du français en affaires, des outils promotionnels ont été créés et distribués aux membres lors de ces visites. La CCIRS proposait ainsi à ses membres d'afficher leur fierté d'offrir des services en français en apposant un électrostatique mentionnant : « Fier de faire affaires en français » à l'entrée de leur entreprise. Ensuite, il suffisait de prendre une photo combinant l'électrostatique au logo de la compagnie et de partager cet affichage en le propulsant sur les médias sociaux de la CCIRS avec les mots-clique @mccquebec, #françaisqc, #ccirs, #visitesmembres.

Vous n'avez pas eu de visites et / ou d'électrostatique et vous désirez vous afficher « Fier de faire affaires en français ? Il n'est jamais trop tard ! Communiquez avec nous et il nous fera plaisir de vous partager notre fierté : info@ccirs.qc.ca



Nancy Fournier

Gestionnaires des projets spéciaux,
CCIRS

Publireportage :

TIREZ PROFIT DES EXPERTISES DE L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Présente au centre-ville de Longueuil depuis 30 ans, l'Université de Sherbrooke (UdeS) contribue activement au développement socio-économique de la Rive-Sud par sa capacité à répondre aux besoins du milieu.

L'UdeS est reconnue pour son leadership en matière de formation et de recherche. Elle offre aux organismes et aux entreprises des secteurs privé, public et parapublic une gamme de services très diversifiés, que ce soit sur le plan de la formation de la main-d'œuvre, du recrutement de stagiaires ou des partenariats en recherche et innovation.

Formation de la main-d'œuvre

À son Campus de Longueuil, l'UdeS offre des formations dans une grande variété de domaines : gestion, communication, droit, environnement et développement durable, psychologie, technologies de l'information, génie, éducation, sciences de la santé, etc. Chaque année, plus d'une centaine d'activités de perfectionnement de courte durée sont proposées sur la Rive-Sud. Les formations ont lieu le jour, le soir ou la fin de semaine. Quelque 120 programmes crédités (microprogramme, certificat, baccalauréat, diplôme d'études supérieures spécialisées, maîtrise et doctorat) sont aussi offerts. De plus, le Campus de Longueuil est l'hôte de plusieurs ateliers, conférences et colloques.

Selon vos besoins, une formation sur mesure peut être créée afin qu'elle soit adaptée à votre réalité et à vos objectifs. Par exemple, l'Université a signé, en décembre 2018, une nouvelle entente de collaboration avec la Ville de Longueuil afin de concrétiser des projets novateurs, notamment en mettant en place un microprogramme de 2^e cycle de gestion à l'intention des gestionnaires de la Ville.

Stagiaires et recrutement d'employés qualifiés

Près d'une cinquantaine de nos programmes sont offerts avec stages, ce qui permet aux employeurs de bénéficier de stagiaires qualifiés dans de

nombreux domaines. Chaque année, grâce à ce système, ce sont plus de 5 000 stages qui sont effectués dans plus d'un millier d'entreprises et d'organismes. À l'échelle de la Rive-Sud, au cours des trois dernières années, 235 organisations ont embauché près de 1 500 stagiaires.

En plus d'offrir une contribution immédiate aux activités des entreprises, le système de stages donne accès à un bassin de recrutement extrêmement riche, une valeur ajoutée en cette période de rareté de la main-d'œuvre. En effet, dans plusieurs cas, nos stagiaires sont embauchés à la fin de leur parcours universitaire par l'organisation les ayant reçus en stage. Le processus de recrutement est dans ces cas des plus simples et efficaces.

Recherche et partenariats d'affaires

L'UdeS dispose d'un groupe de professionnels dont le mandat est la mise en œuvre de collaborations de recherche porteuses de succès. Cette équipe joue un rôle de facilitateur entre les entreprises partenaires et les chercheurs et chercheurs de l'Université. Elle vous aidera à trouver la chercheuse ou le chercheur idéal pour répondre à vos besoins en matière de R&D, et ainsi permettre la réalisation de vos projets. Elle peut également vous donner accès, entre autres choses, à nos équipements spécialisés et vous aider à cibler, lorsque possible, les différents leviers financiers. Un poste de conseiller en partenariats a même été créé ce printemps, spécifiquement pour être au service des entreprises de la Montérégie.

