



La « Promotion des fêtes »
jusqu'à 150 000\$ à gagner

Activité Sage, pas sage

Repas festifs

« Allumez vos papilles »

au cœur
des fêtes



JUSQU'AU 10 JANVIER 2017

par
pur
plaisir

CASINO

819 772-2100 18+

VOLUME 3 | DÉCEMBRE 2016

leDroit AFFAIRES

GATINEAU/OTTAWA



JEFF HUNT

Le succès dans
la victoire

PORTRAIT

Marie-Claude Doucet
du MIFO

DOSSIER

Les micro-entreprises

Partenaire platine

BRIGIL

PERFORMANCE

TECHNOLOGIE

CONFORT



DESIGN

SÉCURITÉ

LÉGENDAIRE



UN CONCESSIONNAIRE À LA FINE POINTE DE LA TECHNOLOGIE
ET À LA HAUTEUR DE VOS ATTENTES



MDX 2017

RDX 2017

ILX 2017

TLX 2017



Modèle illustré, MDX Élite 2017

Modèle illustré, RDX Élite 2017

À PARTIR DE 55 875\$*

À PARTIR DE 44 375\$†

À PARTIR DE 31 775\$**

À PARTIR DE 37 875\$**

OUVERTURE DÈS JANVIER 2017
60, BOUL. DE L'HÔPITAL, GATINEAU



casinogatineauacura.com
7, boul. du Casino, Gatineau • 1 866 943.9981

* Prix de vente de 55 875 \$ // 67 975 \$ pour un nouveau modèle Acura MDX 2017 (YD4H2HJNX) // modèle illustré, un nouveau Acura MDX Élite 2017 (YD4H8HKX). Frais de transport et de préparation de 2 045 \$, pneus EHF (15,00 \$), frais pour l'air climatisé (100 \$) inclus. Permis, frais, assurances, enregistrement et taxes en sus.
† Prix de vente de 44 375 \$ // 48 975 \$ pour un nouveau Acura RDX 2017 (TB4H3HJNX) // modèle illustré, un nouveau Acura RDX Élite 2017 (TB4H7HKN). Frais de transport et de préparation de 2 045 \$, pneus EHF (15,00 \$), frais pour l'air climatisé (100 \$) inclus. Permis, frais, assurances, enregistrement et taxes en sus. ** Prix de vente de 29 590 \$ // 33 590 \$ // 40 690 \$ // 48 190 \$ pour une nouvelle Acura ILX 2017 (DE2F3HIX) // modèle illustré, une nouvelle Acura ILX Tech 2017 (DE2F7HKNX) // Acura TLX SH-AWDMD de base 2017 (UB3F3H1) // modèle illustré, une nouvelle Acura TLX SH-AWDMD Élite 2017 (UB3F7HKN). Frais de transport et de préparation de 2 045 \$ et frais pour l'air climatisé (100 \$) inclus. Permis, frais, assurances, enregistrement et taxes en sus. Voir votre concessionnaire Gatineau Casino Acura pour tous les détails.

L'ÉVÉNEMENT
CÉLÉBREZ DÉCEMBRE
DE LEXUS

Équipe
BEL-AIR
Team



F SPORT Série 1 illustré



F SPORT Série 1 illustré



F SPORT Série 2 illustré

AWD
TRACTION
INTÉGRALE

CÉLÉBREZ VOTRE PASSION.

FAITES VITE ET PROFITEZ D'UN CRÉDIT POUR TRACTION INTÉGRALE JUSQU'À 2 000 \$

2017 IS 300 AWD

TAUX DE LOCATION PAIEMENT AUX DEUX SEMAINES

1,9%* 219\$*
40 MOIS ACOMPTÉ 3 850 \$

2017 NX 200t AWD

TAUX DE LOCATION PAIEMENT AUX DEUX SEMAINES

1,9%* 219\$*
40 MOIS ACOMPTÉ 2 150 \$

LE PAIEMENT INCLUT UN CRÉDIT POUR TRACTION INTÉGRALE DE 2000\$*

2017 RX 350 AWD

TAUX DE LOCATION PAIEMENT AUX DEUX SEMAINES

1,9%* 279\$*
40 MOIS ACOMPTÉ 2 300 \$

LE PAIEMENT INCLUT UN CRÉDIT POUR TRACTION INTÉGRALE DE 2000\$*



SERVICE DES VENTES
435 ch. McArthur,
angle St-Laurent, Ottawa
613.741.3270

PIÈCES ET SERVICE
435-A ch. McArthur,
angle St-Laurent, Ottawa
613.741.3270

VOTRE CONCESSIONNAIRE LEXUS D'OTTAWA-GATINEAU

belairlexus.com

BEL-AIR LEXUS
435 ch. McArthur, angle St-Laurent, Ottawa
613.741.3270



*Le crédit AWD sera déduit du prix d'achat/location négocié après les taxes et sera disponible à l'achat/location de nouveaux véhicules Lexus sélectionnés 2016. **Offres de location disponibles par l'intermédiaire des Services financiers Lexus sur approbation de crédit. *Exemple de financement basé sur un 2017 IS 300 sfx «A» sur un terme de 40 mois au taux annuel de 1,9% et sur un prix total de Lexus de 45 135\$. Le paiement bimensuel est de 219\$ avec un acompte de 3850\$ ou échange équivalent. OS de dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel exigible au début du contrat. Total de 86 paiements de location bimensuels requis pendant la durée du bail. L'obligation totale est de 22 845\$. Exemple de financement basé sur un 2017 NX 200t «A» sur un terme de 40 mois au taux annuel de 1,9% et sur un prix total de Lexus de 44 190\$. Le paiement bimensuel est de 219\$ avec un acompte de 2150\$ ou échange équivalent. OS de dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel exigible au début du contrat. Total de 86 paiements de location bimensuels requis pendant la durée du bail. L'obligation totale est de 21 735\$. Exemple de financement basé sur un 2017 RX 350 sfx «A» sur un terme de 40 mois au taux annuel de 1,9% et sur un prix total de Lexus de 57 955\$. Le paiement bimensuel est de 279\$ avec un acompte de 2300\$ ou échange équivalent. OS de dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel exigible au début du contrat. Total de 86 paiements de location bimensuels requis pendant la durée du bail. L'obligation totale est de 29 505\$. Kilométrage limité à 60 000 km; des frais de 0,25\$/km excédentaire s'appliquent. Le prix total de Lexus inclut le transport et la préparation (2045\$), les frais de gestion des pneus (29\$), les frais de filtres (1\$), la taxe sur le climatiseur (100\$), les frais du COCA (10\$), Taxes, immatriculation, enregistrement (s'il y a lieu) et assurance en sus. Les offres expirent à la fin du mois. Voyez Bel-Air Lexus pour connaître tous les détails.

SOMMAIRE

Glatfelter

Les défis multiples
d'Alexandre Gosselin

3

Milident

Un laboratoire familial en
plein essor

8

MIFO

Le modèle de gestion de
Marie-Claude Doucet

11

Ottawa Sports Entertainment Group

La grande victoire de
Jeff Hunt

16

Dossier

Les micro-
entreprises
au coeur de
l'économie

23

AUSSI...

7. Innover pour réussir

30. Le marketing par courriel

33. La philanthropie d'affaires

35. La relève en action

38. Rue commerciale



**UNE SOLUTION
CLÉ EN MAIN
POUR VOTRE
COMMERCE !**

NOUS OFFRONS

- Barbotine**
- Popcorn**
- Nachos**
- Barbe à papa**
- Bonbons**

Nous fournissons également tout l'équipement nécessaire, et nous prenons en charge l'entretien de celui-ci.



**APPRENEZ-EN PLUS AUPRÈS
DE VOTRE REPRÉSENTANT**

1-800-263-3853 | SLUSHPUPPIECANADA.COM

Décembre 2016 / Vol. 03

Publié par
le quotidien leDroit
47, rue Clarence, Bureau 202
Ottawa, ON K1N 9K1
Tél. : 613 562-0111

www.ledroit.ca
affaires@ledroit.com

PRÉSIDENT-ÉDITEUR
Pierre-Paul Noreau

**RÉDACTEUR
EN CHEF**
Jean Gagnon

**RÉDACTRICE
PRINCIPALE**
Geneviève Turcot

COLLABORATEURS
Isabelle Brisebois
Jacqueline Dubé
Marc Gauthier
Libana Kassab
Claude Savoie
Isabelle Rhéaume

PUBLICITÉ
Éric Brousseau
Sylvie Charette

PRODUCTION
Raymond Bégin

GRAPHISME
Mathieu Boudreault

PHOTOGRAPHIE
Patrick Woodbury
Martin Roy
Etienne Ranger

IMPRESSION
TC • Imprimeries
Transcontinental

PHOTO DE LA UNE: PATRICK WOODBURY, LEDROIT
PHOTOMONTAGE: MATHIEU BOUDREAU

Le Droit Affaires
est disponible dans
notre application
gratuite **Le Droit.**

lincontournapp.com



Applications
leDroit



leDroit.ca
leDroitSurMonOrdi.ca

Glatfelter

Un succès industriel méconnu



par **Marc Gauthier**
Collaboration spéciale

Lorsqu'Alexandre Gosselin, le directeur de l'usine Glatfelter, débarque en Outaouais en 2010, il arrive en terrain totalement inconnu. Âgé d'à peine 31 ans, il n'a jamais dirigé d'entreprise, ignore tout de Glatfelter et ne connaît pas la région.

Il prend alors la direction d'une usine qui perd de l'argent, avec des clients insatisfaits du produit et un grand nombre d'employés qui se blessent au travail. Cinq ans plus tard, l'usine est redevenue rentable, les clients sont heureux et le nombre d'accidents de travail a fondu!

«La compagnie a pris un risque avec moi, c'est certain», reconnaît en riant cet ingénieur mécanique doté d'une maîtrise en administration des affaires, dans son bureau situé dans l'Aéroparc de Gatineau. Avant son arrivée à Glatfelter, il était directeur de la production dans le domaine de l'imprimé.

PHOTO MARTIN ROY, LEDROIT



PHOTO PATRICK WOODBURY, LEDROIT

Et le risque a été payant pour Glatfelter, une compagnie qui existe depuis 152 ans. Depuis son arrivée en poste, l'usine de Gatineau a vu ses ventes bondir de 40 %, les plaintes ont chuté de 60% et l'an dernier, seulement cinq accidents de travail ont été rapportés alors qu'il y en avait eu une vingtaine en 2011. Le climat de travail a changé du tout au tout.

«Je n'ai pas accompli ça tout seul, j'ai été bien encadré par la compagnie et mes gestionnaires. Mais avec de la discipline et en mettant l'accent sur la qualité, tout le reste a suivi. Et c'est vrai que j'ai confiance en moi, lance-t-il, toujours en souriant. Au début, les gens du siège social (en Pennsylvanie) étaient ici toutes les deux semaines. Maintenant, on ne les voit plus!» Lui qui avait toujours voulu diriger une usine, il réalise présentement son rêve.

