

COMMERCE & *industrie Rive-Sud*

CÉLÉBRONS L'EXCELLENCE DE LA RIVE-SUD:

*les lauréats et lauréates
de la 37^e édition
des Prix Excellence*

L'APRÈS PANDÉMIE:
*Mentorat, outils marketing et autres
ressources pour être bien accompagnés*

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

**TRAVAILLER
EN FRANÇAIS, LA**

CCIRS

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

Y CROÎT!

ET LES ENTREPRISES DE SON TERRITOIRE AUSSI !


TRIPLE BORIS


ARCHITECTURE

Possible grâce à la
participation financière de :


ROCHFORT
Lemaire cpa


Pêcheries
Océanic
≈20ans≈

*Office québécois
de la langue
française*

Québec 

CCIRS

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

DIRECTION GÉNÉRALE :

Stéphanie Brodeur

**DIRECTRICE DES PROJETS STRATÉGIQUES,
VOLET ÉCONOMIQUE :**

Lisette Corbeil

COORDONNATRICE AUX COMMUNICATIONS :

Alexandra Godbout

CORRECTION ET RÉVISION :

Louise Rondeau

GRAPHISME :

12H30.ca

Pour toutes questions concernant
le magazine de la CCIRS :

communications@ccirs.qc.ca

CCIRS.
QC.CA



TABLE DES MATIÈRES

- 04 **MOT DU PRÉSIDENT**
Alain Chevrier
- 05 **MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE**
Stéphanie Brodeur
- 06 **HORAIRE ESTIVAL**
- 08 **CÉLÉBRONS L'EXCELLENCE DE LA RIVE-SUD :
LES LAURÉATS ET LAURÉATES DE LA 37^e ÉDITION
DES PRIX EXCELLENCE**
- 19 **LE MENTORAT :
EST-CE POUR MOI ?**
- 21 **LE MARKETING POSTPANDÉMIE**
avec MixoWeb
- 26 **PROJET « AVEC VOUS JUSQU'AU BOUT »**
Desjardins et CCIRS
- 28 **NOUVEAUX MEMBRES
DE LA CCIRS**

MOT DU PRÉSIDENT



Les derniers mois ont été tumultueux pour nous et nos entreprises. Depuis plus d'un an, nous avons fait preuve de résilience. Presque tous les secteurs d'activités ont été touchés. Heureusement, la Rive-Sud de Montréal compte de nombreux grands projets d'infrastructures qui sont planifiés :

la réfection du pont-tunnel Louis-Hyppolite-La Fontaine,

la station du REM,

l'agrandissement du terminal portuaire de Contrecœur,

l'élargissement de l'A-30,

le développement de l'aéroport Montréal Saint-Hubert.

Il s'agit d'infrastructures en développement qui représentent de véritables moteurs économiques. Ces grands projets auront de vastes retombées pour notre région, nos membres et tout le Québec.

En avril dernier, lors d'un midi-conférence à la CCIRS, Charles Vaillancourt, président du conseil de DASH-L, nous présentait la vision de développement de l'aéroport.

En bref, l'aéroport Montréal Saint-Hubert propose un plan dont l'objectif est d'attirer les compagnies aériennes dites « au rabais », afin que celles-ci puissent offrir à la clientèle de la Rive-Sud et de la Montérégie des vols régionaux, domestiques et internationaux. Ce projet est susceptible de générer des retombées de plus d'un milliard de dollars annuellement et de créer près de 5 000 emplois d'ici 2037. Ce plan permettra à l'aéroport de Saint-Hubert de rapatrier une bonne portion de la clientèle de la région qui, à la recherche de vols moins coûteux vers les destinations du Sud, n'hésite pas à se diriger vers les aéroports américains situés à proximité.

Quant au projet d'agrandissement du port de Montréal, il a franchi en mars dernier une étape importante. Le ministre de l'Environnement et du Changement climatique a remis au promoteur la Déclaration de décision relative à l'évaluation environnementale qui permettra d'atteindre un jalon décisif vers l'obtention des permis. L'Administration portuaire de Montréal peut ainsi poursuivre le développement du futur terminal à la lumière des conditions de réalisations adoptées par le ministre.

Projet de relance avec Desjardins

La pandémie a forcé plusieurs entreprises à revoir leur modèle d'affaires et leurs façons de faire. Les propriétaires de PME font face à de nouveaux enjeux. Dans le cadre de la reprise économique, la CCIRS, en collaboration avec Desjardins, propose un projet d'accompagnement pour les PME.

Le projet s'adresse aux entreprises de 5 employés et plus de la Rive-Sud. Il a pour objectif de leur apporter une aide technique d'une durée de 12 heures avec différents spécialistes qui seront sélectionnés selon les besoins de chaque entreprise participante.

En plus de bénéficier d'un accompagnement personnalisé, le service de mentorat sera offert gratuitement à ces mêmes entreprises pour une période d'un an. De plus, celles-ci pourront bénéficier d'une adhésion gratuite à la CCIRS pour une année.

Un peu d'espoir

Dans son bulletin du 13 avril 2021 « Région administrative de la Montérégie, survol et prévisions économiques », Desjardins mentionnait que toutes les régions du Québec verraient leur économie rebondir en 2021. Pour l'ensemble de l'année en cours, le PIB nominal de la Montérégie sera en hausse de 8,1 %, une cadence légèrement supérieure à celle du Québec (+7,9 %). Cette embellie devrait être marquée par une reprise plus soutenue du marché du travail et le retour des investissements du secteur privé. Pour 2022, la croissance économique se poursuivra tant dans les régions qu'au Québec. La hausse attendue est de 5,2 % pour la Montérégie et de 4,9 % pour la province.

Le pire est sans doute derrière nous. Il est temps de revoir nos stratégies en fonction de notre nouvelle réalité. Profitons de l'été pour nous ressourcer !

Alain Chevrier

Président, CCIRS

MOT DE LA **DIRECTRICE GÉNÉRALE**



La dernière année a été pour nous tous remplie de bouleversements à tous les niveaux. Nous avons dû nous adapter à une nouvelle réalité. Y aura-t-il un retour à la normale? Après un an, nous doutons que ce soit possible. De nouvelles habitudes de vie et de travail font maintenant partie de notre quotidien, ce qui aura des impacts sur la structure à venir de notre économie. Par exemple, nous sommes au fait que le télétravail demeurera une pratique courante même après la pandémie. Par ailleurs, nous ne pouvons prétendre connaître ce que demain nous réserve, mais sans aucun doute nous saurons nous ajuster.

Chose certaine, la CCIRS n'a pas hésité à apporter les changements nécessaires pour s'adapter à la nouvelle réalité, et ce, en faisant preuve d'audace et de créativité. Nous avons cette capacité à nous réinventer et force est de constater que nous avons aussi une certaine fibre entrepreneuriale. Comme nos membres, nous avons affronté l'inconnu et tenté de saisir les opportunités pour offrir encore plus d'outils à nos adhérents.

Les différents programmes tels que le PACME ont permis à plus de 100 entreprises de participer à diverses formations. Et en raison de ce contexte, nous avons réalisé la réelle nécessité de faire le lien entre les institutions de notre territoire et les entreprises. Sans conteste, nous nous engageons à continuer de vous offrir des formations adaptées à vos besoins et nous poursuivrons la sollicitation de subventions.

