

leDroit

# AFFAIRES

U/OTTAWA

## RAPIDE ET PROTÉINÉ

**Olivier Benloulou**  
Président  
OB Prestige Auto

GROUPE  
AUTOMOBILES  
LAPLANTE  
En route vers les  
cent ans

DOSSIER  
Un domaine skiable  
qui s'agrandit

Partenaire platine

**BRIGIL**

# DÉCOREZ VOTRE ENTRÉE.

L'ÉVÉNEMENT

❁ **CÉLÉBREZ  
DÉCEMBRE** ❁  
DE LEXUS

LEXUS  
**RX**



F SPORT Série 2 illustré

LEXUS  
**IS**



## 2019 RX 350 AWD

TAUX DE  
LOCATION

**2.9%\***

40 MOIS

PAIEMENT AUX 2 SEMAINES  
À PARTIR DE

**258\$\***

À COMPTÉ 6180\$\*

CRÉDIT À LA LIVRAISON  
JUSQU'À

**1000\$^**

## 2019 IS 300 AW

TAUX DE  
LOCATION

**1.9%\***

40 MOIS

PAIEM  
À PART

**19**

À COMPTÉ

PAIEMENT INCLUS LE CRÉDIT À LA LIVRAISON DE 1000\$

## VOTRE CONCESSIONNAIRE LEXUS D'OTTAWA



BEL-AIR LEXUS

435 ch. McArthur  
**613.741.3270**

Crédits à la livraison disponibles à l'achat/location de certains modèles neufs Lexus 2018 et 2019 applicables après imposition des taxes sur le montant total du prix négocié. Le véhicule doit avoir été acheté/loué, enregistré et livré au plus tard le 2 janvier 2019. \*Offre de location de Lexus Financial Services sur approbation du bail. Total de 86 paiements localisés bimensuels requis durant le bail. Coût total de la location de 28,581\$. \*Exemple représentatif de location basé sur le IS 300 AWD 2019 stx 'A' sur bail de 40 mois à un taux annuel de 1.9% et Prix Complet Lexus 45,757\$. Paiement bimensuel de location de 196\$ avec dépôt de 5,900\$ ou de 0.9% et Prix Complet Lexus de 46,357\$. Paiement bimensuel de location de 188\$ avec dépôt de 3,960\$ ou échange équivalent, OS dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel de location exigible à l'inception du bail. Total de 86 paiements bimensuels de location requis durant le bail. Coût total de la location de 20,200\$ (si applicables) et assurances en sus. Les offres expirent le 2 janvier 2019. Tous les détails chez Bel-Air Lexus.

**AWD**  
TRACTION  
INTÉGRALE

LEXUS  
**NX**



F SPORT Série 1 illustré



F SPORT Série 2 illustré

**D**

PAIEMENT AUX 2 SEMAINES  
À PARTIR DE

**188\$\***

ACOMPTE 5 900\$\*

## 2019 RX 350 AWD

TAUX DE  
LOCATION

**0.9%\***

40 MOIS

PAIEMENT AUX 2 SEMAINES  
À PARTIR DE

**188\$\***

ACOMPTE 3 960\$\*

CRÉDIT À LA LIVRAISON  
JUSQU'À

**2000\$^**

PAIEMENT INCLUS LE CRÉDIT À LA LIVRAISON DE 2 000\$

**SA-GATINEAU** [belairlexus.com](http://belairlexus.com)

...r, angle St-Laurent, Ottawa

	St. Laurent	E
ch. Montreal	ch. McArthur	Queensway
	Prom. Vanier	O



BEL-AIR LEXUS

VIVEZ L'EXCEPTIONNEL



# JOYEUX NOËL!



L'ÉQUIPE BEL-AIR VOUS SOUHAITE  
UN TEMPS DES FÊTES RICHE DE JOIES  
ET DES SOUVENIRS DÉBORDANT  
DE BONHEUR!



Raymond  
Cartier

Parisa  
Mazarei

André  
Pilon

Michel  
Parent

Stéphane  
Parent

Bing  
Du

Marc  
Vaillancourt

VOTRE CONCESSIONNAIRE LEXUS D'OTTAWA-GATINEAU [belairlexus.com](http://belairlexus.com)

## BEL-AIR LEXUS

435 ch. McArthur, angle St-Laurent, Ottawa  
613.741.3270

	St. Laurent	E
ch. Montreal	ch. McArthur	Queensway
	Prom. Vanier	O



## CE QU'ILS VOUS SOUHAITENT...



« Pour 2019, je vous souhaite de réaliser tous vos projets. Innovez, créez, mais surtout ne cessez jamais de rêver! Bon succès en affaires et longue vie à vos réalisations! »

**Nadya Bernard**  
Présidente  
directrice générale  
O Design



« Gens d'affaires, prenez le temps de vivre pleinement le moment présent avec vos proches. Toute l'équipe de Makiage & Koiffure se joint à moi pour vous inviter à continuer d'être passionnés et de ne jamais cesser de rayonner en beauté! »

**Nathalie Lessard,**  
Propriétaire,  
Makiage et Koiffure

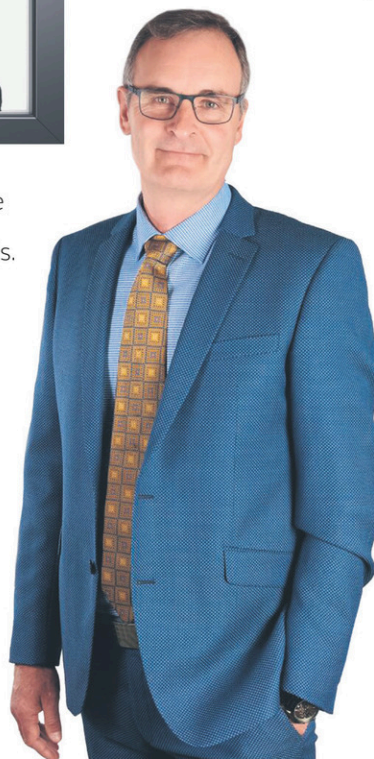


« Chers entrepreneurs, je vous souhaite de connaître une croissance financière durable qui donnera des ailes à vos projets. Et en cette fin d'année, de savourer chaque moment en famille et entre amis ».

**Jean-Claude Boucher**  
VP Finances, GROUPE HEAFEY  
Directeur général,  
Rôtisseries St-Hubert  
de Gatineau et Ottawa

« À l'aube de 2019, toute l'équipe des Industries CAMA et moi-même vous souhaitons de bâtir des relations SOLIDES avec vos partenaires, employés, amis et famille. Puisseons-nous, ensemble, concrétiser de multiples et magnifiques projets pour notre belle région ».

**Johanne Bérubé**  
Consultante,  
Services exécutifs  
et marketing  
Industries CAMA



« Je souhaite à l'équipe du Droit Affaires, en 2019, qu'elle poursuive sur sa lancée créative afin de propulser nos très belles et florissantes entreprises de Gatineau et Ottawa vers l'atteinte de leurs objectifs ainsi que la réalisation de leur plein potentiel ».

**Charles Beaudoin**  
Président de Divalco  
Associé dans AGORA

# SOMMAIRE

---



## LES EXPERTS

## 30 PHILANTHROPIE

À l'heure où l'avenir du français est d'actualité en Ontario, la chroniqueuse Ethel Côté se demande s'il ne serait pas temps de conjuguer au même temps francophonie et philanthropie.

## 50 SCÈNE CULINAIRE

Natif de St-Albert dans l'Est ontarien, le chef Alexandre Vachon a quitté son coin de pays pour parfaire son art. Et ça lui réussit très bien.

## 51 SPIRITUEUX

Un peu d'orange pour le temps des Fêtes ? C'est ce que vous propose Yan Aubé avec l'Extase XO, une liqueur à l'orange qui saura agrémenter vos soirées festives.

## 53 MODE D'AFFAIRES

Si elle se porte, la mode se transporte aussi. La styliste Isabelle Rhéaume rencontre Alexandre D'Aoust, propriétaire de l'entreprise Mode Mobile.



## LES PORTRAITS

## 5 UN MUSÉE INSOUÇONNÉ

Le Gatinois Olivier Benloulou est l'un des plus importants propriétaires de voitures de collection au Québec. Pour s'en convaincre, il suffit de visiter OB Prestige Auto, là où s'est rendu Le Droit AFFAIRES.

## 31 UNE AFFAIRE DE FAMILLE

Depuis 1954, la famille Laplante de Casselman s'active dans le domaine de l'automobile. Et s'il n'en tient qu'à son patriarche Jacques, le Groupe automobiles Laplante fêtera son centenaire en 2054.

## 36 UN CAPITAINE AU LONG COURS

La famille Bourbonnais a fait transiter, depuis 1947, des dizaines de milliers de Québécois et d'Ontariens d'une rive à l'autre de la rivière des Outaouais à bord de l'un de ses traversiers.

## 41 LE DUO CORCORAN

De vendeur d'articles sportifs usagés, l'entreprise Sport Échange Outaouais est devenue au fil des ans le plus grand magasin-entrepôt d'articles de sports neufs et usagés de l'est du Canada.

## 45 L'ÉPICENTRE DES JEUX

Peu le savent, mais le canton d'Alfred-Plantagenet est devenu l'une des pôles de fabrication de jeux extérieurs. Et c'est à son frère atteint de paralysie cérébrale que Richard Martin, propriétaire de Dynamo, le doit.



## LE DOSSIER

## 14 L'HEURE AUX INVESTISSEMENTS

Avec le début de l'hiver arrive aussi la saison du ski alpin. Et c'est sur une bonne pente que les stations de l'Outaouais amorcent cette période achalandée où canons à neige artificielle et remontées mécaniques accueillent les sportifs de la descente, passionnés comme d'occasion.

## L'ENTREPRENEURIAT

## 11 INNOVER DANS L'ENTREPRISE

Ce mois-ci, Steeve Lavoie, d'Allied Scientific Pro, nous parle de son expérience au sein du club sélect du G-7 d'ID Gatineau. Une synergie qu'il n'est pas prêt d'oublier.

## 25 LES JEUX SONT FAITS

C'est dans leur sous-sol que tout a débuté. Aujourd'hui, le couple Roch Bertrand et Caroline Paquette, de L'As des jeux, possèdent deux boutiques et un bistro. Comme quoi on peut jouer tout en commerçant.



## leDroit AFFAIRES

GATINEAU/OTTAWA

www.ledroitaffaires.ca  
affaires@ledroit.com

47, rue Clarence  
Ottawa, ON, K1N 9K1  
Tél : 613-562-0111

## PRÉSIDENT ET ÉDITEUR

Pierre-Paul Noreau

## RÉDACTEUR EN CHEF

Patrice Gaudreault

## DIRECTRICE DE L'INFORMATION

Geneviève Turcot

## COORDINATION

Jean Gagnon

## COLLABORATEURS

Yan Aubé  
Isabelle Brisebois  
Ethel Côté  
Paul Gaboury  
Jean Gagnon  
Marc Gauthier  
Denis Gratton  
Pierre Jury  
Dominique La Haye  
Émilie Pelletier  
Isabelle Rhéaume  
Hugues Théorêt

DIRECTEUR PRINCIPAL  
VENTES ET MARKETING

Éric Brousseau

DIRECTRICE DES VENTES  
CAHIER SPÉCIAUX

Sylvie Charette

DIRECTEUR PRINCIPAL  
PRODUCTION

Raymond Bégin

## GRAPHISTES

Manon Brassard  
Patrick Dignard

## PHOTOGRAPHES

Étienne Ranger  
Martin Roy  
Patrick Woodbury

## IMPRESSION

TC • Imprimeries  
Trancontinental

# GILLES DESJARDINS DÉCORÉ À RIDEAU HALL!

---



Le président et fondateur de Brigil, Gilles Desjardins, a reçu la Médaille du service méritoire (division civile) des mains de la gouverneure générale du Canada, la Très Honorable Julie Payette.

Gilles Desjardins a accepté cet honneur à Rideau Hall le lundi 5 novembre dernier, pour ses actions philanthropiques exceptionnelles des deux côtés de la rivière.

Les efforts de Gilles Desjardins touchent les professionnels et bénévoles des domaines de la santé, de l'éducation, de la culture, du sport, de l'événementiel, des organismes communautaires, etc. Il a contribué ces 32 dernières années à améliorer la qualité de vie de milliers de personnes dans la région de la capitale nationale.

**BRIGIL**  
« Fier de bâtir une qualité de vie »

# FORTUNE ET DISCIPLINE AU MENU

par **Jean Gagnon** / Collaboration spéciale

Les mordus de voitures de collection et de courses d'accélération le connaissent déjà très bien. D'autres l'ont vu dans la télé-réalité *Rapides et millionnaires* alors qu'il parcourt la planète, à la recherche de sensations fortes en compagnie de ses amis Gidi et Jatty. D'autres ont pu visiter son garage automobile, OB Prestige Auto, dont la collection digne d'un véritable musée s'offre à nos yeux sur le boulevard Gréber, ou encore le croiser au Gym-Max, une franchise de conditionnement physique dont il est copropriétaire, rue Bellehumeur à Gatineau. Mais peu savent qu'Olivier Benloulou est Gatinois et fondateur d'Idéal Protein, une entreprise dont le chiffre d'affaires oscille autour des 200 millions de dollars annuellement.



PHOTOS PATRICK WOODBURY, LE DROIT

**Olivier Benloulou**  
Président  
OB Prestige Auto

C'est en survêtement sportif qu'Olivier Benloulou nous accueille dans le majestueux hall d'entrée d'OB Prestige Auto, qu'il opère depuis 2014.

Bien conscient de l'image qu'il projette, il revient une dizaine de minutes plus tard, endimanché et fin prêt pour une séance photos dont il partagera la vedette avec une centaine de voitures de collection évaluée à 40 millions \$. Des Ferrari, Alfa Roméo, Porsche, Lamborghini et autres voitures de rêve, dont le dernier bébé, une Bugatti Chiron évaluée à 5 millions \$, occupent richement le plancher de la luxueuse salle d'exposition.

Né en 1967 à Montréal de parents algériens, Olivier Benloulou arrive très jeune dans la région. Il fait des études aux écoles St-Paul et Grande-Rivière d'Aylmer, ainsi qu'au Collège Notre-Dame à Montréal. En bout de piste, il n'obtient pas son diplôme d'études secondaires, ce qui ne l'a pas empêché de réussir en affaires.

Tout n'apas été facile cependant. « J'ai connu ça, dormir sur ses *running shoes* comme oreiller », se souvient-il.

### Un parcours atypique

Le parcours de cet audacieux n'a rien d'ordinaire. À 11 ans, il fait la plongée dans les restaurants puis, deux ans plus tard, est promu comme « busboy ». À 15 ans, il quitte les études et la maison familiale et signe son premier bail de location. « L'école n'était tout simplement pas faite pour moi », dira-t-il simplement pour expliquer sa retraite scolaire prématurée et son désir de voler de ses propres ailes.

Emballé par le milieu de la restauration, il continue à y oeuvrer à titre de serveur avant d'ouvrir, à l'âge de 25 ans, son propre commerce, Le Panaché, un restaurant français qu'il va opérer pendant dix ans, rue Eddy dans le Vieux-Hull.