Une entreprise en pleine expansion

Glatfelter est une référence mondiale dans le papier absorbant. Si vous achetez des serviettes hygiéniques, des lingettes pour bébé, des linges nettoyants ou des couches, soyez assurés que leurs fibres ont été produites à Gatineau. L'usine vend pour plus de 100 millions de dollars US par année et elle est devenue, avec ses 320 ouvriers, le plus gros employeur industriel privé de la région. Pourtant, cette entreprise encore plus vieille que le Canada, demeure peu connue de la population.

En fait, l'entreprise de Gatineau fonctionne si bien présentement que Glatfelter construit une usine similaire en Arkansas, aux États-Unis, pour répondre à la demande mondiale. Et c'est Alexandre Gosselin qui en a également pris la direction.

Exportation égale richesse

Monsieur Gosselin pourrait très bien s'appeler Monsieur Exportation en Outaouais. Son usine exporte 98 % de sa production hors-Québec, il préside Export Outaouais, dont le mandat est de stimuler les entreprises à vendre à l'étranger et depuis le mois dernier, il siège à la commission de développement économique de la ville de Gatineau. «La seule façon de s'enrichir comme région, c'est par l'exportation. Ça rapporte de l'argent neuf. Ce sont les clients en Chine ou au Brésil qui payent nos salaires», affirme avec conviction l'homme de 36 ans.

Il entend bien porter son message aux responsables économiques de la ville. «Les grandes entreprises de la région ont peut-être été oubliées au fil du temps. La ville doit avoir une stratégie pour les faire grandir. Il faut les aider.» Comment? Trop tôt dit-il pour en parler publiquement.

Défis pour rester à l'avant-garde

Pour continuer de grandir, l'usine de Gatineau doit s'assurer d'avoir une main-d'oeuvre qualifiée et abondante. Elle doit aussi diminuer ses coûts de





PHOTO MARTIN ROY, LEDROIT

production, dit-il, car bientôt elle sera en compétition avec sa propre usine-sœur, en Arkansas. Et surtout, elle doit innover. Pour y arriver, elle peut compter sur cinq chercheurs dont la mission est de trouver de nouveaux produits et de nouveaux marchés.

Entre ses déplacements en Arkansas et l'usine de Gatineau, Alexandre Gosselin gère aussi une autre entreprise tout aussi exigeante : sa famille. Marié, père de trois jeunes garçons, dont l'aîné qui a commencé à jouer au hockey, il doit trouver du temps pour elle. Mais désormais, après cinq ans dans la région, il est en terrain de connaissance, sinon celui de la reconnaissance.

Meilleur coup en carrière ?

Mettre la santé et la sécurité au travail à l'avant-plan ainsi que la qualité.

Un moins bon coup ?

Une trop forte demande pour nos produits en 2014 a indisposé certains de nos clients.



Un mentor ?

Bill Yanavitch, vice-président Ressources humaines de Glatfelter

Un conseil ?

Foncer, rester rigide sur les valeurs importantes, prendre des risques et rester optimiste.

PROFIL D'ENTREPRISE

Glatfelter Gatineau

Secteur d'activité :
Produit non-tissé de technologie Airlaid

Année de la fondation :
Glatfelter, 1864
Glatfelter Gatineau, 2000

Siège social : **York, Pennsylvanie**

Président : **Dante Parinni**;
Usine de Gatineau : Dir. Général :
Alexandre Gosselin

Nombre d'employés :
Glatfelter : **4300**
Glatfelter Gatineau : **320**

Site internet : **www.glatfelter.com**



FORFAIT DÉMARRAGE ENTREPRISE

Notre solution clés en main
pour vos affaires.



Réalisons vos idées



bnc.ca/monentreprise

par
Jacqueline Dubé
Collaboration spéciale



CHRONIQUE INNOVER POUR RÉUSSIR

leDroit AFFAIRES 7

Cultiver l'innovation interne grâce à l'intrapreneurship

Pour réussir à innover, une entreprise doit permettre à ses employés d'expérimenter librement des idées nouvelles. Une des façons d'y arriver est de développer à l'interne une culture d'intraprenariat.

Qu'est-ce que l'intraprenariat ?

L'intraprenariat ou intrapreneurship consiste à permettre à ses employés de se comporter comme des entrepreneurs. Il s'agit d'insuffler un nouvel état d'esprit autour de projets dont les employés peuvent être à l'origine. Au-delà de donner à ces employés la satisfaction et la reconnaissance de mener leur propre projet, c'est aussi un excellent moyen de donner envie de participer à l'accompagnement au changement.

Quelques exemples d'innovations provenant d'initiatives d'intraprenariat

Grâce à des intrapreneurs, de nombreuses innovations ont pu prendre forme au cours des dernières années.

Voici des exemples :

Chez 3M, l'idée du Post-It a pris naissance pour prendre et conserver les notes à l'interne. Elle a par la suite été

commercialisée avec le succès qu'on lui connaît.

Chez Google, il faut trouver le soutien de sept autres employés pour pouvoir présenter une idée à la haute direction. En se soumettant ainsi à l'opinion des autres, l'employé joue sa réputation, ce qui l'incite à donner la priorité aux idées les plus intéressantes pour l'entreprise et aussi à travailler sérieusement à leur réalisation. C'est ainsi qu'a été lancé AdSense et le célèbre Gmail.

Chez LinkedIn, les employés sont invités, une fois par trimestre, à se mettre en équipe et à soumettre une idée nouvelle à la direction. Si l'idée est approuvée, ils peuvent ensuite consacrer jusqu'à trois mois à transformer leur idée en quelque chose de rentable pour l'entreprise.

Chez DreamWorks, l'équipe de direction va un peu plus loin en enseignant aux employés les façons de bien présenter leurs projets, et ce, devant une équipe de cadres de l'entreprise.

Chez Facebook, on organise des *hackathons* pour encourager les

équipes d'ingénierie à collaborer sur des projets de logiciels. Le bouton « J'aime » (Like), l'une des innovations les plus importantes de l'histoire de la société, est d'ailleurs le résultat d'un *hackathon* chez Facebook.

Comment mettre en place l'intraprenariat dans votre entreprise/organisation ?

L'intrapreneurship n'est pas réservé qu'aux multinationales. Il est à la portée de n'importe quelle entreprise ou organisation.

Pour mettre en place une culture d'intraprenariat au sein de votre entreprise, commencez par reconnaître les employés qui démontrent au quotidien une plus grande curiosité, flexibilité, imagination, responsabilité et confiance en eux. Une fois trouvés, il s'agit de mettre ces intrapreneurs en contexte pour laisser émerger les nouvelles idées.

Jacqueline Dubé est présidente-directrice générale du CEFRIO.

PRÉSENTÉE
PAR



FORFAIT DÉMARRAGE ENTREPRISE

Notre solution clés en main pour vos affaires.

bnc.ca/monentreprise



Réalisons vos idées



Pierre Rozon, président et fondateur du laboratoire dentaire Milident et sa fille **Jessica Rozon**



par **Libana Kassab**
Collaboration spéciale

Ambition et passion : deux mots qui définissent très bien Pierre Rozon, président et fondateur du laboratoire dentaire Milident à Gatineau. Avec sa conjointe Nancy Lehoux et leur fille Jessica Rozon, la famille raconte avec une fierté immense le parcours de leur entreprise.

En 1995, Pierre Rozon est un technicien dentaire au service des Forces armées canadiennes. À la suite d'importantes coupures faites dans le secteur militaire, il se retrouve sans emploi.

À la fine pointe technologique

Une passion qui rapporte gros

«Nous avons débuté dans un petit laboratoire de 600 pieds carrés avec quatre employés. Aujourd'hui, nous sommes dans un laboratoire de 18 000 pieds carrés avec 60 employés », explique Nancy Lehoux.

Le laboratoire gatinois, aujourd'hui implanté dans un imposant bâtiment du boulevard de la Technologie du secteur Hull, est devenu l'un des plus importants au pays et le plus gros au Québec.

«Nous prenons beaucoup de risques, nous achetons la nouvelle technologie et nous ne faisons pas juste regarder le dollar. Si nous avons besoin d'engager des gens, nous le faisons», affirme le couple pour expliquer le succès de l'entreprise.

La famille derrière Milident n'est pas intéressée par les questions monétaires. «Des profits, nous n'en faisons presque pas avec le laboratoire dentaire, souligne le président. C'est vraiment une passion et une volonté d'être plus gros, d'avoir les meilleurs techniciens, la meilleure technologie et le meilleur environnement de travail.»

À la fine pointe de la technologie

En visitant les installations du laboratoire, Pierre Rozon ne cesse de parler des nouvelles technologies qu'il a acquises et de ses projets pour l'avenir. Il prédit un changement radical de la production d'ici cinq ans.

«La nouvelle technologie va changer notre façon de faire les couronnes. Si on recule il y a cinq ans, 100 % de nos produits étaient faits avec des mains

«Pierre ne savait pas quoi faire. Il ne savait pas encore qu'il était un vrai visionnaire», raconte Nancy Lehoux.

Il met alors sur pied le laboratoire dentaire Milident, dans un petit local du boulevard Greber, afin de desservir les dentistes de la région. «Tout ce qui va dans la bouche, c'est nous qui le fabriquons», confirme Pierre Lauzon.



PHOTOS PATRICK WOODBURY, LEDROIT

humaines. Aujourd'hui, 60 % des produits sont faits par ordinateur. Dans cinq ans, presque 100 % de nos produits seront faits devant l'ordinateur, c'est certain.»

Des projets d'avenir

L'emploi du temps de M. Rozon est rempli pour les cinq prochaines années. Il nous dévoile ses ambitions et plans. «Mon but, c'est de prendre mon auto de Gatineau, d'avoir un laboratoire à Montréal, un sur la Rive-Sud, un à Québec, un à Fredericton, un à St-Jean et un autre à Moncton. Comme ça, quand j'embarque dans ma voiture pour aller à Moncton, je passe par tous les laboratoires sur mon chemin.»

L'homme d'affaires souhaite racheter aussi plusieurs laboratoires dentaires qui sous-contractent actuellement une partie de leurs produits aux États-Unis.

«La plupart des laboratoires dentaires sous-contractent une partie du travail aux États-Unis parce qu'ils n'ont pas la technologie. Mais moi, j'ai la nouvelle technologie. Nous pouvons faire les outils dentaires au complet au Canada. Alors tout l'argent dépensé aux États-Unis, je veux la ramener et créer des emplois ici.»

Meilleur coup en carrière ?

« L'ouverture du laboratoire à Moncton. La première année, nous avons perdu de l'argent, mais ça commence à fonctionner.»

Un moins bon coup ?

Le déménagement en 2011 dans notre nouvelle bâtisse en pleine période de coupes budgétaires au gouvernement. «Nous sommes passés de 0 à au-dessus de 5 millions en dettes.»

Un mentor en affaires ?

«On écoute souvent Tony Robbins qui est un motivateur vraiment intéressant.»

Un conseil ?

«L'entreprise, ce n'est pas de 8 à 4. Si tu n'es pas prêt à travailler 70 heures par semaine, ça va être difficile.»