Un autre défi mené avec brio a été la mobilisation de l'équipe qui travaille à distance. La communication a été au cœur de la stratégie de la CCIRS, mais également le fil conducteur pour passer au travers des premiers mois de la pandémie. La direction a misé sur la transparence et la communication entre les membres de l'équipe qui se sont retrouvés chacun chez soi afin d'éviter l'isolement et de minimiser les problèmes de santé mentale. Le moral des troupes est bon malgré tout et, bien sûr, la communication reste très importante.

Vous aurez compris que la CCIRS sera toujours présente pour affronter enjeux et défis et vous représenter auprès des autorités gouvernementales. La CCIRS demeure au service des membres, peu importe le contexte. Je vous réitère, au nom du conseil d'administration et de l'équipe, notre engagement à être toujours là pour vous.

En terminant, je tiens à féliciter tous les finalistes et lauréats des Prix Excellence. Bravo !

Stéphanie Brodeur

Directrice générale, CCIRS

Horaire **ESTIVAL**

Du 25 juin au 3 septembre 2021, les bureaux de la CCIRS seront fermés les vendredis en après-midi.

Du lundi au jeudi

8h30 à 16h

Vendredi

8h30 à 12h



42^e tournoi de
GOLF DU PRÉSIDENT

Présenté par:
LOWE'S
CANADA

— 23 —
AOÛT 2021
CLUB DE GOLF
PARCOURS DU CERF

solar
UNIQARTIER™

**BUREAUX
À LOUER**

LIVRAISON AUTOMNE 2021

514 500-7487
julien.methot@colliers.com

DEVIMCO
IMMOBILIERE

Colliers

Fondation
FONDS
Investisseur de résidence FID

*Julien Méthot - Courtier immobilier commercial.
Colliers International (Québec) Inc. Agence immobilière.

École de gestion de l'Université de Sherbrooke

FORMER PLUS DE 200 CONSEILLERS EN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE AU QUÉBEC

Le Centre Laurent Beaudoin (CLB), de l'École de gestion de l'Université de Sherbrooke, et l'Association des professionnels en développement économique du Québec ont récemment conclu un partenariat de quatre ans avec le ministère de l'Économie et de l'Innovation (MEI). Le MEI organise la mise en réseau de partenaires et leur offre du soutien financier afin qu'ils créent une programmation d'activités de développement des compétences pour les acteurs économiques du Québec.

Former 200 conseillers

C'est avec son *microprogramme de 2^e cycle en développement local* que le CLB a eu pour mandat de former plus de 200 conseillers en développement économique des municipalités régionales de comté (MRC), qui accompagneront les entreprises dans le cadre d'Accès entreprise Québec. Cela représente une fabuleuse opportunité pour les MRC d'offrir cette formation à leurs ressources pour stimuler leur territoire. Ce microprogramme est également offert à une clientèle souhaitant développer ses compétences et ainsi favoriser la croissance économique locale et régionale.

Le CLB est fier de pouvoir contribuer à l'intégration et au développement des compétences des acteurs économiques du Québec. « Notre programme de 2^e cycle en développement local a été conçu pour permettre à celles et ceux qui suivront cette formation, non seulement de comprendre les enjeux, les tendances et les pratiques du développement des collectivités locales, mais aussi d'établir un diagnostic et de proposer des solutions innovantes respectant des pratiques durables », précise Mme Émélie Corriveau, directrice adjointe du Centre.

Soutenir l'entrepreneuriat au Québec

Par ailleurs, Mme Corriveau agira à titre de membre du Comité national d'orientation du réseau Accès entreprise Québec, qui est composé des principales parties prenantes actives en matière de soutien à l'entrepreneuriat au Québec. La mission de ce comité est de proposer des orientations et des priorités d'intervention relativement à l'aide globale offerte aux entrepreneurs partout dans la province. Les membres participeront également à des actions de mobilisation et à des initiatives de collaboration pour soutenir les changements économiques du Québec. L'expertise de l'École de gestion de l'Université de Sherbrooke sera ainsi grandement mise à contribution !



Le Centre Laurent Beaudoin

Résident du Campus de Longueuil, le CLB de l'École de gestion de l'Université de Sherbrooke offre des activités de formation et d'accompagnement destinées aux gestionnaires, aux professionnels et aux organisations, et ce dans tous les domaines de la gestion. Les experts et stratèges du CLB sont avant tout des gens d'action et de terrain, à la carrière académique significative doublée d'une reconnaissance importante dans leurs milieux respectifs. Ces derniers possèdent des habiletés pédagogiques hautement appréciées par les diverses clientèles. Les formations du CLB se distinguent par une préoccupation constante pour l'orientation pratique et les approches innovantes. Elles sont offertes sur une base individuelle à des professionnels en exercice (formation continue) ou à des organisations qui établissent une entente de partenariat avec le CLB pour perfectionner leurs employés (formation sur mesure).

Émélie Corriveau

Directrice adjointe
Centre Laurent Beaudoin



RS
20
21
**PRIX
EXCELLENCE**

Célébrons L'EXCELLENCE!

Le 20 mai 2021, la CCIRS a couronné les lauréats de ses 12 catégories régulières ainsi que ses 4 prix spéciaux.

Le gala Dominique-Rollin est une occasion unique de souligner le parcours exceptionnel de 36 finalistes et de mettre en lumière l'excellence de nos entreprises d'ici.

Lors de cette belle soirée virtuelle et télédiffusée, nous avons pu célébrer le talent, la résilience et les accomplissements des entrepreneurs et dirigeants d'entreprises de la Rive-Sud.

Félicitations à tous les finalistes et lauréats de la 37^e édition du concours des Prix Excellence !

LaCapitale 

Diffusé par :

Présenté par :

