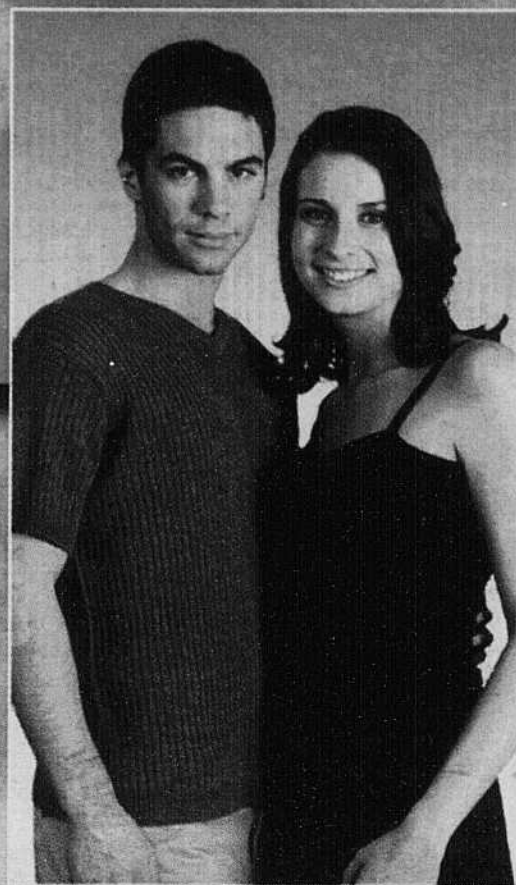


cahier spécial

La Tribune  
PUBLIREPORTAGE

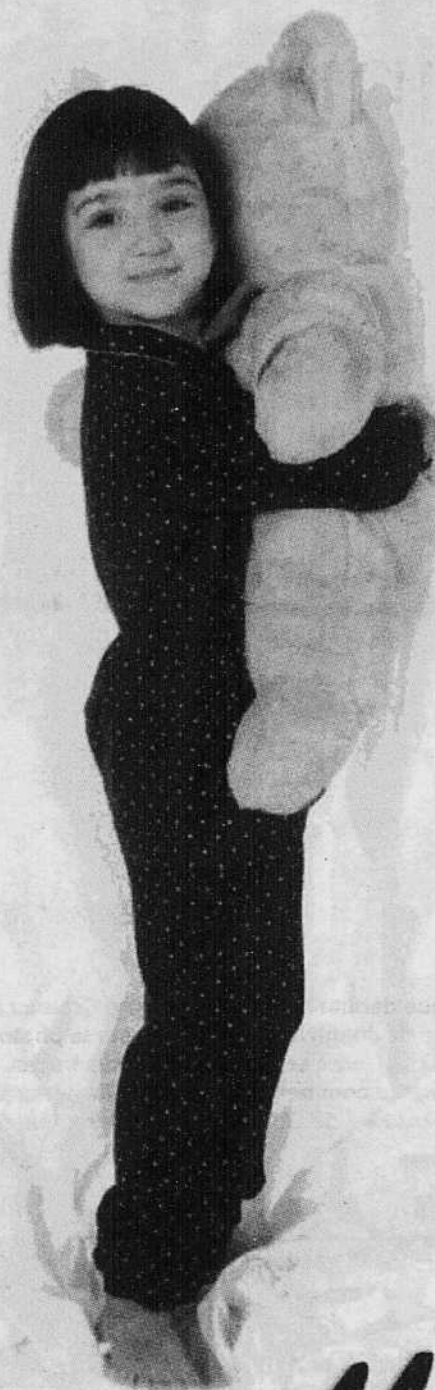
# CROTEAU



*Un vent de renouveau*

505, rue Northrop-Frye, Sherbrooke, (819) 563-2079

Visitez notre site web : [www.croteau.qc.ca](http://www.croteau.qc.ca)



La marque Roupillon se distingue par sa grande sélection de pyjamas pour enfant et adulte. Nous ne négligeons rien du détail, de la création et de la qualité de notre produit, toujours en respectant le rapport qualité-prix.

Le consommateur n'a aucune difficulté à identifier nos pyjamas par sa coloration et son design recherché.

Roupillon a révolutionné la mode du pyjama et du vêtement de détente en favorisant ainsi les tendances de cocooning...

Toute l'équipe souhaite Bonne Chance à  
**A. CROTEAU LTÉE**

Félicitations à André, Hélène, Marie-Josée,  
Martin et Jean-Michel,  
ainsi qu'à tous vos collaborateurs.

Nous sommes heureux d'être associés au groupe Croteau.

*Roupillon*



385 Louvain, ouest, Montréal, Québec, Canada, H2N 2J1  
Tél.: (514) 858-6160 Fax: (514) 858-9515



# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



# D'une génération Croteau à l'autre L'histoire se continue dans la tradition et l'innovation

Si on retrouve aujourd'hui des magasins Croteau à la grandeur de la province, c'est grâce au travail acharné de plusieurs membres de cette famille dynamique dont fait partie André Croteau. C'est d'ailleurs le frère de son père, Jean-Noël, qui ouvrait en 1944 le premier magasin Croteau, offrant alors à la population des surplus de l'armée et des vêtements à la livre.

Les frères et soeur de Jean-Noël, Maurice, le père d'André, Paul, Charles, Alex et Bibiane suivront ses traces. Ils iront ouvrir à leur tour des magasins dans des villes différentes de la Mauricie, ne cherchant pas la compétition mais bien l'entraide familiale qui allait faire leur force et leur succès.

Cette façon de faire permet au nom de Croteau de se tailler une place de choix dans les habitudes québécoises. On reconnaît la simplicité de leur façon de faire commerce et surtout les prix toujours les plus bas.

### LES ENFANTS PRENNENT LA RELÈVE

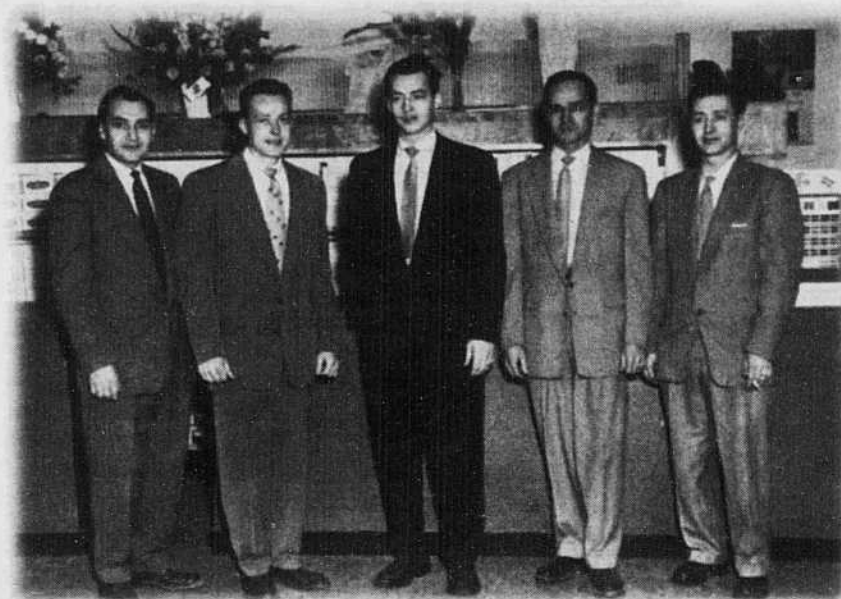
Une génération plus tard, les enfants des frères Croteau s'implantent dans la grande

majorité des régions de la province. Une évolution sur les plans du concept et de la marchandise disponible marquera l'entrée en scène de cette nouvelle génération. La crédibilité acquise du nom permet des entrées auprès de fournisseurs de renommée qui procureront au groupe des lignes originales et de bon goût.

La philosophie fort simple demeure malgré tout toujours la même : offrir une gamme de vêtements pour toute la famille au plus bas prix possible.

C'est par multiplication que la signature Croteau se retrouve maintenant partout et que les propriétaires sont toujours descendants de la 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> génération des pionniers de La Mauricie.

Aujourd'hui plus que jamais, l'immense pouvoir d'achat du regroupement Croteau leur permet de bénéficier de collections privées privilégiant un style particulier que chacun des groupes ou familles-propriétaires de la lignée mettent de l'avant à leur propre compte.



C'est en 1944 que débute la grande aventure Croteau avec l'ouverture du commerce de Jean-Noël (quatrième sur la photo) à La Tuque. Peu à peu, ses frères et soeur suivent ses traces. Sur cette photo prise dans le commerce de Maurice Croteau, père d'André, Jean-Noël est entouré de Charles, Paul, Alex et Maurice.

Aux gens qui font du magasin Croteau une réussite, **FÉLICITATIONS!**

Grand assortiment de sous-vêtements de marque

**WonderBra** à votre magasin CROTEAU



**AUSSI DISPONIBLES :** culottes pour dames et fillettes de Marque Hanes et culotte naturelle de Daisy Fresh, modèle 6982D.

23758

Nous sommes fiers de nous associer au succès et à l'expansion du magasin Croteau de Sherbrooke.

*Bô Sport* collabore à cette réussite en offrant des vêtements de jeunes filles et de dames qui sont à la fine pointe de la mode!

Ce nouveau magasin saura donc répondre à une clientèle qui recherche des vêtements « dernier cri » toujours à meilleur prix!!!

Vêtements  
**Bô Sport**

5455, av. De Gaspé, suite 903, Montréal QC H2T 3B3 tél. : (514) 276-4199 téléc. : (514) 276-3162



La Tribune, Sherbrooke, samedi 12 août 2000

53



# CROTEAU

# Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



## Ouvert depuis le 9 août Pour le plaisir des consommateurs

C'est dans une présentation de concept nouveau que le magasin Croteau a ouvert un nouvel espace commercial au 505 de la rue Northrop-Frye, en arrière du Maxi, dans le secteur du Carrefour de l'Estrie.

Il s'agit pour les propriétaires Hélène et André Croteau et leurs enfants Martin et Marie-Josée d'un magasin-tendance mode visant à offrir toujours plus. Pour cette famille, il s'agit d'un 9e magasin et d'un 3e de cette envergure. Outre Sherbrooke, ils sont implantés dans la région de la Mauricie et de Québec. Dans chacun de ces endroits, la spécialisation est les vêtements pour toute la famille.

