

# COMMERCE & *industrie Rive-Sud*

**LES TENDANCES**  
en communication  
en 2022

**LA COMMUNICATION**  
outil essentiel de la  
cohésion d'équipe

**5 RAISONS POUR**  
lesquelles vos vidéos  
ne performant pas

**OSEZ**  
être plus heureux !

Dossier spécial

## COMMUNICATIONS & MARKETING

Célébrons  
L'EXCELLENCE

*Découvrez  
les lauréats*



PRÉSENTÉ PAR :



# 43<sup>e</sup> TOURNOI DE GOLF DU PRÉSIDENT

12 SEPTEMBRE 2022  
COUNTRY CLUB DE MONTRÉAL



**CCIRS**

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

## OFFRE DE PARTENARIAT

Votre entreprise souhaite  
améliorer sa visibilité ?

Pour des informations sur les possibilités de  
partenariat lors du tournoi, veuillez communiquer  
avec Marie-Christine Simard au :

— [mcsimard@ccirs.qc.ca](mailto:mcsimard@ccirs.qc.ca)  
— 450 463-2121, poste 227

# CCIRS

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

**DIRECTION GÉNÉRALE :**

Stéphanie Brodeur

**GESTIONNAIRE DES COMMUNICATIONS,  
MARKETING ET ÉVÉNEMENTS :**

Corinne Demars

**GESTIONNAIRE DE PROJETS ET  
DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES :**

Marie-Christine Simard

**CORRECTION ET RÉVISION :**

Maryse Dorais

**GRAPHISME :**

12H30.ca

Pour toutes questions concernant  
le magazine de la CCIRS :

[communications@ccirs.qc.ca](mailto:communications@ccirs.qc.ca)

CCIRS.  
QC.CA



## TABLE DES MATIÈRES

- 04 **MOT DU PRÉSIDENT**
- 05 **MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE**
- 06 **UN MAILLAGE ENTREPRISE-UNIVERSITÉ SIGNÉ GROUPE DE PARTENARIATS D'AFFAIRES**  
Mieux comprendre l'état de santé mentale des entrepreneurs pour mieux intervenir
- 09 **DOSSIER SPÉCIAL**  
Communications & marketing
- 10 **LE TOP 5 DES PERCEPTIONS ERRONÉES DANS LE MARKETING NUMÉRIQUE**
- 13 **5 RAISONS POUR LESQUELLES VOS VIDÉOS NE PERFORMENT PAS**
- 14 **LES COÛTS D'UNE MAUVAISE COMMUNICATION**  
la productivité de son équipe
- 17 **AUTHENTICITÉ ET TRANSPARENCE :**  
essentiels de la communication ou nouvelles tendances ?
- 18 **LA COMMUNICATION, OUTIL ESSENTIEL DE LA COHÉSION D'ÉQUIPE**
- 20 **OSEZ ÊTRE PLUS HEUREUX !**
- 25 **CÉLÉBRONS L'EXCELLENCE :**  
les lauréats et lauréates de la 38<sup>e</sup> édition des Prix Excellence



## MOT DU PRÉSIDENT

### Chers et chères membres,

Alors que j'entame mes derniers mois à titre de président de la CCIRS, je voudrais commencer par dire que ce fut un plaisir de servir la communauté d'affaires de notre territoire. Je suis également fier de présider un conseil d'administration aussi dévoué et profondément engagé envers cette organisation et ses membres.

Au cours des deux dernières années, nous avons été plus que jamais à l'écoute de nos membres alors que nous étions aux prises avec la pire crise sanitaire que nous n'ayons jamais connue. Cette pandémie a obligé de nombreux gens d'affaires à prendre des décisions très difficiles. Pour beaucoup d'entre vous, cela s'est traduit par des restructurations, des fermetures et des licenciements.

Lorsque les confinements ont commencé au début de l'année 2020, peu d'entre nous imaginaient le long chemin qui se dessinait devant nous. Nous avons tous appris malgré nous que s'il est vrai qu'une solide stratégie de communication est importante en temps normal, elle est essentielle en cas de crise.

Pour sa part, la CCIRS a réagi rapidement en recueillant tous les renseignements liés aux programmes d'aide et de subventions gouvernementales et en les communiquant à ses membres à partir de son infolettre et de son site Web. Les membres de l'équipe se sont tournés vers le mode virtuel et ont mis en œuvre des formations et des activités en ligne, dont les Apéros du président, où les participants pouvaient réseauter et échanger avec des gens d'affaires de la Rive-Sud.

Le mantra « à quoi bon changer ce qui fonctionne bien » n'est plus d'actualité. Les entrepreneurs ont dû remplacer certains de leurs plans par de nouvelles stratégies adaptées en l'espace de quelques semaines et ont fait preuve de résilience face à la grande incertitude liée à la main-d'œuvre, à l'inflation et aux chaînes d'approvisionnement.

Nous avons tous été témoin de la mobilisation de certaines entreprises, qui ont transformé leur chaîne de production pour fabriquer et offrir des solutions de protection sanitaires à leurs clients et aux consommateurs finaux. Leur action rapide a montré leur capacité de leadership et d'adaptation.

Même si nous nous rapprochons de l'endémicité, les entreprises devront tout de même relever des défis, anciens et nouveaux, et trouver des solutions novatrices. La CCIRS sera toujours présente pour soutenir la communauté d'affaires de son territoire et l'aider à se développer et à prospérer.

Pour conclure, je tiens à dire que c'est un privilège d'être président de la CCIRS. Bien qu'une bonne partie de mon mandat de présidence se soit fait de façon virtuelle, j'ai eu l'occasion de rencontrer certains membres en personne au cours des derniers mois et suis toujours impressionné par leur dévouement et leur contribution au développement économique de notre territoire. Au plaisir de vous rencontrer au tournoi de golf en septembre !

---

**Alain Chevrier**  
Président, CCIRS



## Mot de la **DIRECTRICE GÉNÉRALE**

### **L'été est déjà à nos portes!**

L'été est déjà à nos portes et la belle saison est le moment propice pour prendre une pause afin de se détendre, de s'inspirer et de se ressourcer. Je crois fermement qu'il est important de prendre congé du travail pour passer du bon temps avec parents et amis et revenir avec plus d'énergie et d'inspiration.

Le temps d'arrêt qui accompagne les mois d'été peut également s'avérer bénéfique pour les gens de notre communauté d'affaires qui ont plus de temps pour évaluer les objectifs fixés en début d'année et réfléchir à de nouvelles orientations.

On me demande souvent si les choses ralentissent à la CCIRS l'été. Bien que tous les membres de la permanence prennent des vacances bien méritées, ma réponse est toujours la même : « Pas vraiment, car nous travaillons à préparer de nouveaux projets et événements pour notre rentrée en septembre ».

L'équipe de la CCIRS s'est réunie au cours des dernières semaines pour une séance de planification stratégique. On sentait l'effervescence à l'idée de tenir des activités en personne et à vous proposer de nouvelles offres! Comme toujours, notre but ultime est d'améliorer votre expérience en tant que membres et d'agir à titre de porte-voix en votre nom.

Je profite toujours de la période de planification pour réfléchir aux choses pour lesquelles je suis le plus reconnaissante. Je pense d'abord au talentueux groupe de femmes qui forment la permanence de la CCIRS. Je les remercie pour le travail qu'elles ont accompli pour la Chambre et ses membres cette année. Cette permanence est composée de personnes aux forces et aux talents diversifiés et complémentaires, ce qui assure une belle cohésion d'équipe.