Obsédé par les problèmes d'obésité, il fait la rencontre du docteur Tran Thien Chahn, un médecin européen spécialisé en matière de nutrition et d'obésité et auprès duquel il suivra les enseignements. De son partenariat avec le Dr Chahn naîtra en 2003 Ideal Protein, un protocole développé médicalement pour gérer la perte de poids et son maintien. « Contrer l'obésité et les problèmes qui y sont reliés, redonner la santé et l'estime de

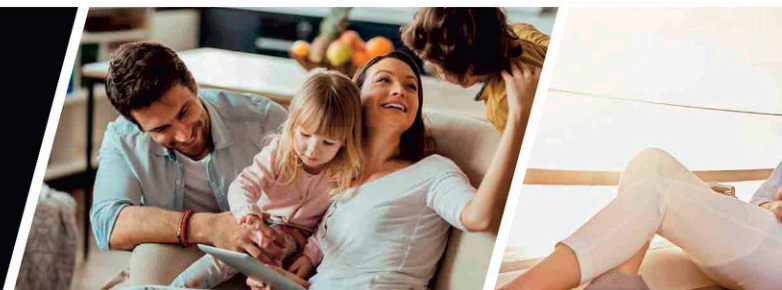


soi, et sensibiliser, éduquer et encadrer la génération future sur la nutrition sont des causes qui me tenaient à coeur », expose Olivier Benloulou.

Quinze ans plus tard, Ideal Protein est présent dans 3500 points de ventes et emploie 350 employés et quelque 150 consultants.

# BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »





Maniaque de bagnoles ou simple curieux, il est possible de visiter l'impressionnante collection d'autos d'Olivier Benloulou en se rendant chez OB Prestige Auto au 1380, boulevard Gréber à Gatineau, du lundi au jeudi, de 10h à 18h. Un personnel qualifié, peut-être M. Benloulou lui-même, pourra au besoin répondre à vos questions. Vous pourrez notamment admirer des modèles similaires à ceux utilisés par l'agent 007 James Bond, par l'énigmatique gaffeur Mr. Bean, ainsi que la Dodge Charger 1969 conduite par les cousins Luke et Bo de la populaire série télévisée américaine The Duke of Hazzard (Shérif, fais-moi peur).

Depuis la mi-novembre, Olivier Benloulou ne préside plus au quotidien les destinées d'Ideal Protein. Deuxième plus important actionnaire d'Ideal Protein, il reste proche de l'entreprise en siégeant sur le conseil d'administration et en assistant à plusieurs super week-ends de formation avancée partout en Amérique du Nord.

### L'automobile pour passion

Aujourd'hui, Olivier Benloulou consacre à fond sa fortune à sa passion pour l'automobile, « ma récompense pour avoir travaillé 100 heures par semaine pendant 30 ans. »

Sa première voiture, « une Super Beetle 1974 qui perdait toujours son huile » lui procurait un sentiment de liberté sans pour autant susciter son exultation pour le domaine de l'automobile.



**FIER PARTENAIRE  
DU DROIT AFFAIRES**



OB PRESTIGE AUTO

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**  
Concessionnaire automobile

**ANNÉE DE LA FONDATION:**  
2014

**VILLE :**  
Gatineau

**PRÉSIDENT:**  
Olivier Benloulou

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**  
7

**SITE INTERNET :**  
obprestigeauto.com



Ce n'est que plus tard que son amour pour les voitures de luxe et de collection aux tirages limités et autres *hypercars* se révélera. Et aussi son goût pour la vitesse alors qu'il peut atteindre les 350-400 km à l'heure lors des courses de demi-mille qu'il dispute en Amérique du Nord, de la Floride jusqu'en Californie. « Certains peuvent dire que c'est fou, mais il s'agit de risques calculés. »

Si on le devine fébrile dans la série *Rapides et millionnaires*, c'est plutôt un homme calme mais sûr de lui, à la limite cartésien, qui se cache derrière cet amoureux fou des carrosses cylindrés. Fier de ses succès, il n'hésite pas à évoquer à de nombreuses reprises les mots discipline, travail et acharnement pour expliquer sa réussite dans le monde des affaires. « Être bon aujourd'hui n'est pas suffisant, il faut devenir exceptionnel dans ce que l'on fait pour se distinguer et sortir de la masse. Si tu veux plus, ce n'est pas sorcier, il faut faire plus », croit dur comme fer l'homme de 51 ans.



#### UN BON COUP ?

Définitivement Ideal Protein.

#### UN MOINS BON COUP ?

D'avoir ouvert une société avec des personnes qui n'avaient pas le même cœur au ventre que moi et les priorités aux bonnes places.

#### UN MENTOR ?

Je n'ai jamais fait appel à un mentor en affaires puisque je n'en ai jamais eu le désir ou senti le besoin.

#### UN CONSEIL ?

De rêver grand et de croire en ses rêves car ils deviennent souvent réalité. Il s'agit d'y croire, d'y travailler évidemment et de ne jamais douter de soi.

# Les Sénateurs: Jeunesse sur la glace et dans les gradins

## Un plus grand intérêt de la part des jeunes francophones

Depuis le début de la saison, les jeunes francophones de la région sont plus nombreux aux matchs des Sénateurs d'Ottawa. Et ce n'est que la pointe de l'iceberg!

C'est que la nouvelle équipe marketing des Sens a ciblé les milléniaux (les francophones, entre autres), des jeunes âgés entre 18 et 35 ans. « Au début de l'année, les milléniaux francophones représentaient 3% de nos parts de marché, de dire Nicolas Ruszkowski de l'équipe marketing. Or, on a le potentiel d'aller chercher avec eux 12% en parts de marché. C'est le marché avec le plus haut potentiel de croissance. »

## Plus que le hockey

Ce public cible n'est pas, en général, expert en hockey mais recherche une expérience sociale. C'est un marché plus difficile à courtiser et l'expérience hockey doit inclure la musique, la nourriture et l'expérience globale dans le stade. Il faut aussi tenir compte de l'accessibilité puisque les milléniaux sont moins intéressés par l'achat d'une auto que les autres générations. Et comme les Sénateurs vont demeurer à Kanata dans un avenir rapproché, c'est une préoccupation importante.

En partant de ces constats, l'équipe marketing a pris plusieurs décisions depuis l'été dernier afin de rejoindre les milléniaux francophones. Pour la chef du marketing, Aimée Deziel, il est clair qu'en général les francophones ont un intérêt élevé pour le hockey. « Nous avons le produit de base, le hockey, et nous avons ajouté des services spécifiques pour que les milléniaux vivent une expérience plus complète au Centre Canadian Tire. »

## Des actions concrètes

Ainsi, les espaces de rassemblement, comme la terrasse Molson Canadian, font l'objet d'une meilleure promotion. L'expérience a été améliorée avec l'ajout du Hard Rock Café et Lounge. Pour se rendre aux matchs, on fait la promotion du transport public, des services de Uber et du covoiturage. Durant les matchs, la musique s'adresse davantage aux milléniaux. « Nous avons aussi ajouté des activités plus créatives durant le match afin de rajeunir l'atmosphère en général », poursuit Mme Deziel.

Pour boucler la boucle, l'inventaire des boutiques souvenirs a été revisité puisque les jeunes veulent porter la marque des Sens dans la vie de tous les jours, pas seulement durant les matchs. Une nouvelle marchandise est introduite graduellement pour ce qui est des chandails, des manteaux et des casquettes. Une nouvelle gamme de t-shirt, avec des illustrations de joueurs, arrivera en boutique le 22 décembre. Le premier chandail de la série sera à l'effigie de Mark Stone. Une murale viendra appuyer cette nouvelle gamme de vêtement.

Cette nouvelle stratégie, qui vise à attirer les milléniaux francophones, est le vœu de la haute direction de l'équipe dont trois des six membres sont des francophones. Le directeur général Pierre Dorion et l'entraîneur-chef Guy Boucher sont également des francophones. De plus, pour la première fois, un francophone est en poste dans le département marketing et celui des partenariats : Marc-Olivier Poulin.

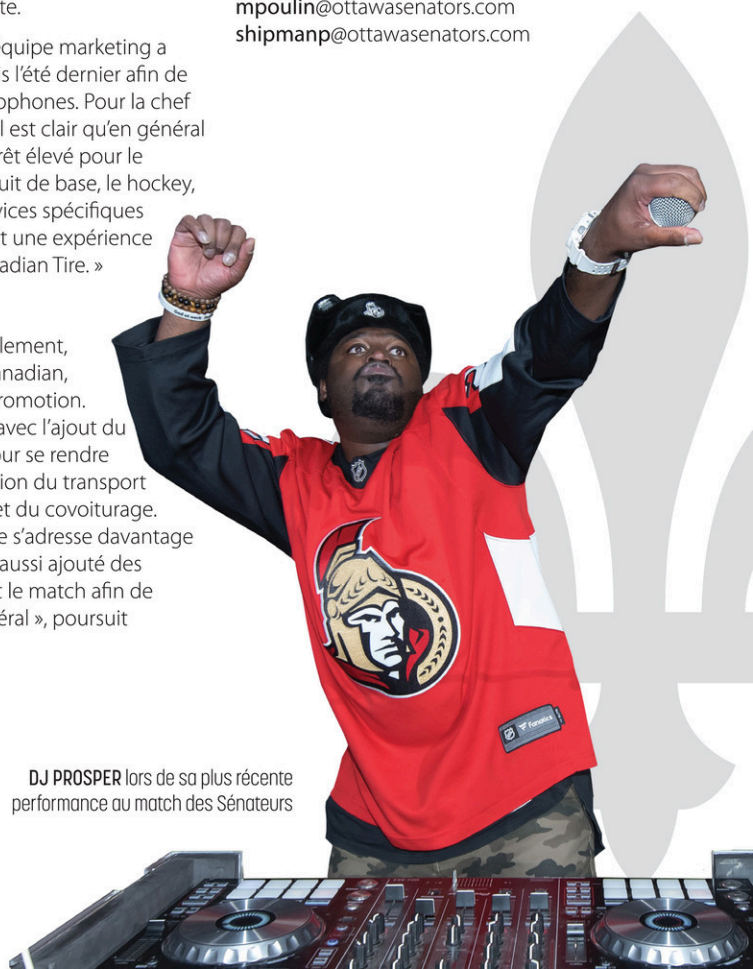
La campagne de séduction est en cours et les résultats aux guichets depuis le début de la saison démontrent qu'il y a plus de jeunes francophones au match! Ce n'est qu'un début.

## Informations :

[mpoulin@ottawasenators.com](mailto:mpoulin@ottawasenators.com)  
[shipmanp@ottawasenators.com](mailto:shipmanp@ottawasenators.com)



DJ PROSPER lors de sa plus récente performance au match des Sénateurs





Réalisons vos idées<sup>MC</sup>

# L'équipe Entreprises vous souhaite de joyeuses Fêtes!



L'équipe Entreprises de l'Outaouais



# DES RENCONTRES INSPIRANTES POUR LES ENTREPRENEURS

par **Paul Gaboury** / Collaboration spéciale



PHOTO COURTOISIE

**Steve Lavoie**

Fondateur et chef de direction  
Allied Scientific Pro

**L'EXPÉRIENCE VÉCUE** actuellement par le groupe du G-7 édition 2018 d'ID Gatineau s'avère déjà très enrichissante pour les participants qui profitent de ces échanges pour développer des stratégies visant notamment à faire de l'innovation une préoccupation partagée par tous au quotidien.

« Pour moi, c'est vraiment une opportunité de rêve. L'expérience me permet d'être en lien avec des gens de très haut niveau, en m'offrant la possibilité de valider certaines informations. Comme chef d'entreprise, on se pose beaucoup de questions, explique Steve Lavoie, fondateur et chef de direction d'Allied Scientific Pro, une entreprise de haute technologie fondée en 2011 et spécialisée dans le domaine de la photonique. Avec tous les gens de l'externe que nous rencontrons, on crée une synergie entre entrepreneurs. C'est très bien de pouvoir ainsi sortir du quotidien. De prendre le temps de réfléchir sur la business ». Parmi ses clients, des firmes de renommée mondiale comme Boeing et Toyota.



**L'équipe Entreprises de  
l'Outaouais vous souhaite  
de joyeuses Fêtes!**

**BANQUE  
NATIONALE**  
Réalisons vos idées™

™ RÉALISONS VOS IDÉES est une marque de commerce de la Banque Nationale du Canada.

Parmi les conférenciers rencontrés, Laurent Simon a permis notamment d'ouvrir la discussion sur les stratégies visant à faire de l'innovation et du développement l'affaire de tous les employés de l'entreprise, une invitation qui plaît grandement.

« Il faut répandre cette culture de l'innovation à tous les échelons de l'entreprise, afin que tout le monde en parle. Il y a les ingénieurs et les Ph D ( NDLR : les diplômés de doctorat ), mais il y a aussi des gens innovateurs à d'autres niveaux. Il faut les impliquer dans le plan d'innovation de l'entreprise », explique M. Lavoie.

La femme d'affaires Christiane Germain, du Groupe Germain Hôtels, a aussi suscité une intéressante réflexion par ses propos lors de sa rencontre avec les entrepreneurs du G-7.

« C'était très impressionnant, raconte M. Lavoie. C'est une femme qui n'a pas froid aux yeux, très fonceuse et très inspirante. Ses propos ont confirmé qu'il y a souvent un volet qui nous fait hésiter lorsqu'il faut prendre une décision. Et même si son secteur d'activités est complètement différent du mien, il faut passer à travers le même processus lorsqu'on prend une décision d'investissement qui peut présenter un certain risque, que ce soit pour un immeuble ou un projet en recherche et développement. »



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE

**Christiane Germain**  
Coprésidente  
Groupe Germain Hôtels

# BiSTRO 75

À SEULEMENT DEUX PAS DU BUREAU

Un endroit de rassemblements convivial  
où bonne cuisine et bonne compagnie vont de pair.




🕒  
**FORMULE MIDI-GO**  
JEUDI ET VENDREDI  
 11 h à 14 h

🕒  
**FORMULE 4 À 7**  
MARDI AU VENDREDI

📍  
**75, RUE D'EDMONTON**

Bistro 75

@bistro75\_gatineau

[www.ramadaplaza-gatineau.com](http://www.ramadaplaza-gatineau.com)

819 777-3727

## production VIDÉO & PHOTO

une équipe à votre service

# GAMMAPRO.CA



# L'Événement de l'hiver Mercedes-Benz est en cours.

Profitez aujourd'hui d'offres exceptionnelles réconfortantes sur certains modèles 2019.