ASSURANCE
DES ENTREPRISES

TVRS
NOTRE TÉLÉVISION SUR LA RIVE-SUD

LES AMBASSADEURS ET AMBASSADRICES DE L'EXCELLENCE

Président du comité



**Bernard
Grandmont,**
FCPA, FCA
Associé
**Raymond Chabot
Grant Thornton**

- 1. Johanne Pilon**
Vice-présidente régionale,
Fonds de solidarité FTQ Montérégie
- 2. Carl Bouchard**
Vice-président associé,
Banque Nationale du Canada
- 3. Ghislain Côté**
Associé, Therrien Couture Avocats
- 4. Bilel Zeribi**
Directeur principal, Banque Scotia
- 5. Julie Ethier**
Directrice générale, DEL aggro
- 6. Marie-France Houde**
Directrice Régionale, Montérégie, Exportation
et Développement Canada
- 7. Martin Fontaine**
CPA auditeur, CGA associé, PWC consultant
- 8. Thierry Limoge**
Vice-président, Rive-Sud, BDC
- 9. Yanick Brissette**
Associé responsable, KPMG
- 10. Isabelle Foisy**
Présidente et fondatrice, Point Cardinal
- 11. Bernard Perrault**
Directeur général,
Desjardins entreprise Rive-Sud
- 12. Geneviève Bégin**
Vice-présidente, Services bancaires aux
entreprises, Banque de Montréal
- 13. Stéphane Rochon**
Associé, Capital Conseil
- 14. Marc-André Hinse**
Directeur principal et chef d'équipe, CIBC
- 15. Richard D'Amour**
Avocat associé, Fortier D'Amour Goyette
- 16. Renaud Lanthier**
Associé principal, avocat, Bernard & Brassard
- 17. Manon Théoret**
Vice-présidente, Services financiers
à l'entreprise, Rive-Sud de Montréal,
Banque Royale du Canada
- 18. Didier Van der Heyden**
Vice-président - Rive-Sud, Montérégie, Estrie,
Services bancaires commerciaux, Banque TD
- 19. François Bourbeau**
Vice-président adjoint, Services aux
entreprises | Centre-du-Québec / Rive-Sud,
Banque Laurentienne
- 20. Yves Charbonneau**
Fondateur, CPA auditeur CA, BJC
- 21. Madalina Dragomirescu**
Vice-présidente adjointe et directrice,
Service aux entreprises - Région de la
Montérégie et de l'Estrie, Banque HSBC Canada
- 22. Patrick Guilbault**
Directeur régional Rive-Sud et
Montérégie, Investissement Québec
- 23. Élaïne-Nathalie Lamontagne**
Associée | Fiscalité, Incitatifs mondiaux à
l'investissement et l'innovation (Gi³), Deloitte



LES PARRAINS ET MARRAINES DE L'EXCELLENCE

Présidente du comité

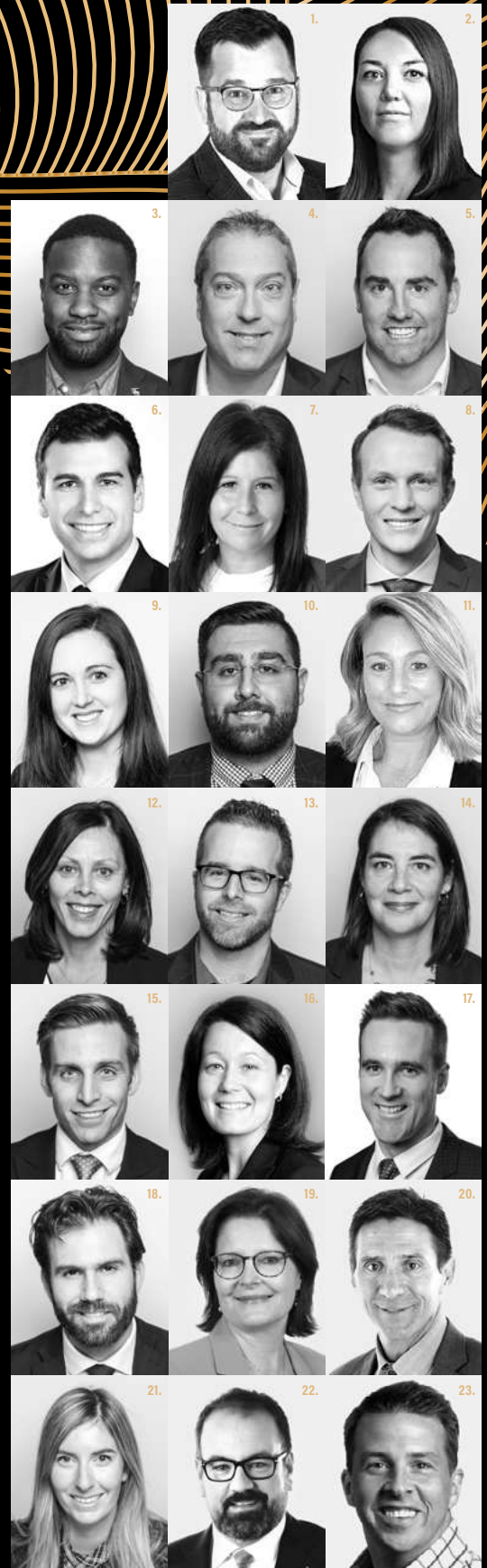


Nadine El Saddi

Directrice principale
BDC



- 1. David Thibault**
Directeur de comptes – Développement des affaires, Desjardins Entreprises Rive-Sud
- 2. Émilie Séguin**
Avocate, Therrien Couture Jolicoeur
- 3. Darsen Charles**
Directeur principal de comptes, RBC
- 4. Yanick Brissette**
Associé responsable, KPMG
- 5. Simon Couturier**
Directeur principal, Banque TD
- 6. Julien Lafleur**
Directeur de comptes Entreprise, BMO
- 7. Véronique Perreault**
Conseillère à l'innovation et au développement, Québecinnove
- 8. Wandrille Lefèvre**
Conseiller en financement et transfert d'entreprises, Capital Conseil
- 9. Isabelle Du Paul**
Directrice de service, Deloitte
- 10. Sasha Konjkave**
Directeur, Groupe entreprises, CIBC
- 11. Julie Germain**
Directrice principale de comptes, Région du Québec, EDC-Exportation et développement Canada
- 12. Guylaine Dionne**
Associée certification, RCGT
- 13. Christian Gemme**
Associé, BJC
- 14. Caroline Fortier**
Directrice de solutions financement, Banque Nationale du Canada
- 15. David Tomaro-Duchesneau**
Premier directeur de comptes – Services aux grandes entreprises, HSBC Canada
- 16. Isabelle Fisher**
Conseillère soutien aux entreprises – entrepreneuriat, DEL
- 17. Patrick Leblanc**
Directeur de comptes senior, Financement commercial, Banque Laurentienne du Canada
- 18. Jose Ponce**
Directeur relations d'affaires, Banque Scotia
- 19. Ariane Dubé**
Directrice aux investissements, Fonds régionaux de solidarité FTQ Montérégie
- 20. Jean Ellyson**
Directeur de portefeuille, Investissement Québec
- 21. Marie-Christine Lavallée**
Associée déléguée, avocate, Bernard & Brassard
- 22. Jean-François Viens**
Avocat, Fortier D'Amour Goyette
- 23. Christian Breton**
Consultant, Pricewaterhouse Coopers LLP



Nouvelle entreprise

Commerce de détail

CIVILIA

Lauréat

Groupe Civilia fournit aux villes et aux sociétés de transport en commun des outils technologiques et de l'expertise pour offrir une mobilité citoyenne fluide et efficace et accroître la productivité des services publics.



Sois Écolo offre une solution clé en main écologique pour des campagnes de financement qui encouragent les producteurs locaux.

InputKit

InputKit propose un logiciel web d'expérience client spécialisé en suivis de satisfaction client et en évaluation du personnel pour aider les entreprises d'ici à être les meilleures dans leur industrie.

Catégorie
présentée par

Raymond Chabot
Grant Thornton



Lauréat

Club Tissus est la destination incontournable pour la couture et la décoration au Canada. Son équipe d'employés passionnés accompagne les clients dans leurs projets avec un service personnalisé.

maturin

Maturin est un marché numérique qui regroupe 600 producteurs et transformateurs alimentaires du Québec et permet de vendre et d'acheter des aliments locaux sans intermédiaires et de les livrer à travers la province.



Complexe le Partage est un organisme communautaire qui s'autofinance grâce à ses deux friperies « La Voûte » : un concept unique de friperies modernes réinventées.