Bref, que ce soit pour la formation, le recrutement de stagiaires ou des partenariats d'affaires, n'hésitez pas à tirer profit des expertises de l'Université de Sherbrooke. Nous sommes votre Université sur la Rive-Sud.



Charles Vincent

Directeur général

Campus de Longueuil, Université de Sherbrooke





Tu as envie de te joindre à une équipe dynamique ?

L'Aile jeunesse est en plein recrutement pour son comité d'administration !



Crédits photos : Gaëlle Vuillaume



Qui sommes-nous ?

La mission principale de l'Aile jeunesse est d'inspirer, connecter et propulser les jeunes entrepreneurs, jeunes professionnels et jeunes gens d'affaires de notre région.

Elle est composée de jeunes professionnels et propose divers événements corporatifs dynamiques.

L'objectif est de faciliter les échanges et le réseautage entre les entrepreneurs, les dirigeants et les représentants d'entreprises.

Si tu as envie de nous aider à innover avec tes idées folles, contacte-nous!

Marylène Arteau

Coordonnatrice aux événements, responsable de l'Aile-Jeunesse

T 450 463-2121 #227 / marteau@ccirs.qc.ca



aile Jeunesse
CCIRS

DONNER DE LA VALEUR À NOTRE ÉQUIPE



Compétences



Passion



Engagement



Plaisir
au travail



JOIGNEZ NOTRE ÉQUIPE MULTIDISCIPLINAIRE

FAIRE CARRIÈRE CHEZ NOUS C'EST...



S'INVESTIR D'UNE GRANDE MISSION



Conseiller



Assister



Représenter



Protéger

DEVENIR UN ATOUT POUR NOS CLIENTS



Avocat



Notaire



Fiscaliste



Soutien
administratif

FAIRE CARRIÈRE CHEZ NOUS C'EST...



MENER LES DÉFIS DROIT VERS LA SOLUTION



Affaires et
fiscalité



Immobilier



Litige et
médiation



Personne
et famille



FORTIER D'AMOUR GOYETTE
AVOCATS - NOTAIRES - FISCALISTES - MÉDIATEURS

adago.ca/carriere

LADN Montérégie

LES LAURÉATS DE L'ÉDITION 2019

Lauréate du prix « LEADERSHIP » du « Grand prix LADN »

Nom: Janick Martin
Entreprise: Les Fermes PB
Ville: Marieville
MRC: Rouville



Les Fermes PB a pour mission d'offrir des solutions gourmandes à l'industrie des hôtels, restaurants et institutions du Québec. Elle projette un Québec où les gens mangent mieux et se régalent dans une perspective durable. C'est pourquoi elle développe de plus en plus de produits végétariens et véganes, en plus de bonifier sa ligne de boucherie et charcuterie.

fermespb.com

Lauréate du prix « Détermination »

Nom : Annick Ouellet
Entreprise: CO-REF LTÉE
Ville: Saint-Amable
MRC: Marguerite-D'Youville



Partenaire de choix pour tout ce qui comprend la fabrication, la conception et l'installation de système de ventilation, pour les secteurs commercial, industriel et institutionnel. CO-REF LTÉE souhaite offrir la tranquillité d'esprit d'un travail accompli selon les plus hauts standards. L'entreprise possède l'expertise et la détermination pour relever les plus importants défis.

coref.ca

Lauréat du prix « Audace »

Nom: Raphaël Bernier
Entreprise : Bac à Bac inc.
Ville: Beloeil
MRC: Vallée-du-Richelieu



La solution que l'entreprise propose est une unité mobile sous la forme d'une remorque qui se déplace de maison en maison pour laver les bacs des citoyens. Fini les mauvaises odeurs, les vers blancs et les bestioles envahissantes! La mission de l'entreprise est d'encourager les citoyens du Québec à utiliser davantage leur bac de compost afin que tous ensemble nous ayons un impact positif sur l'environnement.

bacabac.com

Lauréate du prix « Esprit Novateur »

Nom: Caroline Clouette
Entreprise: Bulldog protection
Ville: Saint-Mathieu-de-Beloeil
MRC: Vallée-du-Richelieu