Nous avons tous traversé une année remplie de défis et de victoires. Je souhaite remercier chacun d'entre vous pour votre implication à la Chambre, que ce soit par votre adhésion ou vos heures de bénévolat. Je tiens également à souligner la contribution de nos fidèles partenaires et commanditaires. Travailler avec vous est toujours un plaisir et je suis fière de pouvoir compter sur votre soutien continu.

J'ai hâte de vous rencontrer en personne cet automne. Je vous souhaite de créer des souvenirs inoubliables cet été!

---

**Stéphanie Brodeur**

Directrice générale, CCIRS

### **LA CCIRS FAIT RELÂCHE POUR L'ÉTÉ ET FERME À MIDI LES VENDREDIS À COMPTER DU 24 JUIN**

La chambre reprendra ses activités dès septembre avec le tournoi de golf du Président au Country club de Montréal à Saint-Lambert

Un maillage entreprise-université signé Groupe de partenariats d'affaires

## MIEUX COMPRENDRE L'ÉTAT DE SANTÉ MENTALE DES ENTREPRENEURS POUR MIEUX INTERVENIR

Le 9<sup>e</sup> rang de l'économie mondiale conféré au Canada est en grande partie dû à ses entreprises : plus de 1,3 million actives, dont 268 377 au Québec. C'est pourquoi la santé et le bien-être des personnes entrepreneures constituent un important enjeu de santé publique.

Or, chaque année, les problèmes de santé psychologique liés au milieu de travail coûtent 20 milliards de dollars à l'économie canadienne. Un récent sondage réalisé par l'Association canadienne pour la santé mentale souligne que la population entrepreneuriale n'est pas à l'abri : 46 % estiment que leur travail est affecté par des enjeux de santé mentale.

Face à ces données alarmantes, l'équipe de recherche de l'Université de Sherbrooke composée de François Courcy et Julie Levesque-Côté, tous deux professeurs au département de psychologie, ainsi que de Mylène Tremblay, étudiante au doctorat en psychologie, ont démarré un projet de recherche, avec l'aide et l'accompagnement du Groupe de partenariats d'affaires (GPA), en s'associant avec Continuums et La fabrique Agile, respectivement de Longueuil et Montréal.

Ce mariage entre les mondes des affaires et universitaire a brossé le portrait de l'état de santé mentale des entrepreneurs québécois, et ce, en faisant un parallèle avec les athlètes sportifs de haut niveau. L'objectif a été de proposer des interventions adaptées à la réalité et aux besoins du milieu entrepreneurial.

Profitons de la fin de leur projet pour en savoir plus sur leur collaboration. Voici Emmanuel Cameron, cofondateur de Continuums, et l'étudiante Mylène Tremblay de l'UdeS.

### EM : Pouvez-vous nous résumer les enjeux et les problématiques encourues quand on parle de santé mentale des personnes entrepreneures ?

« La première chose à laquelle on devait s'attaquer, c'était l'isolement des entrepreneurs. Ils vivent également beaucoup de pression et il y a des enjeux de motivation, de performance et d'équilibre de vie. »

### MT : Pouvez-vous nous résumer votre recherche et les objectifs de ce projet avec l'entreprise longueilloise Continuums ?

« Notre objectif était de brosser un portrait de l'état de la santé mentale des entrepreneurs québécois, soit :

- Mieux comprendre les besoins, enjeux et obstacles vécus par les entrepreneurs en matière de santé mentale
- S'inspirer des meilleures pratiques dans le sport de haut niveau afin de proposer des interventions adaptées
- Les accompagner dans le déploiement d'une santé psychologique équilibrée »

### EM : Quel a été l'impact de votre collaboration avec le milieu de la recherche universitaire ?

« C'est une chance d'avoir une institution comme l'Université de Sherbrooke en Estrie et en Montérégie. On ne pouvait pas laisser cette opportunité nous glisser entre les doigts. L'accompagnement du GPA, l'expertise et les ressources de la recherche UdeS ainsi que les leviers nécessaires au financement ont eu un effet boule de neige sur le projet. »

### MT : Dans le cadre d'un projet de recherche comme celui-là, pourquoi collaborer avec une entreprise ?

« Ce type de collaboration permet de s'entourer de partenaires qui comprennent les enjeux de l'entrepreneuriat. Nous nous sommes assurés que les interventions proposées soient adaptées à leur contexte. Continuums (et La fabrique Agile) ont mobilisé leurs réseaux au bénéfice du projet. »

### Quels sont les résultats probants de ce projet et quel en sera l'impact pour la société ?

« 83 % présentent un bon niveau ou un niveau très élevé de bien-être au travail, témoignant l'appréciation de leur choix de métier. Or, on sait que l'entrepreneuriat est un domaine exposé à un ensemble de facteurs et de stressors pouvant entraîner des répercussions sur la santé physique ou mentale :

- 19,7 % présentent des symptômes dépressifs
- 44 % témoignent d'une anxiété modérée à sévère
- 15 % présentent un niveau élevé de solitude professionnelle »

### EM : Quels ont été les résultats probants de ce projet et quel en sera l'impact pour votre entreprise ?

« Pour nous, c'était, avant tout, pour notre communauté que ce projet a pris forme. Nous voulions obtenir les résultats les plus pertinents afin de les amener au gouvernement et à l'écosystème entrepreneurial. Ces recommandations pratiques, à terme, favoriseront le déploiement d'une meilleure santé psychologique dans notre milieu. »



**Emmanuel Cameron**  
Cofondateur, Continuums



**Mylène Tremblay**  
Étudiante, Université de Sherbrooke



**Les RH, ça relève de nous**

*Depuis 2018,  
plus de 10 cohortes*



# *Groupe de* **Codéveloppement**

**Sept (7) matinées RH – Septembre 2022 à mai 2023**

Aux six semaines, sept thèmes

*Les mercredis de 8 h 30 à 11 h 30*

- ▶ Ateliers interactifs et réflexifs sur les enjeux stratégiques et les bonnes pratiques en gestion des ressources humaines
- ▶ Consultants/Facilitateurs professionnels expérimentés
- ▶ Heures assujetties à une reconnaissance par l'Ordre des CRHA



**[INSCRIVEZ-VOUS ICI](#)**

CHAMBRES • SUITES • APPARTEMENTS



# IMPERIA<sup>®</sup>

HOTEL • SUITES

SALLES DE RÉUNION • BANQUET



CUISINE RAFFINÉE



BISTRO  
**MARTINI GRILL**  
BISTRONOMIE URBAINE SIGNÉE IMPERIA



TERREBONNE  
450 492 3336

BOUCHERVILLE  
450 857 3336

ST-EUSTACHE  
450 472 3336



# RS

Dossier spécial

# COMMUNICATIONS & MARKETING

**Au cœur de l'identité des entreprises, les communications et le marketing ont connu de grands bouleversements dans les dernières années. Afin de demeurer pertinents et d'avoir un impact, il est primordial de maîtriser les différents aspects qui y sont reliés.**

**Mais avons-nous toujours les réflexes adéquats et les bons outils?**



## Le Top 5 des perceptions erronées

# DANS LE MARKETING NUMÉRIQUE

Chez attitude, nous travaillons avec des entreprises de toutes tailles dans l'ensemble des marchés canadiens et québécois, avec des besoins en marketing et médias numériques qui couvrent un très large spectre.