Catégorie
présentée par

demersbeaulne db
alliés en affaires

Relève et transfert d'entreprise

Entrepreneurs et métiers de la construction



Lauréat

Vision Stratégie Marketing est une agence marketing spécialisée qui offre des services bilingues de marketing interentreprises et de téléprospection à l'échelle locale, nationale et internationale.



Lauréat

Norag est une entreprise œuvrant dans le secteur de la construction à titre d'entrepreneur général spécialisée en développement immobilier ainsi qu'en gestion de projets résidentiels, commerciaux et industriels.



Géophysique GPR International inc. offre des services de mesures de contrastes physiques et d'auscultation non invasives des sols et des matériaux pour les industries minières, du génie civil et de l'environnement.



Maisons D&D inc. est une entreprise familiale spécialisée en agrandissement de maisons en tant qu'entrepreneur général. Elle effectue des projets d'envergure pour l'ajout d'espace aux propriétés.



MixoWeb est une agence de marketing et de communication numérique qui vise à propulser les entreprise et OBNL en ligne.



Excavation E.S.M. est un entrepreneur en construction spécialisé dans l'aménagement d'espaces verts, l'excavation de masse, en génie civil et en déneigement depuis 15 ans.

Catégorie présentée par



Catégorie présentée par



Innovation et technologies

Exportation



sonoscope

Lauréat

Sonoscope est une entreprise reconnue pour la pertinence de ses formations à haute valeur ajoutée en enseignement médical qui développe actuellement une technologie qui révolutionnera le domaine de la réanimation médicale.



Lauréat

Depuis 32 ans, Équipement d'essai aérospatial CEL se spécialise dans la conception, la fabrication, l'installation et la maintenance de cellules de test pour les turbines dans le domaine de l'aviation.



Appcom est une agence numérique spécialisée dans le développement et l'installation d'environnements technologiques, comme des applications mobiles natives pour les téléphones mobiles, les tablettes et les montres intelligentes.



Kayak Distribution manufacture environ 150 modèles de kayaks et de planches à pagaies faits de plastique roto-moulé ou thermo-formé qui couvrent les domaines récréatifs, de mer ou de pêche.

D-BOX

Entreprise pionnière de la technologie haptique au sein du domaine du divertissement, D-BOX permet de faire vivre l'action dans les salles de cinéma, les parcs d'attraction, les arcades, les centres de divertissement familiaux et les musées.

Catégorie
présentée par



Catégorie
présentée par



Entreprise de service moins de 20 employés

Entreprise de service 20 employés et plus



Lauréat

Higgins-Smith TI offre un service haut de gamme aux entreprises en les accompagnant dans l'utilisation de leurs technologies numériques et la réalisation de leurs projets informatiques.

Biron **B**

Lauréat

Biron Groupe Santé est un chef de file du secteur de la santé au Québec ayant une expertise reconnue dans les soins du sommeil, l'imagerie médicale, la santé en entreprise et la génétique.



Groupe CDF est une firme de génie-conseil spécialisée dans la conception de plans et devis en protection incendie. Les services vont de l'évaluation des besoins en gicleurs jusqu'à la surveillance des travaux.



Lepelco, surnommé le courtier mère poule, est un cabinet de courtage en assurance de dommages pour les particuliers et les entreprises.



Fondée en 2012, MBM Gestion parasitaire œuvre principalement dans la gestion parasitaire, la gestion sanitaire et la désinfection et se démarque par ses services et ses solutions écologiques.



GR7 Architecture œuvre dans les domaines publics et parapublics en offrant des services de programmation de projets, d'architecture, de design intérieur, d'expertises techniques, de certification LEED et d'ouvrages d'art.

Catégorie
présentée par



Catégorie
présentée par



Entreprise manufacturière ou de distribution moins de 10 M\$

Entreprise manufacturière ou de distribution 10 M\$ et plus



Lauréat

Porcupine Canvas Manufacturing fabrique des sacs et étuis ainsi que des tipis destinés à la prospection minière et au travail à l'intérieur des mines.

LABPLAS

Lauréat

Fondée en 1987, Labplas fabrique des gammes de produits d'échantillonnage stériles aux fins d'analyses pour les domaines agroalimentaires, pharmaceutiques, vétérinaires, chimiques et environnementaux.



Polymer Recycle est une entreprise de recyclage de plastique post-industriel qui souhaite réduire l'impact du plastique sur l'environnement en le déviant des sites d'enfouissement.



JP Carton est une entreprise manufacturière spécialisée dans la conception de boîtes de carton ondulé, allant d'une boîte régulière ou avec impression une boîte haut de gamme ou encore un projet personnalisé



CON-V-AIR conçoit et fabrique des équipements d'entreposage, comme des silos, trémies et réservoirs, ainsi que des systèmes de manutention, dosage et transfert pneumatique de matériaux secs en vrac.



Supermax Healthcare Canada, une division à Longueuil du groupe basé en Malaisie, est spécialisée en produits de protection individuelle et est le deuxième producteur mondial de gants jetables.

Catégorie présentée par



Catégorie présentée par



Stratégie en temps de pandémie

LABPLAS

Lauréat

Labplas fabrique des gammes de produits d'échantillonnage stériles aux fins d'analyses dans différents domaines. Pendant la pandémie, ils ont suivi la contagion à travers leurs 185 distributeurs internationaux.

pragma

Pragma est un centre de contacts clients en impartition. Offrant différents services-conseils, l'entreprise répond à plus d'un demi-million d'appels par année et gère clavardages et courriels.



Le Centre du travailleur FH distribue des uniformes et des équipements de protection pour les travailleurs tels que les pompiers, les policiers, les travailleurs en usine et le personnel en hôpital.

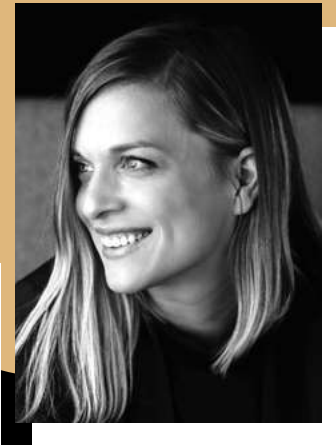


Présente depuis 1978, la Coopérative funéraire du Grand Montréal se distingue par son approche humaine et professionnelle en offrant à ses 24 000 membres divers avantages sur l'ensemble des services qu'elle propose.

Catégorie présentée par

Banque Scotia.

Étinc'Elle
Étinc'Elle
Étinc'Elle
Étinc'Elle
Étinc'Elle



FAYE DEA-JALBERT

Designer d'intérieurs, associée
Exa Design



Lauréate

BRIGITTE JALBERT

Présidente
Les Emballages
Carrousel inc.