Le projet est de concevoir et mettre en vente sur le marché canadien des vêtements de sécurité haute visibilité afin d'assurer la sécurité de la femme travaillant dans un métier traditionnellement masculin.

bulldogprotection.ca

Restez à l'affût du lancement de l'édition 2020 : LADNMONTREGIE.COM



montérégie

Lauréat du prix « Coup de cœur »

Nom: Karl Magnone
Entreprise : Tite Frette inc.
Ville: Saint-Jean-Sur-Richelieu
MRC: Haut-Richelieu



La mission de Tite Frette inc. est de rendre les produits du terroir accessibles à tous pour en découvrir la pleine richesse. Tous les produits retrouvés en boutique sont 100% québécois, de la création, la production à la distribution. L'entreprise favorise ainsi le roulement de l'économie locale et a un impact significatif sur l'environnement par la diminution notable des kilomètres alimentaires.

titefrette.ca

Lauréate du « Prix du public »

Nom: Marie-Josianne Séguin
Entreprise : SegSea
vêtements de plage
Ville: Verchères
MRC: Marguerite-D'Youville



SegSea est une entreprise faisant le design, la fabrication et la vente de maillots de bain (style shorts de plage) pour hommes et garçons. Maillots à la coupe tendance et aux motifs colorés. Le style et le confort font partie de la signature de l'entreprise. L'entreprise offre des modèles dont les coupes sont de longueurs « américaines » c'est-à-dire plus près du genou, mais également des longueurs inspirées de la mode européenne soit plus courtes pour rejoindre la clientèle plus *fashion* et audacieuse.

segsea.com

LES FINALISTES

Nom : David Bérubé
Ville : Varennes

Entreprise : IRIS Performance inc.
MRC : Marguerite-D'Youville

Depuis 2016, IRIS Performance inc. développe et de fabrique ses propres produits d'éclairage DEL pour faciliter la conversion de l'éclairage des entreprises, soit un luminaire DEL pour haut plafond. Il s'agit du luminaire le plus efficace au point de vue énergétique. Conçu et fabriqué au Canada, il se classe parmi les plus performants au monde.

quantumenergie.com

Nom : David Dussault
Ville : Saint-Ours

Entreprise : Mycocultures
MRC : Pierre-De Saurel

Mycocultures combine la production de champignons gastronomiques et de produits agricoles pour la culture des champignons. Ses produits frais peuvent être appréciés dans des restaurants locaux renommés, des épiceries et marchés régionaux, ainsi que sur Amazon et le site web de l'entreprise. Cette année, Mycocultures ajoutera un volet de formation avec contenu adapté pour les écoles secondaires et un service de laboratoire d'identification microscopique et moléculaire.

mycocultures.com/accueil

Nom : Mélanie Grenier
Ville : Saint-Hyacinthe

Entreprise : Les collations JUSTE BITE
MRC : Maskoutains

La vie va vite et vous avez à cœur votre santé et celle de vos êtres chers? Juste Bite vous prépare et vous livre, à la maison ou au bureau, des collations santé, bio et délicieuses qui répondent à vos besoins en nutriments.

justbite.ca

Nom : Sylvie Mireault
Ville : Contrecoeur

Entreprise : Les Costumières du Coin
MRC : Marguerite-D'Youville

Boutique de location de 3800 costumes, accessoires variés et thématiques ainsi qu'un service d'animation. La boutique a également un espace cadeau d'œuvres d'artisans du coin. Tout ce concept d'entreprise s'inscrit dans une mission de donner une seconde vie aux costumes et accessoires culturels inspirés du patrimoine de la costumière du village de Saint-Antoine-sur-Richelieu.

facebook.com/LesCostumieresDuCoin

Nom : Isabelle Maher
Ville : Saint-Lambert

Entreprise : Histoires du Monde
MRC : Agglomération de Longueuil

Histoires du Monde est beaucoup plus qu'un service de rédaction professionnelle de biographie accessible à tous. Elle écrit l'histoire du monde, le récit des gens, qu'ils soient vivants ou disparus. Sa mission: faire en sorte que toutes ces personnes que nous avons aimées, ces proches qui nous ont inspirés, ne soient jamais oubliés.

histoiresdumonde.ca

L'intégration d'employés : **UN ÉLÉMENT CLÉ POUR LA RELÈVE**

En 2017, le Québec comptait près de 240 000 PME dont plus de la moitié de leurs propriétaires étaient âgés de plus de 50 ans. Tout au long de leur parcours, ces entrepreneurs ont connu de grandes réussites et ont surmonté plusieurs obstacles. Aujourd'hui, leur grand défi reste de trouver la relève pour leur entreprise afin d'éviter de la vendre à des investisseurs étrangers.