## CLA 250 4MATIC 2019

Taux à la	Paiements mensuels	Crédit en argent	Prix total
<b>3,9 %**</b>	<b>520 \$**</b>	<b>1 000 \$†</b>	<b>45 012 \$*</b>
Bail de 45 mois	Versement initial 2 084 \$	inclus	

## GLA 250 4MATIC 2019

Taux à la	Paiements	Crédit en argent	Prix total
<b>2,9 %**</b>	<b>435 \$†**</b>	<b>1 000 \$†</b>	<b>41 712</b>
Bail de 45 mois	Versement initial 2 050 \$	inclus	

Mercedes-Benz



Mercedes Benz Gatineau

1339 Boulevard La Vérendrye Ouest, Gatineau, Québec J8T 8K2, 819-931-2369, [www.mercedes-benz-gatineau.ca](http://www.mercedes-benz-gatineau.ca)

© Mercedes-Benz Canada Inc., 2018. Offres de location et de financement basées pour les modèles CLA 250 4MATIC 2019/GLA 250 4MATIC 2019, disponibles uniquement par l'intermédiaire de Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit, pendant une durée limitée. \* Le prix total de 45 012 \$/41 712 \$ du véhicule annoncé comprend le PDSF et tous les frais applicables du concessionnaire. \*\* Exemple de location basé sur 520 \$/435 \$ par mois pendant 45/45 mois avec versement initial ou reprise équivalente de 2 084 \$/2 050 \$. Les frais de transport et de préparation de 2 345 \$, la taxe sur la climatisation de 100 \$, les droits de manutention écologique sur les pneus de 15 \$ et les frais du RDPRM de 52,49 \$ sont à payer au moment de la signature du bail. Première mensualité plus dépôt de garantie de 550 \$/450 \$ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. PDSF à partir de 42 500 \$/39 200 \$. Taux de location annuel de 3,9 %/2,9 %. Obligation totale : 28 525 \$/24 582 \$. Kilométrage limité à 18 000 km/an (des frais de 0,20 \$/km supplémentaire s'appliquent). † Crédit en argent allant jusqu'à 1 000 \$/1 000 \$ est seulement disponibles sur les modèles CLA 2019/GLA 2019 (excluant AMG). Frais d'immatriculation, d'enregistrement et d'assurance, ainsi que taxes en sus. Le concessionnaire peut louer ou offrir du financement à prix moindre. Les offres peuvent changer sans préavis et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre. Voyez votre concessionnaire Mercedes-Benz autorisé pour connaître les détails ou appelez le Service à la clientèle de Mercedes-Benz au 1 800 387-0100. Les offres prennent fin le 1<sup>er</sup> janvier 2019.

**DOSSIER**

# DES PROJETS D'INVESTISSEMENT DÉVALENT LES PENTES DE LA RÉGION

par **Dominique La Haye** / Collaboration spéciale

## **IL NEIGE DES MILLIONS DE DOLLARS**

en projets d'investissement sur les stations de ski de l'Outaouais, où environ 400 000 visiteurs convergent en moyenne durant l'hiver pour venir y dévaler les pentes. Le Droit AFFAIRES vous présente le portrait économique de cette industrie locale saisonnière qui, malgré les aléas de la météo et les fluctuations dans le bas de laine des ménages, parvient à tirer son épingle du jeu et à résister aux modes.

---





Installation de canons à neige, agrandissement des chalets et ouverture de nouvelles pistes sont dans l'air du temps, alors que la saison du ski bat son plein ici comme ailleurs au pays. Juste au Québec, près de 480 M \$ en investissements d'ici 2020 sont prévus dans le cadre de la stratégie de mise en valeur du tourisme hivernal déployée par le ministère du Tourisme.

Ces projets permettront d'offrir aux visiteurs un plus grand domaine skiable et d'améliorer la capacité de production de neige des centres de ski, selon le président-directeur général de l'Association des stations de ski du Québec (ASSQ), Yves Juneau. Il s'agit, dit-il, d'un « enjeu crucial » pour de nombreuses stations du Québec.

### Un nouveau versant à Mont Cascades

L'Outaouais n'est pas en reste, alors que le gouvernement du Québec a annoncé l'été dernier une aide financière de 1,5 M \$ à la station de ski Mont Cascades, pour lui permettre de développer d'ici trois ans le versant ouest de la montagne.

**Simon Lalande**  
**Mont Cascade**



« C'EST MAJEUR, CAR ON OUVRE UN NOUVEAU VERSANT SKIABLE, ALORS ÇA VA COMPLÈTEMENT CHANGER LA DYNAMIQUE. ON VA ATTIRER DE NOUVEAUX SKIEURS ET PEUT-ÊTRE QUE ÇA VA INCITER LES SKIEURS QUI N'ÉTAIENT PAS VENUS À MONT CASCADES DEPUIS UN CERTAIN TEMPS À REVENIR NOUS VOIR », EXPLIQUE LE PORTE-PAROLE DE LA STATION DE SKI, SIMON LALANDE.

Le projet d'une valeur de 5,1 M \$ comprend l'agrandissement de la zone pour enfants, la création de nouvelles pistes, l'installation d'un nouveau télésiège quadruple, ainsi que la modernisation des télésièges existants. La station fera aussi l'acquisition de nouveaux canons à neige et procédera à la modernisation de ceux existants. De l'éclairage devra aussi être ajouté et le chalet et la cafétéria seront rénovés.

« Comme expérience, ça voudra dire un dénivelé plus haut de ce côté de la montagne. Alors, on pourra descendre plus bas, avec une meilleure vue et avec une remontée mécanique plus rapide et confortable, ce qui va améliorer l'expérience du skieur », poursuit M. Lalande.

Il précise que le nouveau versant ouest comprendra des pistes de niveau débutant, intermédiaire et expert. Le projet devrait aussi permettre d'augmenter la clientèle pour le ski d'au moins 50 %, ce qui équivaut à 50 000 skieurs de plus par hiver. La capacité d'enneigement actuelle de 900 gpm ( gallons par minute ) bondira pour sa part à 5900 gpm.

« Avec cette capacité, une piste pourrait être complètement enneigée en quelques jours seulement », explique-t-il.

Si l'investissement que s'appête à faire Mont Cascades est sans doute l'un des plus importants entrepris depuis des décennies en Outaouais dans cette industrie, plusieurs autres initiatives sont aussi à l'ordre du jour des autres stations de ski.



**GROUPE IMMOBILIER CCI**  
AGENCE IMMOBILIÈRE COMMERCIALE

[groupecci.ca](http://groupecci.ca)

**ACHAT | VENTE | LOCATION**

POUR VOS BESOINS EN IMMOBILIER COMMERCIAL ET INDUSTRIEL

**JÉRÔME FALARDEAU**

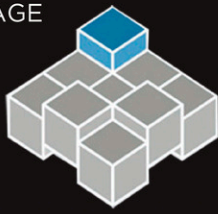
COURTIER IMMOBILIER COMMERCIAL

**819 246 3030**

**GILLES LETELLIER**

COURTIER IMMOBILIER COMMERCIAL

**819 635 2939**



LA BOÎTE JURIDIQUE

Le partenaire d'affaires des PME

# DONNÉES PERSONNELLES COMMENT PROTÉGER VOS CLIENTS ET VOS EMPLOYÉS?

**À l'ère des réseaux sociaux, tout est partagé rapidement! Pas seulement la photo du sapin de Noël que l'on vient de décorer, mais également plusieurs données personnelles que nous mettons à la disposition du grand public. La protection de la vie privée est de plus en plus un énorme défi.**

La *Loi québécoise sur la protection des renseignements personnels* dans le secteur privé remonte à 1985, alors qu'Internet n'avait pas encore fait son apparition dans nos chaumières. Il y a plus de 30 ans, les parlementaires convenaient qu'une telle loi devait établir les règles particulières à l'égard des renseignements personnels sur autrui qu'une personne recueille, détient, utilise ou communique à l'occasion de l'exploitation d'une entreprise. Pourtant, cette loi est encore méconnue et des questions se posent ainsi sur le droit à la protection de la vie privée et des renseignements personnels des clients et employés du secteur privé.

## **Le respect de la vie privée**

Cette loi établit les dispositions au sujet de la protection des renseignements personnels que détiennent des employeurs ou des entreprises par rapport à leurs employés ou leurs clients. L'objectif de la loi consiste à protéger le respect de la réputation et de la vie privée de ces employés et clients. Qui dit respect de la vie privée et de la réputation, dit protection des renseignements personnels. Tout renseignement qui concerne une personne et qui permet d'identifier celle-ci constitue un renseignement personnel. Par exemple, comme tout ce qui est en lien avec le

domicile, l'âge, l'ethnicité, le niveau de scolarité, l'expérience professionnelle, les antécédents médicaux, les antécédents criminels et autres.

L'entreprise qui recueille les renseignements doit les recueillir auprès de la personne qui est concernée. Elle doit informer le client ou l'employé de l'utilisation des renseignements, lui dire qui aura accès aux informations et/ou sera conservé son dossier. La personne dont les renseignements ont été recueillis doit pouvoir y avoir accès en tout temps et avoir la possibilité d'y apporter des modifications, le cas échéant. Les données ne doivent pas être partagées. Ce qui peut être demandé doit être pertinent au mandat de l'entreprise. Par exemple, une compagnie d'assurance-vie pourrait demander les antécédents médicaux d'une personne souhaitant souscrire à une police d'assurance. Cependant, la cueillette de telles informations serait difficilement justifiable dans le cadre d'entrevues d'embauche par une personne qui exploite un magasin à grande surface.

Même si la loi date de plus de 30 ans, son application est plutôt jeune. D'ailleurs, seulement 45 % des entreprises canadiennes ont adopté une politique visant la protection des renseignements personnels

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

## Le partenaire d'affaires des PME



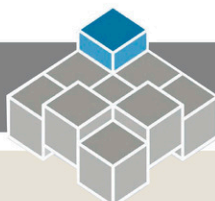
alors que 66 % des Canadiens se disent très préoccupés par celle-ci.

Avec les fuites de données privées, comme en ont été victimes des millions d'utilisateurs de Facebook en 2018 et les plaintes d'atteinte à la confidentialité en vertu desquelles sont visées de plus en plus d'entreprises, les choses sont appelées à changer. Il n'est donc pas étonnant que la protection des données personnelles soit un droit actuellement en rapide évolution bien que les dommages accordés

jusqu'à présent par les tribunaux québécois aient été modestes.

Cependant, un recours contre la compagnie Apple a été autorisé par la Cour Supérieure en 2013 où il est allégué qu'Apple a transmis des renseignements personnels sur les utilisateurs de ses produits. Bien que cette affaire n'ait pas encore été jugée au mérite, certains auteurs prédisent qu'une victoire des plaignants sous forme de dédommagement plus que symbolique, transformera l'état du droit pour les années à venir.

### BOÎTE-CONSEIL



Il faut se rappeler que nul ne peut communiquer à un tiers les renseignements personnels obtenus dans le cadre de l'exploitation de son entreprise sans le consentement clair et sans équivoque de la personne visée. Entreprises et employeurs ont donc avantage à s'informer et à mettre en place des procédures et systèmes qui répondent aux objectifs de la loi. Il s'agit là d'un bel exemple où la protection et la prévention font bon ménage, et ce, au profit de la réputation de l'entreprise, de son prestige et de ses opportunités d'affaires!

## DROIT DES AFFAIRES

**LES JURISTES DE LA BOÎTE JURIDIQUE SONT VOS PARTENAIRES D'AFFAIRES ET SONT EN MESURE DE BIEN VOUS ASSISTER DANS L'EXÉCUTION DE VOS PROJETS. N'HÉSITEZ SURTOUT PAS À FAIRE APPEL À LEURS SERVICES EN COMMUNIQUANT AU 819.778.8809 OU EN CONSULTANT LE SITE WEB [WWW.LABOITEJURIDIQUE.CA](http://WWW.LABOITEJURIDIQUE.CA)**

### AVERTISSEMENT :

*L'information contenue dans cet article, bien qu'elle soit de nature légale, ne constitue pas un avis juridique. Il est suggéré de consulter un professionnel pour des conseils qui sauront répondre à votre situation particulière.*

### DES SUGGESTIONS ?

Vous avez des suggestions d'articles touchant le domaine juridique ou le droit des affaires ?

**Contactez-nous :**  
[info@laboitejuridique.ca](mailto:info@laboitejuridique.ca)

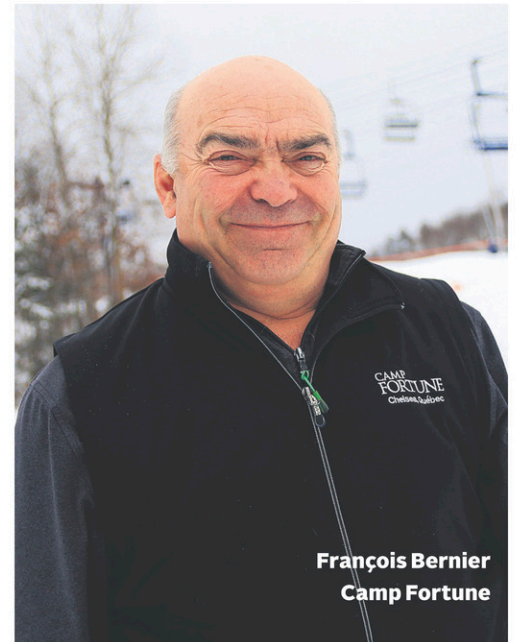


### Rénovations et nouveaux canons à Camp Fortune

Le gouvernement du Québec a annoncé une aide totalisant 1,3 million \$ à la station de ski Camp Fortune, pour l'appuyer dans son développement axé sur quatre saisons. Cela comprend notamment un projet de luge alpine. Camp Fortune fera aussi l'acquisition de nouveaux canons à neige pour prolonger la saison hivernale et son chalet d'accueil sera agrandi. Certains de ces projets sont déjà amorcés.