ÉMILIE POIRIER

Présidente
MixoWeb

Catégorie présentée par



Prix spéciaux

Merci à nos partenaires



BOURSE AILE JEUNESSE

Présenté par



DÉVELOPPEMENT DURABLE

Présenté par



COUP DE CŒUR DU PUBLIC

Présenté par



ENTREPRISE DE L'ANNÉE

Présenté par



ASSURANCE DES ENTREPRISES



ASSURANCE DES ENTREPRISES



Partenaires de diffusion



Desjardins Entreprises–Rive-Sud : présent pour les entreprises de la région

Alors que le Québec amorce la reprise de ses activités, le Mouvement Desjardins déploie sa stratégie pour contribuer à la relance économique. Comme il le fait depuis sa fondation il y a 120 ans, Desjardins réitère son appui pour contribuer, avec les acteurs socioéconomiques, aux actions visant à encourager l'innovation et l'entrepreneuriat. Desjardins met de l'avant plusieurs initiatives qui permettront d'aider les entreprises et les organismes communautaires à aborder la relance avec optimisme.

Le Fonds C : 10 M\$ pour favoriser la croissance des entreprises d'ici

Le programme du Fonds C vise à soutenir les entreprises dans leurs projets de croissance et de création d'emplois de qualité, des leviers majeurs du développement économique des régions.

Les projets doivent s'inscrire dans des catégories aussi variées que la numérisation des entreprises, l'ergonomie et la distanciation sociale, le soutien psychologique, la transformation du modèle d'affaires, l'innovation, la relève d'entreprises, le développement des marchés étrangers et l'investissement dans les talents et dans les équipements écoénergétiques.

Pour y arriver, le Fonds C est doté d'une enveloppe de 10 M\$ pour les deux prochaines années et offre une aide financière non remboursable, équivalant à 25 % du coût des projets, jusqu'à concurrence de 10 000 \$. Depuis 2018, ce sont plus de 25 entreprises sur le territoire du Desjardins Entreprises–Rive-Sud qui ont pu bénéficier de cette aide financière.



Desjardins Entreprises–Rive-Sud
4605, boul. Lapinière, bureau 100
Brossard (Québec) J4Z 3T5
450 445-6116 ou 1 877 445-6116

L'école d'Entrepreneurship de Beauce, SPB/Skillable et Desjardins s'unissent pour soutenir les entrepreneurs

Les entrepreneurs font face à une situation sans précédent et inconnue, ce qui soulève beaucoup de questionnements et de nombreuses préoccupations quant à l'avenir et à la survie de leur entreprise et, parfois, de leur modèle d'affaires. « S'équiper pour rebondir », un parcours d'accompagnement de 12 semaines, leur offrira la possibilité de transformer cette période difficile en une capacité individuelle et organisationnelle de relever les défis auxquels ils font face dans le contexte de la COVID-19.



COVID-19

Accompagner les entrepreneurs : une priorité

Desjardins Entreprises–Rive-Sud a apporté une réponse forte et flexible par l'entremise de différents moyens :

- Prise en charge proactive des membres et clients.
- Offre de solutions créatives et adaptées.
- Plans de relance et adaptation des stratégies en lien avec l'évolution de la pandémie.
- Activités de mobilisation des employés et soutien de la clientèle entreprise.

 **Desjardins**
Entreprises

LE MENTORAT: EST-CE POUR MOI?

MENTORÉ

OUI: Si vous êtes parmi ces entrepreneurs qui cherchent un accompagnement sur le « Qui je suis et quelle direction dois-je prendre ? »

OUI: Si vous ressentez la solitude et l'isolement liés à la gestion de votre entreprise.

OUI: Si vous avez déjà démarré votre entreprise et souhaitez investir en vous pour devenir un meilleur entrepreneur.

Au-delà de l'entreprise : l'entrepreneur

Le mentorat pour entrepreneurs se concentre sur l'humain à la tête de l'entreprise. Le mentorat pour entrepreneurs est une relation d'accompagnement basée sur l'écoute, la confiance et le respect mutuel. Il ne s'agit ni d'une thérapie, ni de coaching. Les mentors partagent leur expérience et vous aident à trouver réponse à vos questions, une rencontre à la fois. Ils vous permettent également d'évoluer dans une relation strictement confidentielle et absente de conflits d'intérêts et de jugement. La pratique du mentorat pour entrepreneurs du Réseau Mentorat est régie par un code d'éthique, une entente de confidentialité ainsi que des règles rigoureuses et des activités de perfectionnement continu.

Le mentorat pour entrepreneurs permet à l'entrepreneur mentoré d'accroître son développement en tant qu'entrepreneur tout en étant en mesure d'avoir le recul nécessaire pour mieux évaluer ses options et prendre ses propres décisions.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec la responsable du mentorat : ltremblay@ccirs.qc.ca

Vous pouvez également consulter le lien suivant :

ccirs.qc.ca/le-fonctionnement

3 heures par mois
QUI ONT DE L'IMPACT !

MENTOR

OUI: Si vous êtes un entrepreneur ou cadre supérieur dans une organisation, avec au moins 15 ans d'expérience dans le milieu des affaires, et que vous désirez aider d'autres entrepreneurs.

OUI: Si vous avez une grande capacité d'écoute, vous êtes empathique et vous savez créer facilement des liens de confiance.

OUI: Si vous avez la volonté de vous engager activement auprès d'entrepreneurs afin de leur permettre de se construire et de réaliser leurs rêves.

En collaboration avec :

**R É S E A U
M É N T O R A T**


Mentorat Pôle-Sud
SAVOIR-ÊTRE ENTREPRENEURIAL


DEL
VOTRE BRAS DROIT
EN AFFAIRES


**MRC de
Marguerite-D'Youville**


Desjardins
Entreprises

La force d'une passion



Jean-Jacques Rainville



Yanick Tanguay



Alain Chevrier



Annie Daigneault



Josée Dionne



Claude Pellerin



François Guimond



Sonia d'Andrade

**UNE SOLIDE ÉQUIPE D'AVOCATS, DE NOTAIRES
ET DE CONSEILLERS EN RELATIONS DE TRAVAIL**

**UNE EXPERTISE DE POINTE DANS TOUS LES
DOMAINES DES SERVICES JURIDIQUES**

DUNTON RAINVILLE
— AVOCATS et NOTAIRES —

MEMBRE DE

SCLEGAL

UN RÉSEAU MONDIAL DE CABINETS D'AVOCATS DE PREMIER PLAN
REPRÉSENTÉ PARTOUT AU CANADA

duntonrainville.com



LE MARKETING NUMÉRIQUE POSTPANDÉMIE

La pandémie a modifié bien des comportements, y compris ceux des consommateurs. Le marketing ne peut plus se planifier comme avant; les entreprises doivent s'adapter là aussi.

La première question à vous poser est : où se trouvent vos clients idéaux, votre public cible ? À quel moment y sont-ils ? Les statistiques disponibles quant aux comportements des consommateurs sont en majorité désuètes, car les changements sont trop récents pour y être représentés. Vous devez donc vous fier sur vos propres données.

Vos pages de médias sociaux comportent habituellement de nombreuses statistiques intéressantes concernant votre audience, que ce soit au niveau des heures de présence sur le média social ou au niveau des moments où ces clients interagissent le plus. Vous pouvez également faire vos propres sondages et tests, en publiant à différents moments de la semaine et à différentes heures de la journée. La même notion de test peut s'utiliser pour vos envois courriels et autres tactiques marketing en ligne.