La relève est donc indispensable au développement et à la croissance des entreprises d'ici. Planifier adéquatement cette relève dans un contexte où l'entreprise repose principalement sur le savoir-faire, l'expérience et les connaissances de l'entrepreneur s'avère indissociable à la prospérité de notre économie.

Contrairement à l'idée véhiculée, il est fréquent que la relève ne provienne pas de la famille directe. Une solution intéressante consiste ici à identifier des employés clés et à les intégrer dans l'actionariat. À l'ère où l'entreprise peine à retenir ses employés performants, cette stratégie propose une façon efficace de les fidéliser.

En travaillant quotidiennement avec ses employés, l'entrepreneur pourra judicieusement identifier ceux et celles ayant le potentiel pour devenir partenaires d'affaires, prendre la relève et ainsi assurer la pérennité de l'entreprise.

C'est en ayant le pied dans l'organisation que l'employé a une bonne connaissance de celle-ci; ce qui lui permettra de conserver l'expertise développée au fil des ans par l'entrepreneur, imprégnée de ses valeurs, de sa mission et de sa vision.

Une des tactiques efficaces pour l'employeur reste d'impliquer progressivement l'employé dans la prise de décisions stratégiques. Ainsi, non seulement ce dernier fera l'acquisition de son savoir-faire, mais il développera également des relations d'affaires salutaires à l'équilibre des affaires. De cette manière, les risques d'impacts négatifs liés au retrait de l'entrepreneur se voient nécessairement amoindris.

Plusieurs solutions se voient possibles, et dépendent de plusieurs facteurs relatifs à la structure de l'entreprise : le secteur, la taille et le nombre d'employés, ainsi que la capacité des employés identifiés d'injecter du capital ou de financer l'acquisition.

Gel successoral

Le gel successoral facilite l'intégration de l'employé en « gelant » la valeur de l'entreprise entre les mains de l'entrepreneur. Concrètement, l'entrepreneur procède à une conversion de ses actions ordinaires en actions privilégiées.

Ces mêmes actions ont une valeur de rachat correspondant à la valeur de l'entreprise au jour du gel, et n'accumuleront plus de valeur. Ainsi, l'employé et l'entrepreneur pourront procéder à l'émission de nouvelles actions ordinaires pour un montant nominal, question de bénéficier de la plus-value future de l'entreprise, en proportion de la participation établie par les parties. Le rachat de l'entrepreneur s'effectuera au fil des années et proviendra des surplus disponibles.

Vente d'actions à des employés-clés

Lorsque plusieurs entrepreneurs sont conjointement propriétaires d'une entreprise, il est fort probable que ceux-ci ne souhaitent pas se retirer au même moment. Dans un tel cas, le gel successoral peut être moins approprié. Le retrait d'un entrepreneur peut s'avérer un enjeu important lorsque ses copropriétaires ne désirent pas forcément augmenter leur participation. Acquérir sa participation par le biais d'une société de gestion - soit par un employé ou en regroupant plusieurs employés - devient alors une possibilité attrayante. Quoique cette stratégie nécessite un apport de capital de chacun des employés, elle facilite l'obtention de financement additionnel permettant l'acquisition de cette participation. Le remboursement du financement s'effectue à même les bénéfices et surplus réalisés par l'entreprise, faisant de surcroît l'objet d'un traitement fiscal avantageux.

La mise en place de cette structure comporte néanmoins certains critères à respecter afin d'éviter des impacts fiscaux indésirables. Elle reste tout de même très intéressante, puisque le vendeur peut bénéficier d'une exemption pour gain en capital allant jusqu'à 866 912 \$ pour l'année 2019.