« Nous sommes particulièrement fiers de ce magasin. Nous offrons 40 000 pieds carrés de surface, c'est grand et fonctionnel », explique Martin Croteau, vantant ainsi les aires de circulation repensées pour pouvoir y circuler aisément avec un panier, les espaces réservés aux jeux, la visibilité accrue des différents rayons et une disposition aérée sur des présentoirs conçus pour mettre en évidence les collections de saison.

### L'ENDROIT TOUT DÉSIGNÉ POUR LA FAMILLE

Fidèle à la tradition Croteau, développée sur plus de cinquante ans, ce nouveau magasin se veut le choix de toute la famille.

« L'idée est que les parents, ados et enfants trouvent chez nous ce qui leur convient. Pourquoi courir dix magasins quand on peut tout trouver sous un même toit? », questionne M. Croteau qui, dans la polyvalence de ses tâches, voit aux achats des collections pour hommes et garçons.

Cette philosophie de la famille s'exprime dans le coin des jeux pour les enfants ainsi que par la présence d'écrans géants branchés sur les émissions ou les programmes sportifs de l'heure. Ces atouts, non conventionnels, permettent de patienter agréablement en attendant un compagnon, un adolescent ou une maman dont le choix demande plus de temps ou de réflexion...

« Par cette façon de faire, on veut respecter le rythme de magasinage de chacun, éviter les mouvements d'impatience et surtout offrir toujours plus... », confirme Martin Croteau.

### AU FIL DES COURANTS

Si les magasins Croteau occupent cette place privilégiée dans le cœur des consommateurs, c'est qu'en plus de leurs bas prix, ces entrepreneurs savent innover. Au fil des ans, d'une génération à l'autre, l'image s'est modifiée en suivant des courants, des styles et des tendances. « On n'invente pas la mode, on l'adapte à notre réalité », conclut Martin Croteau, précisant que l'esprit de famille, de partenariat et d'équipe contribue largement à cette vision du commerce évolutif.



Une grande surface, de la visibilité et du choix, une vision nouvelle génération des magasins Croteau.



Une signature distinctive, symbole de qualité et de bas prix.

La Tribune, Sherbrooke, samedi 12 août 2000

## L'IMPORTATION INTERNATIONALE CONTEX INC.

8955, Park Avenue,  
Montréal (Québec) H2N 1Z1

*vous souhaite tout le succès  
tant mérité pour l'ouverture  
de ce nouveau magasin.*

*C'est un plaisir de faire  
affaires avec vous.*

# FÉLICITATIONS

Félicitations dans ce grand projet

par David Brandon

aviva

Bonne Chance!  
BEAUMARCHE INC.

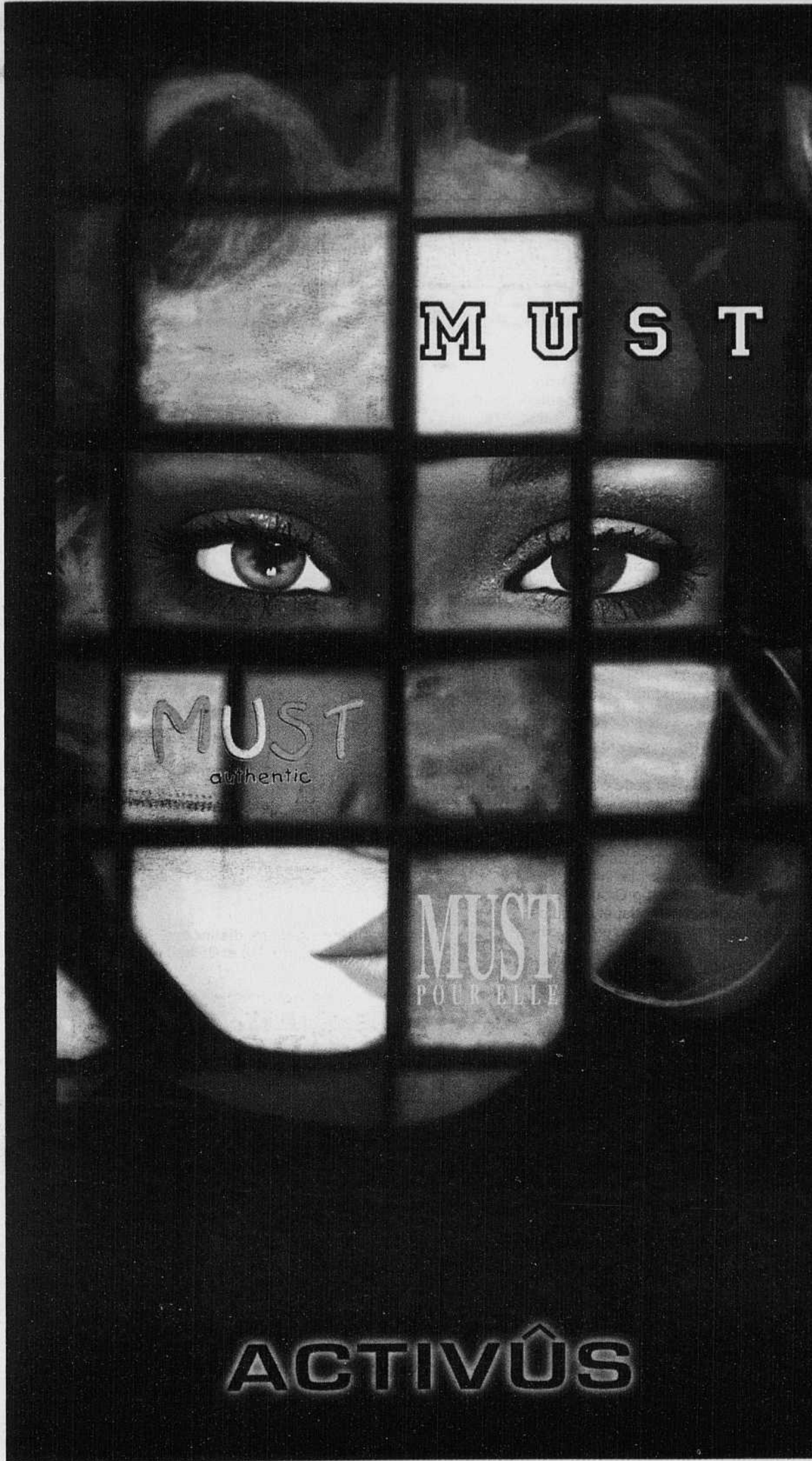
METAL MOREAU

Métaux ouvrés  
Structures d'acier

Marc Moreau - Président

321, rue des Entrepreneurs  
Montmagny (Québec)  
G5V 4S9

Tél. : (418) 248-1018  
Télec. : (418) 248-2610  
metaimo@globetrotter.net  
Licence RBQ : 1846-3174-62



Félicitations à toute la famille,  
André, Hélène, Martin, Marie-Josée  
ainsi que Jean-Michel, pour cette belle  
réalisation.

André et Hélène, avec la relève que vous  
possédez en Marie-Josée et Martin, le  
succès futur de votre entreprise est assuré.  
Ces jeunes ont eu la chance d'avoir des  
parents qui les ont bien guidés, mais il  
faut admettre qu'ils ont du talent et que  
le travail acharné ne les effraie pas.

Je suis heureux de faire du commerce  
avec votre entreprise, mais votre amitié  
m'est plus importante que ces échanges  
commerciaux.

Claude Blain



# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



# Il y a 32 ans, André Croteau ouvrait son premier magasin Croteau et Sherbrooke : l'histoire d'amour se poursuit...

En 1968, le 118 de la rue Wellington Sud proposait aux familles des vêtements, pour la plupart des balances de stock, à prix vraiment abordables. Trente-deux ans plus tard, c'est un imposant magasin, réunissant une grande variété de produits dont des lignes réputées et même exclusives qui accueille avec la même chaleur petits et grands...

C'est à Sherbrooke, donc, qu'André et Hélène Croteau ont ouvert leur premier magasin. « Il fallait choisir une ville où il n'y avait pas déjà de magasin Croteau. Après des études de marché, notre choix s'est porté sur Sherbrooke. Encore aujourd'hui, c'est l'un de nos meilleurs marchés. La clientèle sherbrookoise a toujours été fidèle à la philosophie Croteau », souligne l'entrepreneur.

Les affaires étant bonnes, le magasin déménage sur Wellington Nord, en 1975, dans un local plus vaste de 8000 pieds carrés. Puis, en 1990, Croteau se rapproche du nouveau pôle commercial en s'établissant dans une bâtisse toute neuve de 10 000 pieds carrés, rue Des Érables, près du Carrefour de l'Estrie.

Parallèlement au développement du magasin sherbrookoise, le couple Croteau ouvre d'autres magasins, à Granby, dans la région de Québec et à Magog, en plus d'acquiescer ceux de Drummondville, Beloeil et Trois-Rivières. Pendant 16 ans, les entrepreneurs gèreront de Sherbrooke ce petit empire, voyageant régulièrement à Montréal pour les achats.

En 1984, la famille Croteau s'établit à Montréal, siège social de l'entreprise qui réunit aujourd'hui neufs magasins à travers le Québec. Même s'ils ont quitté la région, les

membres de la famille ont gardé de nombreux liens avec Sherbrooke, qu'on pense à leur contrôleur, Mireille Pelletier, une résidente d'Ascot Corner qui oeuvre au siège social trois jours semaine ou aux Ateliers Jacques et Bisson de Bromptonville, concepteurs de l'ameublement des magasins A. Croteau depuis une vingtaine d'années.

### UNE NOUVELLE ÉNERGIE INSUFFLÉE

C'est d'ailleurs avec beaucoup de plaisir et de nombreux souvenirs en tête! - qu'André, Hélène, leurs enfants Martin et Marie-Josée se sont retrouvés à Sherbrooke pour l'aménagement du nouveau magasin.

Martin, qui a passé son enfance et une partie de son adolescence à Sherbrooke, se souvient d'ailleurs de ses vacances d'été, passées à étiqueter un à un les articles scolaires... Ce passionné de la mode, diplômé en marketing, est aujourd'hui l'un des acteurs importants dans le changement d'orientation des magasins A. Croteau.

La troisième génération de Croteau a d'ailleurs apporté un vent de dynamisme au sein de l'entreprise. Bien appuyés par leur personnel, tous les membres de la famille Croteau sont donc fin prêts pour ce nouveau virage. « Notre prochain défi sera en fait de bien gérer cette imposante structure que sont devenus les magasins A. Croteau, sans augmenter les coûts. Nous mettrons tous les bouchées doubles pour y arriver. Notre politique de bas prix demeurera toujours notre cheval de bataille », conclut M. André Croteau.