PROFIL D'ENTREPRISE

Milident Laboratoire dentaire
Secteur d'activité : **fabrication de prothèses et d'appareils orthodontiques**

Année de la fondation : **1995**

Ville : **Gatineau**

Président : **Pierre Rozon**

Nombre d'employés : **58 à Gatineau et 8 à Moncton**

Site internet : **www.milident.com**



PHOTO PATRICK WOODBURY, LEDROIT

Une femme de tête et de cœur



par **Isabelle Brisebois**
Collaboration spéciale

Marie-Claude Doucet
directrice générale du
Mouvement d'implication
francophone d'Orléans (MIFO)

Gérer la croissance. Voilà le défi que la directrice générale du Mouvement d'implication francophone d'Orléans (MIFO) relève avec brio et passion depuis son entrée en fonction en 2003. Avec un budget annuel de deux millions de dollars et une centaine d'employés à son arrivée, Marie-Claude Doucet gère aujourd'hui une enveloppe budgétaire de huit millions de dollars et une équipe de 300 employés. Tout ça en restant directement branchée sur la communauté francophone.

PHOTO PATRICK WOODBURY, LEDROIT

Lauréate du Prix d'excellence du RGA dans la catégorie Dirigeante de l'année et Personnalité de la semaine Radio-Canada/LeDroit en avril dernier, Marie-Claude Doucet connaît le MIFO de fond en comble. Depuis 20 ans, elle y a occupé divers postes, dont ceux d'animatrice et de coordonnatrice des programmes parascolaires.

«En 2003, le Centre des arts Shenkman représentait notre plus grand défi, se souvient-elle. C'était six ans avant l'ouverture et on travaillait à définir la place des francophones au sein de cet établissement géré par Ottawa. Les attentes du public et des partenaires étaient très élevées. La ville a su répondre à nos besoins, soit de bâtir un lieu de diffusion à la fine pointe de la technologie, dont l'acoustique, pour offrir la meilleure expérience qui soit aux spectateurs.»

C'est donc dans ce nouvel établissement qu'une quarantaine de spectacles professionnels des arts de la scène sont présentés durant la saison, une augmentation de 400 % en 13 ans.

Acquis immobilier

Néanmoins, la majorité des activités se déroule au centre culturel. Ouvert en 1985, cet édifice situé au 6600, rue Carrière à Orléans «aura besoin d'une cure de rajeunissement très prochainement.» Services de garde préscolaires et parascolaires, école de musique, activités et cours pour enfants,

adultes, retraités et semi-retraités donnent vie à l'endroit. Sans oublier la galerie d'art et la programmation hors les murs, comme les camps d'été dans les écoles ou les projections de films dans les cinémas de la région.

«Le MIFO est propriétaire de l'édifice et du terrain sur la rue Carrière, ce qui est un acquis important pour la communauté franco-ontarienne, fait-elle valoir. Peu d'organismes francophones ont cette chance. Souvent, ils doivent louer un édifice ou des locaux pour offrir leurs services.»

Saine gestion financière

Les services à l'enfance et à la jeunesse constituent la plus importante source de revenus du MIFO, des revenus plus stables, à l'abri des fluctuations, contrairement à ceux provenant de la programmation artistique. Vache à lait, donc, que ces revenus ?

«L'argent de ces services pourrait pallier les difficultés financières provenant de la programmation artistique, précise-t-elle. Mais ce serait une mesure tout à fait exceptionnelle. Nous recevons des subventions, aussi, de ce côté. Et puis nous avons l'équivalent de trois mois de frais d'opération mis de côté, grâce à une saine gestion financière.»

Un million pour les rénovations

Plus que saine, on la qualifiera aussi d'extrêmement

rigoureuse cette gestion financière. Le MIFO a réussi à amasser, au fil des ans, un million de dollars qui serviront à rénover le centre.

«Nous n'avons fait aucune collecte de fonds pour y arriver. On a accumulé des excédents en se serrant la ceinture, sans jamais perdre de vue l'objectif de faire peau neuve afin de mieux répondre aux besoins grandissants de la clientèle, dit-elle fièrement. Ce montant nous sert également de levier financier pour convaincre différents bailleurs de fonds d'investir avec nous.»

Fidéliser la clientèle

Une clientèle, d'ailleurs, que le MIFO tente de fidéliser dès la garderie, les tout-petits étant les futurs spectateurs du Centre des arts Shenkman. Le fil conducteur entre les nombreux services offerts ? La qualité.

« Les arts sont là pour faire réfléchir, ils nous renvoient à nous-même, au monde dans lequel on vit, soulève-t-elle. Ils créent des souvenirs. Ces émotions ressenties dans une salle, on essaie de les faire vivre aux jeunes, notamment en offrant des tournées d'artiste dans les écoles. »



PHOTO PATRICK WOODBURY, LEDROIT

PROFIL D'ENTREPRISE

Mouvement d'implication francophone d'Orléans (MIFO)

Secteur d'activité :
Services en français

Année de la fondation : **1979**

Ville : **Ottawa**

Directrice générale :
Marie-Claude Doucet

Nombre d'employés : **300**

Site internet : **mifo.ca**

Si bien que de père en fille, on fréquente le MIFO, la communauté étant très attachée à «son» centre. Marie-Claude Doucet et son équipe cherchent d'ailleurs à développer des systèmes qui donneront un portrait plus précis de la clientèle, question de mieux gérer la croissance qui ne semble pas s'essouffler.

«Tout est une question d'attitude. C'est ce que mon père, Claude Doucet, a toujours dit, lance-t-elle, un brin d'émoi dans la voix. Au travail, il cherchait le côté positif des choses, peu importe la situation, ce qui lui a valu le respect et l'affection des gens. Comme dirigeante, cet aspect humain m'inspire profondément et guide mes actions au quotidien.»

Meilleur coup en carrière ?

Saine gestion de la croissance.

Un moins bon coup ?

Ne pas réussir à faire passer adéquatement un message quelconque.



Un mentor ?

Son père, Claude Doucet, ancien directeur général de la ville de Gatineau avant la fusion.

Un conseil ?

Tout est une question d'attitude.

ÉCONOMIQUE

LA VALLEE DE LA GATINEAU

AÉROPORT DE MANIWAKI

BÂTIMENT INDUSTRIEL

LOCAUX ET TERRAINS DISPONIBLES

MRC DE LA VALLÉE-DE-LA-GATINEAU

819 334-0991

www.mrcvg.qc.ca

Salon^{7^e} des ENTREPRISES de Gatineau.com

ENERGIE 104.1 VOIR Rouge 94.9

GRAND

20 ET 21 JANVIER 2017 – HILTON LAC-LEAMY

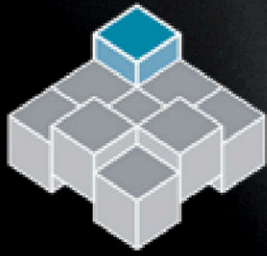
500 \$ seulement

RÉSERVEZ VOTRE TABLE **DEVENEZ PARTENAIRE**

CAROLINE NÉRON JEAN-ROCK BEAUDOIN JANIE DUQUETTE

ENTRÉE ET STATIONNEMENT GRATUITS
CONFÉRENCES MOTIVANTES ET ATELIERS CONCRETS

RBC Royal Bank Desjardins Québec LCLD LECLAIR DU-PÈRE INC. DESROSIERES DESIGN | COMMUNICATIONS | MARKETING



LA BOÎTE JURIDIQUE

PROTÉGER

ÉVOLUER

AGIR

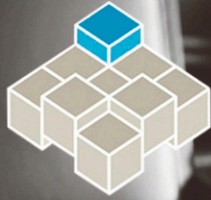
CONTRÔLER

Le partenaire d'affaires des **PME**

www.laboitejuridique.ca

- Droit des affaires
- Droit immobilier et de la construction
- Droit du travail
- Droit fiscal
- Médiation commerciale et familiale
- Droit de la faillite

Contactez-nous au 819 778-8809



LA BOÎTE JURIDIQUE
Le partenaire d'affaires des PME

Publireportage

Faillite d'un locataire commercial

MIEUX VAUT PRÉVENIR

Pour un locateur commercial, recouvrer des sommes qui lui sont dues en cas de faillite d'un locataire peut parfois s'avérer complexe bien que l'effort en vaille la peine.

La Loi sur la faillite et l'insolvabilité prévoit en effet que les créanciers garantis du locataire doivent être payés en premier et que, par la suite, doivent l'être les créanciers qui détiennent une priorité, lesquels seront payés selon l'ordre prévu à la Loi, suivi finalement par les créanciers ordinaires.

Pour minimiser le risque de pertes et maximiser les sommes à recouvrer, plusieurs stratégies s'offrent néanmoins aux locateurs.

Stratégie 1 : Sûreté sur les biens meubles

Un locateur peut demander à son locataire de lui consentir une sûreté sur l'universalité des biens meubles se trouvant dans le lieu loué. Celle-ci lui permet de devenir créancier garanti, d'exercer tout recours sur les biens de son locataire et d'obtenir en partie le remboursement de son dû. Il n'est cependant pas toujours possible pour un locateur de se faire consentir une pareille garantie, car certaines institutions financières exigent une sûreté de premier rang des locataires commerçants ce qui limite la capacité de ceux-ci de donner suite à la demande de leurs locateurs.

Stratégie 2 : Clause de défaut et loyer payé d'avance

Il est recommandé au locateur de spécifier de façon exhaustive dans le bail les causes possibles de défaut. Il lui est également recommandé d'exiger un montant d'argent équivalant à un ou deux mois de loyer, à titre de « loyer payé d'avance », qui sera affecté à la fin du bail si le locataire respecte ses obligations. Cette somme revient au locateur en cas de défaut de son locataire, ce qui comprend

notamment sa faillite puisque celle-ci provoque nécessairement, sinon généralement du moins, la rupture du bail.

Stratégie 3 : Garanties personnelles

Le locateur peut exiger de son locataire corporatif qu'un cautionnement personnel ou une lettre irrévocable de garantie soit fournie. Ainsi, en cas de faillite ou de défaut de paiement de son locataire, il pourra y avoir recours pour récupérer son dû. Le locateur peut toutefois s'attendre à la réticence de la caution à vouloir ainsi mettre à risque sa sécurité financière.

Stratégie 4 : Loyer exigible par anticipation

Il est fortement recommandé au locateur de prévoir au bail qu'en cas de défaut du locataire, les loyers pour toute la période restante du bail ou, à tout le moins les trois mois suivant sa résiliation, deviennent dus dès lors. Ceci assure une position prioritaire pour ce loyer exigible par anticipation en cas de faillite de son locataire.

En matière de bail commercial, mieux vaut prévenir que guérir. Pour cette raison, il est conseillé de toujours consulter un professionnel juridique à cette fin.

Communiquez avec La Boîte Juridique pour en apprendre davantage sur les baux commerciaux, les enjeux découlant de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité ou connaître les champs d'expertise de nos professionnels. 819 778-8809 ou laboitejuridique.ca

Sources : M^{es} Dani Ann Robichaud et Carinne Collins





Jeff Hunt
Président du
Ottawa Sports and
Entertainment Group

Ottawa Sports Investir



par **Marc Gauthier**
Collaboration spéciale

Jeff Hunt a fait fortune dans le tapis mais aujourd'hui, c'est le sport qui occupe toute sa vie.