Ici ne sont que deux des possibilités qui s'offrent à vous. Une planification adéquate permet de prendre une décision stratégique pour optimiser la situation financière de l'entrepreneur, autant que de la relève.

Chez Moquin Amyot, nous pouvons vous accompagner pour établir la meilleure stratégie, tout en répondant à vos besoins !



Nancy Mc Dermott

Moquin Amyot

**MOQUIN
AMYOT** | SOCIÉTÉ DE COMPTABLES
PROFESSIONNELS AGRÉÉS

LA CELLULE DE MENTORAT RECRUTE

Vous êtes désireux de
**PARTAGER VOTRE
EXPÉRIENCE?**

- ✓ Vous savez écouter et comprenez la réalité d'entrepreneur?
- ✓ Vous avez à cœur le succès des entrepreneurs et la réalisation de leur rêve?
- ✓ Vous êtes disponibles et prêt à vous investir aussi dans la vie de notre cellule?

CONTACTEZ DIANE MARTIN
dmartin@ccirs.qc.ca 450 263-2121 poste 223



Mentorat Pôle-Sud
SAVOIR-ÊTRE ENTREPRENEURIAL



CONNECTEZ-VOUS À VOTRE AVENIR!

DEVENEZ TECHNICIEN SPÉCIALISÉ DANS L'INTERNET DES OBJETS INDUSTRIELS

Formation AEC de spécialisation "Industrial Internet of Things (IIoT)" *

- Profession émergente avec beaucoup de débouchés
- Installation, configuration, maintenance, dépannage et optimisation des périphériques IIoT et leurs infrastructures
- Formation offerte en anglais

Pour plus d'informations :
ttsomko@crcmail.net

Début : 21 septembre 2019

Horaire : 1 soir/semaine et chaque samedi

Préalable : Études ou expérience en TI ou en technologie opérationnelle

Champlain
COLLEGE SAINT-LAMBERT

 LONGUEUIL

La formation d'une vie

champlainconted.com/iiot • 450-672-7364

* Les candidats doivent répondre à certains critères d'admissibilité.

jcb
ENTREPRENEURS
GÉNÉRAUX

**GESTION DE PROJETS
CONSTRUCTIONS NEUVES
AGRANDISSEMENTS
RÉNOVATIONS
AMÉNAGEMENTS INTÉRIEURS
PROJETS LEED**



Licence R.B.O.: 2386-6684-26 | Certifié ISO 9001: 2015

commercial | industriel | institutionnel

jcb.ca



Faire affaire en français

*une bonne
affaire.*

Une initiative de la

CCIRS
Chambre de commerce &
d'industrie de la Rive-Sud

Possible grâce à la
contribution financière

Québec 



Le service Wi-Fi d'affaires, **UN ATOUT VITAL POUR LES PME**

Mobilité, accessibilité et connectivité sont au cœur du succès des petites et moyennes entreprises comme des grandes.

Pourtant, la fiabilité de la connexion Wi-Fi, dans les PME québécoises, laisse à désirer. Ce n'est pas étonnant, car la plupart d'entre elles optent pour un service... résidentiel! Une décision qui, si elle peut paraître économique au premier abord, finit par coûter cher.

En effet, les services résidentiels sont mal adaptés aux activités d'affaires. Souvent, ils occasionnent des ratés qui ont un important coût caché. « Les capacités des équipements Wi-Fi résidentiels sont vite complètement dépassées en entreprise, que ce soit en raison du nombre de connexions, de la couverture trop restreinte ou de la fiabilité », explique Jonathan Fortin, directeur Marketing produit et stratégie chez Vidéotron.

Lorsque les services Wi-Fi ne suffisent plus à la demande, ils montrent rapidement des signes de défaillance. Si la couverture devient plus faible à certains endroits dans l'entreprise ou qu'on doit réinitialiser le routeur régulièrement en raison de pannes de signal inexplicables, c'est que l'équipement ne convient tout simplement pas.