Vos anciennes tactiques de marketing et de communication ne sont peut-être plus les bonnes. Certains canaux de communication ont connu un regain de popularité, alors que d'autres sont en déclin. Par exemple, les communiqués de presse comportant de bonnes nouvelles ont une plus grande visibilité plus facilement en ce moment. En effet, les journalistes sont à la recherche d'actualités positives afin de balancer la couverture médias qui est monopolisée par la pandémie, qui elle est anxiogène.

Le télétravail a aussi modifié beaucoup de comportements parmi les travailleurs. Ils sont moins souvent en voiture, et donc les publicités radios et extérieures sur les grandes routes ont moins de visibilité qu'auparavant. Ils passent par contre plus de temps en ligne, que ce soit pour s'informer, pour passer le temps ou pour garder le contact avec leur entourage. L'utilisation des médias sociaux, de Google et autres est donc une bonne idée pour les rejoindre.

L'important est donc de réfléchir à la réalité actuelle de votre public cible et de vous y adapter le plus possible en termes de communication et de marketing.

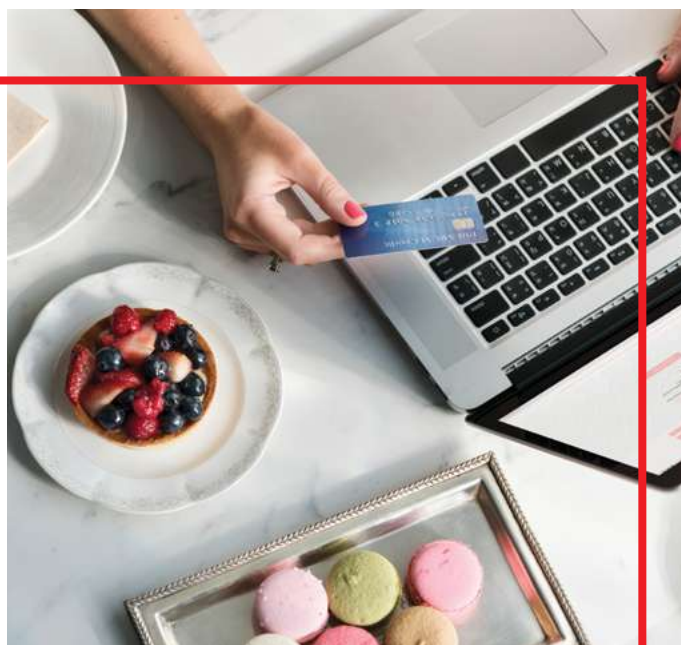
Émilie Poirier

Présidente
MixoWeb

MixoWeb

PASSER À LA 2^e VITESSE AU NIVEAU DE LA VENTE EN LIGNE

Les derniers mois ont poussé de nombreuses entreprises à débiter, ou à propulser, leurs ventes en ligne. Plusieurs sites web sont maintenant adaptés pour permettre aux acheteurs de consommer sans se déplacer. Maintenant que cette première étape est complétée, comment passe-t-on à la 2^e vitesse ?



« Il faut considérer un site web transactionnel comme étant une boutique en soi, comme si c'était une adresse supplémentaire ou une autre franchise d'une même entreprise. »

Il faut considérer un site web transactionnel comme étant une boutique en soi, comme si c'était une adresse supplémentaire ou une autre franchise d'une même entreprise. Il ne suffit donc pas d'ouvrir pour avoir de l'achalandage et des ventes. Il faut tout d'abord faire connaître son commerce, y attirer des visiteurs et assurer des ventes. Il faut également considérer les visiteurs de votre site au même titre que ceux de votre boutique physique.

Pour se faire connaître sur le web, il y a plusieurs tactiques à mettre en branle. Tout d'abord, le référencement organique doit être maximisé. Votre site doit se retrouver dans le haut des résultats de recherche sur Google lorsque votre public cible recherche les mots-clés pertinents dans la bonne zone géographique. Ensuite, vous devez être présents et actifs sur les médias sociaux pertinents pour votre entreprise (là où se trouve votre public cible). Ceci inclut de réaliser une veille quotidienne par rapport à ce qui se dit sur votre entreprise et par rapport aux avis en ligne relatifs à celle-ci. Que ce soit Google my business, sur Yelp ou autres, vos consommateurs tenteront de rentrer en contact avec vous plus que jamais. Questions, commentaires et avis foisonneront sur le web. Vous vous devez d'être à l'affut et d'y réagir.

Ensuite, on doit s'assurer de tenir cette boutique en ligne à jour. Les promotions habituelles en magasin doivent s'y retrouver, l'inventaire doit être à jour et les nouveaux produits doivent y être ajoutés. De même, la plateforme choisie doit être à jour afin de rester sécuritaire et de suivre l'évolution du web et des mobiles (cellulaires et tablettes).

Finalement, la publicité sur le web est efficace et moins chère que la publicité traditionnelle. Il convient de l'envisager, de l'évaluer et de l'optimiser. Plusieurs canaux peuvent être utilisés; les médias sociaux, le réseau de recherche de Google, le réseau de sites partenaires de Google, certains sites web privés, les influenceurs, les envois courriels, etc.

En bref, la mise en ligne d'une boutique en ligne n'égal pas directement des ventes en croissance. Il faut lui assurer une visibilité intéressante.



Émilie Poirier

Présidente
MixoWeb

MixoWeb



Le service à la clientèle en télétravail...

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

La pandémie de COVID-19 a obligé de très nombreux travailleurs à basculer en télétravail. Les responsables du service à la clientèle n'ont pas été épargnés. De plus, les consommateurs ont modifié leurs comportements et ne s'adressent plus aux entreprises de la même façon qu'avant. Comment s'y retrouver ?

Tout d'abord, il faut prendre en compte que les consommateurs n'ont plus le réflexe d'appeler pour donner leurs commentaires, qu'ils soient bons ou mauvais. Même constat par rapport aux questions et aux suivis de commandes; le téléphone est de plus en plus délaissé. Le télétravail n'est donc pas un frein au service à la clientèle pour la majorité des entreprises. Il est toutefois vrai qu'un minimum est requis par téléphone, que ce soit pour une clientèle plus âgée qui affectionne particulièrement cet outil de communication ou pour les cas plus complexes. Un bon système de téléphonie IP est donc de mise, afin de permettre à quelques personnes clés de pouvoir recevoir les appels. Après un an de pandémie, on s'attend des entreprises à une bonne organisation technologique, qui permet aux employés de répondre aux clients de façon efficace et rapide.

Ensuite, on remarque que les consommateurs écrivent maintenant sur les médias sociaux. Ils utilisent les avis (reviews) en ligne (Google my business, Facebook, Yelp, etc.), la messagerie des entreprises (Facebook, Instagram, etc.) ou encore une publication ou une storie en taggant le compte officiel de l'entreprise en question (sur Twitter, Instagram, etc.). En tant que responsable du service à la clientèle, vous devez donc être présents sur ces plateformes et être à l'affût des commentaires et des questions des clients. On s'attend de vous des réponses rapides, des solutions pertinentes et surtout un suivi adéquat. C'est d'autant plus important que vos autres clients, actuels et futurs, voient vos réponses. Si vous tardez à proposer une solution ou que vous ignorez les plaintes, tous seront à même de constater vos lacunes. En répondant, vous contrôlez l'information et vous démontrez une ouverture et une proactivité importantes. Il est de mise de ne pas effacer les mauvais avis (à moins d'un troll bien sûr). Si le client est de mauvaise foi, les internautes s'en rendront compte. S'il s'agit d'un faux avis qui ne provient pas d'un vrai client, il est avisé de répondre au commentaire en le mentionnant. En montrant l'envers de la médaille, les autres consommateurs qui liront l'échange comprendront la situation.