Quand on parle de marketing numérique, on parle de performance, de résultats et d'efficacité, mais ce n'est pas toujours évident de comprendre comment ça fonctionne. Les clients arrivent devant nous avec une multitude de questions et, parfois, des perceptions un peu erronées sur le rôle et le mode d'emploi des différentes tactiques numériques qui s'offrent à eux. Voici les cinq plus communes.

**CLIENT : « Mon spécialiste en SEO m'a assuré être le premier positionné sur Google après son intervention et ce n'est pas arrivé. » ou « J'ai payé un spécialiste en SEO et je suis déçu de ne pas être le premier positionné sur Google. »**

**ATTITUDE :** L'optimisation pour les moteurs de recherche (SEO) est essentiellement un moyen pour vous d'aligner votre site Web avec les outils comme Google pour vous assurer de la meilleure chance possible d'apparaître lorsque les utilisateurs recherchent votre domaine d'expertise. Le référencement est un exercice très utile et pourrait être un moyen excellent et abordable d'attirer de nouveaux clients dans votre *pipeline*. Il ne vient cependant pas avec des garanties. La chasse à la première place est très concurrentielle et vous n'êtes pas seul à vouloir y arriver. Pendant que vous améliorez vos efforts de référencement, vos concurrents le font aussi. Le référencement n'est pas quelque chose que vous faites une fois et c'est terminé. Vous devez constamment vous occuper du contenu de votre site afin de rester dans la course. Le référencement prend du temps et s'améliore avec la constance. Soyez patient.

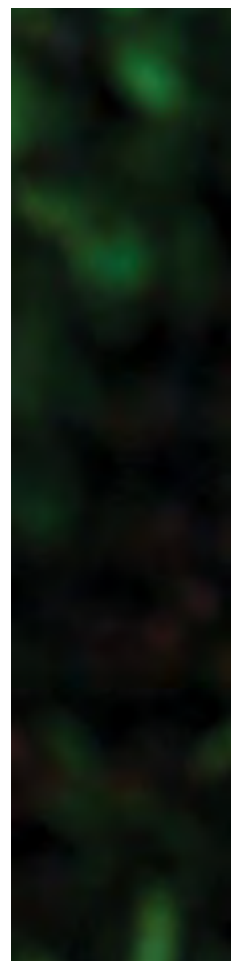
**« Désolé de vous l'annoncer, mais Facebook est dans le domaine de la publicité et veut gagner de l'argent. »**

**CLIENT : « Je fais des publications sur Facebook plusieurs fois par semaine, mais je n'ai pas de nouveaux abonnés. »**

**ATTITUDE :** Désolé de vous l'annoncer, mais Facebook est dans le domaine de la publicité et veut gagner de l'argent. (Choquant, je sais!) Les publications organiques sont programmées pour atteindre 1% des utilisateurs qui aiment ou suivent déjà votre page, et c'est tout. Si vous souhaitez toucher l'ensemble de vos *followers*, vous devrez *sponsoriser* votre publication. Si vous souhaitez toucher de nouveaux utilisateurs, vous devrez activer des stratégies comme les *dark posts*. Combien dépenser et qui cibler dépend vraiment de vos objectifs. Un spécialiste des médias sociaux peut vous aider à aligner votre stratégie.

**CLIENT : « Je paie pour du Google Ads, mais personne que je connais voit mes annonces. »**

**ATTITUDE :** Ce constat revient assez souvent. Ce que vous devez comprendre, c'est que lorsque vous achetez un mot-clé avec Google Ads, vous n'achetez pas l'usage exclusif de ce mot, mais vous achetez un nombre défini d'occasions au cours desquelles vous serez le premier résultat qui apparaîtra, et ce en fonction de votre budget quotidien. Vous n'êtes pas seul à avoir payé pour ce mot. Tous ceux qui achètent ce même mot-clé ont également une chance d'être le numéro un à leur tour. Et ce système fonctionne bien. Si votre objectif est de trouver 50 nouveaux clients, vous ne voulez pas payer l'ensemble des deux millions de requêtes effectuées dans la journée. Si votre agence a correctement planifié votre campagne, votre budget devrait vous aider à acquérir le nombre approprié de clics que votre entreprise peut supporter.





**CLIENT :** « Mon spécialiste en SEO / Google Ads recommande l'utilisation des mots-clés pour lesquels je ne suis pas d'accord, car ce ne sont pas des mots que nous déployons chez nous quand on parle de notre produit. »

**ATTITUDE :** En tant qu'agence marketing, il est de notre devoir de comprendre et d'anticiper les besoins de vos futurs clients. Lorsque nous mettons en place votre référencement ou Google Ads, nous souhaitons intercepter les utilisateurs avec les choix de mots qu'ils utilisent actuellement, quel que soit le vocabulaire utilisé au sein de votre entreprise. Notre client chez les Fèves Clark n'utiliserait jamais le mot « bine » sur son site Web, mais nous voulons certainement intercepter les utilisateurs à la recherche de « les meilleures bines au Québec », n'est-ce pas ?

**CLIENT :** « Mon ami m'a parlé de ses résultats sur (nom du média donné), mais je n'ai pas eu le même succès avec notre campagne sur la même plateforme. »

**ATTITUDE :** Tous les médias numériques ne sont pas identiques et les objectifs de votre ami sont peut-être différents des vôtres. YouTube n'atteint pas le même public qu'Instagram et Twitter n'exige pas la même réponse que LinkedIn. La réalité est qu'un bon plan média prendra en considération vos objectifs et les associera aux meilleurs médias pour les résultats attendus. Selon vos objectifs, un média peut être plus performant pour obtenir une plus grande notoriété, par exemple, et un autre média peut être plus performant pour créer de l'engagement. Engager votre consommateur peut nécessiter un certain style de création qui fonctionne le mieux sur Instagram et si vous souhaitez générer des prospects, la voie la plus appropriée est peut-être la programmation.

Le marketing numérique est votre meilleur ami. Excellentes performances, budgétisation évolutive et résultats mesurables. Comme toute stratégie, cependant, tout commence par établir le meilleur plan. Parlez-en à votre spécialiste du marketing numérique et il pourra vous aider à trouver la meilleure solution pour votre entreprise.

Bon succès !



**Dan Nielsen**  
Président et fondateur



# Dunton Rainville

## Votre partenaire stratégique

Besoin de conseils juridiques?  
Faites équipe avec nous.



Jean-Jacques Rainville



Yanick Tanguay



Alain Chevrier



Annie Daigneault



Josée Dionne



Claude Pellerin



François Guimond



Michelle Rosa

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

**DUNTON RAINVILLE**  
AVOCATS et NOTAIRES

LA FORCE D'UNE PASSION



DUNTON RAINVILLE FIGURE  
PARMI LE « TOP 10 » DES  
CABINETS D'AVOCATS QUÉBÉCOIS  
SELON LE MAGAZINE  
CANADIAN LAWYER

## 5 raisons pour lesquelles

# VOS VIDÉOS NE PERFORMENT PAS

Vous vous êtes investi à fond dans tout le processus de production de vos contenus vidéo, mais leur diffusion ne vous a rien rapporté ? Voici cinq pièges à éviter si vous voulez que vos vidéos performant à la hauteur de vos attentes.

### 1. Vous créez vos vidéos pour vous-même et non pour votre public cible

Analysez ce que vos spectateurs veulent voir. Quels sont les sujets les plus intéressants et les plus pertinents dans votre niche ? Vérifiez quels types de vidéos performant le mieux auprès d'eux, quelles plateformes ils utilisent. Vous pourrez ensuite vous appuyer sur ces informations pour créer vos vidéos.