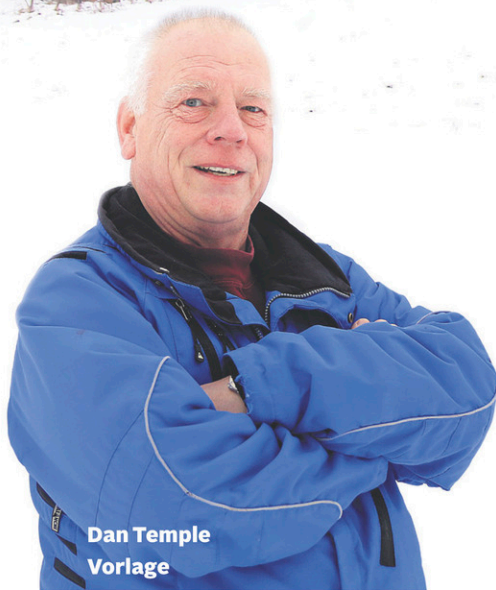
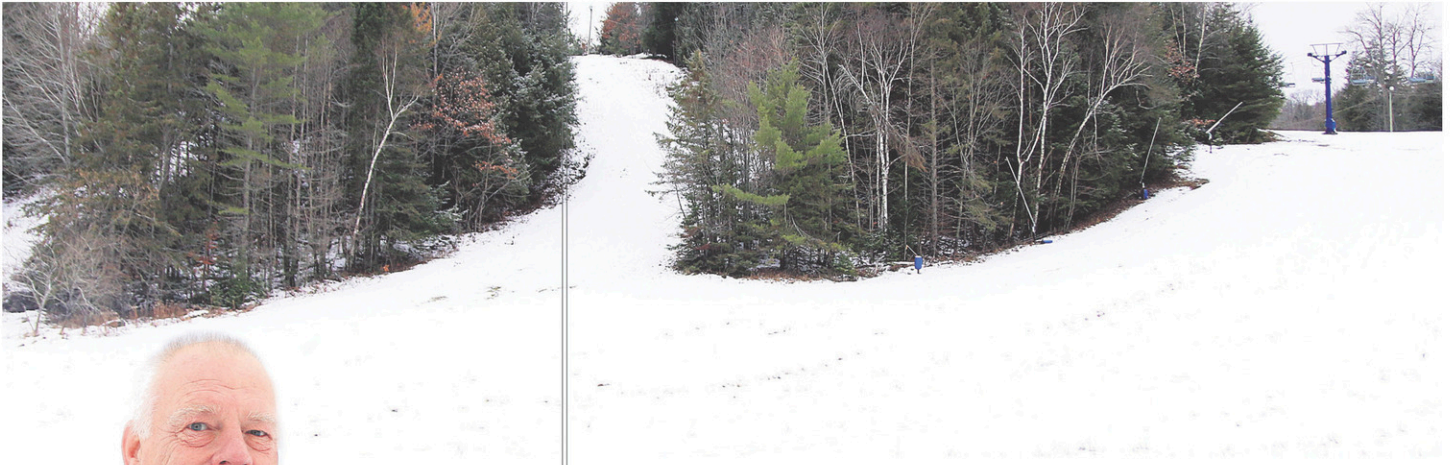
« ON DÉJÀ MIS 8000 PIEDS DE TUYAUX SUR LA MONTAGNE POUR TRANSPORTER L'EAU ET L'AIR. LES NOUVEAUX CANONS SONT ARRIVÉS ET IL Y EN AURA D'AUTRES L'AN PROCHAIN, EXPLIQUE UN PORTE-PAROLE DE CAMP FORTUNE, FRANÇOIS BERNIER. ON AMÉLIORE L'ENNEIGEMENT À CHAQUE ANNÉE, CAR C'EST TRÈS IMPORTANT D'OUVRIRE LA SAISON LE PLUS TÔT POSSIBLE ET DE FAIRE BEAUCOUP DE NEIGE. »

M. Bernier indique que le chalet sera aussi agrandi de 30 %, ce qui permettra entre autres au public de profiter de plus d'espace pour manger et s'asseoir. Le comptoir du service à la clientèle, actuellement situé au milieu du chalet, sera aussi déplacé à un autre endroit moins achalandé pour procurer un environnement plus calme.



**François Bernier**  
Camp Fortune

Des travaux dans le stationnement ont pour leur part déjà été entrepris, afin de le mettre à niveau et ainsi assurer un meilleur système de drainage. « On perdait environ 30 % de notre stationnement quand la neige fondait trop vite », explique M. Bernier.



**Dan Temple**  
Vorlage

### Bar et cafétéria rénovés à Ski Vorlage

Des travaux de rénovation totalisant 15 000 \$ ont quant à eux été complétés à la cafétéria et au bar de la station Ski Vorlage. La cafétéria a été reconfigurée afin de réduire le temps d'attente pour les skieurs qui souhaitent se procurer des mets chauds ou encore pour ceux qui veulent simplement acheter un repas froid prêt à manger.

Les vieilles télévisions situées au bar ont quant à elles été remplacées par de toutes nouvelles et des haut-parleurs neufs ont aussi été ajoutés.

« On est dans le domaine du service à la clientèle, alors on veut offrir une bonne expérience à tous nos clients », soutient le porte-parole de Ski Vorlage, Dan Temple.

D'ailleurs, des améliorations ont aussi été apportées cette année au système d'enneigement, ce qui permet d'augmenter d'au moins 15 % la production de neige, d'après M. Temple.

### Rénovations en vue et nouveaux canons à Edelweiss

La compagnie les Sommets, qui détient le centre de ski Sommet Edelweiss sis à Wakefield, jongle avec l'idée de rénover les installations du chalet. Rien n'a encore été défini, mais selon le président et chef de la direction des Sommets, Louis-Philippe Hébert, cela pourrait nécessiter un investissement de 4 à 5 M \$.

« On veut améliorer le confort des skieurs qui viennent chez nous et leur offrir un environnement qui est plus moderne », explique M. Hébert.

Ces investissements dépendront toutefois des revenus futurs des Sommets, en fonction de la météo et de l'achalandage sur les pentes.

« Nous sommes comme des cultivateurs, dans le sens où on dépend beaucoup de la température », explique-t-il.

Il ajoute que Sommet Edelweiss peut bénéficier, par effet de vases communicants, de l'ensemble de l'équipement appartenant aux différentes stations de ski du groupe les Sommets. Par exemple, cette année, le centre Edelweiss a fait l'acquisition d'anciens canons à neige de Sommet Saint-Sauveur et dont la valeur se situe entre 200 000 à 300 000 \$.



**Louis-Philippe Hébert**  
Sommet Edelweiss

« ÇA PERMET D'AUGMENTER LA PERFORMANCE DU SYSTÈME À NEIGE ET ÇA FAIT EN SORTE QU'ON N'A PAS À DÉPLACER LES CANONS QUAND IL FAIT FROID, ALORS ON OPTIMISE LE TEMPS POUR FABRIQUER DE LA NEIGE », EXPLIQUE M. HÉBERT.



## L'industrie du ski du Québec :

- **75 STATIONS** de ski au Québec, dont 5 en Outaouais.
- Retombées économiques de **800 MILLIONS \$** par année au PIB de la province.
- Contributions fiscales au fédéral et au provincial totalisant **137 M \$ ANNUELLEMENT**.
- Près de **12 000 EMPLOIS** équivalents temps plein dans la province.
- **1,4 MILLION** de skieurs.
- **6 MILLIONS DE VISITEURS** sur les pentes de l'ensemble du Québec, incluant les abonnés et les skieurs à la journée ( saison 2016-2017 ).
- **440 000 VISITES** effectuées aux diverses stations de ski de la région, incluant les abonnés et les skieurs à la journée, l'équivalent de 7,4 % de la province (saison 2016-2017).
- **476 M \$ EN INVESTISSEMENTS** annoncés dans la province, entre 2018-2020, pour la fabrication de neige, les projets de modernisation des infrastructures d'accueil, le remplacement de remontées mécaniques et l'agrandissement des domaines skiabiles, dans le cadre de la stratégie de mise en valeur du tourisme hivernal du ministère du Tourisme du Québec.

\* Source : Association des stations de ski du Québec ( ASSQ ).

## Des projets dans les stations de ski de la région

### CAMP FORTUNE :

- Aide financière de 1,3 M \$ de Québec pour appuyer Camp Fortune dans son développement axé sur quatre saisons : acquisition de nouveaux canons à neige, agrandissement du chalet d'accueil de 30 %, projet de luge alpine, etc.
- Amélioration actuelle du système d'enneigement, avec l'ajout de 8000 pieds de tuyauterie sur certaines pentes et l'achat de canons fixes et mobiles.
- Meilleur système de drainage dans le stationnement.
- Salles de bain refaites dans le chalet principal.
- Environ 200 000 visiteurs par année.
- Emplois : la plus grande école à neige de la région ( entre 250 à 320 moniteurs par année et 75 aides-moniteurs ).

### MONT STE-MARIE :

- De loin la plus haute montagne de ski de la région avec 1250 pieds.

### SKI VORLAGE :

- Améliorations effectuées au système d'enneigement pour hausser la production de 15 %.
- 15 000 \$ en projets d'investissement pour rénover la cafétéria ( file d'attente mieux aménagée ) et le bar (ajouts de nouveaux écrans de télévision et de haut-parleurs neufs).
- Emplois durant l'hiver : 125 à 200 employés à temps partiel et à temps plein ( une centaine de moniteurs à l'école à neige ).



PHOTO 123.RF

### STATION MONT CASCADES :

- Projet totalisant 5,1 M \$ pour rendre le versant ouest skiable d'ici trois ans.
- Prévoit hausser la clientèle de 50 %, l'équivalent de 50 000 skieurs de plus.
- Ajout de nouveaux canons à neige faisant passer la production actuelle de 900 gpm ( gallons par minute ) à 5900 gpm.
- Disponible déjà, un nouveau système de son d'ambiance diffusé sur la terrasse, dans le bar, devant le chalet et au bas des remontées mécaniques.
- Mise en place cette année d'un réseau internet sans fil gratuit.

### SOMMET EDELWEISS :

- Possibilité de rénover les installations du chalet nécessitant un investissement de 4 à 5 M \$ ( horizon à déterminer ).
- Profite d'anciens canons à neige de Sommet Saint-Sauveur ( valeur de 200 000 à 300 000 \$ ).
- Emplois : environ 250 emplois, dont la moitié sont des moniteurs.
- 100 000 visites par saison.

## **stéphane bisson** COMMERCIAL



### Campbell's Bay.

Opportunité d'affaire. Édifice tout brique comprenant 2 garages doubles de 2 étages à l'arrière, accès par le sous-sol à l'édifice. Ancienne Maison funéraire. Potentiel de 2 logements de 2 chambres à coucher au 2<sup>e</sup> étage. L'immeuble a été dépourvu, en majeure partie, à l'intérieur. 169 000 \$



### Hull, centre-ville.

Espace commercial angle Leduc/Frontenac, intérieur neuf, espace de stationnement disponible, beaucoup de possibilité. Secteur avec beaucoup de visibilité. Clé en main possible de loyer flexible.



### Montebello.

6 logis de luxe tout brique. 5 x 2 cc + 1 x 1 cc, tous loués. Chaque logement possède 2 sdb. Constr. haut gamme avec cachet unique. Vue sur rivière des Outaouais des balcons arrières, chauffage radiant au 1<sup>er</sup> niveau (rez-de-jardin avec walk out). Très bon revenu de 64 200 \$. Possibilité de convertir en condo. 799 000 \$.

## Stéphane Bisson

M.B.A. | Courtier immobilier agréé

819.743.2922

stephane.bisson@kw.com

**kw** DISTINCTION  
KELLER WILLIAMS  
AGENCE IMMOBILIÈRE



Services immobiliers résidentiels et commerciaux

1<sup>er</sup> au Québec (Équipe Keller Williams nombre unités vendues) 2015/2017  
4<sup>e</sup> au Canada (Équipe Keller Williams nombre unités vendues) 2015/2017

# DE GRANDES RÉALISATIONS POUR ED BRUNET ET ASSOCIÉS



Expert en construction depuis 1901, Ed Brunet et Associés vit présentement la période de croissance la plus importante de son histoire. En effet, Ed Brunet a été choisie pour construire une variété de projets commerciaux, institutionnels et résidentiels tant dans la région de l'Outaouais qu'ailleurs au Québec.

Par exemple, l'équipe d'Ed Brunet, en étroite collaboration avec son partenaire Ledcor, est particulièrement fière d'avoir complété les travaux du premier bâtiment d'habitations du projet Zibi (Theia-Dream) qui vient d'accueillir en novembre les premiers habitants de ce projet urbain respectueux de l'environnement.

Ed Brunet est aussi très satisfaite des nombreux projets récemment complétés ou actuellement en cours, comme les bureaux administratifs de Regulvar, la Ferme Hendrick, un splendide projet résidentiel haut de gamme et le projet d'usine agricole d'envergure dans la région de Valleyfield. Également, l'ouverture récente du magnifique magasin Sporting Life au complexe Dix30 à Montréal, une clinique vétérinaire moderne en Outaouais, la réfection importante des garages aux Terrasses de la Chaudière et la nouvelle maison de soins palliatifs à Wakefield... pour n'en nommer que quelques-uns.

Avec ces nombreux projets, Ed Brunet et Associés recherche continuellement à agrandir son équipe avec des individus talentueux qui désirent se joindre à cette belle entreprise familiale. Ed Brunet offre des conditions de travail compétitives et avantageuses et favorise toujours une culture respectueuse et un équilibre travail famille pour tous. Visitez notre site internet pour en savoir plus et envoyez-nous votre curriculum vitae pour joindre notre belle équipe.

# ED BRUNET

BÂTISSEUR DE NOS  
COMMUNAUTÉS  
DEPUIS 1901

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

# UNE AFFAIRE QUI EST PLUS QU'UN JEU

par Isabelle Brisebois/ Collaboration spéciale

**TOUT A COMMENCÉ EN 2014, DANS LEUR SOUS-SOL.** Roch Bertrand, un « ramasseur » comme le surnomme affectueusement Caroline Paquette, sa partenaire en amour comme en affaires, achetait des jeux de société sur Kijiji pour ensuite les revendre après avoir trouvé les pièces manquantes. Quatre ans plus tard, les voici fiers propriétaires de deux boutiques L'As des jeux et du sympathique Pärle Bistro Ludique à Gatineau.



Caroline Paquette et Roch Bertrand  
Propriétaires  
L'As des jeux

« On avait plus de 500 jeux dans le sous-sol, se rappelle en riant Caroline. Il y en avait partout, même dans la salle de lavage. »

« Pour nous, cette période a été extrêmement enrichissante, fait valoir Roch. On a regardé des centaines de vidéos pour apprendre à connaître les jeux, sans oublier tous les sites Internet qu'on a consultés. »

Rapidement, le couple se fait un nom dans la région et devient un incontournable pour les passionnés de jeux de société. Lui, fonctionnaire, elle, adjointe dans un organisme sans but lucratif, ils font même la livraison à domicile pour les clients qui commandent plusieurs titres.

Aujourd'hui, ils ont quitté leur emploi et s'occupent à temps - plus que plein - de leurs deux boutiques LAs des jeux, l'une aux Galeries Aylmer, et l'autre au 325, boulevard Gréber, laquelle est située tout juste à côté du Pärle Bistro Ludique, ouvert depuis un mois.

Plan d'affaires ? Analyse de marché ? Plan marketing ? Nenni. Le succès de ces parents de trois enfants repose sur leur flair, leur fibre entrepreneuriale et leur sens aigu de l'observation.

« Notre première boutique faisant 350 pieds carrés, se souvient Caroline. La demande était sans cesse croissante pour des jeux d'occasion ou neufs, le téléphone ne dérougissait pas. On ne pouvait qu'agrandir et se développer. Aujourd'hui, la surface à Aylmer et à Gatineau s'élève à 2 500 pieds carrés et on compte 2 500 jeux et 24 employés. Et mêmes des bénévoles passionnés qui ont LAs des jeux tatoué sur le cœur ! »

En parallèle, l'entreprise s'est mise à offrir des services d'animation. « On se déplace dans les écoles, les fêtes d'enfants, les camps de jour, les fêtes de quartiers, au Musée canadien de l'histoire. On va même dans les écoles francophones en Ontario », précise Caroline.

« Et tout ça a pris de l'ampleur grâce au bouche-à-oreille, aux gens qui nous vus en pleine action dans des festivals ou autres activités », souligne Roch.

Leur dernier-né, le Pärle Bistro Ludique, est l'aboutissement logique de leur rêve entrepreneurial. On y va pour jouer, s'amuser, bien boire et bien manger, le tout dans une ambiance chaleureuse et décontractée.