Du premier magasin de la rue Wellington Sud à la nouvelle grande surface qui vient d'ouvrir, 32 ans de bons services à la clientèle



La Tribune, Sherbrooke, samedi 12 août 2000

Ce cahier est une réalisation du service de la publicité de La Tribune.

Responsable du cahier :  
Alain LeClerc

Représentant publicitaire principal :  
François Dion

Rédaction et mise en pages :  
Annie Melançon

Collaboration spéciale :  
Le Nouvelliste de Trois-Rivières

## Une association de longue date...

Monami André, j'aimerais te féliciter pour toutes ces années de réussite. Je n'ai pas oublié notre première rencontre à Sherbrooke, en 1971, il y a 30 ans! Aujourd'hui, avec l'ouverture de «Concept Mode», la maison *Nasri Frères International* est fière de vous appuyer et espère contribuer à votre succès pour les générations à venir.

**Bonne chance à la famille André Croteau!**  
Paul Nasri

La maison *Nasri Frères International* est une pionnière dans la mode pour hommes, femmes et enfants depuis 30 ans. Cette compagnie familiale s'est lancée en affaires, constatant le grand manque

# NASRI FRÈRES INTERNATIONAL

dans le domaine, pour répondre aux besoins du marché. Toujours à la recherche des dernières tendances mode autour du monde, Nasri a su combiner style, qualité et prix pour mieux servir sa clientèle.

La compagnie *Nasri Frères International* offre plusieurs marques de commerce à différents groupes d'âges. Les produits pour hommes se retrouvent sous **TRICOT NASS**, **Check Point** et **N&Co collection**. Du côté des femmes, il y a **TRICOT COQUINE**, **Coquine Casual** et **Coquine lingerie**. Enfin, les marques **Nass Jr**, **N&Co Jr**, **Check Point Jr**, plairont aux ados, tandis que **Mini Nass** et **Bébé Nass** habilleront les tout-petits.

Le look *Nasri* se reconnaît facilement à son allure mode décontractée, à des prix toujours compétitifs.

## Au plaisir de vous servir!

**NASS CO.**  
N & CO. COMPANY

**NASS**  
TRICOT

**NASS**  
GIRLS

**NASS**  
& MINI

**CHECK  
POINT**

**CP-JEANS**  
CHECK POINT JEANS

**COQUINE**  
TRICOT





# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



# Les nouvelles tendances du marché Les Croteau se tournent vers les magasins à grande surface

Le magasin Croteau tout neuf de Sherbrooke s'inscrit dans la nouvelle philosophie du marché actuel en Amérique du Nord, soit d'occuper de très grandes surfaces de plancher, permettant d'offrir ainsi une gamme de produits diversifiés pour un plus grand service aux consommateurs.

Mais une telle orientation administrative n'est pas possible à qui le veut. On ne décide pas du jour au lendemain de se repositionner vers des magasins à grandes surfaces.

Outre les raisons financières, plusieurs autres facteurs sont à prendre en considération avant de se lancer dans une telle aventure.

« Ce qui nous a fait réfléchir à nous diriger vers les magasins à grande surface, c'est lorsque la possibilité d'acquérir un local de grande dimension s'est présentée à Sainte-Foy. Dès lors, nous nous sommes demandés si nous devions occuper le local dans toute sa totalité ou si nous l'occupions partiellement. C'est à ce moment que nous avons tous fait un examen de conscience sur l'avenir de l'entreprise », explique le paternel, André Croteau.

Le concept de magasin à grande surface s'est alors révélé comme une possibilité intéressante pour l'entreprise de vêtements.

« En fait, nous avons analysé attentivement la tendance du marché », ajoute le fils, Martin Croteau. « Désormais, la compétition provient de partout et le marché nous a poussés à trou-

ver une formule différente de celle que les anciens magasins Croteau offraient depuis plusieurs années. Pourquoi ne pas offrir aux gens la possibilité de magasiner des vêtements à prix compétitif dans un environnement familial plus agréable. C'est ce qui nous a poussés à aller de l'avant avec ce projet », dit-il.

Si l'idée de présenter une grande surface de vente à la clientèle tout en gardant le caractère familial semble quelque peu illusoire, le concept qu'offre le nouveau magasin à grande surface Croteau de Sherbrooke répond de façon indéniable à cette inquiétude.

« Tout le concept du nouveau magasin de Sherbrooke a été fait en fonction de la famille. Ainsi, la surface de vente du magasin compte une salle de jeux pour les tout-petits, deux postes d'ordinateur avec accès à Internet, des postes de jeux vidéo pour les plus grands et un coin-salon où l'on peut se prélasser dans un grand fauteuil en regardant tranquillement des émissions sportives sur un écran géant; le tout dans un magasin des plus fonctionnels offrant une variété de vêtements de qualité à des prix plus qu'accessibles », renchérit Martin Croteau.

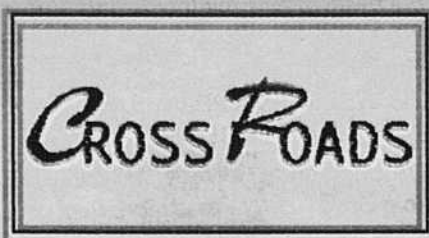
Vous remarquerez aussi, lors de votre prochaine visite, que le nouveau Croteau, de par sa grande surface, propose un magasinage agréable et confortable, notamment grâce à ses allées plus larges qui laissent circuler librement les chariots de magasinage.



Les membres de la famille Croteau en compagnie de Jean-Michel Forcier, Marie-Josée, Martin, leurs parents Hélène et André Croteau. Chacun à sa façon, individuellement ou en équipe, a travaillé au succès de ce magasin. Le 9e pour cette lignée de Croteau.

La Tribune, Sherbrooke, samedi 12 août 2000

*Nous sommes fiers d'être partenaires  
du nouveau magasin Croteau!*



**Franc succès à toute l'équipe !**

23763

# FÉLICITATIONS

## Félicitations

pour ce merveilleux magasin. Nous vous souhaitons tout le succès possible. Et surtout, nous vous remercions pour ces 25 années de complicité.

# Amici Naturali

**CROTEAU****Un vent de renouveau**

PUBLIREPORTAGE



## Les nouveaux magasins Croteau

# Une architecture qui se démarque de la concurrence

Depuis quelques années, la famille Croteau change radicalement le concept de ses magasins de vêtements que l'on peut retrouver sur le territoire québécois.

Or, la nouvelle orientation que veut prendre la famille Croteau s'inscrit dans le cadre d'un repositionnement sur le marché de ses infrastructures actuelles. Ainsi, ses anciens magasins ne répondant tout simplement plus aux exigences de la clientèle d'aujourd'hui, la famille Croteau a décidé de relocaliser quelques-uns de ses magasins à l'intérieur de nouvelles bâtisses, neuves, plus fonctionnelles et surtout, plus spacieuses. D'autres magasins ont pour leur part connu ou connaîtront une cure de rajeunissement.

« La première fois que la famille Croteau m'a contacté, c'était en 1992, lors de la construction d'un nouveau magasin Croteau à Neufchâtel. Cinq ans plus tard, on faisait de nouveau appel à mes services, cette fois-ci pour l'aménagement d'un nouveau local de quelque 30 000 pieds carrés, s'inscrivant dans la nouvelle orientation de la compagnie Croteau », se rappelle Jonathan Bisson, de la firme Bisson et associés, une firme d'architecture et de design intérieur de Québec.

Le nouveau concept de magasin à grande surface a longuement été étudié par les membres de la famille Croteau et la firme Bisson et associés. Une telle réorganisation exigeait également un nouveau concept global de mise en marché : un nouveau mobilier pour présenter les vêtements, une nouvelle image corporative, un nouveau logo, bref une refonte complète de l'image auparavant véhiculée par les magasins



Jonathan Bisson et Caroline Lajoie de Bisson et Associés.

Croteau, tout en gardant cependant le concept des meilleurs prix garantis qui a fait sa réputation au fil des ans.

« C'est un design unique aux magasins Croteau, qui mise tant sur la simplicité que l'efficacité et qui résistera bien aux années. Rien de luxueux - il était essentiel que l'aménagement n'ait pas d'impact sur le prix des vêtements - mais beaucoup de style, de chaleur », souligne M. Bisson.

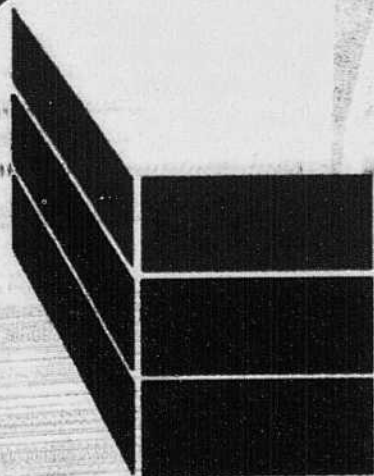
Le magasin de Sherbrooke reprend évidemment ces grandes orientations... avec quelques améliorations. « Nous

profitons de l'expérience acquise à Québec et Trois-Rivières! Le moindre détail a été pensé, de l'ameublement personnalisé, très flexible aux nombreuses salles d'essayage en passant par l'aménagement des entrepôts qui facilitera le travail des employés, etc. Nous avons aussi à considérer l'aménagement extérieur puisque le magasin est le premier à être bâti dans ce secteur commercial », poursuit Jonathan Bisson, précisant que la nouvelle bâtisse de 40 000 pieds carrés est construite en prévision d'un agrandissement futur de 10 000 pieds carrés.

### UN NOUVEAU TOURNANT

Les nouveaux magasins Croteau, comme celui situé à Sherbrooke, marquent un tournant important dans le positionnement de la célèbre bannière familiale sur le marché québécois. Ces types d'aménagement établissent des nouveaux standards de présentation à des futurs magasins Croteau à voir le jour.

« La famille Croteau s'inspire des nouvelles tendances dans le domaine de la mise en marché ainsi que d'observations recueillies lors de voyages à l'extérieur du pays pour élaborer les concepts de leurs nouveaux magasins. Même l'architecture des nouveaux magasins se distingue des autres magasins de ce genre ailleurs au Québec. Par cette nouvelle image, Croteau fait définitivement figure de précurseur quant à ses nouveaux magasins de vêtements à grande surface destinés à toute la famille », de conclure M. Bisson.