### 2. Vos vidéos ne suscitent pas d'émotions

En matière de marketing vidéo, raconter une histoire est un moyen efficace d'engager émotionnellement votre public cible et de susciter chez lui une impression positive. En misant sur un scénario créatif, vous augmentez grandement vos chances de générer une campagne vidéo performante.

### 3. Votre objectif n'est pas clair

Quel est l'objectif de votre campagne ? Quelle action souhaitez-vous que les spectateurs fassent après avoir regardé votre vidéo ? Si vos publicités vidéo ne donnent pas les résultats escomptés, questionnez-vous d'abord sur la présence et la pertinence de votre appel à l'action (CTA) et faites les ajustements en conséquence.

### 4. Trop d'informations à la fois

L'un des plus grands pièges en marketing est de vouloir tout dire, à tout le monde, en une seule vidéo. Vouloir transmettre trop d'informations à la fois dans un court laps de temps créera de la confusion chez votre auditoire, et ce dernier se désintéressera plus rapidement. Songez alors à segmenter davantage vos contenus selon la cible que vous cherchez à atteindre.

### 5. La qualité de vos vidéos laisse à désirer

Le succès de vos vidéos dépend bien sûr de l'histoire, du scénario et du message percutant que vous avez choisi de communiquer. Mais si la production de vos capsules ne répond pas à certaines normes de qualité, vous risquez de mal paraître et de faire fuir vos clients potentiels. Le fond et la forme vont de pair. Assurez-vous que le rendu de vos vidéos reflète bien les standards de qualité auxquels vos clients s'attendent de vous.



### À vous de jouer

Il existe de nombreuses autres raisons pour lesquelles vos vidéos ne sont pas performantes, mais ce sont les plus courantes auxquelles les marques sont souvent confrontées. Je vous mets donc au défi de passer à la vitesse supérieure en matière de marketing vidéo et de commencer dès maintenant à mettre en œuvre au moins quelques-uns des conseils décrits ci-dessus.



#### André Normandin

Stratège, concepteur et réalisateur ARRQ  
Ange Cornus Agence Créative



# LES COÛTS D'UNE MAUVAISE COMMUNICATION



**« Une piètre communication interne s'élèverait jusqu'à 20-25 % de perte de productivité par entreprise, par an ! »**

– David Grossman

**Votre équipe n'atteint plus les objectifs de performance désirés ?**

**Elle est incapable de livrer dans les délais ?**

**Il y a un manque de cohésion d'équipe et d'adhésion à l'entreprise ?**

**Vous remarquez même une baisse du moral et une perte importante au niveau des ventes ?**

**Avez-vous une mauvaise équipe ou une mauvaise communication interne ?**

Je serais prête à parier que vous êtes entouré de talents qui ont énormément de potentiel. Ils sont débordés et vous aussi, et ils ne peuvent simplement pas maximiser leur talent car il manque un « petit quelque chose » qui les freine au quotidien.

Une étude de David Grossman portant sur le coût des mauvaises communications dévoile des chiffres qui parlent d'eux même. Une piètre communication interne s'élèverait jusqu'à 20-25 % de perte de productivité par entreprise, par an ! C'est énorme !

Mais ce n'est pas le seul impact qu'elle aura sur votre entreprise. Vous l'aurez deviné : incapacité à atteindre les objectifs de performance ou à livrer dans les délais établis, échecs sur le lieu de travail, baisse significative du moral, perte des ventes mais aussi baisse de rétention des employés.

Dans une période où la pénurie de main d'œuvre est l'un des enjeux primaires des entreprises, comment pouvons-nous améliorer cela ? Votre équipe de travail doit fonctionner en synergie, mais elle ne peut le faire si un maillon aussi important que la communication est altéré.



## **Voici quelques rappels pour tendre vers une communication interne idéale**

**1. Ouverture et transparence.** L'information est divulguée sur une base régulière à tous les niveaux de l'entreprise. Il est facile de retrouver cette information (ex: intranet, infolettre interne, messagerie instantanée, réseau partagé et documents, etc.). On pratique une gestion avec « portes ouvertes » qui invitent les gestionnaires à discuter des objectifs et enjeux avec les équipes.

**2. Règles et canaux de communication.** De l'exécutif aux employés de tous les niveaux, l'information circule via des médias fluides et *user-friendly*... Pensons à réduire le nombre d'échanges tout en augmentant l'efficacité des communications (courriels, texto, etc). Voici quelques trucs simples à mettre en place afin de stimuler la communication efficacement.

- Utiliser le courriel pour les communications qui demandent des suivis plus importants, pièces jointes, avec une règle pour les « CC »,
- Utiliser des meetings pour cumuler les points à traiter, avec une structure définie; un ordre du jour et s'y tenir,
- Pour les petits groupes de travail, utiliser des plateformes de messagerie instantanée comme SLACK, TEAMS, WHATSAPP ou autre pour des questions simples, qui demandent des réponses rapides. Cela diminue le nombre de courriels.

**3. Partage et travail d'équipe.** Vous favorisez le travail d'équipe puisqu'il permet de considérer plusieurs avis et d'impliquer tous les collaborateurs concernés. Il y a une personne responsable de chaque projet afin que la communication soit présente et que tous avancent ses tâches respectives dans les délais.

**4. Culture et valeurs reconnues.** Vos employés connaissent l'entreprise: pas seulement par son nom et sa réputation, mais bien par ses valeurs. La connaissant, ils y adhèrent, avec implication et engagement.

Une équipe bien connectée et informée verra sa productivité augmenter. En fait, le rapport de McKinsey aurait noté une augmentation allant de 20-25 % suite à une amélioration significative de la communication interne\*. Imaginez tout ce que vous pourriez avoir comme résultat avec une équipe plus alignée.

La communication est une compétence qui s'apprend. En tant que leader de votre équipe, prenez l'initiative de changer les choses dans votre entreprise. Voyez ainsi vos performances, vos ventes, la cohésion de votre équipe et surtout, la rétention de vos employés augmenter en flèche !



**Catherine Lavoie, MBA**

Co-propréétaire et coach d'affaires certifiée

**actionCOACH**  
CONSEILS EN RESSOURCES HUMAINES



**COVABAR**  
OBV Richelieu | zone Saint-Laurent

**CASTONGUAY**  
**ELECTRONIQUE**   
Manufacturier de produits électroniques

**Sylvain Lapointe**  
Directeur général, Covabar

# Ils travaillent en français!



**Alain Castonguay**  
Président, Castonguay Électronique

## Et vous, êtes-vous engagé-e?

**Votre entreprise compte  
moins de 50 employés et  
vous croyez en l'importance de  
protéger notre belle langue?**

Obtenez vous aussi votre sceau  
d'engagement envers la langue française  
et profitez de l'accompagnement gratuit  
et personnalisé de l'OQLF.

Une initiative de la :

Possible grâce à la participation financière de :

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

Office québécois  
de la langue  
française

Québec 



Authenticité et transparence :

## ESSENTIELS DE LA COMMUNICATION OU NOUVELLES TENDANCES?

À la suite des bouleversements provoqués par la pandémie, et dans le contexte actuel marqué par la rareté de main-d'œuvre, les difficultés d'approvisionnement, la hausse de l'IPC, la lutte contre les changements climatiques, les conflits géopolitiques, les fausses nouvelles et plus encore, les consommateurs et le public en général font face à une crise de confiance. Divers baromètres de confiance démontrent que les particuliers sont méfiants envers les entreprises et leurs dirigeants. Comment les entreprises peuvent-elles conserver ou restaurer la confiance de leurs publics internes et externes? Tout réside dans la transparence et l'authenticité. Si ces valeurs ont toujours été indispensables en communication, elles sont plus que jamais d'actualité. On croirait même qu'elles sont devenues des tendances. Voici quelques meilleures pratiques à considérer à cet égard.