Le propriétaire du Rouge et Noir était d'ailleurs dans le gymnase en train de s'entraîner, au lendemain du défilé de la coupe Grey à Ottawa auquel assistaient 40 000 personnes. Pas de répit pour Jeff Hunt.

Au bout du fil, l'homme de 52 ans semble essoufflé. Un peu parce qu'il a



PROFIL D'ENTREPRISE
Ottawa Sports and Entertainment Group
 Secteur d'activité : **sport**
 Année de la fondation : **2010**
 Président: **Jeff Hunt**
 Nombre d'employés: **160**
 Site internet : **www.tdplace.ca**

and Entertainment Group dans la victoire

levé de la fonte mais aussi parce qu'il est encore sous le coup de l'émotion : c'est la première fois depuis 40 ans qu'une équipe de football d'Ottawa remporte le prestigieux trophée.

« J'étais très ému de voir des admirateurs d'un certain âge pendant le défilé qui pleuraient tellement ils étaient fiers de nous. Ça me rappelait le temps où j'allais aux matchs des Rough Riders avec mon père. J'étais dévasté quand l'ancienne équipe de football d'Ottawa est disparue en 1996. Il y a une grande nostalgie de cette époque », se remémore Jeff Hunt, qui aujourd'hui peut se vanter d'avoir fait revivre ce club professionnel.

Du tapis au sport

Jeff Hunt préside en effet un groupe de cinq investisseurs qui ont investi à fond dans le sport à Ottawa. Ils sont propriétaires de l'équipe de hockey les 67' d'Ottawa, du club de soccer le Fury, de l'équipe de football le Rouge et Noir et ensemble, ils gèrent le stade du parc Lansdowne.

Originaire de Terre-Neuve, Jeff Hunt est arrivé à Ottawa en 1984. Il fonde une compagnie de nettoyage de tapis, Canway, qu'il fait grandir partout à travers le pays. Puis, il l'a vend en 1997. L'homme était alors libre de se consacrer à sa passion du sport. L'année suivante, il achète les 67' d'Ottawa et en l'espace de quelques années, il réussit à quintupler l'assistance et se rend plusieurs fois en finale de la coupe Memorial tout en remportant les grands honneurs en 1999.

Trois équipes professionnelles

Aujourd'hui, il partage donc la direction de trois équipes professionnelles dans la capitale avec son groupe d'investisseurs. « Eux, ce sont les experts dans le mortier. Moi, je suis la référence pour les questions sportives. Ensemble, on forme une belle équipe. »



PHOTO PATRICK WOODBURY, LEDROIT



Meilleur coup en carrière ?

L'achat des 67' d'Ottawa.

Un moins bon coup ?

Investir dans l'immobilier en 2007, juste avant la crise économique.

Un conseil ?

S'occuper des détails, les gens veulent avoir le meilleur produit.

Attirer la clientèle franco

Au fil des ans, ces trois clubs ont connu de grands succès, et ce, pour de multiples raisons, analyse Jeff Hunt. «L'ancien stade Frank-Clair était dans un état lamentable. Avec le nouveau stade Lansdowne, les amateurs sont ravis. Les propriétaires sont de la région et leur engagement est total. On a aussi fait de gros efforts pour attirer la clientèle francophone de la région, ce qui n'était pas le cas des anciens propriétaires de football, entre autres. On a pas juste fait de la publicité, on est allés dans la communauté, dans les écoles.»

La coupe Grey à Ottawa

De toute façon, le succès de l'entreprise, dit-il, c'est dans la victoire qu'on l'obtient. «La plupart des gens qui investissent dans le sport ont des intérêts financiers ailleurs. On ne cherche pas le profit avant tout.»

«Notre défi maintenant c'est de rester alerte, d'éviter de s'asseoir sur nos lauriers. D'autant plus que l'an prochain, c'est à Ottawa qu'aura lieu le match de finale de la coupe Grey.»

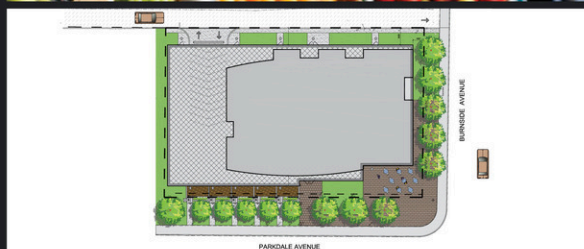
A la fin de l'entrevue, Jeff Hunt s'en allait se préparer pour le banquet des vainqueurs de la coupe Grey, remporté alors qu'ils n'en était qu'à leur troisième saison dans la Ligue canadienne de football. Et le lendemain, une partie amicale de hockey, pour décompresser un peu!

BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

REPORTAGE PUBLICITAIRE

ONE TWENTY-ONE PARKDALE



Un investissement de 100 millions de dollars

121 Parkdale symbolise le mélange ultime entre le design urbain et le dynamisme culturel dans un environnement avant-gardiste, près d'une station de train léger et entouré d'espaces verts et pistes cyclables.

Types d'habitations

› Condos de luxe inspiration d'hôtel

121 PARKDALE

121 Parkdale Ave.
Ottawa, ON

819.777.4663



BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

REPORTAGE PUBLICITAIRE

460

ST-LAURENT



Un investissement de 60 millions de dollars

Le 460 St-Laurent est idéal pour les jeunes retraités actifs et professionnels ambitieux dont le rythme de vie dynamique exige d'avoir accès à des commodités et services 5 étoiles dans un milieu de vie sécuritaire.

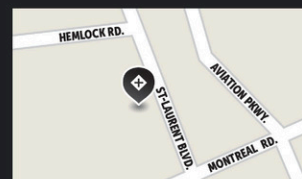
Types d'habitations

› Condos de luxe inspiration d'hôtel

460 ST-LAURENT

460 St-Laurent Blvd.
Ottawa, ON

613.454.1797



BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

REPORTAGE PUBLICITAIRE

DOMAINE DU VIEUX-PORT



Un investissement de 700 millions de dollars

Situé aux abords de la rivière Gatineau, le *Domaine du Vieux-Port* est une communauté riveraine qui se distingue par le prestige de ses habitations et ses attraits exclusifs dont ses marinas privées et son spa urbain.

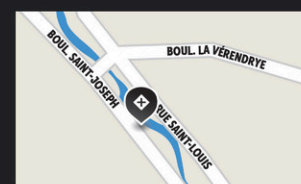
Types d'habitations

- > Unifamiliales
- > Condos de luxe inspiration d'hôtel

DOMAINE DU VIEUX-PORT

1400 boul. St-Joseph N.
Gatineau, QC

819.777.4663



BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

REPORTAGE PUBLICITAIRE

PETRIE'S LANDING



Un investissement de 950 millions de dollars

Établie à Orléans sur les berges de la rivière des Outaouais, *Petrie's Landing* met en valeur la beauté naturelle de l'environnement afin de fournir aux résidents un équilibre unique entre la vie rurale et urbaine.

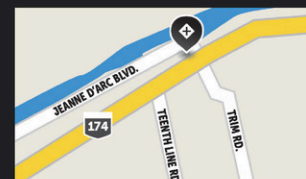
Types d'habitations

- › Condominiums
- › Condos de luxe inspiration d'hôtel

PETRIE'S LANDING

8865 Jeanne d'Arc Blvd. N.
Orléans, ON

613.824.4056



DOSSIER

LES MICRO-ENTREPRISES



par **Geneviève Turcot**
Collaboration spéciale
gturcot@ledroit.com

Les micro-entreprises constituent le plus grand groupe de PME au pays. Elles représentent 54% de tous les employeurs du secteur privé. Portrait d'un secteur au cœur de l'économie canadienne.

«Aujourd'hui, l'entrepreneuriat est valorisé et la créativité est encouragée. Nous sommes bien loin de l'époque où l'entrepreneur était un marginal qui travaillait seul dans son garage ou dans son sous-sol. Il y a 70 universités au Canada qui offre des programmes d'entrepreneuriat aujourd'hui, et 30

d'entre-elles ont des incubateurs qui créent de petits écosystèmes dans les diverses régions au pays», souligne Martine Spence, professeure titulaire à l'École de gestion Telfer de l'Université d'Ottawa.

Les micros en chiffres

L'Ontario et le Québec sont les provinces qui présentent les plus faibles ratios de PME par milliers d'habitant, avec 36,3 et 34,7 respectivement, alors que l'Alberta et l'Île-du-Prince-Édouard affichent les plus hauts taux au pays avec 50,0 et 48,7. On compte plus de 632 000 micro-entreprises au Canada, et près de 78% d'entre-elles sont issues du secteur des services.



Les micro-entreprises: petites mais essentielles

Les services professionnels, scientifiques et techniques arrivent premiers (103 809 entreprises), suivis par la construction (85 701) et les autres services (69 795). Les services de santé (60 206) et le commerce au détail (53 060) sont aussi des pôles importants.

Les petites entreprises (1 à 99 employés) représentent 97,9% de toutes les entreprises au Canada, elles jouent donc un rôle de premier plan dans la création nette d'emplois.

Pour Martine Spence, plusieurs grandes tendances peuvent expliquer ces chiffres. «Il y a bien sûr les crises économiques. On n'a qu'à penser à l'impact de la fermeture de Nortel qui a mené plusieurs ingénieurs à lancer leur micro-entreprise. Mais il y a surtout une plus grande facilité à se lancer en affaires. Les nouvelles technologies y sont pour beaucoup.»

Citant l'immense succès de la plateforme de commerce électronique Shopify, Martine Spence rappelle qu'il n'a jamais été aussi facile de se lancer en affaires sur le web.

Être son propre patron

La professeure cite une statistique éloquent, tirée d'une étude de Harper Business. «90% des employés des grandes entreprises sont frustrés. Ils ne peuvent pas mettre à profit leur créativité.» Un dur constat qui fait écho au parcours de Nicole C.

Beauchamp, qui a fondé en 2006 sa micro-entreprise, Communications Mordicus.

Après une trentaine d'années à occuper des postes de gestion en communications et en relations publiques et médiatiques, cette professionnelle native de Sudbury a eu envie de faire les choses à sa façon.

«J'avais besoin de sentir que je pouvais faire une différence, de ne pas juste être un numéro dans une

grande boîte», explique celle qui offre des services de rédaction et de relations médias.

Selon Nicole C. Beauchamp, le contexte de la région de la capitale nationale est propice à la création de micro-entreprises. «Outre le taux d'éducation qui est élevé, on a beaucoup de personnes qui ont développé des expertises en travaillant au gouvernement et dans de grandes associations, des habiletés formatées pour répondre aux besoins des clients», explique l'entrepreneure.

Place aux femmes

En 2014, 15,7% des PME étaient détenues par des femmes. «Ces données ne sont pas surprenantes, poursuit Martine Spence. Les femmes cherchent souvent, en créant leur entreprise, à briser le fameux plafond de verre quand elles sentent qu'elles ne peuvent plus avancer dans leur carrière. Elles sont aussi à la recherche d'un équilibre entre le travail et la famille.»

Petite entreprise = gros intérêt

Martine Spence le répète, les entrepreneurs sont des gens qui travaillent en moyenne plus d'heures par semaine (plus de 50 heures) et qui faute de régime de retraite, travaillent jusqu'à un âge avancé. «La très grande majorité des entrepreneurs sont en mode survie. L'accès difficile au financement est l'un des grands responsables de ces difficultés.»