**CONSTRUCTION LONGER INC.**

# CONSTRUCTION LONGER INC.

ENREGISTRÉ ISO 9002

Entrepreneur général

Licence RBQ : 1632-0574-04

*La satisfaction de nos clients,  
le succès de notre entreprise!*

**Luc Auclair**  
Président

**Denis Brière**  
Vice-président

175, rue Léger, Sherbrooke (Québec) J1L 1M2

**Bur. : (819) 564-0115**

Téloc. : (819) 564-3178

Courriel : longer@qc.aira.com



# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



### André Croteau

## Responsable des finances et du système informatique

André Croteau a fait ses premières armes dans le domaine du commerce au magasin de père, Maurice, à Trois-Rivières. Diplômé en génie physique, il exercera pourtant durant quatre ans le métier d'ingénieur... avant de retourner à ses premiers amours en ouvrant, en 1968, son magasin de la rue Wellington Sud à Sherbrooke. Depuis, il ne vit que pour sa propre entreprise qui compte maintenant neuf magasins à la grandeur du Québec.

Précurseurs dans le domaine de l'informatisation de ses commerces, les magasins Croteau ont, dès 1982, implanté un système informatique afin d'optimiser au maximum leur potentiel de vente.

« Nos succursales Croteau sont toutes reliées par réseautique au siège social de l'entreprise, situé à Montréal. Toutes les données, les commandes sont acheminées au bureau-chef, où par la suite nous effectuons les achats nécessaires selon chaque magasin », soutient André Croteau, ajoutant que cette approche permet de centraliser l'administration à un seul et unique endroit, minimisant ainsi les risques d'erreur.

M. Croteau se souvient qu'à l'époque, il passait beaucoup plus de temps dans les vêtements que dans les livres, une facette du métier qui lui manque.

« Puisque nous avons beaucoup moins de succursales à nos débuts, je passais plus de temps dans les magasins à placer des vêtements, à effectuer les achats et à voir au bon fonctionnement général de l'entreprise. Aujourd'hui, l'ampleur de nos succursales Croteau m'oblige à délaisser cet aspect de l'entreprise et à me concentrer davantage à la finance et au développement informatique de la chaîne de magasin », affirme M. Croteau.

Cependant, André Croteau dit manquer ce contact direct avec les employés et les fournisseurs, qu'il a entretenu au cours des dernières années.



« De part mes occupations actuelles, je suis moins en contact avec la clientèle, ce qui me manque énormément. J'ai toujours adoré discuter avec le client et lui apporter mon aide lorsque cela était requis. Je m'ennuie de ces précieux moments et je compense en recueillant les commentaires des employés », note M. Croteau.

Le développement informatique implique de constamment se remettre à jour en ce qui concerne les logiciels et les postes de travail. L'ère informatique demande une rapidité dans la prise décisionnelle d'une entreprise et l'ignorer conduit inévitablement une entreprise à un recul face à la mondialisation des marchés.

« Je m'occupe également de gérer le développement de même que la construction de nos nouveaux magasins à grande surface, comme ce fut le cas ici à Sherbrooke. Avec l'arrivée de ce 3e magasin à grande surface, près de 200 personnes travailleront pour nos succursales Croteau. Nous avons pratiquement doublé nos effectifs en seulement deux ans », renchérit M. Croteau.

### Hélène Croteau

## Responsable des achats des vêtements pour dames

Après avoir occupé différents postes au sein de l'entreprise à ses débuts, Mme Croteau a depuis longtemps développé une passion des vêtements pour dames. Ainsi, la responsabilité des achats de vêtements pour dames se veut donc tout naturellement un prolongement de cette passion pour la mode.

« Les vêtements pour dames ont beaucoup évolué au cours des dernières années. Des nouveautés s'ajoutent à chacune des saisons et il faut constamment demeurer à l'affût des nouveautés afin d'offrir ces vêtements à nos clientes dès leur sortie sur le marché », précise Hélène Croteau.

Si elle dit représenter la mode vestimentaire des dames situées dans la cinquantaine, Mme Croteau avoue demander l'aide de ses enfants ou des autres membres du groupe d'achat, ou de ses employés, plus jeunes, lorsque vient le temps de cibler les vêtements qui seront populaires auprès des jeunes femmes.

« Je sais en général bien cibler ma clientèle, mais il arrive qu'un petit conseil me soit prodigué en ce qui concerne un vêtement ou un accessoire en particulier. Je trouve cette approche très stimulante et enrichissante », avoue Mme Croteau.

Les magasins Croteau fournissent des vêtements dernier cri pour dames et la majorité des clientes sont agréablement surprises de constater à quel point Croteau offre des coordonnées de qualité à des prix très accessibles.

« Nous pouvons compter sur un réseau de fournisseurs qui ont compris qu'il n'est pas nécessaire de dépenser une fortune pour obtenir un ensemble à la mode, de qualité, dans les choix de tissus variés. Nous avons bâti notre réputation sur des vêtements de qualité à bas prix et nous comptons bien la poursuivre dans notre nouveau magasin de Sherbrooke », dit-elle.

Le rayon des vêtements pour dames du nouveau magasin de Sherbrooke saura aussi



plaire à la clientèle de jeunes femmes dont l'âge se situe entre 18 et 25 ans, une clientèle que veut mieux desservir la nouvelle succursale Croteau.

« À l'instar des jeunes hommes, les jeunes filles ont une tendance à consommer des produits griffés, souvent très dispendieux et qui n'offrent pas toujours le rendement et la qualité désirés pour un vêtement de ce prix. Chez Croteau, nous voulons que les jeunes sachent qu'il est possible de se procurer des vêtements mode fabriqués avec des matériaux de qualité pour une fraction du prix des vêtements griffés. Bien souvent, nos vêtements sont encore plus beaux que ceux vendus dans les boutiques », allègue la mère de Martin et Marie-Josée.

Hélène Croteau dit avoir beaucoup de plaisir à travailler avec ses deux enfants. Il s'est créé, au fil des ans, une belle complicité entre eux, tant professionnellement que personnellement.

« Les enfants ont apporté de nouvelles idées dans l'entreprise, des idées qui reflètent bien le marché actuel. Ils apportent une vague de nouveautés qui fait du bien à l'entreprise », conclut Mme Croteau.



CROTEAU

Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



Martin Croteau

# Responsable des achats de vêtements pour hommes et adolescents et directeur du marketing

Voilà maintenant près de six ans que Martin occupe, seul, le poste aux achats de vêtements pour les hommes et les adolescents dans l'entreprise familiale.

« Pendant quelques années, Martin me suivait dans mon travail dans le but d'apprendre le métier et dès que j'ai senti qu'il était prêt à voler de ses propres ailes, je lui a laissé toute la place. Il faut dire qu'il fait un travail colossal dans ce domaine de l'entreprise », avoue le propriétaire, André Croteau.

Ses fonctions amènent Martin à faire beaucoup de recherche vestimentaire dans les autres magasins de vêtements, à grande surface mais aussi dans les boutiques spécialisées. Il regarde les tendances à venir dans le domaine de la mode masculine et tente de les appli-

quer au concept de magasin familial Croteau.

« Mes recherches s'étendent même à l'extérieur du pays, principalement à New York où je vais régulièrement voir ce qui se fait du côté de la monde pour hommes et adolescents », de dire Martin.

Sa passion pour les vêtements et pour l'entreprise familiale fait partie intégrante de lui, peu importe qu'il soit au boulot ou pas. « Même durant mes vacances, en Amérique du Nord ou en Europe, je ne peux pas délaissier mes fonctions professionnelles. C'est plus fort que moi, j'observe constamment les vêtements en vogue dans les pays étrangers, toujours dans le but de trouver des collections exclusives à Croteau », affirme le jeune homme de 29 ans.

Outre ses fonctions aux achats pour hommes et adolescents, Martin Croteau s'occupe de l'aspect marketing des magasins Croteau, tant le développement des catalogues promotionnels que la mise en marché et le nouveau concept des magasins à grande surface Croteau.

« En plus de faire de la recherche pour de nouveaux vêtements, je regarde pour de nouvelles idées susceptibles d'améliorer sans cesse le nouveau concept de nos magasins. Je vois désormais mon travail comme un ensemble, un tout qui englobe l'achat du vêtement jusqu'à la mise en marché dans le magasin. Je suis très soucieux de l'environnement dans lequel nous présentons nos vêtements », poursuit Martin.



souhaite un méga succès à des gens très entrepreneurs!

**BRAVO!**



23741



**CROTEAU**

*Un vent de renouveau*

PUBLIREPORTAGE



Marie-Josée Croteau

# Responsable des achats de vêtements pour enfants



Diplômée en mise en marché de la mode au Collège Lasalle, Marie-Josée Croteau s'occupe depuis près de dix ans des vêtements pour enfants. Auparavant, elle s'acquittait de cette tâche en plus de voir aux achats de vêtements pour dames.

« Dans ce domaine particulier de la mode, les tendances en vogue sont souvent différentes d'une région à l'autre. Certaines régions vont réagir différemment face à un type de vêtements. C'est très intéressant », souligne la jeune femme de 33 ans.

De ces vêtements destinés aux enfants qui habillent des grands de 0 à 6X, certains demeu-

rent pratiquement inchangés au fil des ans alors que d'autres changent au gré des tendances et des couleurs mode.

« Nous ne pouvons pas rester indifférents à la mode des jeunes. Chaque saison apporte son lot de vêtements et d'accessoires aux couleurs d'une émission de télévision très populaire auprès de cette clientèle. On peut penser notamment au phénomène des Teletubbies qui ont influencé les motifs de plusieurs vêtements durant un temps. Dernièrement, les Pokémons ont pris la relève. C'est important pour nous de demeurer attentifs à ces vagues soudaines de popularité », explique Mme Croteau.



La famille Croteau s'y connaît en vêtements, ce qui explique leur croissance commerciale tout simplement phénoménale.