### Un véritable engagement environnemental

La conférence des Nations Unies sur les changements climatiques (COP26) a mis en lumière la gravité de la crise et l'urgence d'agir. Les entreprises doivent poser des gestes concrets. Si ce n'est pas déjà le cas, les organisations doivent se doter rapidement d'une stratégie de développement durable, réduire leur empreinte carbone, et communiquer clairement leur engagement environnemental pour [re]gagner la confiance des investisseurs et partenaires financiers, des consommateurs, de leurs clients, de leurs employés et des chercheurs d'emploi.

### Une marque employeur authentique

L'attraction et la rétention de la main-d'œuvre n'ont jamais été aussi importantes pour les entreprises. Au Québec, 64% des PME peinent à trouver le personnel dont elles ont besoin pour mener à bien leurs projets ou pour répondre à la demande (FCEI). Le marché est favorable aux candidats et la concurrence pour les talents est plus féroce que jamais. Les entreprises doivent donc redoubler d'efforts et de créativité pour attirer et retenir les meilleurs talents. C'est ici qu'entre en jeu la marque employeur, soit la communication de la promesse d'expérience employé. Or, aussi attrayante soit-elle, pour qu'elle soit efficace, la marque employeur doit être authentique. L'image que véhicule l'entreprise comme employeur doit refléter la réalité

vécue par ses employés, sans quoi le cynisme s'installera et la confiance du personnel et celle des chercheurs d'emploi s'effritera.

### Des communications numériques diversifiées, transparentes et honnêtes

Au cours des deux dernières années, les entreprises ont dû rapidement trouver de nouvelles façons de communiquer avec leurs publics cibles. À ce défi s'est ajouté la multiplication des plateformes de médias sociaux: tout un casse-tête pour les entreprises pour joindre le bon public, au bon moment, avec le bon message. La diversification des canaux devient alors la solution pour maximiser la valeur et l'impact des communications numériques, qu'il s'agisse de publicité, de marketing ou de relations publiques.

Si la pandémie a intensifié la communication numérique et accéléré la consommation en ligne, il n'en demeure pas moins que la confiance des utilisateurs est un élément clé en cette ère numérique. Les utilisateurs s'attendent à ce que leur vie privée soit protégée et que leurs données ne soient pas utilisées de manière frauduleuse. Ils exigent aussi que les entreprises communiquent avec eux de manière transparente et honnête en matière de produits, de services, de prix et quant à leurs engagements, leurs valeurs et leurs activités en général.

Alors que les entreprises commencent à retrouver une certaine stabilité, elles doivent encore faire face à plusieurs défis. Celles qui ont fait preuve de transparence, d'honnêteté et d'authenticité, tant leurs façons de faire que dans leurs communications, ont su garder le cap et la confiance de leurs publics cibles malgré les nombreux bouleversements des dernières années. Comme quoi l'authenticité et la transparence sont beaucoup plus que des tendances. Elles sont des impératifs de la communication.



**Caroline Lavallée**

Présidente et experte-conseils en communications

**Catalyst**  
COMMUNICATIONS



## LA COMMUNICATION

# OUTIL ESSENTIEL

# DE LA COHÉSION

# D'ÉQUIPE

**Vous faites énormément d'efforts pour attirer des employés talentueux : comment les garder impliqués et engagés dans votre équipe ?**

Des décennies de recherche démontrent qu'un milieu où la culture organisationnelle est forte et l'esprit d'équipe développé obtient une meilleure rétention employée. La venue du télétravail et d'outils collaboratifs demandent des ajustements, certes, mais ne change en rien les besoins de base individuels... La collaboration s'appuie sur un aspect pivot de toute interaction : la communication !

**RHésus Conseils partage avec vous cinq astuces gagnantes pour faciliter la cohésion d'équipe**

### **BIEN DÉFINIR LES RÔLES ET LES RÈGLES**

Les difficultés vécues dans une équipe relèvent souvent d'une mauvaise compréhension des rôles et/ou des objectifs. Une bonne structure de gestion permet à chacun de s'aligner sur l'objectif commun, évite les erreurs, les malentendus et réduit les pertes de temps. Des systèmes de suivi de tâches partagées, tels Hubspot ou Jira, les échanges par clavardage en direct et une planification efficace sont tous des moyens pour diminuer les pertes de temps et ainsi laisser place à la collaboration efficace.



### **FAVORISER LE PARTAGE DES IDÉES**

Vous avez encore une boîte à suggestions ? C'est bon un début, mais il y a mieux. En plus de vous permettre de faire émerger des idées et d'innover, les processus créatifs comme le *Design Thinking*, la cocréation ou un simple remue-méninge se révèlent être des outils motivationnels d'une grande valeur. Et n'oubliez pas de récompenser le travail bien accompli !

### **ASSURER UNE COMMUNICATION SATISFAISANTE ET SAINTE**

Utiliser le bon canal de communication est un *must*: que ce soit le courriel, la téléconférence, le clavardage ou autre, chaque mode a son but et sa raison d'être. Par contre, le mauvais véhicule peut avoir l'effet inverse et saper le message.

De plus, le manque de transparence, les perceptions erronées ainsi que les frustrations accumulées sont la plupart du temps source de conflits et minent l'esprit d'équipe. Prenez part activement à l'identification des problèmes et agissez sans attendre. Permettre à chacun.e de s'exprimer, d'identifier ses insatisfactions sans crainte, pour ensuite les adresser rapidement évitent ainsi les conflits latents. Et surtout, il faut savoir bien écouter et valider la compréhension du message !

### **CANALISER LES FORCES DES MEMBRES DE L'ÉQUIPE**

Introvertis ? Extravertis ? Analytique ? Directif ? Chaque personne est différente, autant dans ses besoins, ses valeurs, sa culture, ses origines, ses expériences, ses intérêts. Pour que la cohésion ait lieu, il faut être sensible aux besoins de chacun selon ses aptitudes de communication. Pour bien comprendre la dynamique des individus et mieux identifier les mécanismes de communication de chacun pour s'y adapter, il existe des outils simples et efficaces permettant de circonscrire la personnalité et les aptitudes individuelles. Vous pourrez ainsi canaliser les forces de vos coéquipiers pour que tous.tes trouvent leur place dans l'équipe et en retirent une satisfaction personnelle.

### **ENCOURAGER LA CRÉATION DE LIENS D'AMITIÉ ET LE PLAISIR AU TRAVAIL**

La cohésion d'équipe passe naturellement par la qualité des liens qui se crée entre ses membres. Le partage des intérêts et des passions fait en sorte que les employés développent une relation de confiance et le réflexe d'aller les uns vers les autres. N'hésitez pas à organiser des activités de consolidation d'équipe ! Loin d'être une perte de temps, les initiatives comme les 5@7 ou les sorties, donnent aux gens la possibilité de discuter dans un espace où le partage est encouragé. Les minijeux ou ateliers brise-glace sont tout aussi stimulants, procurent un moment de détente et laissent place au plaisir. En plus ils sont tous un excellent moyen de connaître ses collègues sous un autre angle que le travail !