Martine Spence
professeure titulaire
à l'École de gestion
Telfer de l'Université
d'Ottawa.

PHOTO ETIENNE RANGER, LEDROIT



Nicole C. Beauchamp
Communications
Mordicus

PHOTO ETIENNE RANGER, LEDROIT

Dans son plus récent rapport sur les indicateurs relatifs au financement des PME, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) indique que les micro-entreprises sont jusqu'à six fois plus susceptibles de se voir refuser un prêt bancaire. Et quand il y a un prêt, ce dernier est accompagné d'un taux d'intérêt en moyenne de 2,28 points de pourcentage au-dessus du taux préférentiel.

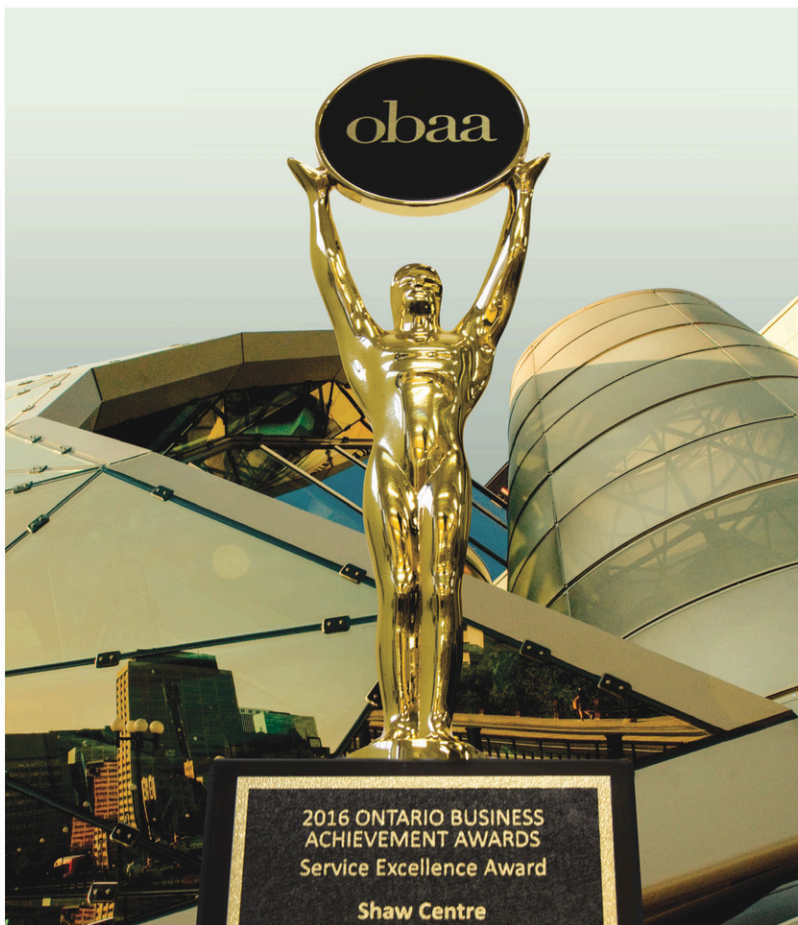
La principale source de financement des petites entreprises demeure les

actifs personnels (49%) et les cartes de crédit (30%). Le financement participatif est encore fort marginal alors que seulement 0,1% des entrepreneurs y ont recours.

«Il faut vraiment avoir les poches creuses quand on démarre son entreprise. C'est important d'avoir accès à des fonds personnels, car les premiers paiements peuvent prendre beaucoup de temps à rentrer. C'est très difficile d'atteindre un certain équilibre, il faut être prêt à faire face à cette insécurité»,

prévoit Nicole C. Beauchamp, qui croit que les belles années des consultants sont maintenant révolues. «Les réductions au gouvernement, le gel des dépenses ont fait très mal à notre secteur. Nous sommes facilement passés de bonnes années où le salaire pouvait atteindre les six chiffres à moins de 40 000 \$ pour les mêmes services.»

suite en page 27



TOUS LES SERVICES SOUS UN MÊME TOIT

Le Centre Shaw est une magnifique icône architecturale située au cœur de la capitale du Canada. Mais comme le disait Victor Hugo, aucune beauté extérieure n'est complète si aucune grâce intérieure ne l'éclaire. C'est pourquoi chaque jour, nous faisons du service à la clientèle notre priorité.

Nous sommes fiers d'avoir reçu le Prix d'excellence du service à la clientèle 2016, décerné par la Chambre de commerce de l'Ontario (Ontario Business Achievement Award). Cela vient s'ajouter à notre Certificat d'excellence Trip Advisor 2016 pour notre expérience client ainsi qu'à notre deuxième place pour le titre de meilleur centre des congrès au monde en 2014. Notre centre répond à tous vos besoins sous un même toit et nous espérons vous accueillir très bientôt.

Shaw) Centre

Le Lieu de rencontre du Canada

shaw-centre.com

LES SADC DE L'OUTAOUAIS PRÉSENTENT :

L'ANCIENNE BANQUE ET LA RUÉE VERS LA BIÈRE

Ça brasse au restaurant l'Ancienne Banque à Chapeau, dans le Pontiac, et pour de bonnes raisons! Les propriétaires, Mike Chaput, Derek Bertrand et Winston Sunstrum, en sont à quelques détails administratifs près de présenter leur première « blonde » à la communauté. Cette bière est entièrement fabriquée et brassée sur les lieux dans la nouvelle partie de la bâtisse, la microbrasserie *L'Ancienne Banque*, et ce, avec du houblon cultivé localement à la houblonnière Lupuline.

L'arrivée du houblon dans le Pontiac

À partir de 2006, l'industrie de l'exploitation forestière dans la MRC de Pontiac a subi un dur coup avec la fermeture de plusieurs scieries et la perte d'emplois qui s'en est suivi.

Aujourd'hui, la région se réinvente en variant son économie. La culture du houblon se taille une place de choix dans ce nouveau portrait économique et crée une demande grandissante provenant des microbrasseries québécoises, grâce à la qualité du houblon.

Tous les cultivateurs de houblons du Pontiac sont réunis sous une coopérative nommée *La Coopérative de Solidarité Houblon Pontiac* afin de créer une force d'entraide. Avec l'aide de la SADC Pontiac, de la MRC de Pontiac et de partenaires gouvernementaux, une granuleuse et des équipements spécialisés ont entre autres été achetés pour la transformation du houblon en granules de qualité supérieure rencontrant les plus hauts standards des microbrasseries.

« Nous avons choisis la SADC Pontiac pour mener de l'avant ce projet en raison de l'excellent soutien qu'elle offre aux entreprises locales et pour l'expertise de ses conseillers », mentionne M. Sunstrum. « La SADC a été d'une aide précieuse dans les rouages administratifs, les documents à remplir et toutes les licences à obtenir. »

L'Ancienne Banque, une microbrasserie?

Lorsque les hommes d'affaires Chaput, Bertrand et Sunstrum ont constaté l'amplitude du succès des houblonnières de leur région, ils se sont dit que la prochaine étape serait d'honorer ce houblon et d'ouvrir une microbrasserie.

L'Ancienne Banque, bâtisse historique construite en 1916 pour la *Merchants Bank of Canada*, abrite aujourd'hui le très apprécié restaurant de style *steakhouse* L'Ancienne Banque, ouvert depuis le mois de juillet 2015.

Le gérant, Mike Chaput, et ses deux partenaires en sont très fiers, mais l'euphorie sera à son comble lorsque leur propre bière sera servie aux clients, au début de l'année 2017.

La ruée... en équipe

« La fabrication de la première bière a été le fruit d'un travail d'équipe remarquable ; l'aide et l'encouragement de la SADC, les précieux conseils du maître brasseur Michel Gauthier, les efforts de Mike Chaput — qui a obtenu sa certification de brasseur, la collaboration avec la houblonnière Lupuline et l'appui de la communauté, ont été indispensables à notre réussite ! Quelle fierté ce sera pour tout le Pontiac d'avoir sa propre microbrasserie ! », conclut M. Sunstrum.

Le Pontiac a une réputation sans précédent pour la richesse de son agriculture et se taille dorénavant une réputation de leader dans la production de houblon de qualité supérieure, au Québec. Pour les entrepreneurs cherchant à se développer, la région du Pontiac regorge d'opportunités d'affaires.



**UNE PORTE D'ENTRÉE EN RÉGION
POUR PROPULSER LES ENTREPRISES**

SADC: PAPINEAU | VALLÉE-DE-LA-GATINEAU | PONTIAC

SADC
Sociétés
d'aide au développement
de la collectivité
OUTAOUAIS

sadc-cae.ca

Canada Développement économique Canada pour les régions du Québec
appuie financièrement les SADC et les CAE

Natalie Lavigne
Ecovox

DOSSIER

PHOTO ETIENNE RANGER, LEDROIT

Des vocations durables

«Les gens qui se lancent en affaires sont souvent portés par un désir de changer le monde, de redonner à la société. On retrouve beaucoup de micro-entreprises avec une mission de développement durable. On n'a qu'à penser à tout le mouvement biologique», ajoute Martine Spence.

Une réalité qui colle bien à la consultante Natalie Lavigne, qui a développé une expertise en développement durable avec sa micro-entreprise Ecovox. Depuis 2007, elle met

à profit son bagage en communications aux services d'entreprises et d'organismes qui souhaitent soit promouvoir leurs politiques vertes ou encore implanter une nouvelle façon de faire les choses.

«J'avais besoin de sentir que j'avais un impact avec mon travail, explique Natalie Lavigne, qui a suivie en 2008, une première formation sur les changements climatiques avec Al Gore. Un moment déterminant qui l'a amené à poursuivre des études de 2^e cycle en éco-conseil à l'Université du Québec à

Chicoutimi. Après neuf ans en affaires, l'entrepreneure franco-ontarienne a resserré son créneau en se spécialisant en éducation.

Elle travaille, entre autres, avec l'Université d'Ottawa, le Collège Algonquin, mais aussi auprès du Conseil des écoles catholiques du Centre-est (CECCE) afin de mettre en avant leurs politiques de développement durable. «J'ai la chance de pouvoir influencer un élève à la fois, c'est comme souffler sur une petite flammèche. C'est le fun à voir!»

SOURCE:
INNOVATION, SCIENCES
ET DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE CANADA



D'immigrant à micro-entrepreneur

DOSSIER

par **Genevieve Turcot**

Collaboration spéciale
gturcot@ledroit.com

Le Service Intégration Travail Outaouais (SITO) propose aux nouveaux arrivants en Outaouais de lancer leurs micro-entreprises grâce à un programme de quatre semaines. L'an dernier, Devenir Entrepreneur a permis le démarrage de 24 micro-entreprises.

Pour Robert Mayrand, directeur général du SITO depuis 2002, ce programme répond à deux grands

besoins. «D'abord, il y a beaucoup d'immigrants qui arrivent ici avec une fibre entrepreneuriale et qui ont besoin d'aide pour se lancer en affaires. Puis il y a tous les autres qui peinent à trouver du travail. Ce programme leur permet de créer leur propre emploi.»