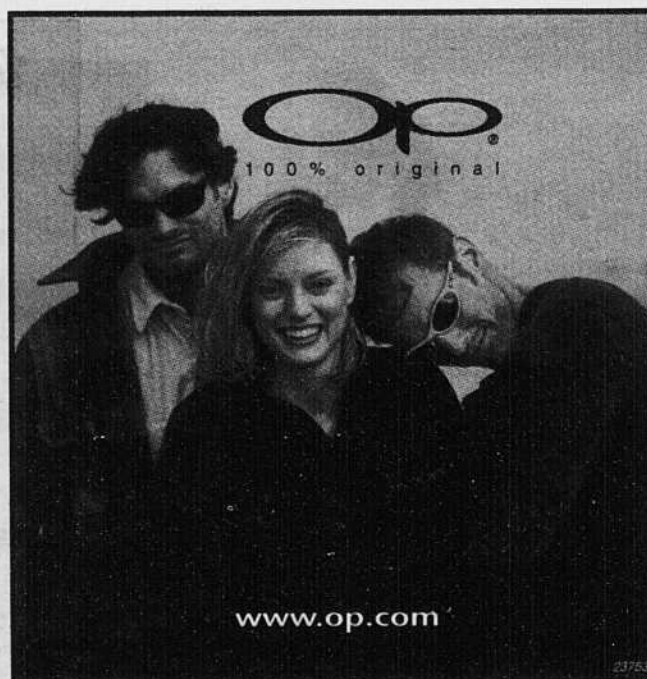
*Félicitations!*

**W. Green Jeans**



une filiale du Groupe Algo  An Algo Group Company

23755



[www.op.com](http://www.op.com)

23753

C'est avec plaisir et une grande fierté que nous célébrons l'ouverture du nouveau magasin Croteau.

*Bravo à toute l'équipe!*

*Les vêtements*

**URBAN RAGS**

23756



CROTEAU

Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



Jean-Michel Forcier

# Responsable des achats de vêtements de base



Faisant partie intégrante des entreprises Croteau depuis 25 ans, Jean-Michel Forcier est aussi un membre de la famille, étant le frère d'Hélène.

Dans l'entreprise, il est responsable de l'achat des lignes de vêtements de base, soit les sous-vêtements, les accessoires, les vêtements de travail et tous les autres articles qui sont en magasin sur une base régulière pour hommes et pour dames de même que les vêtements de travail.

« Je vois principalement au réapprovisionnement des magasins dans ces types de vêtements. Bien que les modèles changent très peu, les couleurs sont souvent très importantes pour les besoins de la clientèle », affirme M. Forcier qui a aussi pour tâche de retourner les marchandises défectueuses aux fournisseurs.

Jean-Michel Forcier s'est vu attribuer d'autres responsabilités au sein de l'entreprise, spécifiquement depuis le changement de vocation des traditionnels magasins de vêtements Croteau en magasins à grande surface.

« Jean-Michel voit à l'approvisionnement de nos nouveaux magasins en matériel de toutes sortes tels les cintres, les sacs d'emballage, les étiquettes pour les vêtements, etc., bref tout ce dont un nouveau magasin a besoin pour bien fonctionner. Il est depuis toujours un élément-clé dans les succès de notre entreprise », souligne André Croteau, en parlant de son beau-frère.

M. Forcier, qui s'est occupé notamment de l'approvisionnement du nouveau magasin à grande surface Croteau de Sherbrooke, reconnaît qu'il aime bien le défi d'ériger un nouveau magasin en partant d'une simple bâtisse.

« La famille Croteau et moi s'impliquons beaucoup lors de l'implantation d'un nouveau magasin. Nous n'avons pas peur de nous retrousser les manches et de participer physiquement à la mise en place de la marchandise sur les présentoirs. C'est un travail d'équipe; nous travaillons tous dans un même but, soit de faire évoluer les magasins Croteau », avoue M. Forcier.



Des coins bien désignés, des sections identifiées et des salles d'essayage bien fonctionnelles.



LES VÊTEMENTS D'ENFANTS PETITE PRINCESSE (1994) INC.

*Little Princess*

CHILDREN'S WEAR (1994) INC.

*Nous sommes heureux de collaborer, à notre façon, à la réussite de ce magnifique magasin. Merci de votre encouragement et tous les succès souhaités pour l'avenir.*

2255, Côte-de-Liesse  
Montréal (Québec) H4N 2M6  
Tél. : (514) 336-2283  
Télec. : (514) 336-2394

23743

*Votre dynamisme est digne de mention.*

*Félicitations!*



CODARCO Division de :

*Distributions Daniel Coderre Inc.*

IMPORTATION ET DISTRIBUTION DE  
LUNETTES DE SOLEIL, VÉHICULES À FRICTION,  
ÉTAMPES ET PRODUITS CADEAUX

1560, Chabanel Ouest - Tél. : (514) 381-1273  
Montréal (Québec) H4N 1H4 - Téléc. : (514) 389-3009

23761

# CROTEAU



*Un vent de r*

# TEAU

A-CROTEAU  
LINGERIE - FAMILIALE



*e renouveau*

# CROTEAU

Pour contrer les rigueurs de l'hiver

## Effigi lance une nouvelle collection qui n'a pas froid aux yeux

Après avoir vêtu la famille de la tête aux pieds, Effigi s'impose maintenant sur le marché des vêtements d'hiver, en introduisant une gamme saisissante de manteaux, pantalons, tuques, mitaines et foulards coordonnés qui ne laissera personne de glace. À découvrir absolument au nouveau magasin Croteau de Sherbrooke !

Publitéch/Tag

« Une entreprise qui n'est pas en croissance est par définition en régression. » C'est du moins ce que pense Sylvain Véronneau et son équipe, qui sont constamment à l'affût des nouveaux produits, mieux conçus et capable de répondre adéquatement aux besoins du consommateur. Mais attention, pour Effigi, la quantité ne doit jamais être considérée au détriment de la qualité. « Nos clients sont parfois surpris de constater l'éventail de produits que nous mettons à leur disposition. Mais toute extension de produits débute toujours progressivement, et nous nous assurons d'élargir notre équipe de développement et création, afin d'acquérir l'expertise et les connaissances nécessaires pour franchir les étapes de mise en marché avec succès. »

Sylvain Véronneau cite un exemple illustrant le souci du détail qui caractérise l'approche d'Effigi. « Nous avons introduit voilà deux ans, une vaste collection de sous-vêtements pour hommes et femmes, sous trois marques de commerce, chacune correspondant à un positionnement particulier et bien défini. Des emballages hauts de gamme ont contribué à créer une perception de qualité favorable, nécessaire à intéresser le consommateur à considérer ces nouveaux produits. »

« Ces produits se comparent avantageusement à la compétition de haut de gamme, » explique M. Véronneau, « sans toutefois en exiger le prix excessif. Chaque étape de confection a été méticuleusement étudiée et considérée afin d'optimiser la qualité. De la fabrication d'un coton peigné de haute densité, en passant par les détails de confection jusqu'à la sélection des coloris, rien n'a été négligé. »

Avec cette même rigueur, Effigi a introduit, l'année dernière, une gamme de vêtements d'hiver époustouflante, conçue pour affronter les climats les plus hostiles.



Photos : Eric Naaman

Offertes sous les marques Mini Ungava, Ungava, Kelly Ann, Defrost et Tag, toute la famille pourra pratiquer ses activités de plein air bien au chaud. « Nous avons effectué un test de marché l'hiver dernier à l'aide d'une sélection restreinte de manteaux. »

« Il y a eu un tel engouement, qu'à peine le début de la saison amorcée, la plupart de nos clients avaient vendu l'ensemble de nos collections. Cette année, nous avons plus de cinquante modèles, avec en complément les pantalons, tuques, mitaines et foulards coordonnés. Le rapport qualité-prix est sans égal, les styles et coloris sont tous plus excitants les uns que les autres. »

Les collections Ungava et Mini-Ungava sont disponibles au nouveau magasin Croteau de Sherbrooke.

Un exemple de produit développé par Effigi: ci-contre, des sous-vêtements isolants de haute performance pour homme de marque Ungava Sport Academy. En médaillon, le même sous-vêtement, mais développé spécifiquement pour la femme, avec une finition différente ainsi qu'un choix de coloris adapté.

Effigi inc.  
1155 autoroute 13  
Laval (Québec) Canada H7W 5J8  
Téléphone : 450.686.4848  
Télécopieur : 450.686.2747

effigi





# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



# Un ameublement unique signé par les Ateliers Jacques et Bisson et les Produits métalliques Roy

Pour répondre à la nouvelle image dégagée par Croteau, l'entreprise a dû délaissé l'équipement d'occasion pour se tourner vers le sur-mesure. Les idées plein la tête, Martin Croteau et l'architecte Jonathan Bisson ont partagé leur vision avec de vieux routiers dans le domaine : les Ateliers Jacques et Bisson, de Bromptonville, et les Produits métalliques Roy, de Saint-François-de-Montmagny, près de Québec.

### À L'IMAGE DES BOUTIQUES

C'est lors de l'aménagement du magasin de Sainte-Foy que la famille Croteau, par le biais de la firme d'architectes Bisson et associés, a débuté sa collaboration avec les Produits métalliques Roy. Propriété de M. Robert Roy, l'entreprise, qui engage quelque 250 personnes, se spécialise dans l'équipement - tels présentoirs, supports à tablettes, systèmes d'accrochage - pour les chaînes de boutiques.

« Les magasins Croteau représentaient un gros projet... et un gros défi, également, surtout par le type de présentation visé, se rapprochant beaucoup plus d'une boutique que de celle d'un grand magasin. Des vêtements moins serrés, présentés de face au lieu d'être en rangée, beaucoup de mannequins, c'est vraiment différent de ce qu'on retrouve habituellement dans les grandes surfaces. Pour respecter le budget avec un tel volume, nous avons



L'ameublement met bien en évidence la marchandise : des vêtements moins serrés, présentés de face, à l'image du type de présentation qu'on retrouve habituellement en boutique.

dû user d'ingéniosité », explique Michel Prémont, représentant pour la compagnie.

Un travail facilité par le professionnalisme de la famille Croteau. « Ce sont des gens avec qui on aime travailler, des gens respectueux et intègres, pas compliqués pour

deux sous! Ce fut vraiment un beau travail d'équipe. Avec eux, on se sent rapidement de la famille! », ajoute M. Prémont.

### UNE COLLABORATION DE LONGUE DATE

Travaillant de concert avec André Croteau depuis trente ans, Paul Bisson, des Ateliers Jacques et Bisson, le connaît bien, aussi, cet esprit de famille. Surtout que c'est son neveu, Jonathan, qui a obtenu le contrat de renouveler l'image et l'architecture des magasins A. Croteau!

« Depuis le temps que je travaille avec André, je connais bien ses exigences. Il me fait d'ailleurs pleinement confiance. Pour le nouveau concept, j'ai suivi les idées développées par Martin et Jonathan, tout en y apportant mon grain de sel, pour une plus grande efficacité ou une meilleure rentabilité », souligne M. Bisson dont l'entreprise travaille exclusivement pour les magasins Croteau depuis quatre ans.