**Mélissa Girard**

Présidente et associée



# OSEZ ÊTRE PLUS HEUREUX!

**Depuis maintenant plus de 10 ans, nous avons l'immense plaisir d'offrir nos services aux chefs d'entreprises et gestionnaires dans l'accompagnement en acquisition et développement des habiletés de gestion.**

Ils sont plus de 1 500 clients et, depuis ce temps, un constat demeure ! Le besoin de base n'a jamais changé : 99 % des chefs d'entreprises et gestionnaires que nous rencontrons pour une première fois nous disent la même chose : « J'ai l'impression de travailler fort et lorsqu'arrive la fin de la journée, j'ai le sentiment de n'avoir rien fait de ce que je voulais faire. » Et ainsi va la vie. Est-ce que cela vous arrive aussi ?

Le fait de ne pas pouvoir accomplir tout ce que l'on désire dans une journée suggère que vous vous faites contrôler votre temps par les autres. Si l'on contrôle votre temps, est-ce que cela rime avec le fait que les autres contrôlent votre vie ? Qui aime vraiment se faire contrôler quotidiennement ? Sont autant de questions qui nous viennent ! Personne, vous me direz. Mais la réalité est différente. Si vous n'arrivez pas à faire ce que vous voulez, alors, il y a certainement une raison qui nuit à votre productivité et à la gestion de votre stress.

Soyez assuré, il est impossible d'avoir 100 % de contrôle sur nos journées. Ceux et celles qui réussissent à contrôler seulement 50 % de leur temps sont des modèles, voire des leaders. Alors, qu'est-ce que vous devez changer pour réussir à avoir plus de contrôle sur votre horaire ?

Le changement commence par une meilleure pratique de l'une de nos valeurs fondamentales : le respect que l'on porte à soi-même. Posez-vous la question : est-ce que vous vous respectez au même niveau que vous respectez les autres ? Vous oubliez-vous au détriment des autres ? À moins d'avoir un égo démesuré, nous sommes convaincus que votre réponse vous rend personnellement inconfortable.

Voici certains points soulevés en guise de solution : prendre conscience de votre perte de contrôle, vouloir changer et faire l'effort d'avoir une discipline quotidienne d'un meilleur respect de soi-même, vous conduirons nécessairement à vous faire respecter davantage, à retrouver plus de contrôle sur vos journées, à mieux gérer vos livrables, d'être moins stressé, de mieux dormir, d'avoir une meilleure qualité de vie, de devenir un modèle, un leader, et, enfin, d'être plus heureux. Est-ce alors possible d'être plus heureux ?

Aujourd'hui, vous êtes la conséquence de vos décisions du passé. Heureusement, vous avez aussi le pouvoir d'influencer votre futur par de petits et différents gestes quotidiens.



**« Bref, voici une statistique intéressante : les gens heureux au travail sont 30 % plus productifs. »**

Cette motivation personnelle peut-elle avoir un impact positif sur la rétention de vos employés ? Et celui de votre épuisement professionnel ?

Je vous laisse avec cette question : est-ce le bonheur qui nous mène au succès ? Ou, est-ce le succès qui nous mène au bonheur ? Bonne réflexion !

## **Donald Fleming**

Président, Accompagnateur et conférencier en leadership



# PASSION INTÉGRITÉ EXPERTISE

**LEXIA**  
SYNERGIE IMMOBILIÈRE®



## GESTION IMMOBILIÈRE

Une gestion immobilière optimale qui vous libère de nombreux tracasseries tout en évitant les mauvaises surprises.

## DÉVELOPPEMENT DE PROJETS

Un projet réussi et exécuté selon l'échéancier et le budget fixé.

### CONDOS COMMERCIAUX À VENDRE

**2085 - 2155, Marie-Victorin, Varennes**

- 2 nouveaux bâtiments à vocation commerciale mettant de l'avant une magnifique signature architecturale
- Réservez un espace condominium dans la première phase du projet de revitalisation du centre-ville de Varennes

## EN PRÉVENTE



## AGENCE IMMOBILIÈRE

Vous pouvez compter sur l'avant-gardisme et l'efficacité de notre équipe pour louer, acheter ou vendre.



**Kevin Fortier**

Propriétaire, D.A. |  
Développement de projets



**Christine Niquette**

Propriétaire |  
Gestion immobilière



**Martine Thériault**

Courtier immobilière |  
Courtage immobilier

**450 985-2085**  
**LEXIAIMMOBILIER.CA**

SUIVEZ-NOUS [f](#) [in](#) [@](#) [You Tube](#)



EN CAS D'INCIDENT MAJEUR,  
**QUEL EST  
VOTRE PLAN ?**

**NOUS SOMMES LA RÉFÉRENCE**

Quelques services que nous offrons :

- CONTINUITÉ DES AFFAIRES
- MESURES D'URGENCE
- GESTION DE CRISE
- RELÈVE DE DÉSASTRE



N'attendez pas avant qu'il soit trop tard,  
**CONTACTEZ-NOUS POUR EN SAVOIR PLUS :**

**BR** Benoit Racette  
Services-conseils inc.

Continuité des affaires | Mesures d'urgence  
Gestion de crise | Relève de désastre

**RACETTECONSEILS.COM**

📞 514 312-8474

✉ info@racetteconseils.com

**APPRENDRE LES LANGUES  
POUR LE TRAVAIL**

Plusieurs entreprises  
de la région nous font confiance

FORMATION SUBVENTIONNÉE  
JUSQU'À 100% PAR SERVICES QUÉBEC

COURS DE CONVERSATION  
(ANGLAIS-FRANCAIS-ESPAGNOL)

SPÉCIALISÉ EN FRANCISATION  
PARTOUT EN MONTRÉGIE

**OPME** CRÉATION  
DE VALEUR  
ÉCOLE DE LANGUES

**BUREAU À BROSSARD**  
**PMECDV.COM/LANGUES**  
**450-465-9539** Poste 1221



Besoin de rafraîchir  
**VOTRE IMAGE ?**

**CONCEPTION GRAPHIQUE DE :**

LOGO / IMAGE DE MARQUE / KIOSQUE

PUBLICITÉ / CARTON PROMOTIONNEL / CATALOGUE

RÉSEAUX SOCIAUX / SITE WEB, ETC.

**12H30**

# La Banque Scotia plus que jamais présente pour les entrepreneurs de la Rive-Sud de Montréal!

En 2021, la Banque Scotia soulignait son arrivée au Solar Uniquartier de Brossard avec l'ouverture d'une succursale et d'un Centre financier, consolidant ainsi les services bancaires offerts aux entrepreneurs de la région.

Ouverte depuis juin 2021, la succursale offre des services bancaires aux particuliers et aux petites entreprises. Le Centre financier est quant à lui ouvert depuis mars 2021 et regroupe les équipes des services bancaires aux entreprises de taille moyenne, de même que Roynat Capital (une filiale à part entière de la Banque Scotia) en plus des équipes qui offrent des services à la clientèle en matière de gestion de patrimoine.

Facilement accessibles, la succursale et le Centre financier sont tous deux situés à proximité de l'une des nouvelles stations du Réseau express métropolitain (REM) de l'autre côté du Quartier DIX30. Il s'agit d'un secteur en pleine effervescence et seulement quelques pas de distance séparent les deux bâtiments. La nouvelle succursale de la Banque Scotia est située à l'angle du boulevard du Quartier et de la rue de l'Équinoxe. Le Centre financier, quant à lui, se retrouve de l'autre côté de cette même rue.

## Plusieurs options pour les gens d'affaires

Cette proximité entre les nouvelles installations de la Banque Scotia permet à l'institution financière d'offrir une vaste gamme de services spécialisés aux gens d'affaires. Les experts des services bancaires commerciaux de la Banque Scotia possèdent une expérience diversifiée pour répondre aux besoins sectoriels des entrepreneurs de la région et proposent des services complets pour mieux les accompagner dans leurs projets.