Les PME ont désormais accès à une expérience d'utilisation Wi-Fi sans anicroche, au même titre qu'une grande entreprise. La nouvelle solution Wi-Fi Pro de Vidéotron Affaires met fin aux lenteurs et aux interruptions de service. Elle offre une couverture plus vaste, plus rapide et acceptant un plus grand nombre de connexions.

À l'image d'un « tout inclus », le Wi-Fi Pro apporte tranquillité d'esprit et efficacité aux PME, de l'installation des points d'accès sur place, aux mises à jour périodiques des équipements, selon des modalités avantageuses et à des coûts abordables.

Des équipements spécialisés pour les PME

Le Wi-Fi Pro est spécialement conçu pour une utilisation commerciale ou d'affaires, ce qui n'est pas le cas des routeurs fournis avec un accès internet ou achetés en magasin. Concrètement, l'équipement du nouveau Wi-Fi d'affaires peut supporter et gérer non seulement de nombreuses connexions simultanées, mais également les fluctuations des demandes de connexions au cours d'une période donnée. « Le petit café du coin n'a jamais 100 personnes branchées en même temps, mais il compte au total au moins 200 connexions au cours de la journée... C'est une particularité dont la solution Wi-Fi d'affaires tient compte », dit Jonathan Fortin.

Une installation sur mesure

Pour assurer la qualité du signal, Vidéotron réalise une installation sur mesure, en considérant les caractéristiques physiques du local de l'entreprise ou du bureau. Le Wi-Fi d'affaires permet de couvrir environ 2 500 pieds carrés par point d'accès installé, alors que le bon vieux routeur limite la couverture à quelque 1 200 pieds carrés, même avec des capsules d'optimisation.

« Les besoins de l'entreprise sont évalués avec précision, et l'installateur des points d'accès s'assure d'obtenir un signal adéquat sur toute la superficie et à tous les étages, peu importe la configuration et le type de construction du local à desservir », affirme Stéphane Miljours, directeur Développement de produits et spécialiste Wi-Fi chez Vidéotron.

Les clients du service Wi-Fi d'affaires sont ainsi assurés d'obtenir une couverture parfaitement adaptée à leurs besoins.

Des mises à jour? Quelles mises à jour?

Peu d'entrepreneurs ou d'employés ont envie de répondre « oui » aux demandes de mises à jour, qui paralysent souvent leur ordinateur ou leur réseau pendant de longues minutes. Or, omettre ou reporter les mises à jour peut avoir des conséquences importantes sur le bon fonctionnement de l'équipement, sur les activités de l'entreprise et sur l'expérience client pour les PME.

Un service Wi-Fi d'affaires basé dans le nuage, comme celui de Vidéotron, élimine complètement cet inconvénient, puisque les mises à jour s'exécutent automatiquement aussitôt qu'elles sont disponibles.

Au final, un service d'affaires se révèle souvent beaucoup plus avantageux qu'il n'y paraît. Au moment de faire leur choix, les PME ont donc tout intérêt à bien peser les pour et les contre.



Entrevue Leadership au féminin

PASCALLE DE BLOIS



CCIRS : Faire sa place comme directrice générale d'un concessionnaire automobile, c'est plutôt rare pour une femme. Qu'est-ce qui vous a motivé à gravir les échelons ?

PD : J'ai été inspirée par ma mère. Lorsque j'étais jeune, elle était à la maison. Mais à un certain moment, elle a eu cette envie de démarrer sa propre entreprise. Elle a possédé un commerce de jouets spécialisé et de jeux éducatifs. De la voir s'épanouir là-dedans m'a donné le goût de gérer un commerce moi aussi. L'arrivée de la direction générale dans mon parcours reste toutefois un concours de circonstances.

C'est entre deux sessions à l'université qu'une directrice des ventes d'un concessionnaire automobile m'a fait rencontrer Pierre Trudel. Sans faire de mauvais jeu de mots; ce fut ma bougie d'allumage ! À l'époque, c'était très payant le monde de l'automobile : cette femme m'a fait comprendre que je ne gagnerais jamais le salaire que j'aurais dans le domaine de l'automobile en sortant de l'université. Je suis donc entrée dans un concessionnaire et après un an, on me donnait déjà des responsabilités. Il faut croire que j'avais le potentiel. J'avais beaucoup d'intérêt et de motivation et c'est comme ça je suis devenue adjointe, puis directrice des ventes.