Paul Bisson a une grande admiration pour son partenaire d'affaires de longue date. « C'est un gars très humain. Je lui lève mon chapeau! Les gens apprécieront énormément son nouveau magasin. Même moi j'ai eu du plaisir à y magasiner! » de conclure M. Bisson.

## Nos félicitations à la Maison Croteau



Impression Format Géant

Guylaine Martel

16 781 chemin Ste-Marie, Kirkland, Québec H9H 5H3  
Tél. : (514) 630-0660 téléc. : (514) 630-6661

25404

# LSL

GRUPE CONSEIL  
MÉCANIQUE • ÉLECTRICITÉ  
STRUCTURE • PRODUCTION

4715, rue des Replats, Suite 261  
Québec (Qc), G2J 1B8  
Bur.: (418) 623-2802  
Fax.: (418) 623-2382  
E-mail: gclsl@sympatico.ca

12, rue des Pionniers  
Causapsca (Qc), G0J 1J0  
Bur.: (418) 629-0472  
Fax.: (418) 623-2382

Vos spécialistes de l'ingénierie à Québec et Causapsca

#### Dans les domaines de...

- ✓ la mécanique du bâtiment
- ✓ l'économie d'énergie (géothermie)
- ✓ génie civil et structure
- ✓ génie industriel
- ✓ l'enseignement sur mesure

#### on effectue les tâches de...

- ✓ l'inspection
- ✓ le contrôle des coûts
- ✓ la conception
- ✓ l'analyse des procédés
- ✓ la formation

Pour plus d'information, consulter notre site web: [www3.sympatico.ca/gclsl](http://www3.sympatico.ca/gclsl)



# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



# La signature Croteau Encore et toujours pour toute la famille

Depuis toujours, les magasins Croteau ont été synonymes de magasins de vêtements de qualité destinés à chacun des membres de la famille, du nouveau-né en passant par l'adulte. Or, le nouveau magasin à grande surface Croteau, rue Northrop-Frye, continue d'exprimer cette même philosophie d'entreprise qui a fait la réputation de la famille Croteau à travers le Québec.

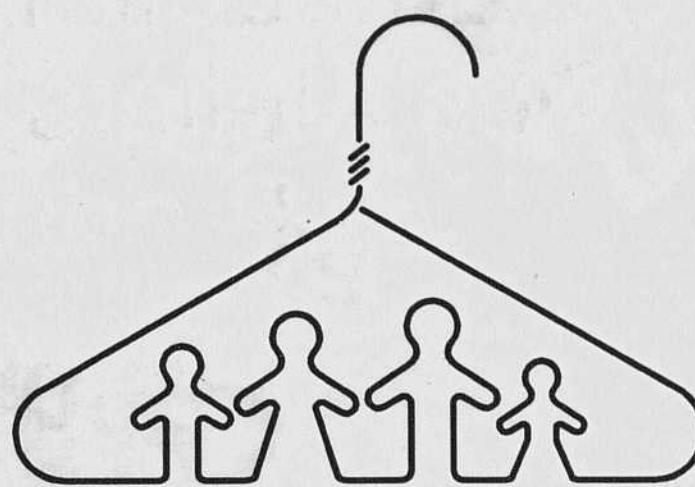
« En se convertissant en magasin à grande surface, il était important pour nous tous de préserver le concept de magasin familial, c'est-à-dire un magasin qui offre des vêtements de qualité au meilleur rapport qualité/prix sur le marché », souligne Marie-Josée Croteau, la fille des propriétaires, André et Hélène Croteau.

« Nous avons tenté de rendre le magasinage de nos clients plus attrayant; le mobilier, les présentoirs, le design de nos magasins, l'image corporative de l'entreprise, tout a été amélioré dans le but de nous rapprocher davantage de notre clientèle », de dire André Croteau.

Cette innovation dans la mise en marché des magasins Croteau s'inscrit aussi dans le désir de leurs principaux fournisseurs en vêtements d'offrir des produits de meilleure qualité, plus actuels au niveau de la mode. La nouvelle gamme de vêtements désormais distribuée exigeait ainsi une at-

tention particulière en ce qui a trait à la mise en marché du produit à l'intérieur des magasins Croteau. D'où l'idée de présenter une nouvelle formule de magasin à grande surface.

« Depuis quelques années déjà, nous recherchions des emplacements afin de développer notre magasin de Sherbrooke. Il nous fallait un grand terrain dans le pôle commercial du Carrefour de l'Estrie. Ce futur développement commercial, à l'arrière du Maxi, nous semblait approprié. Il est facilement accessible et nous sommes bien visibles de l'autoroute 410. Nous ne sommes peut-être pas directement sur le boulevard Portland, mais j'ai confiance que nous pourrions déplacer nos clients d'un coin de rue », de noter M. André Croteau.



## A. Croteau Ltée de Sherbrooke et Produits Métalliques Roy donnent leur support à toute la famille.

Produits Métalliques Roy et  
A. Croteau Ltée de Sherbrooke  
ont uni leur expertise respective  
pour rendre ce magasin familial  
attrayant, chaleureux et raffiné.

Nous vous invitons à vivre  
une nouvelle expérience!



**Les produits métalliques**  
Mobilier de magasin sur mesure

52, boulevard Morignau, Saint-François de Montmagny (Québec) G0R 2G0  
Téléphone: (418) 259-2711 1 800 297-2711 Fax: 1 877 259-2931  
www.roymetal.qc.ca

25416

Églantine



et

Capucine



**BOYVA**™  
produit de qualité

385 Louvain, Ouest, Montréal  
(Québec) Canada, H2N 2J1  
Tél.: (514) 858-6160 Fax: (514) 858-9515

**CROTEAU****Un vent de renouveau**

PUBLIREPORTAGE



## Boxers Boyz

# L'heureuse combinaison de talents et d'expérience pour un rapport qualité-prix incomparable

En deux ans seulement, la compagnie Boxers Boyz s'est imposée sur le marché québécois, devenant le fournisseur de plusieurs grandes chaînes de magasins dont le groupe Croteau.

Déjà très présente au Québec, l'entreprise a récemment fait une percée au Mexique, en plus d'exporter quelques collections au Japon et en Arabie Saoudite. Le développement d'une nouvelle ligne *Sportswear* pour enfants pourrait lui ouvrir d'autres portes...

« Cette croissance est le résultat d'un beau travail d'équipe. De la création à la livraison, en passant par les relations avec la clientèle, tous ont collaboré à ce succès. Boxers Boyz peut compter sur des gens professionnels qui veulent toujours s'améliorer, progresser », note Jacques Carrier.

C'est d'ailleurs la mise en commun d'expériences qui a abouti à la création de l'entreprise, en 1998. Nérée Arseneault, Jacques Carrier et Linda Sauvé, tous bien établis dans le domaine du vêtement, décidaient alors d'unir leurs forces. « Sans l'appui de notre personnel et son équipe de stylistes, notre entreprise n'en serait pas là aujourd'hui », tient à préciser M. Carrier.

### DES IDÉES ET DES PRODUITS UNIQUES

Boxers Boyz offre plusieurs collections :

Roupillon et Boyz pour les pyjamas hommes, femmes et enfants ainsi que César et Rosalie, Églantine et Capucine dans le *Sportswear* pour enfants.

Des vêtements au design qui se démarquent... et se remarquent. « En matière de conception de pyjamas, les normes gouvernementales sont très strictes. Malgré tout, notre équipe de designers a fait preuve de créativité, sortant du peloton pour une entrée rapide sur le marché », explique Nérée Arseneault.

Un suivi rigoureux à la fabrication, tant pour les tissus qu'à l'assemblage des vête-

ments, assure également une qualité impeccable.

Boxers Boyz a donc su développer une recette gagnante auprès des consommateurs qui désirent en avoir toujours plus pour son argent.

### UNE RELATION PRIVILÉGIÉE AVEC LE CLIENT

Autre point en faveur des collections signées par Boxers Boyz : elles répondent vraiment à un besoin. « Nous impliquons beaucoup notre clientèle au-travers du processus de conception et fabrication de vêtements.

Notre équipe fait la recherche, ramène les tendances, crée, mais ceux qui savent vraiment ce qui se vend auprès des gens, se sont les magasins. D'où l'importance d'établir un réseau de communication efficace avec eux », précise M. Arseneault.

Présentation de dessins, sondages, échange d'informations, autant de moyens mis en œuvre pour assurer des collections comblant l'attente du consommateur. « C'est un travail d'équipe! On développe ainsi de grandes complicités, de bons échanges de renseignements, qui profitent à tous », ajoute M. Carrier.

### LE SPORTSWEAR : LA VOIE DE L'AVENIR

Bien implanté dans le domaine des pyjamas, Boxers Boyz développe actuellement le marché du *Sportswear*. « Notre prochain défi sera d'accroître notre part de marché. Pour y arriver, nous misons énormément sur notre nouvelle collection pour enfants *Églantine et Capucine* », de mentionner M. Arseneault.

En conclusion, Boxers Boyz, une équipe à suivre...