Grâce à sa nouvelle succursale et son nouveau Centre financier, la Banque Scotia consolide son soutien aux entreprises de la Rive-Sud. Sur place, les entrepreneurs pourraient également, selon leurs besoins, travailler avec Roynat Capital, un partenaire de financement à long terme de la Banque Scotia qui offre différents services financiers, tels que des prêts pour l'acquisition d'actifs, pour le rachat d'entreprises ainsi que pour la monétisation de patrimoine. Roynat Capital apporte aux entrepreneurs des solutions créatives sur mesure visant à accroître la valeur de leur entreprise.

Selon Claude Paradis, directeur régional chez Roynat Capital, les services complets offerts dans le Centre financier de Brossard sont un



réel investissement dans la communauté d'affaires : « L'adéquation entre les services offerts est une force pour ce nouveau Centre financier où les entrepreneurs de la région pourront obtenir des solutions de financement novatrices ».

## Un service 360 pour les entrepreneurs de la région

Avec ces nouvelles installations, la Banque Scotia vise à offrir un service clé en main qui permettra aux particuliers et aux entrepreneurs de trouver tous les services dont ils ont besoin au même endroit, que ce soit par exemple pour des services bancaires personnels, commerciaux ou encore en matière de gestion de patrimoine.

Bilel Zeribi, directeur général, services aux entreprises à la Banque Scotia, estime que la proximité entre les deux emplacements est stratégique : « Elle nous permettra d'accroître la synergie entre nos lignes d'affaires dans l'optique d'offrir des services encore plus intégrés à nos clients. »

## Pour plus de renseignements

### Bilel Zeribi

Directeur général, services aux entreprises, Banque Scotia  
514 294-8333  
bilel.zeribi@banquescotia.com

### Claude Paradis

Directeur régional, Roynat Capital  
514 449-7697  
claudio.paradis@roynat.com



# 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](mailto:info@impressionpremiere.ca)

[www.impressionpremiere.ca](http://www.impressionpremiere.ca)



38<sup>e</sup> ÉDITION PRIX EXCELLENCE

Gala Dominique-Rollin

# Célébrons L'EXCELLENCE

Après deux années en format virtuel, le gala Dominique-Rollin des prix Excellence a eu lieu le 19 mai dernier devant 400 personnes, à l'hôtel Courtyard de Brossard.

Cette soirée a permis de remettre 16 trophées à des entreprises exceptionnelles qui se sont démarquées dans la dernière année.

# Les lauréats 2022

## Développement durable



Mathieu Tessier, Sun Life – **Sandrine Mimeault, Tootelo** –  
Parrainée par : Jessy Fournier, DEL



Tootelo est une alliance d'intrprises au service de l'innovation en technologies de l'information et de la communication.

Catégorie  
présentée par



## Nouvelle entreprise



Guylaine Dionne, RCGT – **Yanni Morin-Samson et Joël Lafetière, Volthium** – Parrainée par : Alexandre Miron, Desjardins et Annie Séguin, Investissement Québec



Volthium fabrique et distribue des batteries au lithium LIFEPO4 pensées et développées ici pour une optimisation idéale du climat canadien.

Catégorie  
présentée par



38<sup>e</sup> ÉDITION PRIX EXCELLENCE

# Gala Dominique-Rollin

Présenté par

**beneva**

## Commerce de détail



Bilel Zeribi, Banque Scotia – **Max Lavoie, BBQ Québec** –  
Parrainée par : Julie Germain, EDC



BBQ Québec est l'endroit de prédilection pour se procurer tout ce qui a trait aux BBQ.

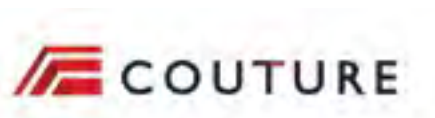
Catégorie  
présentée par

**Banque Scotia.**

## Relève et transfert d'entreprise



Christian Gemme, BJC – **Maryse Couture, Toitures Couture et associés** – Parrainée par : Guillaume Denis-Sylvain, Banque TD



Toitures Coutures et associés se spécialise en  
entretien de toitures commerciales, industrielles  
et institutionnelles.

Catégorie  
présentée par



# Les lauréats 2022

## Entrepreneurs et métiers de la construction



Kathie Deneault, Lowe's – **Henrick Daunais, Les Grues N'Rik** –  
Parrainée par : Christian Gemme, BJC, Isabelle Forget, BJC et  
Renaud Lanthier, Bernard et Brassard (Absents)



Les Grues N'Rik offrent des solutions sur mesure pour le levage et le déplacement de tout genre pour différents secteurs.

Catégorie présentée par



## Innovation et technologies



Patrick Guilbault, Investissement Québec – **Fernanda Caio, Polycontrols** –  
Parrainée par : Julien Lafleur, BMO et  
Mélissa G. Duchesneau, BDC



Polycontrols offre des solutions innovantes en matière de services d'étalonnage accrédités pour répondre aux demandes particulières de ses clients.

Catégorie présentée par



38<sup>e</sup> ÉDITION PRIX EXCELLENCE

# Gala Dominique-Rollin

Présenté par

**beneva**

## Entreprise de services moins de 20 employés



Sébastien Rochefort, Moquin Amyot – **Dannick Venne et Marc-André Paquin, Indixio** – Parrainée par: Martin Fontaine, PWC

# indixio

Indixio simplifie le travail des organisations en offrant des solutions de gestion intelligente de l'information.

Catégorie  
présentée par

Moquin Amyot

what-quickbooks

## Entreprise de service 20 employés et plus



Jean-Michel Laplante, Banque TD – **Jonathan Moquin et Audrey Morris, Globalia** – Parrainée par: Nancy Mc Dermott, Moquin Amyot

# globalia

Globalia se spécialise en affaires électroniques, en automatisation des ventes et marketing et en commerce électronique.

Catégorie  
présentée par

TD

# Les lauréats 2022

## Entreprise manufacturière et/ou de distribution moins de 10 millions



Julie Ethier, DEL – **Vanessa Lessard, Services Alimentaires Les Petits Chefs**, Parrainée par : Annie Séguin, Investissement Québec et Pier-Alexandre Viel, BDC



Le Traiteur Les Petits Chefs propose une solution de repas équilibrée et abordable à ses clients depuis 2009.

Catégorie présentée par



## Entreprise manufacturière et/ou de distribution 10 millions et plus



Mohamad Khalil, HSBC – **David Morin, Marie Morin** – Parrainée par : Marie-Élaine Beaudoin, DEL et Jean Ellyson, Investissement Québec

*Marie Morin*

– Une histoire de desserts –

Marie Morin offre des produits uniques dans la tradition des recettes familiales et l'amour pour les produits régionaux.

Catégorie présentée par



38<sup>e</sup> ÉDITION PRIX EXCELLENCE

# Gala Dominique-Rollin

Présenté par

**beneva**

## Exportation



Francis Richard, RBC – **Benoît Slavinski, Slab Innovation** –  
Parrainée par : Marie-Élaine Beaudoin, DEL et Johannie Cloutier,  
BDC

**SLAB**  
INNOVATION

SLAB Innovation procure des solutions  
d'automatisations complètes dans le domaine des  
produits de béton, pavés unis, blocs et briques.