« ICI COMME DANS LES BOUTIQUES, LES CLIENTS VIENNENT POUR NOTRE EXPERTISE, NOTRE GRANDE CONNAISSANCE DES JEUX, EXPLIQUE ROCH BERTRAND. C'EST CE QUI NOUS DISTINGUE SUR LE MARCHÉ. LES GENS REPARTENT TOUJOURS HEUREUX DE LEUR SOIRÉE, SATISFAITS D'AVOIR DÉCOUVERT DES PRODUITS QUI RÉPONDENT À LEURS GOÛTS. »



Leur plus grand défi ? Sans équivoque, la gestion de l'inventaire. « On doit constamment être à l'affût des nouvelles tendances, du jeu qui sera « hot » demain matin, fait remarquer Caroline Paquette. Il n'est pas rare de voir quelqu'un posséder une cinquantaine de jeux. Dans le monde, une vingtaine de titres paraissent chaque semaine. Roch et moi, on passe beaucoup de temps à fouiller des sites comme Board Fame Geek, The Dice Tower ou des groupes Facebook pour ne rien manquer ! »

Et que leur réserve l'avenir ? « Des vacances en février, j'espère, dit Caroline en riant. On sent déjà l'engouement du temps des Fêtes. Cela dit, pour l'instant, on n'a pas l'intention d'ouvrir d'autres boutiques ou bistrots ludiques. On a atteint tous nos objectifs en quatre ans. On veut renforcer nos acquis et trouver un meilleur équilibre travail-famille. »

# STRATÉGIE NATIONALE POUR LA **PETITE ENFANCE**

Les communautés francophones  
mobilisent leurs expertises et leurs talents  
pour de **nouvelles places**  
**en garderie partout au pays!**



rdee.ca

**RDEE**  
Canada

**CNPF**  
La Commission nationale  
des parents francophones



**ACUFC**  
ASSOCIATION DES COLLÈGES ET UNIVERSITÉS  
DE LA FRANCOPHONIE CANADIENNE

# - APOGEE -

LA VIE D'HÔTEL, CHEZ SOI

# 460

ST-LAURENT

**OFFRE EXCLUSIVE!**  
**POUR UN TEMPS LIMITÉ, OBTENEZ**  
**4 MOIS\* DE LOCATION GRATUITS.**



## ATTRAIS ET SERVICES 5 ÉTOILES

### Suites luxueuses tout-inclus

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

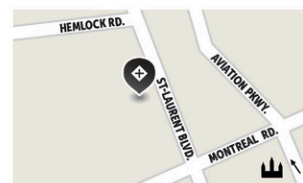
### Types d'habitations

- › Condos de luxe inspiration d'hôtel

**460 ST-LAURENT**  
**6,5 KM DU PARLEMENT**

460 St-Laurent.,  
Ottawa, ON

**613.706.4373**

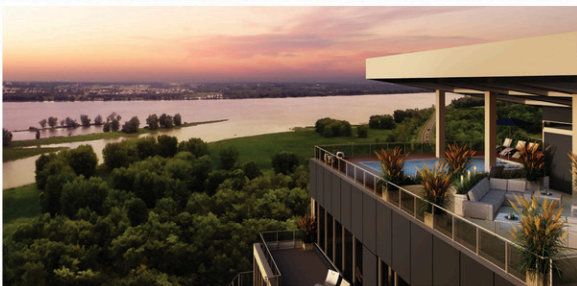


REC: 8007-6490-04

\* Sujet à changement sans préavis. Certaines conditions s'appliquent.

PETRIE'S LANDING

BRIGIL



*TOUR II - 80% VENDU*

## Un paradis riverain en harmonie avec la nature

Une nouvelle tour de condominiums donnant accès à plusieurs commodités, tout en révolutionnant le concept de vivre en ville avec les avantages de la banlieue, verra le jour aux abords de la rivière des Outaouais, sur le site enchanteur de Petrie's Landing.

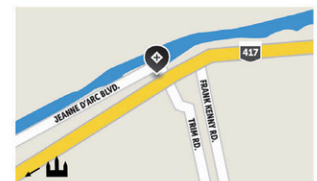
### *Types d'habitations*

- › Condos de luxe inspiration d'hôtel

**PETRIE'S LANDING**  
**21 KM DU PARLEMENT**

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

**613.706.4778**





CHRONIQUE

## PHILANTHROPIE

par Ethel Côté / Collaboration spéciale

# Des promesses pour la francophonie

Nous vivons dans une région riche et généreuse. Régulièrement, une organisation lance un événement, des partenaires privés s'y associent, des personnes y participent et le résultat est un succès. L'argent amassé change la vie de centaines, voire de milliers de personnes. Cette philanthropie responsable se vit ici, mais aussi à l'échelle planétaire. Si toutes les causes sont nobles, notons que la santé est le premier secteur soutenu par des milliers d'entreprises, de fondations et d'individus, suivi de près par l'éducation et l'agriculture et de loin par la protection de l'environnement, les infrastructures, les services sociaux ou culturels et l'aide humanitaire.

Depuis quelques semaines, la francophonie canadienne manifeste pour défendre ses droits. Dans la foulée du mouvement d'appui envers cette francophonie ontarienne, québécoise et canadienne, une nouvelle façon de mutualiser les efforts philanthropiques pourrait être mise en place. En s'inspirant de Centraide qui mobilise et soutient des

œuvres de bienfaisance locales, et de « Promesses de dons » qui propose une mobilisation internationale pour avoir de l'impact, pourrions-nous innover ?

Cent soixante-dix milliardaires de 21 pays s'unissent au sein de « Promesses de dons » pour faire une différence. Ces gens d'affaires et ces



PHOTO MARTIN ROY, LE DROIT

familles parmi les plus riches du monde choisissent de redonner, de leur vivant ou par legs testamentaire, une partie de leur richesse pour aider à résoudre les problèmes les plus urgents de la société.

## Osons les « Promesses de dons à la francophonie »

Portant haut et fort sa langue, ses identités et ses cultures, la francophonie plurielle innove en réfléchissant davantage en termes de stratégie afin de produire un impact plus fort. La professionnalisation des campagnes de financement se traduit par des approches structurantes axées sur les résultats. Les « Promesses de dons à la francophonie » pourraient devenir un mécanisme de mobilisation de fonds pouvant investir dans cette solidarité grandissante afin de surmonter les crises qui peuvent l'affaiblir.

Mobiliser les philanthropes afin de soutenir cette francophonie est possible. Les entreprises d'ici et de

la francophonie canadienne seraient invitées à consacrer une partie de leur patrimoine à la pérennité et à la croissance de cette francophonie. Étant donné que tous les philanthropes recherchent souvent des moyens de créer de la valeur, en plus de financer des causes locales qui leur tiennent à cœur, ils investiraient dans cette communauté résiliente porteuse d'avenir.

Cette nouvelle approche permettrait d'organiser le financement en vue de produire un impact plus grand tout en fournissant à la francophonie menacée des ressources complémentaires aux secteurs public et associatif.

En investissant dans la langue française et la francophonie plurielle, les entreprises découvriront une nouvelle cause à soutenir, mais aussi tout un potentiel à exploiter car le partage d'une même langue cimenter les collaborations.

# BRIGIL

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



# LA FAMILLE EST DANS L'AUTO

par Denis Gratton

**CHEZ LES LAPLANTE DE CASSELMAN, L'AUTOMOBILE EST UNE AFFAIRE DE FAMILLE.** Et en juin prochain, cette entreprise de trois générations de Laplante qui compte aujourd'hui trois commerces de voitures dans l'Est ontarien célébrera ses 65 ans en affaires. Et s'il n'en tient qu'au patriarche, Jacques Laplante, ses trois enfants et ses sept petits-enfants fêteront un jour le centenaire de cette compagnie fondée à Casselman dans les années 1950 par Roméo Laplante, et qui compte aujourd'hui 105 employés.





Jacques Laplante, à droite, en compagnie de sa fille Geneviève Laplante, directrice générale de Laplante Dodge, et d'Alexandre Choquette, directeur des Ventes.

« Mon père (Roméo) a fondé son entreprise en 1954, dit M. Laplante. Il a été actif jusqu'à l'âge de 55 ans et il a continué à venir nous donner un coup de main jusqu'à l'âge de 85 ans. Moi, j'ai pris la relève en 1972 et j'ai acheté le commerce en 1977. J'avais alors 26 ans et j'ai été le plus jeune concessionnaire de Chrysler au Canada pendant plusieurs années. »

Jacques Laplante, 67 ans, se dit aujourd'hui « semi-retraité ». Il visite régulièrement les trois commerces qu'il a mis sur pied. Mais ce sont ses trois enfants qui veillent aujourd'hui aux succès du Groupe automobile Laplante.

Le Droit AFFAIRES l'a rencontré.

**JACQUES LAPLANTE** : J'ai trois enfants, deux filles et un garçon, et chacun gère son commerce. Mon fils Sébastien est le concessionnaire GM de Hawkesbury. Ma fille aînée, Geneviève, gère la nouvelle « concession » Chrysler à Embrun. Et Stéphanie est à la tête de la maison-mère, le concessionnaire Chevrolet à Casselman.

### **DENIS GRATTON : C'EST SÛREMENT UNE GRAND FIERTÉ POUR VOUS DE VOIR VOS TROIS ENFANTS MARCHER DANS VOS TRACES ?**

JL : Honnêtement, c'est ce qui me motive. C'est une fierté pour moi d'accomplir quelque chose avec mes enfants.

### **DG : QUEL EST LE SECRET POUR DEMEURER EN AFFAIRES SI LONGTEMPS ET CONSERVER UNE CLIENTÈLE FIDÈLE ?**

JL : Il faut dire que j'ai eu un excellent professeur en mon père. Et le secret - et c'est cliché ce que je vais dire - mais le secret est de gagner la confiance des clients. Mais le mot « gagner » n'est pas tout à fait exact. C'est plutôt de mériter la confiance des clients. Et il faut évidemment savoir bien s'entourer. On ne peut accomplir tout le travail nous-mêmes, il faut s'entourer des bonnes personnes.

### **DG : LE MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE EST ULTRA COMPÉTITIF. COMMENT TIREZ-VOUS VOTE ÉPINGLE DU JEU ?**

JL : L'automobile, honnêtement, c'est une jungle. Et je pense que l'une des clés, c'est qu'on a pu établir une base de clients et vraiment s'en occuper. Si je te vends un véhicule et que quelque chose ne va pas, tu peux m'appeler directement. Mon numéro est dans l'annuaire. Et je pense que les clients apprécient ce lien de confiance. Les clients ne sont pas des numéros. Et le succès se trouve au niveau du service à la clientèle. Le département des ventes vend le premier véhicule au client. Le deuxième sera vendu par le département du service à la clientèle.

## DG : QUE VOULEZ-VOUS DIRE PAR CETTE DERNIÈRE AFFIRMATION ?

JL : L'Internet a changé beaucoup de choses dans l'industrie. Avant, si tu voulais magasiner un véhicule, t'étais obligé de faire le tour des concessionnaires le dimanche. Aujourd'hui, tu peux magasiner en ligne. L'Internet a été bon pour le consommateur. Tu peux être le meilleur vendeur au monde, mais si tu demandes 1000 \$ de plus que les autres pour une auto, t'as beau être un bon gars, tu ne seras jamais assez bon gars pour que le client te donne 1000 \$ de plus. Aujourd'hui, tu pourrais magasiner une Chevrolet Cruze et visiter tous les concessionnaire Chevrolet entre Cornwall et Ottawa, et je te garantis qu'il n'y aurait pas 200 \$ de différence entre tous ces concessionnaires. Donc tout se joue au niveau du service à la clientèle.

## DG : VOUS AVEZ SEPT PETITS-ENFANTS, M. LAPLANTE. PEUT-ON CONCLURE QUE LA RELÈVE EST ASSURÉE CHEZ LES LAPLANTE QUE VOTRE ENTREPRISE FÊTERA UN JOUR SES 100 ANS ?

JL : Je ne sais pas s'ils voudront se lancer en affaires. Mais si oui, l'opportunité sera certainement là pour eux.

## DG : C'EST VOTRE SOUHAIT ?

JL : Je souhaite pour mes petits-enfants la même chose que j'ai souhaité pour mes trois enfants, je souhaite qu'ils soient heureux. »



Rapprochement  
des associations

le nombre fait la  
**FORCE**

— Faisons rayonner l'Outaouais —

23 janvier 2019 – 17 h  
Musée canadien de l'histoire

Plus de 20 ans  
de réseautage

**PME  
INTER**  
NOTAIRES

MUSÉE CANADIEN  
DE L'HISTOIRE  
CANADIAN MUSEUM  
OF HISTORY



De gauche à droite : Éric Vaillancourt, Alain Vaillancourt, Serge Vaillancourt, Mario Cloutier, Joël Goulet

## Relève d'entreprise

# Tout en douceur

Quand Alain et Serge Vaillancourt ont entrepris des démarches pour planifier la relève de l'entreprise Attache-Remorques Gatineau, ils se sont butés au manque d'enthousiasme de leur institution financière. « C'était compliqué. Il y avait toujours des difficultés sans qu'on sache trop pourquoi. On a essayé une autre banque, mais c'était la même chose. On se sentait abandonnés à nous-mêmes », confie le copropriétaire Alain Vaillancourt.

Il y a trois ans, Desjardins Entreprises Outaouais est venu frapper à leur porte afin d'offrir ses services. « Tout d'un coup, tout était devenu facile et tout s'est fait rapidement. Après quelques mois, on a même décidé de transférer toutes nos affaires chez Desjardins », explique-t-il.

### Pas qu'une question d'argent

Le transfert d'une entreprise vers sa relève n'est pas qu'une affaire d'argent, nous dit Mario Cloutier, directeur de comptes sénior chez Desjardins Entreprises Outaouais. « En fait, le volet humain est très important. Le passage de l'ancienne administration à la nouvelle doit se faire progressivement, pour éviter d'effaroucher les clients et les employés. Dans le cas d'Attache-Remorques Gatineau, il reste encore deux ans à compléter au plan de transition de cinq ans que nous avons développé avec les propriétaires actuels et les nouveaux actionnaires. »

Alain et Serge Vaillancourt n'ont d'ailleurs pas eu à se rendre très loin pour trouver à qui passer le flambeau : Éric Vaillancourt, déjà membre de la famille, et son coactionnaire, Joël Goulet, qui fait aussi partie de l'entreprise depuis des lustres.

### Savoir faire

Il reste que la dimension financière de la transaction est au cœur de la réussite. Et elle a plusieurs facettes, nous explique M. Cloutier : « Il est important de conseiller adéquatement les propriétaires pour qu'ils puissent déterminer le bon moment pour se retirer, tout en le faisant graduellement. Desjardins Entreprises Outaouais n'a pas que financé l'achat : nous avons aussi soumis des solutions à divers niveaux pour la relève, qu'il s'agisse des opérations courantes des comptes, des acquisitions d'équipement ou d'inventaire, de gérer les achats internationaux, etc. ».

Le transfert de propriété se passe très bien jusqu'ici. Seul regret pour Alain Vaillancourt : ne pas avoir découvert Desjardins Entreprises plus tôt! Et aux gens d'affaires de la région qui songent à transférer l'entreprise : « Commencez tôt! Il faut s'y prendre 5 ou 10 ans d'avance et s'assurer d'être bien entouré, bien conseillé. » Ça, Desjardins Entreprises Outaouais sait le faire!