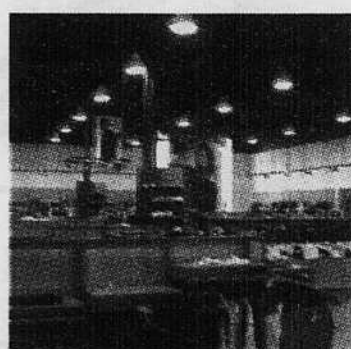
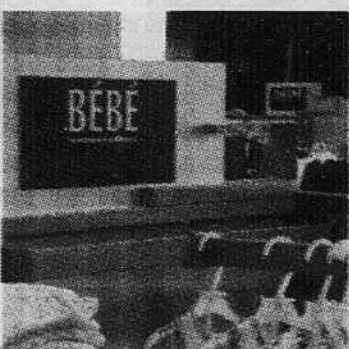
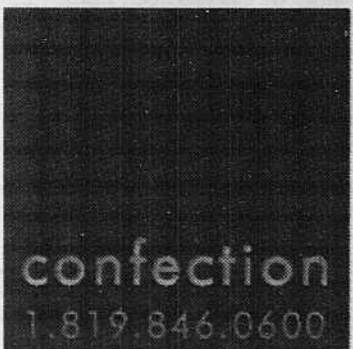
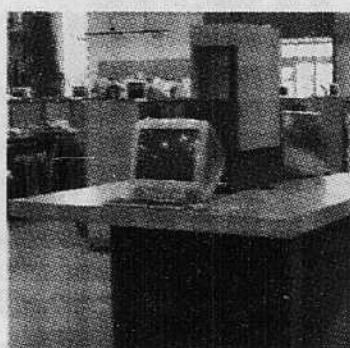
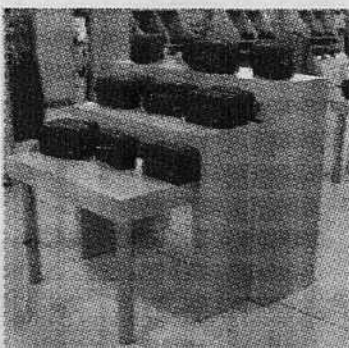
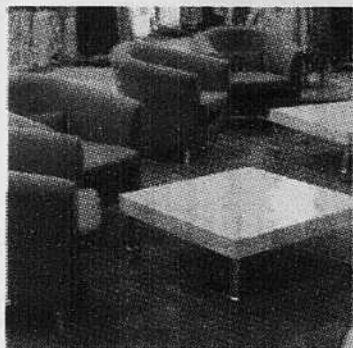
# une autre histoire de famille



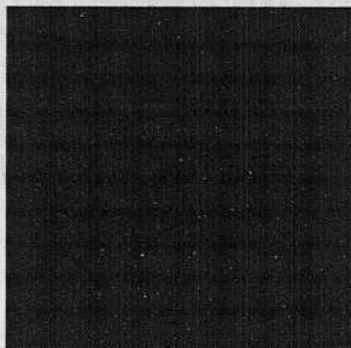
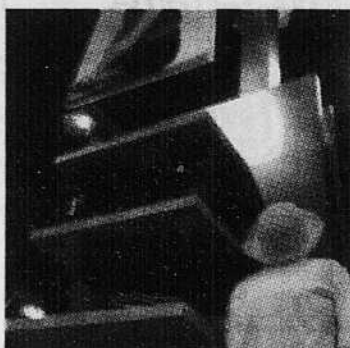
## bisson | associés

architecture  
design d'intérieur  
expertises techniques  
gestion de projets

[www.bissonassocies.com](http://www.bissonassocies.com)



LES ATELIERS  
*Jacques Bisson*  
ÉBÉNISTERIE





**CROTEAU**

*Un vent de renouveau*

PUBLIREPORTAGE



Travaillant pour A. Croteau depuis 19 ans

# Mireille Pelletier a la passion des chiffres!



L'expansion des magasins Croteau a amené la direction à travailler d'arrache-pied pour garder une saine gestion. De plus grands magasins requièrent en effet plus d'employés, augmentent le roulement de la marchandise... et aussi celui de l'argent. À la tête du service de comptabilité, Mireille Pelletier, une résidente d'Ascot Corner, garde un oeil vigilant sur les chiffres de tous les magasins. Un défi de taille mais combien passionnant!

« Travailler pour une entreprise aussi dynamique est très motivant. C'est parfait pour moi qui n'aime pas le travail routinier! », souligne Mme Pelletier qui travaille trois jours à Montréal, passant les deux autres journées au bureau de Sherbrooke.

« J'ai connu la famille Croteau en 1981; je travaillais alors pour une firme comptable qui faisait la vérification annuelle de leur comptabilité. Quand les magasins ont ouvert un poste de contrôleur, je n'ai pas hésité à me joindre à cette belle famille. »

Mme Pelletier voue d'ailleurs une grande admiration à ces gens qui ont su bâtir une entreprise prospère. « C'est extraordinaire de voir une qu'une compagnie de chez nous connaisse un tel succès et puisse relever un si gros défi », ajoute Mme Pelletier.

## Un succès signé par une équipe dynamique

Si l'entreprise A. Croteau a pu connaître une telle progression et est, en ce nouveau millénaire, prête à relever un nouveau grand défi, c'est grâce au travail acharné d'une solide équipe. Parmi les précieux collaborateurs de la famille Croteau, on retrouve : Josée Dugal, superviseuse des magasins; Lise Gauvin, responsable des comptes payables pour l'entreprise A. Croteau ltée; Louise Chalifoux, responsable des ressources humaines pour l'entreprise A. Croteau ltée; Linh Ma, responsable du système informatique; Sylvie Coutu, responsable du groupement d'achat Croteau; Nadine Bernier, responsable de la mise en marché. À ces six personnes, un merci tout particulier.

**Excavation M Toulouse inc.**

2377, rue King Est  
Sherbrooke (Québec)  
J1G 5G7

Tél. : 564-7018

Télec. : 564-7701

25408

LES IMMEUBLES

**E. G. A.**  
INC.

CONDOMINIUMS BÂTIMENTS INDUSTRIELS ÉDIFICES À BUREAUX

MULTILOGEMENTS CENTRES COMMERCIAUX TERRAINS

**Gérard Allard**  
Président

4791, boul. Bourque  
Rock Forest (Québec)  
Tél. (819) 821-2526  
Télec. (819) 821-2629

*Félicitations à  
la famille Croteau  
pour ce beau projet*

**Meilleurs vœux  
de succès**

**Nous vous  
regretterons  
comme voisin**



**Dépanneur Shell**

**Carrefour-Portland**

Jean-Claude et  
Guylaine Nadeau

23765



# CROTEAU

## Un vent de renouveau

PUBLIREPORTAGE



### Nathalie B.

## Des collections féminines bien de leur temps!

Gary Fleischer est l'homme de **Nathalie B.** En son nom, il signe, dans les collections pour dames, les *Nathalie B.*, *Classica*, *En suite*, *Vie ta vie* et *Collection GNB*. « Nous concevons des vêtements aux lignes classiques, de ville ou de bureau, que l'on coordonne aux besoins de la femme d'aujourd'hui en s'inspirant des dernières nouveautés dénichées en Europe ou aux États-Unis », explique M. Fleischer qui compte parmi sa clientèle privilégiée l'ensemble des magasins Croteau par le biais de leur regroupement d'achats.

« La force du groupe Croteau est sa capacité d'adaptation, chaque commerçant-proprétaire est proche de sa clientèle et sait très bien en définir les besoins. Ainsi, il peut suivre l'évolution de la mode et exiger de ses fournisseurs, comme c'est le cas aujourd'hui, qualité et prix abordable », soutient M. Fleischer.

Collaborant depuis une quinzaine d'années avec l'entreprise québécoise, Gary Fleischer a profité de la nouvelle image que s'est donné Croteau pour ajouter une catégorie de vêtements plus haut de gamme. « Ce sont en fait des vêtements qu'on retrouvait déjà en boutique et que le nouveau concept de Croteau nous permet maintenant de proposer dans ses magasins. Pour les consommatrices, le choix sera plus que jamais intéressant. »

Les designers, sans cesse à l'affût de nouveaux styles, n'ont pas oublié les jeunes filles (7 à 14) et les fillettes (4 à 6X), qui retrouveront sous la griffe *NPV Collection* des vêtements mode à petit prix.

### Activûs

## Porter des vêtements Activûs, un « must » !

Une des plus importantes compagnies manufacturières de vêtements au Québec, Activûs signe la collection « Must Authentic » en plus de fabriquer de nombreuses marques privées et licences de programmes télévisés pour enfants tels que « Cornemuse ».

Fondée par deux entrepreneurs acharnés et passionnés, Liane et Claude, l'entreprise fonctionne à la verticale, c'est-à-dire qu'elle réalise la plupart des opérations, du tricot de la majorité de ses tissus à l'impression grâce à son propre service de sérigraphie.

Cette façon de faire permet à Activûs d'avoir un grand contrôle sur la qualité de ses produits, en plus d'offrir des prix plus que compétitifs à sa fidèle clientèle à travers le pays.

Créant des emplois à plus de 500 personnes, Activûs produit plus de 100 000 vêtements par semaine, dont la moitié est imprimée dans ses ateliers de sérigraphie. Sa populaire collection « Must Authentic » se vend à plus de 2 millions d'exemplaires chaque année. Le succès de l'entreprise est tel qu'on prévoit doubler le nombre d'emplois d'ici l'an 2002.

Déterminée et possédant une capacité de travail incroyable, Liane, la présidente d'Activûs, a d'ailleurs de grands projets pour sa compagnie... Pour maintenir cette croissance phénoménale, elle s'est associée à un partenaire possédant 35 années d'expérience dans la fabrication de vêtements et dans les domaines du tricot et du tissu.

Activûs, une entreprise québécoise à surveiller ces prochaines années...

La Tribune, Sherbrooke, samedi 12 août 2000

les modes  
**Ameco & Paradisio inc.**  
PRODUCTEUR DES MARQUES DE QUALITÉ



offrent leurs félicitations  
à toute l'équipe de

**A. CROTEAU** Ltée.  
de SHERBROOKE

Tous nos voeux de succès !

23733

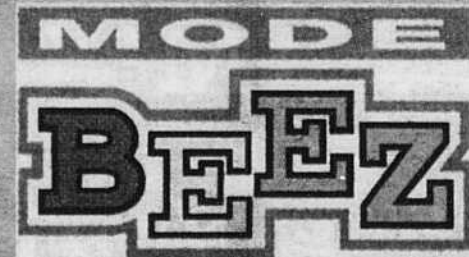
Nous souhaitons beaucoup de  
succès à la maison Croteau.

T. C.



CO

**Félicitations !**



23734

# CRÉATEUR DE MODE

HAUT DE GAMME

CLASSIQUE

DE VILLE

DE BUREAU

DÉCONTRACTÉE

*Avec vous et  
pour vous  
à l'entrée du  
Nouveau  
Millénaire...*

(DE JUNIOR À TAILLE +)

*Classica*  
CA 0475

NPV COLLECTION

*Die Die*  
PARIS

*en suite*  
CA 84715

Nathalie

G.N.B.

Nathalie B. et ses  
divisions sont fières  
d'être associées au  
nom Croteau  
pour une mode  
audacieuse et  
contemporaine à  
l'image de toutes  
les femmes.

Nathalie B.

**CROTEAU****Un vent de renouveau**

PUBLIREPORTAGE



Un membre de la grande famille Croteau depuis plus de 25 ans

# La gérante Carmen Rochefort relève son plus grand défi!



Le domaine de la mode a toujours fasciné Carmen Rochefort, gérante du magasin Croteau depuis une douzaine d'années. « J'aime m'habiller, suivre les développements dans ce domaine. J'adore aussi travailler avec le public. Je me suis donc retrouvée dans mon élément, il y a plus de 25 ans, lorsque la famille Croteau m'a engagée », se souvient Mme Rochefort.