Le SITO a pour mission l'intégration des personnes immigrantes à la société par leur insertion en emploi et par leur intégration économique, rappelle le directeur qui est fier du modèle d'affaires de son organisme

qui est unique au Québec. «Le taux de persévérance de nos clients est de 100%. Nous répondons aux besoins des employeurs. À mon arrivée en 2000, il n'y avait que 20 stages en entreprise par année. Aujourd'hui, c'est plus de 230 stages qui sont offerts et 80% des stagiaires décrochent un emploi à la suite de leur stage.»

Formation pratique

Le programme Devenir Entrepreneur n'est pas une formation théorique. Les participants sont plongés dans



Avocats/Agents de brevets et de marques de commerce

Partenaire des gens d'affaires de la région de la capitale nationale depuis 45 ans.

 PERLEY-ROBERTSON, HILL & McDOUGALL LLP/s.r.l.

Pour plus d'information: 613.238.2022 ou www.perlaw.ca.



Salle Odyssee

POUR NOËL, PENSEZ SPECTACLE AVEC



LA CARTE-CADEAU DE LA SALLE ODYSSEE

ACHAT EN LIGNE OU À LA BILLETTERIE DE LA SALLE ODYSSEE

BILLETTERIE : 819 243-2525 SALLEODYSSEE.CA

    **LeDroit**



l'action dès le premier jour. «Depuis 2012, le programme a engendré 110 micro-entreprises qui participent à la vitalité de notre économie», souligne Robert Maynard. Pendant la durée de la formation, les participants doivent se présenter au SITO chaque lundi pour une série d'ateliers et de cours. Ils ont ensuite une série de devoirs à accomplir le reste de la semaine, que ce soit trouver un client, créer un logo, etc.

«Au terme de la formation, les participants ont la chance de présenter leur projet à des gens du monde des affaires qui vont parfois les faire réagir, les bousculer et les faire réfléchir. Ils sont ensuite prêts à voler de leurs propres ailes.»

Les exemples de réussites sont nombreux. «L'Érabeille, les boulangeries Lusa et Beirut ou encore le biologiste Jaime Baqueron qui a fondé Récifs-

Reefs, ce sont tous des gens qui sont passés ici».

Avenir incertain

Malgré sa popularité et son taux de succès, l'avenir du programme Devenir Entrepreneur est incertain. Appuyé par l'ancien CLD Gatineau, devenu cet automne ID Gatineau, le financement du programme n'a pas encore renouvelé.



Emond Harnden SRL LLP

Au service des employeurs des deux côtés de la rivière

LES EXPERTS EN DROIT DU TRAVAIL DANS LA RÉGION DE L'OUTAOUAIS



Me Kevin MacNeill

Membre du Barreau du Québec et du Barreau de l'Outaouais

613.940.2767 ■ kmacneill@ehlaw.ca

Quand votre organisation – et votre réputation – font face à des problèmes complexes en droit du travail, il vous faut une équipe d'expérience.

Avec 34 avocats spécialisés, Emond Harnden est l'un des cabinets canadiens les plus importants pour représenter les intérêts du patronat. Qu'il s'agisse d'une importante convention collective ou d'une poursuite pour congédiement abusif, nous sommes là pour vous.

1.888.563.7660 ■ www.ehlaw.ca/fr



PHOTO PATRICK WOODBURY, LEDROIT

Réussir son infolettre

par **Genevieve Turcot**

Collaboration spéciale
gturcot@ledroit.com

Le marketing numérique représente près de 45% de toutes les dépenses de marketing réalisées par les entreprises en 2016. Avec des consommateurs connectés pratiquement 24 heures par jour au bout de leur téléphone intelligent, le courriel peut être un outil fort efficace, mais aussi complexe.

Selon la firme Ipsos-Reid, les Canadiens sont abonnés en moyenne à 13 infolettres. Et bien que le consommateur soit aujourd'hui sollicité comme jamais, le taux d'ouverture de ces courriels ciblés est légèrement en hausse au pays, soit près de 26% en 2015,

comparativement à 25,5% pour l'année précédente. L'immense popularité des téléphones intelligents est responsable de cette tendance, alors que l'on dénombre au pays plus de 22 millions de propriétaires de ces appareils qui permettent de consulter ses courriels partout et en tout temps.

Le pouvoir de l'infolettre

Dans son rapport 2016 sur les tendances du marketing par courriel, Inbox Marketer indique que 78% des consommateurs ont plus de chance d'acheter à nouveau si l'infolettre qu'ils reçoivent est personnalisée. Un constat qui trouve écho aussi chez l'agence de publicité-marketing Trinergie.

«Le marketing par courriel est un moyen très efficace pour rester présent dans

l'esprit de vos clients et d'agir comme levier pour stimuler les ventes. En concevant vos infolettres de façon à ce qu'elles soient plus personnelles, de manière à ce qu'elles piquent la curiosité avec des images et des titres accrocheurs et en ayant des 'call-to-action' pertinents vous obtiendrez des résultats positifs très rapidement», souligne le président de cette entreprise gatinoise, Jean-François Tassé.

Mais il faut être prêt à y mettre les efforts nécessaires, prévient-il. «Il faut déterminer quels seront les objectifs de votre stratégie : générer du trafic sur votre site, qualifier des clients potentiels, accroître vos ventes, fidéliser vos clients, bâtir votre notoriété, inviter vos clients à un événement, etc. Il faut aussi être régulier dans vos envois. Beaucoup

d'entreprises font l'erreur de faire, deux, trois envois et d'arrêter par la suite. Il faut de la constance, c'est la répétition qui est la clé du succès. Il ne faut surtout pas oublier que votre infolettre doit absolument s'adapter aux téléphones intelligents. Toute stratégie marketing internet doit maintenant prioriser le mobile, c'est là que ça se passe aujourd'hui.»

Inbox Marketing indique aussi dans son plus récent rapport qu'un courriel personnalisé obtient un taux de réponse 119% plus élevé qu'un courriel promotionnel typique.

Des courriels sur mesure

«On peut, par exemple, offrir aux clients un rabais à leur anniversaire, leur faire profiter d'une promotion avant tout le monde, leur offrir des conseils pertinents, etc. Il est également possible de programmer de façon automatique une série d'envois. Lorsqu'un abonné s'inscrit, on peut lui envoyer un courriel de bienvenue, quelques semaines ou mois suivants, un autre courriel peut être envoyé avec une promotion ou un rabais. C'est vraiment merveilleux, ça peut faire une partie du travail à notre place, mais il faut tout de même avoir réfléchi à notre stratégie avant, poursuit Jean-François Tassé, qui soulève aussi toute l'importance des données qui découlent du marketing numérique.

«Nous pouvons évaluer pour améliorer nos performances : combien de courriels ont été ouverts, à quelles heures, sur quels contenus les gens ont le plus cliqué», poursuit-il. Jean-François Tassé demeure convaincu que l'infolettre est un outil de marketing très puissant. «Investissez une partie de votre budget marketing dans une stratégie d'infolettre, ça sera l'un de vos meilleurs investissements.»

Impact de la Loi C-28

Entrée en vigueur en juillet 2014, la Loi canadienne anti-pourriel (LCAP) n'a pas nui aux entreprises d'ici, croit Jean-François Tassé. «Je dirais même qu'elle a établi une meilleure confiance entre les consommateurs et les commerçants. Il faut se rappeler que l'objectif général de la loi canadienne antipourriel est d'encourager la croissance du commerce électronique en assurant la confiance dans le cybermarché. En fait, elle interdit le pourriel, les logiciels espions, les programmes malveillants et les autres formes de menaces électroniques nuisibles ou trompeuses.»

L'un des plus gros obstacles de cette loi oblige les entreprises à obtenir un consentement de leurs clients avant de pouvoir leur envoyer un message de nature commerciale. Ce consentement peut être accordé à l'entreprise à l'aide d'un formulaire d'abonnement ou encore par le biais du «consentement tacite», qui est obtenu lors d'un achat ou d'une demande d'information. Ce dernier type de consentement a une durée de vie limitée par la loi.



Jean-François Tassé
président, Trinergie

TOP 10 DES RAISONS POUR QU'UN CONSOMMATEUR S'ABONNE À UNE INFOLETTRE

- **63%** pour obtenir des rabais
- **58%** pour obtenir une gratuité ou participer à un concours
- **48%** pour connaître les nouveaux produits et services
- **39%** pour recevoir des infos sur les lancements des nouveautés
- **36%** parce qu'ils sont des clients réguliers
- **34%** pour avoir accès à du contenu exclusif
- **32%** pour recevoir du contenu personnalisé
- **18%** pour recevoir des nouvelles de l'entreprise
- **15%** pour rester en contact avec l'entreprise
- **13%** parce qu'ils ont été référés par un tiers

SOURCE : ASCEND2 RESEARCH





Chambre
de Commerce
de Gatineau

www.ccgatineau.ca

Personnalité de l'année 2016 **Nader Dormani**

Le rêve de Nader Dormani : faire de Gatineau l'égal d'Ottawa

Faire de Gatineau une ville aussi prospère qu'Ottawa, sa consœur ontarienne.

Voilà le rêve que caresse l'homme d'affaires Nader Dormani, le président du Groupe Dormani, une entreprise œuvrant notamment dans les domaines de l'automobile et de l'immobilier.

Pour y parvenir, M. Dormani en appelle à tous : politiciens, communauté d'affaires, organismes sans but lucratif et citoyens. Selon lui, ces derniers ont d'ailleurs une grande responsabilité et doivent prendre au sérieux leur rôle lors des élections. Il propose qu'un comité soit constitué afin de doter la municipalité d'un ambitieux plan de développement à long terme qui servirait les intérêts de tous. Un incubateur d'idées et de projets qui, en somme, permettrait à Gatineau de se développer harmonieusement et d'exploiter au maximum son potentiel.

« Pour cela, ça nous prend de véritables chefs de file. Des gens qui sont capables de développer une véritable vision sociale pour la municipalité. Ça nous prend l'implication de tous, pas seulement des politiciens », de spécifier M. Dormani, qui a récemment été désigné Personnalité de l'année 2016 par la Chambre de commerce de Gatineau.

M. Dormani considère que l'économie gatinoise est, actuellement, beaucoup trop à la remorque de celle de ville d'Ottawa. À cet effet, il cite en exemple le nombre de voitures qui franchissent les ponts interprovinciaux en direction d'Ottawa le matin, comparativement au nombre qui le fait en sens inverse.

« Ce n'est pas normal que le Vieux-Hull, qui est situé à quelques minutes du Parlement, ne soit pas plus développé qu'il l'est actuellement », fait-il aussi remarquer.

Pour pallier cette situation, ce dernier invite les élus municipaux à revoir leurs façons de faire et même à voyager à l'étranger pour aller voir ce qui se passe ailleurs et rapporter des idées qui pourraient aider au développement de la ville.

« Le développement de l'économie locale est une cause qui me tient énormément à cœur, car tout le monde y gagnerait. Il ne se passe pas une seule journée sans que j'y pense ou que j'essaie de trouver des solutions », affirme M. Dormani.