**Pour informations ou rendez-vous :**  
**819 778-1400**

880, boul. de la Carrière, Bureau 100  
Gatineau

# AGORV

▲ RÉSIDENTIEL ● AFFAIRES ▼ COMMERCIAL



**CONSTRUCTION DÉBUTÉE!**

RÉSERVEZ VOTRE ESPACE DÈS MAINTENANT

**819.664.0911**  
a.larocque@agora-plateau.com

UNE COMMUNAUTÉ SIGNÉE



# LE CAPITAINE DE L'OUTAOUAIS

par **Hugues Théorêt** / Collaboration spéciale

**LA GLACE VA BIENTÔT PRENDRE SUR LA RIVIÈRE DES OUTAOUAIS**, mais cela ne change rien pour les Traversiers Bourbonnais qui fonctionnent hiver comme été, 365 jours par année. Mais cela n'a pas toujours ainsi. Il fut un temps pas si lointain où les traversiers allaient en cale sèche l'hiver et ne reprenaient du service qu'en avril.



PHOTOS MARTIN ROY, LE DROIT

**Maurice Bourbonnais**  
Propriétaire  
Traversiers Bourbonnais

Remontons à l'année 1947. Eugène Bourbonnais, dont la famille est originaire de Lafaire et Plantagenet, rassemble toutes ses économies et achète le service de traversier reliant Montebello et Lafaire. Les affaires tournent rondement surtout avec le Château Montebello (qu'on appelait toujours à l'époque le Seignior Club) qui accueille chaque semaine des centaines de visiteurs venus de l'autre rive de la rivière des Outaouais. Afin de mieux profiter de cette manne, Eugène Bourbonnais construit en 1960 un premier traversier en acier pouvant accueillir huit voitures. C'est un grand



avancement technologique pour l'époque. Trois ans plus tard, en 1963, Eugène Bourbonnais et son partenaire d'affaires, Hector Bourgeois, frappent le grand coup. Ils font une offre aux frères André et Achille Lamarche pour acheter le service de traversier Masson-Cumberland. « L'un des frères Lamarche était marié avec la sœur de la femme de mon père. Cela a certainement pu aider à conclure l'affaire », raconte Maurice Bourbonnais, qui a commencé à travailler sur les traversiers à l'âge de neuf ans.

Diriger deux services de traversiers à la fois pour un seul homme n'était pas une mince affaire. C'est alors qu'en 1968 Eugène Bourbonnais offre la direction du service de traversier Masson-Cumberland à son fils Maurice. Ce dernier, qui travaillait alors à la section des crimes de la Sûreté du Québec, décide de quitter son emploi pour travailler à temps complet au sein de l'entreprise familiale. « Mon père en avait beaucoup sur les bras. J'ai alors acheté 50 % des parts de la compagnie. J'ai quitté la police et j'ai commencé à m'occuper à plein temps du traversier Masson-Cumberland alors que mon père a continué à gérer le traversier de Montebello-Lefavre », de dire Maurice Bourbonnais. Sous sa gouverne, le traversier de Masson-Cumberland innove et prend de l'expansion. En 1969, on ajoute un deuxième traversier pour mieux répondre aux besoins d'une clientèle grandissante. En 1975, Maurice Bourbonnais achète les parts d'Hector Bourgeois et devient propriétaire unique. L'entreprise appartient alors à 100 % à la famille Bourbonnais.

## Des chantiers maritimes à Masson

En 1977, M. Bourbonnais se lance dans la construction de traversiers. « Je me suis rendu à Détroit pour rencontrer une entreprise qui construisait des traversiers. J'ai vu comment il procédait. Quand je suis revenu à Masson, je me suis dit, on va faire la même chose. Non seulement on va construire nous-mêmes nos traversiers, mais on va les bâtir en fonction de nos besoins, soit des bateaux de 18 pieds de large qui peuvent embarquer 12 voitures à la fois », de confier l'entrepreneur qui n'a jamais reculé devant les défis.

LES EMPLOYÉS DES TRAVERSISERS BOURBONNAIS SE SONT AUSSITÔT MIS À LA TÂCHE ET UN AN PLUS TARD, **EN 1978, L'ENTREPRISE AJOUTAIT UN TROISIÈME TRAVERSISER À SA FLOTTE.** LA MÊME ANNÉE, ON INNOVE EN MODIFIANT LES TRAVERSISERS AFIN DE PERMETTRE L'ENTRÉE ET LA SORTIE DES VÉHICULES AUX DEUX EXTRÉMITÉS DES BATEAUX.

« Ce fut une grande innovation car cela accélérât l'efficacité du service. Les gens se sentaient aussi plus en sécurité en embarquant et en débarquant du traversier sans avoir à reculer leur voiture », d'expliquer l'homme d'affaires qui a aujourd'hui passé le flambeau à ses fils Alain et Luc. De 1979 à 1991, l'entreprise a construit six traversiers dans ses ateliers situés chemin Fer-à-cheval dans le secteur Masson de la ville de Gatineau, une vraie fourmilière où œuvre 14 employés.

## Un service à l'année

Mais ce n'était pas tout de construire des traversiers performants et sécuritaires. Encore fallait-il relever le défi encore plus grand d'assurer un service 365 jours par année. Maurice Bourbonnais a alors implanté un système de tuyauterie au fond de la rivière des Outaouais visant à souffler des bulles d'air dans le chenal du traversier afin d'empêcher le gel de la glace l'hiver. Les résultats ne furent pas très concluants, de reconnaître l'entrepreneur qui a toujours cherché des moyens pour innover. « On a utilisé ce système pendant trois à quatre ans mais ce n'était pas efficace à mon goût. On a remplacé le tout par l'achat de deux brise-glaces. Depuis ce temps, nos traversiers fonctionnent à plein régime à longueur d'année », a-t-il expliqué.



TRAVERSISERS BOURBONNAIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**  
TRAVERSISERS

**ANNÉE DE LA FONDATION:**  
1947

**VILLE :**  
Gatineau

**PROPRIÉTAIRE:**  
Maurice Bourbonnais

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**  
48

**SITE INTERNET :**  
[traversiersbourbonnais.com](http://traversiersbourbonnais.com)

Aujourd'hui, les Traversiers Bourbonnais possèdent une flotte de six traversiers, deux brise-glaces, qui assure le service à une moyenne de 2000 voitures par jour. La compagnie compte sur une armée de 48 employés. « On a des employés très dévoués. On est chanceux ! », confie l'octogénaire. Mais ce qui fait surtout le succès de l'entreprise, croit-il, c'est le service à la clientèle. Les Bourbonnais sont non seulement soucieux de bien servir leurs clients, ils sont aussi généreux. On l'a vu lors des inondations de mai 2017 alors que la crue des eaux de la rivière des Outaouais avait forcé l'entreprise à interrompre son service pendant 10 jours.



« C'était la première fois depuis 2010 qu'on a dû cesser de fonctionner en raison de la crue. Ce n'est pas une date qu'on aime se rappeler. Mais lorsque la rivière sort de son lit, on ne peut pas faire grand-chose. C'est la nature qui a le dernier mot ». Lors de sa réouverture pendant la longue fin de semaine de la fête de la Reine et de la Journée nationale des Patriotes, les Traversiers Bourbonnais ont remis 1 \$ par véhicule au fonds de la Croix-Rouge canadienne pour soutenir les sinistrés des inondations. « C'était important pour nous de faire notre part. On a aussi été victimes des inondations. C'était une façon pour nous de redonner à la communauté, à notre clientèle qui a toujours été fidèle », de dire l'homme qui a soufflé ses 82 bougies en novembre dernier.

La famille Bourbonnais caresse toujours un autre rêve, celui de remplacer son système de traversiers par un pont privé qu'elle financerait. Une autre façon de tisser des liens entre les gens de l'Outaouais et de l'Est ontarien.



#### UN BON COUP ?

D'avoir modifié les traversiers afin de permettre l'entrée et la sortie des véhicules aux deux extrémités des navires.

#### UN MOINS BON COUP ?

L'instauration d'un système de bulles d'air pour empêcher le gel de la glace l'hiver.

#### UN MENTOR ?

Mon épouse Colette.

#### UN CONSEIL ?

Offrir un bon service à la clientèle.

## CONFLIT EN MILIEU DE TRAVAIL

# COMMENT GÉRER LES DIVERGENCES ENTRE DEUX EMPLOYÉS?

Quelquefois critiqués, d'autres fois louangés, les études, articles, livres, méthodes et procédures en ce qui a trait aux conflits interpersonnels en milieu de travail foisonnent. Malgré cela, les gestionnaires se trouvent encore souvent démunis lorsque cela se produit dans leur organisation. Une situation complexe et délicate qui leur donne des maux de tête. Une petite pilule pour vous soulager?

### COMME EMPLOYEUR, VOUS ÊTES RESPONSABLE

Malheureusement, ignorer le conflit ne fait pas état de remède miracle pour réconcilier deux employés. En effet, la législation en matière de harcèlement psychologique et sexuel oblige l'employeur à intervenir lorsqu'il est informé d'une situation pouvant s'apparenter à du harcèlement. C'est précisément le cas pour le conflit. Au fait, quelle est la définition d'un conflit en milieu de travail? Ce sont des personnes qui se heurtent à des idées et des opinions divergentes et dont les attentes sont en opposition. L'employeur, dont la liste de responsabilités est déjà longue du côté des ressources humaines, se doit de voir au traitement du conflit, lequel est coûteux pour les organisations.

### RÉSOLURE DU CONFLIT

La résolution de conflit soulève son lot de questions, dont la plus importante : que faire? Heureusement, plusieurs méthodes existent, même si, comme mentionné en introduction, elles sont parfois mitigées. L'important est d'agir et d'ajuster son intervention selon les particularités du conflit et la volonté des employés à le résoudre. Pensons à la médiation, la modification du mode de communication ou, peut-être l'option moins souhaitable, le processus disciplinaire. Cela dit, n'oubliez pas que vous possédez toujours un droit de gestion qui vous permet d'intervenir pour gérer et résoudre le conflit et les employés doivent collaborer dans la solution. Il s'agit d'une responsabilité conjointe.

### COMMENT FAIRE?

Une méthode simple d'intervention consiste à rencontrer chacun des employés pour recueillir leur version des faits et déterminer leurs véritables intérêts. À la suite de cette rencontre, une discussion individuelle s'amorcera pour élaborer certaines pistes de solutions. Puis, vous mettrez sur papier ces pistes de solutions avant de rencontrer ensemble les employés impliqués. Une discussion s'en suivra et vous aurez peut-être à gérer des émotions. Ultimement, toutes les parties devront s'entendre sur les mesures à appliquer, lesquelles seront détaillées dans un document écrit et signé. Enfin, il vous faudra faire un suivi périodique en fonction du succès de l'application des solutions.



**Mario Leblanc**  
C.R.H.A.  
Président

### CONSEIL D'EXPERT

Il pourrait être tentant de se dire que les employés sont des adultes responsables et régleront eux-mêmes leurs problèmes. Dans les faits, c'est à vous d'agir et de régler le conflit. L'un des plus grands ennemis de la résolution d'un conflit est le temps. Activez-vous rapidement, car plus vite le conflit est traité, plus sûr est son succès. Par ailleurs, comme mentionné précédemment, le suivi est l'une des clés dans ce type d'intervention. N'hésitez pas à consulter un professionnel en ressources humaines (C.R.H.A.) pour vous soutenir et vous conseiller dans la résolution de conflits.

LE  
BLANC

CABINET DE CONSULTATION  
EN GESTION DES  
RESSOURCES HUMAINES

1839, rue Saint-Louis, Suite 102, Gatineau  
819 205-2903

[leblanc-associés.com](http://leblanc-associés.com)



PHOTOS PATRICK WOODBURY, LE DROIT

**Eric et son père Malcom Corcoran**  
Propriétaires  
Sport Échange Outaouais

# LE SPORT ABORDABLE.... ET RENTABLE !

par **Marc Gauthier** / Collaboration spéciale

**EN CE VENDREDI DE NOVEMBRE EN FIN D'APRÈS-MIDI, LES CLIENTS ENTRENT À PLEINE PORTE**, dans ce commerce pourtant situé dans un parc industriel, pratiquement sans devanture. Pour venir ici, il faut connaître. Pourtant, l'achalandage n'a pas dérogé depuis 27 ans.

Lorsque Malcolm Corcoran a lancé Sport Échange Outaouais, il savait qu'il tenait un filon : récupérer les articles de sport qui dorment dans les sous-sols et les greniers puis les revendre bon marché aux jeunes, aux familles qui ne peuvent payer plein prix pour s'équiper.

« J'avais prévu des ventes annuelles de 70 000 \$ dans mon plan d'affaires, en 1991. Et c'est exactement ce que j'ai réalisé », raconte le fondateur de ce concept unique dans la région.

« Aujourd'hui, il y a des jours où je dépasse ce chiffre dans une seule journée », s'exclame son fils, Éric, qui a pris officiellement la relève du père il y a une dizaine d'années. Si le commerce a grandi sans cesse depuis 1991, le concept, lui, est resté le même : rendre accessible aux gens la pratique de l'activité physique et prolonger ainsi la vie de l'équipement sportif.

Malcolm Corcoran était professeur d'éducation physique lorsqu'il se lance en affaires en 1991. C'était un mordu de sport, un guide de plein air, fana de ski et de vélo mais qui s'ennuyait dans sa routine. Sa nouvelle passion commerciale lui bouffera ses journées entières pendant les premières années. Jusqu'à l'arrivée dans l'entreprise de son fils unique, Éric qui, à partir de 1995, en prendra graduellement la charge. « Mon père m'a laissé prendre toute la place que je voulais, reconnaît le fils. »

« On se complète parfaitement, dit le père. Moi, je suis le visionnaire, organisé, spécialiste de l'équipement. Éric, avec son bac en administration, c'est lui qui développe, qui met en pratique, qui gère le quotidien ». Depuis son arrivée, le magasin a été agrandi à au moins six reprises, a fait son entrée dans la vente en ligne, a élargi sa gamme de produits à vendre. « On manquait d'équipements usagés. On ne peut pas en pondre des patins et des skis usagés, alors il fallait trouver du nouveau matériel à vendre aux clients et on a commencé à offrir de plus en plus de produits neufs », lance Corcoran fils. Et le cycle est complété. « On rachète l'équipement neuf qu'on a vendu et on le revend », explique Corcoran père.

Si bien qu'aujourd'hui, Sport Échange Outaouais réalise 80% de son chiffre d'affaires avec l'équipement neuf, 20% avec l'usagé. « C'est curieux, plein de gens ne savent pas encore qu'on vend du neuf. C'est bon parce ça veut dire qu'on peut exploiter cette veine », constate avec amusement Éric Corcoran.