En bref, il est important de conserver vos standards de service à la clientèle même en temps de pandémie. Il s'agit de s'adapter !

Émilie Poirier

Présidente
MixoWeb

MixoWeb

Saviez-vous que...



**7 800
ENTREPRISES**
de 1 à 4 employés
seraient en voie d'être
transférées en 2021*

**75 %
DES ENTREPRISES**
en processus de transfert
sont accompagnées pour le
volet financier

**65 % DES ÉCHECS
EN TRANSFERT**
d'entreprise sont liés
à des enjeux humains

* Selon un article du CTEQ.



**Vous voulez réussir un
transfert en toute quiétude?**

**Vous voulez préserver les relations
humaines pour une transaction
harmonieuse?**

**Vous serez accompagné par
Mme Josée Blondin, psychologue
organisationnelle, conférencière, auteure,
entrepreneure de cœur et fondatrice
d'Intersources et de Transfert 360^{MC}.**

**Pour en savoir plus, consulter le :
ccirs.qc.ca/projets**

Une première au Québec!

Qu'est-ce que le Mastermind de l'Académie Transfert 360^{MC} ?

**Dès cet automne, ayez votre plan d'action de transfert
et profitez de six mois d'accompagnement de
codéveloppement avec des relayeurs et des repreneurs.**

Des formations chaque mois sur un thème :

- Les valeurs et les croyances
- L'identité
- La place de chacun selon son rôle
- Le développement de la pensée stratégique
- La crédibilité du repreneur dans son positionnement au sein de l'équipe
- La transition vers son plus haut potentiel

Transfert 360^{MC} et la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud ont à cœur d'assurer la continuité des entreprises en offrant aux propriétaires un accompagnement mettant l'humain au cœur de la transaction.

Avec la participation financière de :

Québec

T360^{MC}
TRANSFERT 360^{MC}

InterSources
Réseau - Santé - Performance

**PLANISOURCE
CONSEILS**
CABINET DE PLANIFICATION FINANCIÈRE

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

LES CERCLES D'ÉCHANGES VIRTUELS



Toujours en train de se réinventer, la CCIRS propose à ses membres, depuis l'automne dernier, les cercles d'échanges virtuels. Cette formule permet à des experts d'aborder des sujets précis et de favoriser des échanges avec les participants, et aussi de les inviter à partager leur propre expérience.

Les cercles d'échanges virtuels en développement des affaires, présenté en collaboration avec

LaCapitale 

ASSURANCE
DES ENTREPRISES

Avec son partenaire La Capitale, la CCIRS a créé un cercle d'échanges en développement des affaires. Plusieurs thèmes ont été abordés, soit la chasse aux prospects et les outils de prospection, la valeur d'un prospect et comment le qualifier, le marketing direct et comment séduire ses prospects, la force du réseautage, le parcours client en développement des affaires et la stratégie pour garantir la réussite.

Les cercles d'échanges virtuels en ressources humaines, présentés en collaboration avec

HUMANCE 
Culture & Performance

La CCIRS, en partenariat avec Humance, a offert à ses membres un cercle d'échanges en ressources humaines. Les thèmes traités ont porté sur le télétravail, la gestion stratégique des RH, les habiletés de gestion, le coaching de développement, l'évaluation 360, le coaching d'équipe, la mobilisation en période de turbulence et la gestion du stress.

Surveillez votre infolettre ou notre calendrier d'activités pour d'autres cohortes qui seront disponibles dès l'automne prochain.

« Merci beaucoup à la CCIRS pour cette initiative et La Capitale pour l'avoir commanditée. J'ai grandement apprécié l'ouverture entre entrepreneurs à travers un parcours mensuel de sujets tels que la force du réseautage ou valider la valeur d'un prospect. Ce sont des enjeux communs pour toute entreprise et nous avons pu constater que les solutions viennent de la collaboration entre nous et non pas seulement d'un apprentissage théorique. À ceux qui n'ont pas osé, je vous suggère fortement de participer s'il y a une 2^e ou 3^e édition. »

- François Hébert de Assurance Hébert inc.

« C'est avec plaisir que j'ai participé aux échanges dirigés du Cercle de développement des affaires de la CCIRS. J'ai eu l'occasion non seulement de rencontrer des gens extraordinaires, mais aussi de partager mon approche et de découvrir de nouvelles idées. Je remercie sincèrement la CCIRS pour cette initiative enrichissante et recommande vivement que d'autres cohortes soient créées ! Restez à l'affût des prochaines éditions ! »

- Sonia Gabdois de Angés Cornus

AVEC VOUS JUSQU'AU BOUT

**Desjardins et la CCIRS
accompagnent les PME.**

Une initiative de :

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

Présenté en collaboration avec :

 **Desjardins**

Ce projet d'accompagnement vient soutenir les PME de cinq employés et plus qui ont connu des difficultés dans le contexte de la pandémie. Il consiste à faire une intervention concrète face à un enjeu particulier avec l'appui de professionnels experts dans leur domaine respectif.

L'intervention en entreprise débute par un diagnostic qui permet d'identifier les défis auxquels sont confrontés les dirigeants. Par la suite, nous déterminons avec eux quels sont les spécialistes qui pourraient les aider concrètement. La durée de l'intervention, mis à part le diagnostic, est de 12 heures.

Pour connaître tous les détails du projet, consultez notre page Web :

ccirs.qc.ca/projets

Comité de pilotage du projet

- **Ivan Audet**, Desjardins
- **Jean-Marc Ménard**, Investissement Québec
- **Stevens St-Michel**, Banque de développement du Canada
- **Stéphanie Brodeur**, CCIRS
- **Lisette Corbeil**, CCIRS

La CCIRS et Desjardins remercient les partenaires qui ont accepté de participer à ce projet :

Doc Services Conseils

Falcon Groupe Conseil

Soluflex

Humance

Moquin Amyot

Apex Direction Financière

Blain, Joyal, Charbonneau S.E.N.C.R.L.

Raymond Chabot Grant Thornton

Dunton Rainville

Fortier, D'Amour, Goyette

Commères

Attitude Marketing

High5

Benoit Racette, Services-conseils inc.

InterSources

Plus de résultats inc.

Groupe Trigone

Drakkar

Vous désirez offrir une formation intégrée au travail et stimulante à vos gestionnaires?



Parcours GESTION D'ÉQUIPE

Équipez vos gestionnaires avec les outils et les connaissances indispensables à leur rôle de leader.



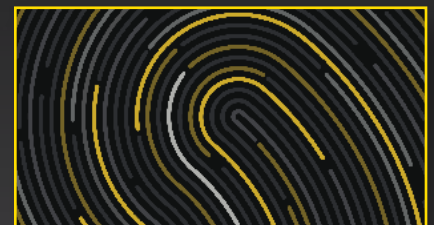
Parcours CONNECTÉ

Appuyez vos gestionnaires dans la création d'un milieu de travail à distance productif et engageant.