Catégorie  
présentée par



## Prix Étinc'elle

Catégorie  
présentée par



Nadine El Saddi, BDC – **Ruth Vachon**  
Parrainée par : Johanne Angers, DEL

## Bourse Aile Jeunesse

Catégorie  
présentée par



Philippe Cyr, Hydro Québec – **Vanessa Bourdeau,  
Commères** – Parrainée par : Isabelle Du Paul, Deloitte

# Prix spéciaux

## DIVERSITÉ ET INTÉGRATION



Valérie Houde, KPMG – **My Lien Pham et Nhat Quang Nguyen, le Groupe Longtin** – Parrainée par : Guillaume Denis-Sylvain, Banque TD

Catégorie présentée par



## COUP DE CŒUR DU PUBLIC



Olivier Jannard, Desjardins – **Max Lavoie, BBQ Québec** – Parrainée par: Julie Germain, EDC

Catégorie présentée par



## MENTION SPÉCIALE DU JURY



Valérie Boucher, Fortier, d'Amour, Goyette – **Alexandre Nadeau, Tecnar** – Parrainée par : Annie Séguin, Investissement Québec

Catégorie présentée par



## ENTREPRISE DE L'ANNÉE



Annie-Claude Payette, Beneva – **David Morin, Marie Morin** – Parrainée par Marie-Élaine Beaudoin, DEL et Jean Ellyson, Investissement Québec

Catégorie présentée par





# Les parrains et marraines DE L'EXCELLENCE

## PRÉSIDENTE DU COMITÉ

### Nadine El Saddi

Directrice principale  
BDC



### 1. Annie Séguin

Directrice de comptes principale,  
Réseau régional, Investissement Québec

### 2. Maxime De Passillé Goulet

Avocat, Therrien Couture Jolicœur

### 3. Julien Lafleur

Directeur de comptes Entreprise, BMO

### 4. Véronique Perreault

Conseillère innovation et croissance, DEL

### 5. Thomas Comeau-Desrosiers

Directeur de comptes Services financiers  
à l'entreprise, Banque Royale du Canada

### 6. Isabelle Du Paul

Directrice de service, audit et certification,  
Deloitte

### 7. Badr Benazzouz

Directeur de comptes senior,  
Financement commercial,  
Banque Laurentienne du Canada

### 8. Julie Germain

Directrice principale de comptes,  
Région du Québec, EDC-Exportation  
et développement Canada

### 9. Guylaine Dionne

Associée certification, RCGT

### 10. Christian Gemme

Associé, BJC

### 11. Caroline Fortier

Directrice de comptes, Service aux  
entreprises, Banque Nationale du Canada

### 12. Olivier Jannard

Directeur de comptes -  
Développement des affaires,  
Desjardins Entreprises Rive-Sud

### 13. Cédric Audette

Associé, KPMG entreprise

### 14. Jessica Lamy

Directrice, Groupe entreprises Montérégie  
et Rive-Sud, Banque CIBC

### 15. Jose Ponce

Directeur, Relations d'affaires,  
Banque Scotia

### 16. Marie-Ève Rioux

Directrice principale services fiscaux,  
PWC

### 17. Guillaume Denis-Sylvain

Directeur de comptes sénior,  
Services bancaires commerciaux TD

### 18. Marie-Christine Lavallée

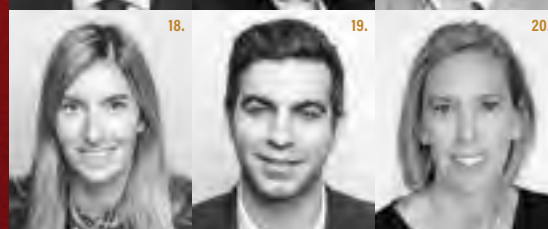
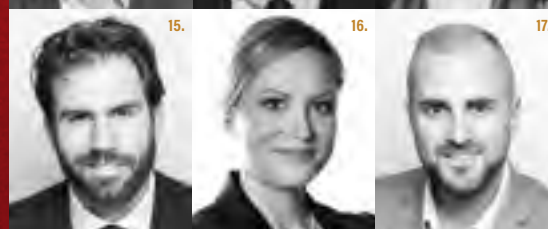
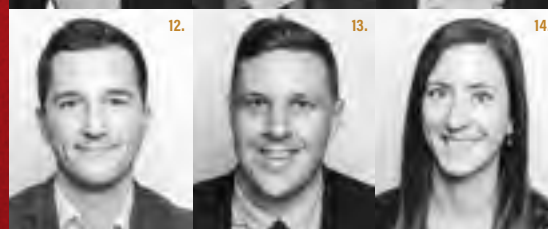
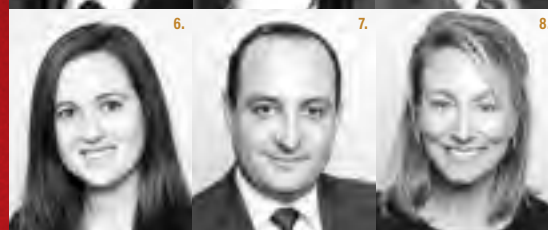
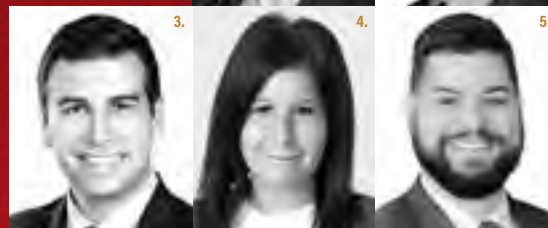
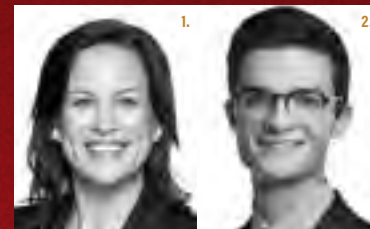
Associée déléguée, avocate,  
Bernard & Brassard

### 19. Mohamad Khalil

Premier directeur de comptes, Services  
aux grandes entreprises, Banque HSBC

### 20. Nancy McDermott

Associée, Fiscalité, Moquin Amyot



# 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**

**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.

Point Cardinal

Happy Consultante Nathalie Lehoux

**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](http://ccirs.qc.ca/projets)**

## **Comité de pilotage du projet**

- **Ivan Audet**, Desjardins Entreprises Rive-Sud
- **Jean-Marc Ménard**, Investissement Québec
- **Stevens St-Michel**, Banque de développement du Canada
- **Stéphanie Brodeur**, CCIRS
- **Marie-Christine Simard**, CCIRS



Garçon de table

Le plaisir d'être ensemble

# ON S'EMBALLE POUR VOS CADEAUX CORPORATIFS

Vous souhaitez vous démarquer en offrant des cadeaux corporatifs authentiques, fabriqués ici et toujours bien reçus ?

Garçon de table est votre meilleur allié pour souligner tous types d'occasions et emballer votre monde. Avec un service clé en main et sur mesure, notre équipe est passée maître dans l'art de concevoir des présents uniques et mémorables, à l'image de votre entreprise.

Pour offrir des cadeaux qui font grande impression et qui ont un impact positif sur vos clients et partenaires, faites appel à Garçon de table.



Faites de votre projet un succès, contactez Garçon de table.

[garcondetable.ca](http://garcondetable.ca) | [info@garcondetable.ca](mailto:info@garcondetable.ca) | 514 556-1813

« Un gagnant  
est un rêveur  
qui n'abandonne  
jamais. »

\_ Nelson Mandela



**protocole**   
trophées d'exception

Fière partenaire du gala Dominique-Rollin depuis 2014