## Plus que de la vente d'articles de sport

Au fil des ans, l'entrepôt du sport s'est lancé à fond dans la location : skis, raquettes, patins... « La première année, on louait 100 paires de skis par hiver. Aujourd'hui, on est rendu à 3 000 paires. Si on n'existait pas, constate Éric Corcoran, un grand pourcentage de gens ne skierait pas. Ça coûte cher, le ski alpin. »

« On vend du temps, ajoute-t-il, le client achète du temps de loisir. » En parallèle, les ateliers de réparation de skis, de patins, de vélos, fonctionnent à plein régime. Sport Échange Outaouais est ainsi devenu le plus grand magasin-entrepôt d'articles de sports neufs et usagés de l'Est du Canada.



### SPORT ÉCHANGE OUTAOUAIS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ :**

Vente d'équipements de sport

**ANNÉE DE LA FONDATION :**

1991

**VILLE :**

Gatineau

**PROPRIÉTAIRES :**

Éric et Malcolm Corcoran

**NOMBRE D'EMPLOYÉS :**

10 à 50, selon la période de l'année.

**SITE INTERNET :**

sportexchange.com



## Un concept rentable

L'entreprise vend désormais pour des millions de dollars par année, elle est propriétaire de son immeuble ainsi que du bâtiment adjacent, si bien qu'il y a place pour grandir encore. Mais Éric Corcoran ne songe pas à ouvrir d'autres magasins. « C'est tout un casse-tête, admet-il, de gérer ce type de commerce, avec l'équipement usagé, la gestion des stocks, etc... » Il envisage plutôt vendre des licences, mais l'idée n'est pas encore mûre pour le moment. Ce qui allume le nouveau président de l'entreprise, c'est d'acheter en ligne des lots d'équipements à travers le monde et les revendre. « J'aime gagner, j'aime réaliser des *deals* », dit-il avec enthousiasme.

Dans les moments forts de l'année, Sport Échange Outaouais embauche jusqu'à 50 personnes pour répondre à la demande.

Malcolm Corcoran, 71 ans, ne vient au magasin qu'une ou deux fois par mois. Ce qui l'amuse, c'est voir dans le commerce des clients qui ont été ses élèves alors qu'il était professeur d'éducation physique et qui viennent à leur tour équiper leurs enfants !

Est-ce qu'il y aura de la relève à la relève dans quelques années ? Les deux enfants d'Éric Corcoran n'ont que 18 et 13 ans, trop jeunes encore selon le père pour déterminer ce qu'ils feront plus tard. Mais il aimerait bien voir l'entreprise demeurée dans le giron familial.



### UN BON COUP ?

Être devenu le plus grand magasin-entrepôt d'articles de sport neufs et usagés de l'Est du Canada.

### UN MOINS BON COUP ?

Ne pas avoir ouvert le commerce plus tôt.

### UN MENTOR ?

Jacques Valiquette (Valiquette Sports) et André Beaudoin (Slush Puppie).

### UN CONSEIL ?

Être persévérant, s'entourer de gens de qualité et foncer !



# ALFRED-PLANTAGENET À L'ÈRE DES JEUX

par **Émilie Pelletier**/Correspondante régionale

Alors que les parcs de jeux sont trop souvent désertés au détriment des jeux vidéo, Richard Martin a compris comment tenir les enfants actifs. Hors du commun et avant-gardistes, ses structures de jeux Dynamo sauront faire plaisir à tous les enfants, petits et grands.





**Richard Martin**

PROPRIÉTAIRE  
DYNAMO

Situé dans le canton d'Alfred-Plantagenet, dans l'Est ontarien, Dynamo s'affaire à créer des structures de jeux hautes en couleurs. Et c'est peu dire. « C'est du jamais vu pour la majorité des gens. Nos jeux tournent, ils sont hauts, il y a beaucoup d'interactions. C'est très avant-gardiste », avance fièrement le fondateur de l'entreprise, Richard Martin.

Originaire de Gatineau, M. Martin a grandi avec un frère atteint de paralysie cérébrale sévère. « Si on allait au parc avec lui, il n'y avait rien que l'on pouvait faire. À certains endroits, on pouvait peut-être monter le fauteuil roulant sur un palier, mais il n'avait jamais beaucoup de plaisir », confie-t-il.

Alors qu'il réparait déjà des structures pour un conseil scolaire d'Ottawa, M. Martin remarquait que les parents et les institutions dépensaient des dizaines de milliers de dollars pour l'installation de nouvelles structures de jeux, mais qu'au bout de seulement quelques semaines, plus personne n'y portait attention.

C'est à ce moment qu'une révélation lui est venue. « Ma vision, c'était de faire des jeux complètement hors norme. » Passionné, il s'est ensuite lancé en affaires et l'entreprise Dynamo est née.



DYNAMO

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**  
Manufacturier d'équipements de  
terrains de jeux commerciaux

**ANNÉE DE LA FONDATION:**  
1993

**VILLE :**  
Plantagenet

**PROPRIÉTAIRE:**  
Richard Martin

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**  
50

**SITE INTERNET :**  
[dynamoplaygrounds.com](http://dynamoplaygrounds.com)



Aujourd'hui, les jeux de M. Martin sont grandioses, amusants et pour tout le monde. « Beaucoup de jeux ont été créés en fonction des enfants handicapés, pour qu'ils puissent être intégrés. C'est quelque chose qui m'amène une très grande joie. Tous y prennent plaisir, les enfants et même les parents. C'est vraiment extraordinaire de voir que même pour 15 minutes de leur vie, on peut leur donner une expérience qui est vraiment unique. »

Richard Martin compare ses structures à une motocyclette. « Notre défi, c'est de montrer que c'est du matériel sécuritaire, adapté aux réglementations. »

Les structures de jeux de Dynamo sont distribuées dans 50 pays. 70 % d'entre elles sont conçues à Alfred-Plantagenet. « On utilise beaucoup d'entreprises locales, des fournisseurs locaux, à Montréal, à Ottawa, à Vankleek Hill. On a vraiment développé un beau réseau. »

Les 30 % qui restent sont fabriqués en Corée du Sud. « Certaines des machines sont très grosses et personne ici ne veut investir dans ces grosses machines, assez fortes pour faire les jeux qu'on fait dans certains modèles. La Corée du Sud est plus avancée. »

Avec un tel impact au niveau mondial, l'entreprise se doit de respecter toutes les normes de sécurité. Selon M. Martin, la norme canadienne est l'une des plus difficiles à rencontrer. « Donc si on fait le test nécessaire pour confirmer que le jeu est conforme aux normes canadiennes, les normes des autres pays sont aussi atteintes. » Pour preuve, M. Martin indique que « si vous retournez voir des structures installées dans des écoles il y a 20 ans, ce sont encore aujourd'hui les jeux les plus utilisés et les plus sécuritaires. »



# Bâtir notre Économie ... une PME à la fois



Société de développement communautaire  
**Prescott-Russell**  
Community Development Corporation

Une Société d'aide au développement des collectivités  
A Community Futures Development Corporation

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT  
COMMUNAUTAIRE DE  
**PRESCOTT-RUSSELL**



La Société de développement communautaire de Prescott-Russell (SDCPR) est une Société d'aide au développement des collectivités, financée par le gouvernement du Canada par l'entremise de FedDev Ontario, qui soutient le développement économique et social ainsi que le développement des entreprises dans la région de Prescott-Russell.

La SDCPR offre depuis plus de 33 ans, une panoplie de services répondant aux besoins des entreprises et entrepreneurs de Prescott-Russell.

## La SDCPR c'est

### Fonds d'investissement

- ✓ 27 000 000\$ investis dans les PME de Prescott-Russell
- ✓ 60 000 000\$ d'effet levier
- ✓ 4 151 emplois créés et maintenus

### Programme de développement de l'Est de l'Ontario

- ✓ 8 100 000\$ de subventions dans les PME et OSBL
- ✓ 21 000 000\$ d'effet levier
- ✓ 2 200 emplois créés et maintenus

## Prêt

### Express

Des prêts pouvant aller jusqu'à 15 000\$ pour soutenir le développement au quotidien de votre entreprise.

## Prêt

### Jeune entrepreneur

Des prêts pouvant aller jusqu'à 15 000\$ pour les jeunes entrepreneurs de 18 à 35 ans soit l'achat, l'expansion ou le démarrage de leurs entreprises.

## Prêt

### Fonds d'investissement

Des prêts pouvant aller jusqu'à 250 000\$ pour aider les entreprises à prendre de l'expansion et créer de nouveaux emplois.

## Prêt

### Fonds IDESO

Des prêts pouvant aller jusqu'à 30 000\$ pour aider aux entreprises et entrepreneurs francophones du Sud de l'Ontario avec l'achat, l'expansion ou le maintien de leurs entreprises.



### UN BON COUP ?

Une mère de Chicago avait vu une de nos balançoires créées pour les enfants avec un handicap. La mère en voulait une pour son enfant Mickey dans sa cour, parce que c'était la meilleure chose qu'elle avait vu pour son enfant. Il a eu tellement de plaisir. La compagnie a fait un don et nous l'avons installé dans sa cour d'école.

Chaque année, cette maman nous envoie un rapport pour nous dire que son enfant l'utilise encore beaucoup. Ça me rend très fier.

### UN MOINS BON COUP ?

C'est parfois difficile de travailler avec les banques. On a dû s'associer avec des programmes comme Exportation et développement Canada et la Banque de développement du Canada. Ils ont été de grands joueurs pour nous, mais ce n'était pas toujours facile.

### UN MENTOR ?

Ce serait le bon Dieu. Souvent on s'associe à des gens d'affaires et ça ne fonctionne pas toujours.

Pour moi c'était les portes du christianisme qui étaient ouvertes, j'ai suivi le chemin et ça me tient très à coeur.

### UN CONSEIL ?

De vraiment se concentrer et d'y croire.





CHRONIQUE

SCÈNE CULINAIRE

par Pierre Jury

## De La Cité au Manoir Hovey

Alexandre Vachon est un gars du coin. Né à St-Albert, en Ontario, il a grandi à Embrun avant de fréquenter l'école de cuisine du collège La Cité.



PHOTO COURTOISIE

Alexandre Vachon

Pourtant, après un temps au Casino du Lac-Leamy, il s'est totalement éclipsé de la région. Si plusieurs choisissent de faire carrière dans les environs qui les ont vu naître, d'autres, à l'instar d'Alexandre Vachon, s'exilent.

Il a roulé sa bosse un peu partout... et aboutit aujourd'hui au Manoir Hovey où il vient d'être nommé co-chef exécutif de cette prestigieuse cuisine affiliée au réseau Relais & Châteaux. Tout un beau mandat pour ce jeune trentenaire qui accumule les beaux emplois comme des cordes à son arc !

Cette conviction vers l'éternel s'est forgée tout particulièrement au contact du chef André Pagès, disparu subitement en avril 2017. « En 2005, c'est lui qui m'a branché avec sa passion contagieuse. »

Il n'a cependant pas mentionné les insultes (amicales, au fond) faites par M. Pagès. De façon générale, les enfants grandissent dans la ouate de la famille, alors il faut bien leur montrer une autre facette de la vie. Alors ces invectives, elles n'étaient là qu'afin de secouer leur torpeur et de les mettre sur la voie de la réalité. Parce que travailler dans un restaurant, ce n'est pas de tout repos : outre les horaires, la chaleur, les tâches mornes et répétitives, il y a aussi des patrons agressants et crieurs, qui ne partagent que la frustration qu'ils vivent.

Puis Alexandre Vachon a eu une pensée pour son autre professeur marquant, Wayne Murphy, ainsi qu'Hector Diaz, ex-chef exécutif au Hilton Lac-Leamy, puis Fred Archambeault, chef chez Arôme.

C'est là qu'il s'est mis à bouger. Il y a eu le Fairmont Lac Louise, puis quelques années dans un grand restaurant en Australie, avant de revenir à Montréal, chez Decca 77 et enfin, trois années passées comme sous-chef à la Maison Boulud, le chic restaurant de l'hôtel Ritz-Carlton. Ont suivi des séjours chez William Grey et un peu de consultation pour les pharmacies Jean-Coutu ( parce qu'ils ont une cuisine au bureau-chef ). Bref, vous voyez le portrait d'un chef changeant, qui glane son expérience à gauche et à droite.

### Un mariage anglo-franco

Tout ça l'a préparé pour le Manoir Hovey, finalement.

Au manoir, le chef Vachon oeuvrera de pair avec Paul

Roberts, un autre jeune de talent, originaire d'Angleterre. Comment se fera ce travail d'équipe ?

« Je n'étais pas sûr au début, mais nous partageons vraiment les mêmes pensées, c'est frappant. Même s'il est Anglais et moi, d'inspiration française. Ça donne un beau mélange, mais classique en même temps.

« Ensemble, nous avons l'intention de moderniser les classiques, mais tranquillement. D'abord, parce que nous ne sommes en place que depuis quelques semaines. Et puis, nous avons une clientèle assez conservatrice après tout. »

Ils entendent incorporer quelques ingrédients peu connus comme du boeuf nourri aux pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, des couteaux et des palourdes de l'Atlantique, de la morue charbonnière éco-responsable de la Colombie-Britannique, le porc de la ferme Beurivage, au Québec, etc.

Les chefs Vachon et Roberts prennent la relève de Francis Wolf, qui était en poste depuis plus de 10 ans. Lui-même avait pris le relais de Roland Ménard, un chef qui travaille encore à temps partiel au Manoir Hovey. Il est en quelque sorte la mémoire de la maison.

Alexandre Vachon est parti de l'Est ontarien, sa famille aussi. Il n'y revient qu'occasionnellement. Mais il porte en lui un peu de tout ce qu'il y a glané. Et ça, ça vaut plus que tout.



**CHRONIQUE**

## SPIRITUEUX

par Yan Aubé / Spécialiste en spiritueux

# Un Noël orangé



Nous voilà en pleine période des Fêtes ! Pourquoi ne pas agrémenter vos soirées festives avec l'Extase XO, une sublime liqueur à l'orange ?

Ce magnifique produit est conçu par l'entreprise Lejay-Lagoute, une maison française de Dijon, reconnue pour avoir créé la toute première crème de cassis en 1841.

Au-delà de cette crème, Lejay-Lagoute a su se bâtir une solide réputation en matière de liqueurs de fruits. Une réputation durement gagnée grâce à leurs expertises tant en macération qu'en distillation de divers fruits. Remarquable aussi grâce

au niveau de la conservation des arômes naturels des fruits. D'ailleurs, elle offre aujourd'hui une superbe gamme de liqueurs et de spiritueux de grande qualité qui se distingue par la sélection, la macération et l'infusion des fruits soigneusement sélectionnés. Et le tout est fait d'une façon très traditionnelle.

Revenons à notre produit chouchou, l'Extase XO. La base de ce produit est un spiritueux de type triple sec. On laisse d'abord macérer des écorces d'oranges importées de l'île de Curaçao à l'intérieur d'une eau-de-vie sélectionnée par la distillerie. Par la suite, on distille cette macération trois fois afin d'aller chercher trois fois plus d'arômes, tout en étant trois fois moins sucrée. Par la suite vient un assemblage minutieux.

### Un produit à déguster seul

Dans le cas de l'Extase XO, on procède à un assemblage haut de gamme avec un cognac Fine Champagne de plus de 25 ans d'âge et on dilue le tout à l'aide d'eau ayant passée quelques jours à l'intérieur d'un fût ayant préalablement contenu du Cognac. Ce processus diminue l'impact de l'alcool et de l'eau.