Parcours ENSEMBLE

Aidez vos gestionnaires à naviguer à travers des contextes de stress, de surcharge et d'isolement.



Parcours INCLUSION

Sensibilisez votre organisation aux enjeux d'équité, de diversité et d'inclusion (EDI).

Des cohortes démarrent à chaque mois, en français et en anglais.
Pour les inscriptions, visitez le humance.ca/parcours.

Bienvenue aux **NOUVEAUX MEMBRES**

Impact Partenaires d'affaires
9417-2780 Québec inc
(Service de livraison onship.ca)

A2Z Wholesale inc.

Acquilan inc.

Agence de voile Ohana

APPCOM

Arc-en-Ciel, Services financiers inc.

Autorité régionale de
transport métropolitain

Banque de développement du Canada
(Brossard)

BD Communication Design

Bessette Notaires

Boutique Courir

Cabana Séguin inc.

Café Terre à Terre inc.

Canal médical inc.

Centre 4 Poches

Centre de soutien entr'Aidants

Centre du Travailleur FH inc.

CETAM

Chambre de commerce
et d'industrie de Laval

Chantal Gagnon Profusion Immobilier

Chargés de projets À LOUER

Civitas Immobilier inc.

Con-V-Air inc.

Cydrick Architecture

Cyrell AMP

D-BOX Technologies

David Gaudreault

Delisoft

Dialogue Connect

Divex Marine inc.

Dracal Technologies inc.

Eco Cuisine Design

Entreprises Larry inc

Équipement Off The Grid inc.

Euler Hermes

Exa Design inc.

Excavation ESM inc.

Genius Solutions

Géophysique GPR International

Gestion Vincent Roy (Longueuil) inc. -

Uniprix Greenfield Park

Groupe DCR

Groupe Investissement Broad
(9274-0836 Québec inc.)

Groupe Plateaux Maintenance inc.

Groupe Produlith inc.

Groupe Quantik Activis inc.

Groupe Stratégies Gagné Financière

Banque Nationale

Groupe Superteck

Huma, services d'aide spécialisés

Innodal

Innovagaz

InputKit

IntentionWave

JG International

JMJ Évolution

Jolois Consultants inc.

JP Carton

Kayak Distribution

L'associé, Gestionnaire d'associations
et d'événements

L'arc-en-ciel des Seigneuries,
groupe d'entraide en santé mentale

L'Atelier Centre Mécanique Gauthier

La Croisée de Longueuil

La Fabrique de Matelas (Brossard)

La Nouvelle Tablée

Labplas

Les Belles Combines

Les Cloisons Corflex inc.

Les Compounds Felix inc.

Les conseillers Trigone

Les sélections Mario J Ménard

M.A.C. Métal Architectural inc.

Maison de la famille LeMoyné

Maison Internationale de la Rive-Sud

Maisons D&D inc.

Maturin

Mixoweb

MSB - Une filiale Sogclair

Napoli-Bertrand inc.,
comptabilité et fiscalité

Nathalie Lehoux, Happy consultante

Norag inc.

OVC Assurance

Oxford Properties (Quartier DIX30)

Paulo Salgueiro

Pêcheries Océanic

Petrone Architecture inc.

Philippe Larose Cadieux

Pierre Lavergne

Planisource inc.,

Cabinet de services financiers

PMML

Pneus Gauthier Mécanique

Point Cardinal

Polymer Recycle inc.

Porcupine Canvas Manufacturing Ltd.

Portes et fenêtres Verdun inc.

PPTO services conseils inc.

Pragma

Princess Auto

RBC

René Charbonneau

Réseau Fisconseils inc.,
Avocats et experts en fiscalité

Robert Morrisette

Rochefort Lemaire CPA inc.

Roy / Branding & Design

Saule Création

Service Signature Rive-Sud
de Montréal

Services électriques Bilco inc.

Sismik Impact inc.

Sois Écolo

Sonoscope

Studio Edgar

Supermax Healthcare Canada inc.

Sylvain Lefebvre

T'Odoré

The Horse Show Services Company

Titan Sécurité

Ton Équipier

Traductions Nathalie Sheehan

Turgeon Toges sur mesure

Un Monde Organique

Upbrella International inc.

Vision stratégie marketing (VSM)

Voghel inc.

Voyages Chartier

Wittycloud

Pour favoriser l'achat local.

- Découvrez de nouveaux commerçants locaux
- Obtenez des récompenses
- Économisez



En savoir plus
www.vendere.ca





ENVIE DE DÉMYSTIFIER LA COMPTABILITÉ ET LES FINANCES DE VOTRE ORGANISATION?

États financiers | Planification stratégique
Comptabilité au quotidien | Financement
Tableau de bord | Relève d'entreprise
Gestion de la reprise

Découvrez les idées de l'heure au
20minutescpa.ca



CPA

COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS



**financement.
conseil.
savoir-faire.**

Ici pour vous aider à planifier l'avenir.

De la planification à la gestion,
jusqu'au commerce en ligne,
BDC est ici pour vous offrir
les conseils dont vous avez
besoin pour l'avenir
de votre entreprise.

Découvrez
nos solutions à
bdc.ca/conseils





IMPRESSION **PREMIÈRE**

spécialiste en impression

IMPRIMERIE FAMILIALE EN AFFAIRES
DEPUIS PLUS DE 17 ANS

ACHAT LOCAL

Spécialiste en impression numérique,
offset et grand format

Entrepôt de distribution et d'emballage

Mise en page et gestion de sites
de commande en ligne

1585-d de Coulomb, Boucherville, QC, J4B 8J7

Téléphone 450-641-9000

Courriel info@impressionpremiere.ca

www.impressionpremiere.ca

ASSURANCES COLLECTIVES...

Êtes-vous découragé ?

Notre expertise et engagement à dépasser vos attentes assurent un succès continu pour vous et vos employés, en matière d'avantages sociaux et des ressources humaines.



Ne cherchez plus

NOUS SOMMES LE PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

1. Avantages sociaux



En plus de réduire les coûts et la gestion de vos assurances collectives et régime de retraite, notre approche entièrement personnalisée vise la santé et le bien-être de vos employés, permettant une meilleure rétention et attraction de nouveaux talents. Vos employés travaillent au-delà de nos frontières ? Teska détient les solutions en matière d'assurances internationales !

2. Ressources humaines



Vous souhaitez gagner du temps afin de vous concentrer sur la croissance de votre entreprise ? Notre équipe émérite est prête à vous accompagner dans la gestion de vos ressources humaines avec une gamme complète d'outils et de ressources des plus efficaces.

3. Assurances corporatives



En protégeant la valeur de votre entreprise et de ses personnes clés, vous assurez la sécurité et la pérennité de celle-ci. Nos solutions d'assurance-vie, invalidité et maladies graves vous permettent d'être prêt pour l'imprévisible.

Avec un taux de satisfaction client de plus de 98 % n'attendez plus et contactez-nous pour une évaluation gratuite !

solutions@teska.ca

teska.ca

 **Teska**
Avantages sociaux | Benefits