À 33 ans, j'avais l'ambition de devenir directrice générale, à défaut de pouvoir devenir propriétaire d'un concessionnaire. Je vous avoue que c'était hors de prix, et ce l'est toujours aujourd'hui. À mon arrivée chez Groupe Scotti, j'ai pris soin d'adresser mes intentions : je tenais à opérer le concessionnaire, et assumer les bons comme les moins bons coups.

CCIRS : Comment une femme de 33 ans arrive-t-elle à se tailler une place à la direction générale dans un milieu typiquement masculin ?

PD : Lorsque j'étais directrice adjointe, il y a eu plusieurs changements et on m'a offert le poste de directrice générale. On a eu confiance en moi et en mes capacités. J'étais habitée par une volonté inébranlable et je pouvais me fier sur ma force de caractère. Je savais que c'était ce que je voulais faire. Par la suite, j'ai créé mes propres opportunités.

Dans ce milieu-là, la compétition et les résultats sont les moteurs principaux de motivation. Il faut que ça corresponde à ta personnalité, et ce fut le cas pour moi. Mon premier mandat fut de déménager la concession. Ce fut tout un défi à relever ! Mais j'avais confiance en mes aptitudes et j'étais convaincue de la réussite. J'étais rendue là.



CCIRS : Quelle était la place des femmes à votre arrivée dans le domaine ?

PD : Il n'y avait presque pas de femmes, en fait. Je suis très reconnaissante envers Yves Désormaux, le premier directeur qui m'a embauchée.

CCIRS : Comment peut-on expliquer que ce fût si long avant que les femmes se taillent une place dans ce domaine ?

PD : Je dirais qu'un des gros freins demeure les horaires de travail. Comme les salles de montre sont ouvertes de 9 h à 21 h et qu'il faut être prêt à travailler de 3 à 4 soirs par semaine, ça élimine beaucoup de candidats potentiels; dont les femmes. Quand on veut une famille, ça complique les choses - quoi qu'actuellement, les hommes aussi demandent des soirs de libres ou une semaine sur deux.

Comme les ventes sont souvent la porte d'entrée pour les postes de gestion, ça explique aussi pourquoi il y a peu de femmes occupant le rôle de directrice. Il y en a quelques-unes qui tentent leur chance, mais elles nous quittent quand le temps vient de fonder une famille.

CCIRS : Qu'est-ce que ça prend pour faire sa place dans le milieu de l'automobile en étant une femme ?

PD : Il faut être à l'aise de travailler avec des objectifs et avoir le goût de la performance. Heureusement, il y a des femmes qui sont très à l'aise avec ça. Ce que je remarque entre les hommes et femmes, c'est la rigueur au travail. Les femmes ont beaucoup de rigueur. Celles qui s'investissent et qui restent connaissent beaucoup succès et elles ont beaucoup de références. Dans l'industrie, lorsqu'une vente est faite, le fabricant sonde les clients sur les services reçus et ce sont les femmes qui ont les meilleurs résultats.

CCIRS : Qu'avez-vous trouvé le plus difficile dans votre parcours ?

PD : Je dirais que c'est tout ce qui est relatif aux ressources humaines. Comme c'est un milieu très compétitif, il y a énormément de spéculations et de guerres d'égos. Parce que nous faisons partie d'une franchise, il y a un suivi très serré des résultats, chaque mois. Nous sommes continuellement en comparaison les uns avec les autres et les résultats sont vus par tout le monde. Si tu as un mauvais mois, tout le monde le sait et ça attise la compétition.

Les fabricants tentent de motiver les équipes en comparant les concessionnaires entre eux, et je trouve cela difficile. Qu'on le veuille ou non, pour rester dans le coup, il faut jouer ce jeu-là et je suis moins à l'aise avec ça. J'ai envie d'être honnête, de pouvoir le dire si ça va bien ou si ça va moins bien... pas de devoir embellir la vérité.

CCIRS : Diriez-vous que ce comportement est plus adopté par les hommes de ce milieu que les femmes ?