L'Extase XO s'offre à nous avec de fortes notes d'orange, d'amande et un brin boisé. Le Cognac se fait bien présent à travers un côté liqueureux et très intéressant.

Il est vrai que l'on parle d'un spiritueux dispendieux. Oubliez les cocktails avec un tel produit. C'est plutôt un produit à déguster seul, mais je vous recommande fortement de le marier avec un fromage ou même avec un bon chocolat.

Mais comment marie-t-on spiritueux et bouchées ? C'est simple ! Prenez un peu de l'Extase XO et prenez surtout le temps de bien le déguster. Par la suite, prenez votre bouchée et prenez aussi le temps de bien sentir le mariage des arômes. Pour terminer, retournez à votre spiritueux et laissez l'expérience faire son jeu.

De plus, ce spiritueux est offert dans une magnifique bouteille peinte à la main. Le genre de bouteille qui capte toute l'attention dans une pièce.

Sur ce, je vous souhaite un très joyeux temps des fêtes.





Samson &amp; Associés

# UNE SOLUTION À LA PÉNURIE DE MAIN-D'ŒUVRE

On a souvent dit qu'en Outaouais, nous avons la chance de pouvoir attirer les bons travailleurs et que nous ne sommes pas encore touchés par la pénurie de main-d'œuvre. Nous avons de très bons employeurs, des compagnies avec de belles valeurs et la forte présence gouvernementale rend attirante la région de l'Outaouais pour les employés.

Malgré tout, nous savons très bien que la réalité est tout autre et que nous devons maintenant faire face à la pénurie de main-d'œuvre dans la région.

## NOTRE RÉALITÉ

Plusieurs secteurs sont déjà perturbés par ce manque de ressources; les industries de la construction, de l'automobile, du tourisme, de la restauration, des TI, du commerce au détail, le milieu de la santé, etc. Le nombre de secteurs touchés par cette pénurie ne cesse d'augmenter et rien ne laisse présager une amélioration pour les années à venir.

Il faut ainsi considérer la décroissance actuelle de la population tout comme le nouveau profil des travailleurs. Ce sont les générations X (25 à 38 ans) et Y (moins de 25 ans) qui constituent le bassin de candidats disponibles, soit une génération beaucoup plus exigeante face aux conditions de travail. Leurs critères de recherche sont nombreux et variés : flexibilité et autonomie, reconnaissance, participation active aux décisions de l'organisation, etc. Comme

employeur, il devient alors essentiel de se poser la question suivante : est-ce que vos stratégies d'affaires correspondent aux besoins de vos employés?

La culture organisationnelle de nos PME – et même celle du gouvernement – est, pour plusieurs, en contradiction avec les besoins de la majorité des travailleurs d'aujourd'hui. La pénurie de main-d'œuvre force les entreprises à en faire plus avec moins. Les employés voient donc une augmentation du nombre d'heures de travail et des responsabilités pour un même salaire, une diminution du nombre de formations faute de temps, etc. Par conséquent, il ne faut plus réagir, mais plutôt devenir plus stratégique afin d'éviter d'autres types de problèmes que peut engendrer la pénurie de main-d'œuvre, tels l'épuisement professionnel, les troubles de santé mentale, les accidents au travail, etc.

## SOLUTIONS

La croissance de nos entreprises est donc en jeu et nous devons réagir rapidement. Il est incontournable d'ajuster nos stratégies de gestion et de placer nos employés au cœur de notre entreprise et leur donner la possibilité de se faire valoir.

Des solutions afin de contrer cette pénurie de main-d'œuvre peuvent déjà être appliquées, par exemple l'intégration des immigrants, le rappel ou le maintien des retraités en emploi ou encore l'innovation des technologies, etc. Toutefois, ces stratégies d'embauche ne sont d'aucune utilité si nous ne parvenons pas d'abord à mobiliser nos employés. En premier lieu, il faut

débuter par un changement de mentalité auprès des dirigeants d'entreprises, à l'égard des pratiques en gestion des ressources humaines (GRH).

En second lieu, une analyse interne de votre profil d'employeur s'impose. Pourquoi les employés quittent-ils votre entreprise? Qu'est-ce qui attire les employés chez vous? Qu'est-ce qui les motive à bien travailler? Quelle opinion ont-ils de leur employeur?

L'équipe Samson RH vous propose, entre autres, la certification *Employeur Remarquable* : un service intégré d'analyse et d'évaluation conduisant à améliorer les 69 pratiques en ressources humaines définissant un employeur de qualité. Les résultats permettent ainsi à l'employeur de connaître en détail les attentes et les besoins de ses employés.

En plus de vous procurer un puissant diagnostic organisationnel, le sondage *Employeur Remarquable*® offre une valeur ajoutée par rapport à vos concurrents. La certification est attribuée par le Bureau de la normalisation du Québec (BNO). Notre programme a également une variante spécialisée : *Employeur Remarquable - Diversité ethnoculturelle*, dont au moins 10 % des talents sont issus de l'immigration.

Pour plus d'information, communiquez avec Sylvie Samson, CHRA, au [sylvie.samson@samson.ca](mailto:sylvie.samson@samson.ca).



 Samson & Associés  
Associés  
Associates

# VOS EXPERTS

## EN RESSOURCES HUMAINES



**EMPLOYEUR  
REMARQUABLE**®

En collaboration avec le  BNO



CHRONIQUE

## MODE D'AFFAIRES

par Isabelle Rhéaume / Styliste



123RF.COM

# Quand la mode vient à vous

C'est en mai 2014, après avoir travaillé pendant quelques années dans le domaine de la mode pour hommes, qu'Alexandre D'Aoust, « le gars des suits », a décidé de se lancer dans l'aventure de Mode Mobile.

Ce qui était autrefois une petite entreprise logée dans son sous-sol a beaucoup évolué depuis. Elle habille maintenant plusieurs hommes d'affaires de la région.

C'est pour mieux servir une clientèle d'affaires composée de gens pressés que M. D'Aoust a commencé à se déplacer pour vêtir les professionnels. Lorsqu'un client fait appel à lui, il débarque au bureau avec de la marchandise, selon les goûts et les besoins de celui-ci. Il repart avec les vêtements à faire retoucher et rapporte le tout par la suite.

Depuis mars 2017, Mode Mobile est sortie de son sous-sol et a désormais

pignon sur rue au 922, boulevard Maloney Est, à Gatineau. L'offre suivant la demande, davantage de choix et de collections sont désormais offerts aux clients. Le propriétaire est sur place pour offrir un service personnalisé.

## Du sur mesure

Les hommes qui désirent avoir des exclusivités qui les distinguent apprécieront le service de vêtements sur mesure. C'est une excellente option pour ceux qui ont des particularités physiologiques puisque les éléments choisis vous feront comme un gant ! Tout ça dans un délai de deux à trois semaines.

Au fil des années, M. D'Aoust a non seulement adapté ses produits pour sa clientèle

professionnelle, il travaille avec des fournisseurs pour offrir une expérience complète. Les retouches aux vêtements sont faites par un tailleur d'expérience dont la renommée n'est plus à faire. Vous pouvez aussi y laisser vos vêtements à faire nettoyer.

« Je voulais apporter un vent de fraîcheur dans la mode masculine avec des habits et des vêtements tendance et *fashion* qu'on ne retrouve pas ailleurs », confie-t-il.

Les choses bougent pour l'entrepreneur qui a plusieurs projets en marche d'ici les prochains mois, notamment l'arrivée d'une nouvelle ligne d'accessoires pour hommes. Un déménagement dans un endroit plus central est aussi dans la mire

Mode Mobile est entre autres l'habilleur officiel des Olympiques de Gatineau, de la Ligue de hockey junior majeur de l'Ontario. Vous risquez donc de voir ses habits partout en ville.



PHOTO ETIENNE RANGER, LE DROIT

**Alexandre D'Aoust**  
Propriétaire  
Mode Mobile



**BESOIN D'IDÉES  
POUR GARDER VOTRE  
MARMILLE AU CHAUD ?**

COMMENCEZ PAR  
**MON PANIÈRE.CA**



## ÉVÉNEMENTS À VENIR

**23 JANVIER**

**5@7 du Rapprochement des associations**

Musée canadien de l'histoire  
Gratuit pour tous

**24 JANVIER**

**Matinée-causerie en compagnie de Nathalie Charette**

Institut Innovation Gatineau  
Gratuit, sur inscription seulement

**19-20 FÉVRIER**

**Rendez-vous des entreprises de Gatineau 2019**

**Incluant l'activité GO Pitch et le 5@7 mensuel de la CCG**

Hilton Lac-Leamy  
Entrée générale gratuite, certaines activités payantes sur inscription

**28 MARS**

**Le Pouvoir du succès – 2<sup>e</sup> édition**

Hilton Lac-Leamy  
RÉSERVEZ LA DATE! Billets en vente sous peu.

**25 AVRIL**

**La Soirée du printemps – 3<sup>e</sup> édition**

Hilton Lac-Leamy  
RÉSERVEZ LA DATE! Billets en vente sous peu.

\*Taxes en sus

@ccgatineau  
 ccgatineau.ca

PROMOTION

# FLASH AFFAIRES

CUVÉE 2018 DES JEUNES ENTREPRENEURS CJE



L'équipe des conseillères en création d'entreprise et la direction du CJE de l'Outaouais : Doris Lefebvre, Martine Morissette, Cynthia Pilote, Josée Cousineau et Ophélie Thiéblemont

Le Carrefour jeunesse emploi (CJE) de l'Outaouais lançait sous le thème *Ici on entreprend*, deux outils promotionnels: l'édition d'une revue réalisée par Le Droit et cinq capsules vidéo, afin d'inciter les jeunes adultes à prendre la route de l'entrepreneuriat jeunesse.

leDroit **AFFAIRES**  
GATINEAU/OTTAWA

**5 à 7**

présenté par



**PROCHAIN ÉVÉNEMENT**

MERCREDI **30 JANVIER**

En collaboration avec



Inscription : **ledroitaffaires.ca**

PROMOTION

# FLASH AFFAIRES

Présenté par



présente

LE 5 À 7 LE DROIT AFFAIRES, 21 NOVEMBRE, LES GALERIES AYLNER



**VISIONNEZ LA VIDÉO DU DERNIER 5 À 7 EN RÉALITÉ AUGMENTÉE !**



1 Téléchargez l'application *Layar* gratuite sur App Store ou Google Play.



2 Scannez la page.



3 Visionnez la vidéo.



**RÉALITÉ AUGMENTÉE**

**le Droit Affaires** vous fait vivre une expérience unique.



## L'essor des emplois non traditionnels

À 30 ans, Andréanne a réalisé que la coiffure, ce n'était pas pour elle. « Quand j'ai annoncé à mon conjoint que je voulais travailler dans la construction, Marc-André a pensé que je plaisantais! » Pour confirmer son choix, elle rencontrait une semaine plus tard un conseiller d'Option Femmes Emploi (OFE) de Gatineau. C'était il y a cinq ans et; aujourd'hui, Andréanne pratique enfin un métier qu'elle aime et touche un bien meilleur salaire.

Option Femmes Emploi facilite l'intégration des femmes sur le marché du travail depuis 38 ans. À l'époque, il y avait la fonction publique, l'éducation, la santé et le service à la clientèle comme principaux débouchés envisagés par les femmes. « Il y a 20 ans, on a créé l'option non traditionnelle pour permettre aux femmes d'augmenter leurs chances de trouver un emploi ailleurs, où il y avait une demande de main-d'œuvre », explique la coordonnatrice de projet, Marianne Lapointe.

« En 20 ans, c'est près de 500 femmes qui ont tenté l'aventure de choisir un « emploi à faible représentation féminine » et qui ont été accompagnées par notre organisation », poursuit-elle.

### Quel est le profil type?

Marianne Lapointe sourit lorsqu'on lui demande quel est le profil typique de celle qui veut percer les chasses gardées masculines. « C'est un mythe », répond-elle. « Les femmes qui le font sont d'âge, d'éducation et d'ethnies différentes. On ne peut même pas dire que ce sont des femmes qui veulent se salir les mains ou avoir un métier manuel, puisque les options non traditionnelles sont très diversifiées. On peut penser, par exemple, au dessin de bâtiments ou à l'informatique, qui comportent peu de tâches physiques. »

Seule caractéristique commune; « le désir d'occuper un emploi qui les passionnent! »

Est-ce que les mentalités ont assez évolué en vingt ans pour qu'on puisse passer à autre chose? Loin de là, croit Mme Lapointe : « Il reste encore beaucoup de travail à faire auprès des employeurs pour rendre les milieux de travail plus accueillants. Parmi les obstacles qui demeurent, il y a la discrimination à l'embauche, le harcèlement, l'intimidation et la conciliation travail/famille. Des enjeux de taille auxquels s'ajoutent les préjugés personnels et ceux de l'entourage des candidates employées dans des milieux à faible représentativité féminine. Ce sont ces préjugés qui freinent le plus leurs projets! »

### De nombreux outils

En vingt ans, OFE a développé des outils et des stratégies pour améliorer l'intégration des femmes dans des milieux où elles sont peu présentes.

- Création récente d'un programme de bourses d'études; 10 bourses remises pour aider les femmes à faire face aux frais de formations.
- Nouveau projet favorisant l'accès des femmes au secteur de l'automobile.
- Des services et de la formation pour les entreprises pour mettre en place des mesures de conciliation travail/famille, pour comprendre comment prévenir le harcèlement en milieu de travail et pour améliorer l'intégration d'une nouvelle employée.

ofe  
OPTION  
FEMMES  
EMPLOI



- Création de fiches d'exploration mettant de l'avant la réussite de femmes de l'Outaouais occupant des emplois et professions non traditionnels.

Andréanne, elle, ne regrette pas son choix. Elle encourage même sa fille adolescente à explorer à son tour des avenues non traditionnelles. « Sans Option Femmes Emploi, je serais encore prisonnière d'une profession que je n'aimais pas. Aujourd'hui, je m'accomplis et je suis tellement contente de ne pas avoir écouté ceux qui disaient que ça ne marcherait pas! »

Option Femmes Emploi

819 246-1725

[www.optionfemmesemploi.qc.ca](http://www.optionfemmesemploi.qc.ca)

# Toute une cure de jouvence!



**LE ST-HUBERT DES GALERIES AYLNER FAIT PEAU NEUVE**



**Maintenant prêt  
à vous accueillir**

819.685.9119 | 181, RUE PRINCIPALE, SECTEUR AYLNER



CASINO  
LAC-LEAMY



## Une aventure gastronomique

Si vous êtes un fin gourmet, vous craquerez pour Le Baccara, fier lauréat de la cote Cinq Diamants CAA/AAA depuis 2001. Voyez notre brigade qui s'active en cuisine ouverte pour vous préparer des plats du terroir aussi succulents qu'inventifs. Les amateurs de bons crus seront comblés par notre cellier souvent primé. Il contient des milliers de joyaux vinicoles qui vous mettront l'eau à la bouche.

Le **Baccara**



casinodulacleamy.ca

819 772-6210

18+

par  
pur  
plaisir

CASINO