« De plus, il nous faut encourager et aider tous ces jeunes qui se permettent d'abandonner l'école

trop tôt ; ils peuvent devenir des entrepreneurs, démarrer leur propre entreprise et être un moteur de notre économie », poursuit-il.

Détenteur d'un doctorat en génie et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université d'Ottawa, en plus de posséder un baccalauréat en génie chimique de l'Université Laval, M. Dormani est une personne des plus respectées du monde des affaires.

Le Groupe Dormani, dont il est à la tête, comprend une demi-douzaine de concessions automobiles, dont Mega Automobiles, le plus important concessionnaire de véhicules d'occasion de la région de la capitale nationale, et plusieurs investissements immobiliers à Gatineau et dans les environs.

Iranien d'origine, M. Dormani est arrivé au pays en 1979. Fait pour le moins remarquable, il n'avait alors qu'une simple valise et 100 \$ US en poche.



**GROUPE
DORMANI**

par
Isabelle Rhéaume
Collaboration spéciale



CHRONIQUE PHILANTHROPIE D'AFFAIRES

leDroit AFFAIRES 33

Le rôle de la Fondation de l'UQO

La Fondation de l'Université du Québec en Outaouais (UQO) soufflera ses 30 bougies en 2017. La dernière année a été marquée par l'arrivée d'un nouveau directeur général et d'un nouveau président élu.

La tête de la Fondation

Jacques Giroux, le directeur général est en poste depuis un peu moins d'un an. Après avoir été consultant dans la région de Montréal pendant plusieurs années au sein de divers organismes à but non lucratif tels que des fondations et des universités, il a déménagé ses pénates en Outaouais en janvier dernier. «Plusieurs projets majeurs seront mis en branle dans les prochaines années ce qui rend le poste intéressant et stimulant. J'ai aussi la chance de côtoyer des gens d'affaire, anciens de l'UQO et mécènes de la communauté qui ont à cœur le développement de leur université».

Élu au début du mois de novembre, Charles Castonguay préside désormais la Fondation. Comptable professionnel agréé chez Deloitte et ancien étudiant de l'UQO, M. Castonguay a tout d'abord siégé pendant trois ans à titre

de trésorier et de président du comité des finances avant de faire le saut à la présidence. «Une université est l'un des moteurs les plus importants d'une région et à un impact économique majeur dans son environnement».

Ces deux hommes croient sincèrement qu'une cité universitaire solide n'apporte que des éléments positifs à notre région.

Les projets du futur rapproché

Dans les années à venir, la Fondation de l'UQO va continuer d'appuyer l'université et son milieu à l'aide des cinq axes qu'elle s'est fixés: le fonds général de développement, le fonds de bourse et les projets étudiants, la recherche, le développement des programmes et les infrastructures.

Elle a d'ailleurs déboursé 1.1 million de dollars dans ces sphères, et ce, depuis les deux dernières années seulement.

Un des projets qui est sur la table depuis plusieurs années est la consolidation des deux campus de Gatineau vers le boulevard Taché. Celle-ci permettrait de créer un sentiment d'appartenance plus

grand parmi les étudiants et faciliterait le travail des employés.

En 2017, une campagne majeure de financement sera également lancée. Cette campagne servira, entre autres, à développer davantage le fonds de bourses.

Tous les ans, plusieurs milliers de dollars en bourse sont remis à des étudiants. Deux cérémonies de remises sont d'ailleurs organisées à Gatineau et une à Saint-Jérôme.

Des partenaires précieux

La Fondation joue un rôle crucial dans le soutien à la relève universitaire. Toutefois, cette contribution ne serait pas possible sans l'appui et l'engagement des nombreux donateurs.

Plusieurs entrepreneurs qui financent ces bourses viennent remettre eux-mêmes ce beau cadeau aux étudiants. Ils peuvent ainsi voir de près l'impact de leur contribution sur le cheminement de ceux-ci. De plus, les bourses peuvent viser un programme particulier afin que les entreprises puissent soutenir directement leur relève.

PRÉSENTÉE
PAR

BRIGIL

BRIGIL

*Fier de soutenir les organismes
de la région de la capitale nationale*

Depuis **1985**

TRANSFERT D'ENTREPRISE



Plus de
90%
des propriétaires
d'entreprise n'ont pas de
plan de relève formel...
Et vous?

Obtenez le portrait de votre situation
en accédant à notre outil de diagnostic
en ligne ou communiquez avec l'un
de nos experts dès maintenant au
1 844 390-4300.

Plus de 100 bureaux au Québec, en Ontario
et au Nouveau-Brunswick, dont :
Ottawa • Hawkesbury • Alexandria • Gatineau • Papineauville

Certification • Fiscalité • Conseil

transfert-entreprise.rcgt.com



**Raymond Chabot
Grant Thornton**

L'instinct de la croissance^{MC}



La relève n'est pas une défaite !

Je ne suis pas un «cédant».

Trop souvent, l'expression «cédant» désigne des entrepreneurs qui entament un processus de relève. Quelle façon dégradante de désigner des personnes créatives, dynamiques et responsables ! Céder est un synonyme de «perdre», «abandonner», «renoncer». Les entrepreneurs ne renoncent pas et n'abandonnent pas !

Entreprendre un processus de relève, c'est voir loin, au-delà de son espérance de vie, c'est mettre en place une série d'actions devant mener à la pérennité de l'entreprise, à la préservation des emplois, au maintien de son identité personnelle. Une telle personne n'est pas un cédant, c'est un FONDATEUR.

Ce terme «cédant» associe le processus de relève à une démarche négative. Céder c'est un peu «décéder» et devant cette finalité, les propriétaires de PME, résistent, retardent jusqu'à ce qu'il soit trop tard, ou à tout le moins très tard. À peine 12 % des entreprises disposent d'un plan de relève.

Il n'est pas surprenant que les propriétaires de PME résistent à entreprendre un processus de relève,

s'ils se sentent dévalorisés. Entreprendre un processus de relève représente un engagement à long terme, cinq à dix ans, et plus si possible pour mettre en place l'équipe capable de continuer l'œuvre commencée, pour former les successeurs, déléguer du pouvoir et transmettre du savoir.

Assurer la pérennité

Durant la longue période nécessaire aux transferts de direction, de savoir et de pouvoir, le propriétaire de PME assumera une grande responsabilité : coordonner la pérennité de son entreprise. Il sera moins actif dans les opérations, mais il prendra du recul, analysera davantage, pourra enfin planifier à long terme. Il deviendra «président du conseil» et travaillera à la croissance de son entreprise pour les prochaines générations et non seulement pour les prochains mois.

Plus de temps libres

Le Fondateur se dégagera graduellement des tâches quotidiennes, aura davantage de temps libre, mais il apprendra beaucoup, réfléchira davantage, enrichira son expérience, deviendra plus humain, plus sage et surtout il gardera son identité d'entrepreneur.

Pas une défaite !

Envisager la relève entrepreneuriale comme une défaite, une perte et une démission mettra en danger la pérennité de l'entreprise, encouragera le fondateur à s'accrocher aux problèmes quotidiens et empêchera la mise en place harmonieuse de l'équipe de relève. Le «cédant» trouvera tous les moyens nécessaires pour ne pas céder et l'entreprise disparaîtra comme c'est actuellement le cas de 70 % des PME.

Rester le fondateur

Un processus de relève est une démarche enrichissante pour le fondateur qui se sentira de plus en plus utile, efficace, essentiel et heureux. Il sentira que ses nombreuses années d'efforts permettront à l'entreprise de continuer à se développer au cours des prochaines générations. Sa vie aura un sens, il est et restera le «Fondateur».

Claude Savoie est président de Dixit Coaching, membre du Groupe Relève Québec et Mentor (Diamant) pour le réseau M de la Fondation de l'entrepreneurship.

PRÉSENTÉE
PAR



Raymond Chabot
Grant Thornton



Votre transfert d'entreprise :
beaucoup plus qu'une histoire de chiffres

Communiquez avec nous pour voir plus clair.

Wooki.ca Une micro- in

par **Genevieve Turcot**
Collaboration spéciale
gturcot@ledroit.com

En 2013, le Canada a exporté des biens pour un total de 420 milliards, dont 106 milliards étaient attribuables au travail des PME. Plus de 37 000 PME canadiennes ont exporté activement des biens vers un large éventail de destinations internationales, les États-Unis étant bons premiers.

Des chiffres qui correspondent bien à la réalité du Gatinois Adrien Lavoie, qui s'est vu remettre en novembre, le prix Micromultinationale de l'année par eBay Canada. Déjà en 2013, sa boutique en ligne Wooki.ca, qui a aussi pignon sur le boulevard St-Joseph dans le secteur Hull, lui avait permis de remporter le prix du Jeune entrepreneur de l'année.

«Près de 95% de mes ventes sont en ligne et de ce nombre, 90% sont des ventes à l'international», calcule rapidement Adrien Lavoie, qui à 27 ans, a trouvé sa niche dans les chaussures de sport.

Adrien Lavoie
propriétaire, Wooki.ca

internationale



En affaires depuis 2011, il a fait ses premiers pas à l'étranger via la plateforme d'eBay (nom d'utilisateur : boardshopw). «Avec eBay, ce n'est pas plus difficile de vendre quelque chose au Canada que de l'envoyer aux États-Unis, ça serait d'ailleurs un peu ridicule de s'en priver.» D'abord spécialisé dans les articles de sport, notamment dans les *longboards*, il délaisse peu à peu les autres types de marchandises pour se concentrer uniquement sur les chaussures, beaucoup plus faciles et moins coûteuses à envoyer.

Il vend dans plus de 45 pays différents, ses clients étant principalement américains et australiens. La Grande-Bretagne, la France et Israël se retrouvent aussi beaucoup sur ses bons de commande.

Pour rendre ses produits encore plus attrayants pour les clients à l'extérieur du pays, il paie une partie des frais d'envois. «Au lieu de payer 40\$ pour la livraison, les clients ne paient que 19,99\$. Pour des clients qui proviennent de pays où les biens sont très taxés, mes produits sont intéressants.»

Hausser le seuil de minimis

Adrien Lavoie a joint récemment sa voix à celles de 11 autres petits

entrepreneurs canadiens qui ont signé une lettre ouverte au premier ministre Justin Trudeau afin de lui demander de hausser le seuil de minimis (NDLR:

Il a déjà atteint le million de dollars de ventes en ligne.

le niveau en dessous duquel des articles peuvent entrer au Canada sans être frappés de droits de douanes ou de taxes) au pays. eBay Canada a d'ailleurs déposé à ce sujet un mémoire au Comité permanent des finances de la Chambre

des communes, dans le cadre des consultations prébudgétaires de 2017.

Le niveau canadien de minimis, fixé à 20\$, n'a pas bougé depuis les années 1980. Il est l'un des plus bas au monde avec l'Ouganda et la Jordanie. Le seuil de minimis aux États-Unis est de 800\$ US, tandis que celui de l'Australie est de 1000\$ AU.