PD : C'est plutôt rare que des femmes adoptent ce comportement, mais ça arrive. C'est un domaine où ça joue énormément du coude. Une femme qui performe bien dans une équipe d'hommes, et où le concessionnaire est haut placé dans le classement, c'est très difficile.

Dans un autre concessionnaire, j'ai même eu de la difficulté à m'asseoir avec mes pairs dans les différents comités, parce que j'étais très performante et ça les dérangeait. Il y a une grosse part de politique dans ce milieu-là, et comme on ne veut pas se mettre nos collègues de travail à dos, bien on joue avec leurs règles du jeu. Malgré toute la crédibilité que j'avais accumulée avec les années, je n'ai pas pu franchir, à cette époque, les portes du « man's club ».

CCIRS : Comment vous est arrivée l'occasion de rejoindre l'équipe de Mercedes Rive-Sud ?

PD : Je suis directrice générale depuis 2007. Ça faisait 12 ans que j'étais chez Groupe Scotti, mais comme ils vendaient leurs actifs, je ne me sentais plus à ma place. Le téléphone a sonné au bon moment parce que j'étais en réflexion pour changer d'endroit. J'ai débuté le 1^{er} mars 2019.

CCIRS : Où vous voyez-vous dans l'avenir ?

PD : Je me donne 10 ans comme directrice générale et ensuite, j'aimerais avoir des parts dans la concession. Ultimement, j'aimerais devenir consultante et rester active dans le concessionnaire. Mon rêve serait de devenir actionnaire minoritaire.



Là où les autres s'arrêtent, nous allons plus loin.

De l'idéation à la réalisation, **Agence Oz** donne naissance à tous les types de projets marketing.

Et là où les autres s'arrêtent, nous continuons de vous accompagner, que ce soit pour revoir votre offre de services, concevoir une stratégie de recrutement originale, vous conseiller pour vos salons et foires ou vous appuyer dans le lancement d'un nouveau produit.

Habiles stratèges, nous maîtrisons l'art du marketing.
Laissez-nous devenir votre bras droit.

514.916.3721
info@agenceoz.com

1716, rue Montarville
Saint-Bruno-de-Montarville, QC J3V 3V1



1.



2.



3.



4.

1. Rendez-vous du président le 9 janvier 2019. Plus de 500 gens d'affaires se sont donné rendez-vous au DOCK 619 pour le plus grand événement de réseautage en Montérégie.

2. Doreen Assaad lors de la grande rencontre « Brossard, une ville d'opportunités » le 11 avril 2019.

3. Sylvie Parent, mairesse de Longueuil et Richard d'Amour, avocat associé chez Fortier D'Amour Goyette et président de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud lors de la grande rencontre « Longueuil : grande ville québécoise » le 28 février 2019.

4. Le 26 avril dernier, plus de 150 personnes issues du monde politique, du milieu des affaires et des organismes se sont rassemblés lors du premier colloque Solutions transports, organisé par la CCIRS, en partenariat avec la Coalition A-30.

De gauche à droite rangée du haut : Pierre Brodeur, maire Saint-Lambert; Julie Éthier, DEL; Michel Robert, Groupe Robert; Michel Veilleux, RTL; Bruno Tremblay, maire Beauharnois; Jacques Ladouceur, maire Richelieu.

Devant : Donat Serres, maire de La Prairie; Doreen Assaad, mairesse Brossard; Chantal Rouleau, Ministre déléguée aux transports et ministre responsable de la Métropole et de la région de Montréal; Richard D'Amour, président CCIRS; Suzanne Roy, mairesse Sainte-Julie; Sylvie Parent, mairesse Longueuil.



Propulsez-vous toujours plus loin chez Mercedes-Benz Rive-Sud.

La famille de la Classe C 2019. Quatre véhicules distincts, un but commun: relever l'expérience de conduite. Nouveaux extérieurs plus sportifs, plus athlétiques, rehaussés par des intérieurs impressionnants, intuitifs, conçus pour le conducteur. Résultat? Quatre véhicules uniques offrant ce que Mercedes-Benz a de meilleur.
mbrivesud.com



Mercedes-Benz Rive-Sud

4844, Taschereau, Greenfield Park | Tél. / SMS: 450 672-2720 | mbrivesud.com