Alors étudiante, Carmen faisait ses débuts comme vendeuse à temps partiel. Rapidement, elle a grimpé les échelons : de la mise en marché des vêtements à la participation aux achats avec la propriétaire Hélène Croteau, Carmen Rochefort fut ensuite nommée assistante-gérante puis gérante de ce magasin très populaire auprès de la population d'ici.

« La famille Croteau m'a toujours fait confiance. Ce sont des patrons en or, des gens tellement humains qui mettent eux-aussi la main à la pâte. J'avais d'ailleurs très hâte de retravailler avec Mme Croteau pour l'aménagement du nouveau magasin », ajoute Mme Rochefort.

### UNE TÂCHE ACCRUE... MAIS UN SI BEAU DÉFI!

Avec l'ouverture du nouveau magasin, quatre fois la superficie de l'ancien commerce rue Des Érables, Carmen Rochefort doit superviser un plus grand nombre d'employés... sans oublier la réception des marchandises qui est aussi accrue.

« En fait, le personnel a triplé. Quant au choix de vêtements, il est encore plus important. À Sherbrooke, notre magasin fonctionnait très bien, mais nous manquons un peu d'espace... Ce déménagement arrive au bon moment. C'est beaucoup de travail mais c'est aussi très motivant. Nous avons tous hâte d'emménager dans notre nouveau local! », lance Carmen Rochefort qui s'est toujours énormément dévouée pour l'entreprise Croteau. « Ce magasin, c'est comme le mien. Je l'ai vu grandir, s'améliorer. Nous offrons aujourd'hui plusieurs lignes réputées, les mêmes vêtements qu'on retrouve en boutique, mais tellement plus abordables. »

### UN SERVICE PLUS PERSONNALISÉ

Si tout le personnel a accueilli avec joie cette nouvelle orientation, les consommateurs apprécieront eux-aussi la nouvelle image Croteau. « Le magasin est beaucoup plus aéré; c'est plus facile de s'y retrouver et de voir la belle marchandise. Nous avons d'ailleurs quelqu'un qui s'occupe uniquement de la mise en marché, montant différents ensembles. Aussi, comme nous n'avons presque plus de comptoirs, nos employés consacreront moins de temps à placer les vêtements et davantage à conseiller les clients... Les gens seront agréablement surpris des changements », conclut Mme Rochefort.

La Tribune, Sherbrooke, samedi 12 août 2000

La réussite de ce nouveau  
«méga concept» sera sûrement  
à la hauteur de ses promoteurs.

**Franc succès!**

L'équipe de  
Création  
Jean-Lou inc.  
Jeannine Perron  
présidente

**Création  
Jean-Lou**

23742

CREAM SODA

BASIC STOCK

THE  
SIMPSONSNite Angels  
LINGERIEOCEAN  
PACIFIC**BRAVO****À TOUTE  
L'ÉQUIPE**

353 CHABANEL OUEST  
MONTREAL, QUEBEC, H2N 2G1  
CANADA  
TEL: (514) 387-2591  
FAX: (514) 387-3034  
1-800-387-2591

23751

**Félicitations!**

Paris-Geneve Inc.  
félicite  
A. Croteau Ltée  
et leur équipe  
pour le nouveau magasin  
à Sherbrooke

**PARIS-GENÈVE INC.**

23752

S 26

**CROTEAU****Un vent de renouveau**

PUBLIREPORTAGE



Une quarantaine de personnes travaillent au nouveau Croteau

# Tout le personnel a bien hâte de vous accueillir!

« Quand on nous a parlé des travaux d'agrandissement, j'avais surtout hâte qu'ils soient terminés; nous venions de recevoir la collection de printemps et c'était tellement tassé que nous avions de la difficulté à passer », se souvient Huguette Audy, qui travaille dans le rayon des dames.

C'est d'ailleurs avec beaucoup d'enthousiasme que les employées sherbrookoises ont accueilli la nouvelle orientation du Croteau. « On s'en va vers mieux. Les vêtements seront plus visibles, il y aura moins de comptoir. Nous avons beaucoup de beaux vêtements, plusieurs de mes clientes m'en font d'ailleurs la remarque : elles ont souvent vu le même modèle en boutique, mais à plus cher que chez nous! Avec plus d'espace, il sera encore plus facile de trouver ce qu'on recherche », ajoute Mme Audy, qui travaille pour Croteau depuis 14 ans.



## LES GOÛTS ÉVOLUENT... CROTEAU AUSSI!

Depuis son ouverture, en 1968, le magasin Croteau de Sherbrooke a en effet bien évolué... et sa marchandise, aussi! « Nous offrons de la qualité à bon prix. Pour les enfants, notamment, qui grandissent si vite, les parents apprécient beaucoup notre choix », souligne Georgette Turcotte qui depuis 17 ans travaille dans le rayon des enfants (0-6X). « C'est un département que j'aime bien. Avec les années, il s'est créé des liens avec la clientèle, très fidèle. Des enfants qui s'habillaient ici il y a quelques années viennent aujourd'hui pour leur propre bébé! », fait remarquer Mme Turcotte.

Si les parents apprécient les beaux ensembles pour leurs enfants, ces derniers y trouvent également leur compte... « Les pa-

rents sont de plus en plus à l'écoute des goûts de leurs jeunes. Les adolescents suivent particulièrement la mode de très près. Nous leur offrons donc des vêtements très tendance... mais respectant le budget de leurs parents! », précise Solange Philippon, à l'emploi de Croteau depuis 15 ans dont dix ans dans le rayon des enfants (6-18 ans).

La réputation de Croteau en matière de rapport qualité-prix est telle que les gens n'hésiteront pas à faire un petit détour pour venir y magasiner. « La plupart de nos clients n'ont aucun problème à venir à Sherbrooke; d'ailleurs, certains le faisaient déjà », souligne Nicole Bouffard qui travaillait, depuis 12 ans, au magasin Croteau de Magog. Avec la construction du nouveau Croteau à Sherbrooke, le commerce magogois a fermé ses portes.

## LA FÉBRILITÉ DES PRÉPARATIONS

Toute l'équipe travaille donc fort pour mettre bien en évidence les nombreuses collections, dans cette grande surface qui permettra d'offrir encore plus de choix.

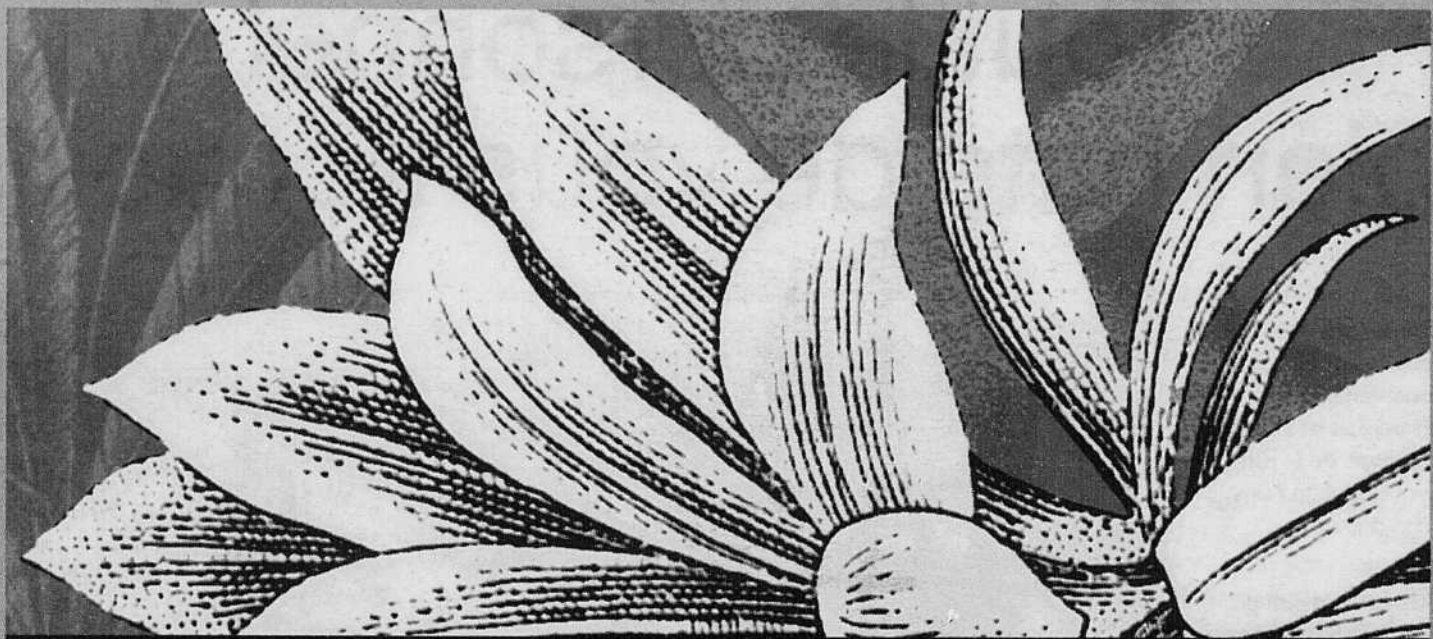
« Ce sera évidemment plus de travail », explique Louise Côté, qui s'occupe de la réception de la marchandise, « mais j'aime relever de nouveaux défis. Moi, tout ce qui peut améliorer les services à la clientèle, je suis d'accord! », souligne Mme Côté, employée de Croteau depuis 17 ans, principalement à Magog.

La majorité des employés ayant plus de 10 ans d'ancienneté, elles n'en sont donc pas à leur premier déménagement. « J'ai aussi participé à l'aménagement du magasin sur la rue Des Érables. C'est un mo-

ment très excitant », mentionne Marcella Lavalée, engagée par la famille Croteau il y a 10 ans.

Après avoir surtout travaillé à la réception des marchandises, Mme Lavalée retourne sur le plancher, comme chef-caissière. « J'ai bien hâte de renouer avec les clients. Je travaillerai aussi plus étroitement avec les employées. L'ambiance de travail est tellement agréable chez Croteau. Avec les années, les filles ont appris à se connaître. »

Une belle atmosphère qui sera encore présente au nouveau magasin... et tellement plus! « Les gens vont aimer le nouveau magasin. Ils vont le trouver beau, leur magasinage sera plus agréable », de conclure les employées interviewées.



# Max Cocos

Island Trotters