Retours coûteux

Pour les petites entreprises qui font du commerce en ligne, ce faible seuil a un impact important sur les retours de marchandise, notamment. Lorsque des achats de l'étranger sont retournés au Canada, ils sont aussi frappés par des droits et des taxes. «Ma politique est claire, ces frais seront refilés au client, mais c'est très cher, ça peut atteindre 40\$, voire 55\$ pour renvoyer une paire de chaussures. C'est évident que le

client à qui cela arrive ne voudra pas refaire des achats avec moi. Cette loi date de l'ère pré-internet, c'est ridicule !», déplore le propriétaire de Wooki.ca, qui ne compte que sur l'aide de deux employés à temps partiel.

Au fil du temps et de ses ventes, sa relation avec les distributeurs, comme Adidas et Reebok, a beaucoup évolué. C'est d'ailleurs pour sécuriser les distributeurs qu'il a ouvert une boutique «réelle», même si l'essentiel de ses ventes se fait en ligne. «Pour les distributeurs, c'est rassurant de voir que j'ai un pied à terre, ça leur offre de la visibilité, mais je crois que maintenant je pourrais mieux négocier et me permettre d'être seulement une boutique en ligne. On verra dans le futur.»

Il entretient aussi une relation importante avec Postes Canada. «Je crois qu'ils ont bien compris tout le potentiel des entreprises de commerce en ligne comme la mienne.» Le service postal s'est engagé à ramasser ses colis le plus tard possible. «Ainsi, un gars à Toronto peut me commander une paire de souliers à 17 h 30 et la recevoir le lendemain matin.»

Pour lui, les prix et les reconnaissances sont une confirmation que son modèle d'affaires est viable à long terme. «J'ai en main une entreprise dont je peux en vivre», poursuit celui qui dit réfléchir à d'autres projets de commerce en ligne.

RUE COMMERCIALE

Cet espace est le vôtre. Événements, nominations, investissements, faites parvenir vos communiqués et vos nouvelles à affaires@ledroit.com.

À votre agenda

L'événement de réseautage et salon professionnel pour petites entreprises **eSax** sera présenté le 11 janvier, dans l'édifice de l'horticulture du parc Lansdowne. Infos : esax.eventbrite.ca

La **Chambre de commerce d'Orléans** convie ses membres et non-membres à un déjeuner d'affaires le 12 janvier au Centre des arts Shenkman. Infos : orleanschamber.com

Le **Musée canadien de l'histoire** accueillera le 18 janvier, la 19^e édition du **Rapprochement des Associations (RA)**. La communauté d'affaires est invitée à participer à un 5 à 7 de réseautage. L'entrée est gratuite sur présentation d'une carte d'affaires. Infos : www.rapprochementdesassociations.com.

Le **Salon des entreprises de Gatineau** se tiendra les 20 et 21 janvier au Hilton Lac-Leamy. Au menu : conférences, ateliers et exposants. Infos : <http://salondesentreprisesdegatineau.com>

Les entrepreneurs sont invités à participer à l'activité **Go Pitch**, le 20 janvier au Hilton Lac-Leamy, dans le cadre du **Salon des entreprises**. Après une formation avec **Bruno Lussier**, les participants auront 60 secondes pour convaincre le jury que leur pitch de vente est le meilleur. Plusieurs prix à gagner, pour une valeur totale de près de 4 000 \$. Infos : <http://ccgatineau.ca/go-pitch.html>

Déjeuner-conférence et ateliers «Propulser nos manufacturiers innovants», le 20 janvier, au Hilton Lac-Leamy, dans le cadre de la tournée d'**Investissement Québec**. Infos : <http://ccgatineau.ca/dejeuner-170120.html>

La 22^e édition de **Prime Time in Ottawa** sera présentée par la **Canadian Media Producers Association (CMPA)**, du 1^{er} au 3 février, à l'hôtel Westin d'Ottawa. Cette conférence réunit des leaders de l'industrie de la télévision, du film et des médias numériques. Infos : www.primetimeinottawa.ca

Nouveautés

Les boiseries Boileau portera dorénavant le nom de **Signature Boileau**. La nouvelle identité visuelle de **Signature Boileau** a été créée par la firme **Zélé Productions**. **Signature Boileau** emménagera dans de nouveaux locaux de plus de 6 500 pieds carrés, au 710, boulevard Saint-Joseph à Gatineau (secteur de Hull).

Un nouveau magasin **Home Hardware** a ouvert ses portes aux Galeries Aylmer. Il s'agit d'un deuxième établissement pour les marchands-propriétaires **Marc Clement** et **Isabel Lamarche**, qui exploitent également le magasin **Capital Home Hardware** d'Ottawa.

La **Chambre de commerce de Gatineau (CCG)** a annoncé l'introduction d'une nouvelle catégorie «Étudiant et nouveau diplômé» pour son membership. Les étudiants et nouveaux diplômés de niveau collégial et universitaire pourront profiter d'un tarif annuel de 99 \$ (plus taxes) sur le coût d'un membership de la CCG.

Après sept mois de travaux et un investissement de 6,2 millions de dollars, le **Metro Plus Buckingham** est prêt à accueillir ses clients dans un tout nouveau décor. Des nouveautés ont été ajoutées dans tous les départements de ce commerce appartenant à **Michel Halloran**.

Concours

L'agence gatinois **Tonik Web Studio** offrira gracieusement la conception d'un site web professionnel en 2017. La candidature ayant obtenu la majorité des votes du jury recevra la conception d'un site web gratuit (d'une valeur de 8 000\$). Infos : bonneaction.tonikwebstudio.com

Déménagement

Le **RDÉE Ontario** a une nouvelle adresse : 214, chemin Montréal, bureau 202, Ottawa (Ontario) K1L 8L8. Les coordonnées téléphoniques restent les mêmes, 613 590-2493.

Philanthropie



L'homme d'affaires et philanthrope **Eugène Tassé** fera un don de 100,000\$ sur quatre ans au Collège universitaire dominicain afin de créer un cours sur la culture entrepreneuriale.

Vente

Le fondateur de **Free Form Fitness**, **Jean-Luc Boissonneault** a annoncé la vente de ses quatre centres sportifs situés à Ottawa à l'entrepreneur new-yorkais Jim Smith, qui possède déjà plusieurs centres dans la région de Syracuse. Les détails de la vente n'ont pas été dévoilés.

Prix

Bertrand Jodoin, professeur depuis 18 ans au Département de génie mécanique de l'**Université d'Ottawa** a reçu le Prix Mitacs pour leadership exceptionnel. Cette reconnaissance vient souligner son rôle visant à combler l'écart entre le milieu de la recherche et le secteur privé.



PROCHAINS
ÉVÉNEMENTS
ET ACTIVITÉS

18 JANVIER

5@7 du Rapprochement des associations

Entrée gratuite sur présentation d'une carte d'affaires

20 JANVIER

Go Pitch

Dans le cadre du Salon des entreprises de Gatineau 2017

50 \$* par personne

Gratuit pour les mentorés et participantes de « Mentorat au féminin ». Limite de 20 participants.

20 JANVIER

Déjeuner-conférence et ateliers « Propulser nos manufacturiers innovants » - La tournée d'Investissement Québec

Dans le cadre du Salon des entreprises de Gatineau 2017

En collaboration avec la Fédération des chambres de commerce du Québec et Export Outaouais
70 \$* par personne

24 JANVIER

5@7 mensuel Bell Média

Bibliothèque et Archives Canada (BAC)

Gratuit pour les membres / 40 \$* pour les non-membres

30 JANVIER

Dîner-conférence « le maillage arts-affaires » avec Isabelle Hudon

Détails à venir

8 FÉVRIER

Formation MPA : Leadership et mobilisation de personnes

75 \$* pour une personne / 100 \$* pour deux personnes d'une même entreprise. Limite de 20 participants.

5 AVRIL

Formation MPA : Relève entrepreneuriale : « En route vers un transfert d'entreprise gagnant »

75 \$* pour une personne / 100 \$* pour deux personnes d'une même entreprise. Limite de 20 participants.

*Taxes en sus

www.ccgatineau.ca



Membre
Chambre
de Commerce
de Gatineau

UN RETOUR AUX ÉTUDES, C'EST POSSIBLE À LA CITÉ!

Formation personnalisée, flexible et adaptée

La mission du Centre de formation continue et en ligne du collège La Cité est d'offrir des formations flexibles, répondant aux réalités de la clientèle et aux besoins du marché du travail du 21^e siècle. La clientèle desservie est principalement une clientèle adulte qui souhaite se perfectionner afin d'évoluer dans son parcours professionnel ou de se réorienter.

Agenda bien rempli

Avez-vous un emploi du temps complet, une famille, des passe-temps, etc. ? C'est normal... Qui n'ajouterait pas volontiers une 8^e journée à la semaine pour arriver à tout faire? Malgré cela, plusieurs adultes manifestent le besoin de faire une mise à jour de leurs connaissances et cherchent la meilleure façon d'y arriver.

Solutions en blocs

Dans l'optique d'un retour aux études, vous pourriez légitimement contester le fait que vous aurez à payer pour recevoir des connaissances que vous maîtrisez déjà. Vous avez raison et La Cité a la solution pour vous!

Par exemple, le cours de Vente et représentation contient des blocs de 15 h de formation sur les logiciels PowerPoint et Word. Maîtrisez-vous ces logiciels? Oui? Aucun problème; si la reconnaissance de vos acquis, de vos expériences professionnelles et de vos études s'avère positive, vous n'aurez pas à suivre ces formations. Vous épargnerez temps et argent.



**COURS
MODULAIRES**



**APPROCHE
PERSONNALISÉE**



**RÉDUCTION DU
TEMPS DE FORMATION**

Approche personnalisée

Le collège La Cité est fier d'adopter leur projet de « Transformation 2020 » vers les programmes modulaires. Ces cours vous permettent d'étudier à votre rythme, où vous voulez et selon votre horaire. Une interaction est possible par le biais de forums de discussion ainsi qu'un suivi individualisé par des tuteurs expérimentés.

Les cours modulaires correspondent aux mêmes normes de qualité et aux exigences des programmes réguliers. La Cité offre plus de 25 programmes en ligne. Dès le mois de janvier 2017, les programmes suivants seront disponibles en format modulaire : Vente et représentation, Pratiques contemporaines en éducation des adultes (andragogie) et Services paralangagiers.

Doutez-vous... de vous?

Pour les gens qui ne sont pas certains si la formation en ligne est une option pour eux, La Cité offre un questionnaire diagnostique qui permet à l'étudiant de découvrir son profil d'apprentissage et qui lui donne les astuces et trucs à connaître pour réussir son cours en ligne. Ce questionnaire est également disponible sur le site Web du collège sous « Découvrez votre profil d'apprentissage ». Pour obtenir plus d'informations, communiquez avec nous au 613 742-2493 poste 2371.

Un retour aux études, c'est possible! Pour plus d'informations au sujet des cours modulaires, les nouveautés à La Cité, les tendances en éducation et encore plus, consultez le site Web www.laciteenligne.ca.

LA CITÉ

801, promenade de l'Aviation
Ottawa (Ontario) K1K 4R3
613.724.2493

CENTRE DE FORMATION
CONTINUE ET EN LIGNE

LA CITÉ
LE COLLÈGE D'ARTS APPLIQUÉS
ET DE TECHNOLOGIE

