

# Les Ambassadeurs de l'Excellence

Les candidats  
au 38<sup>e</sup> Gala de  
l'Excellence de  
la Chambre de  
commerce du  
Haut-Richelieu,  
le vendredi  
19 avril 2002

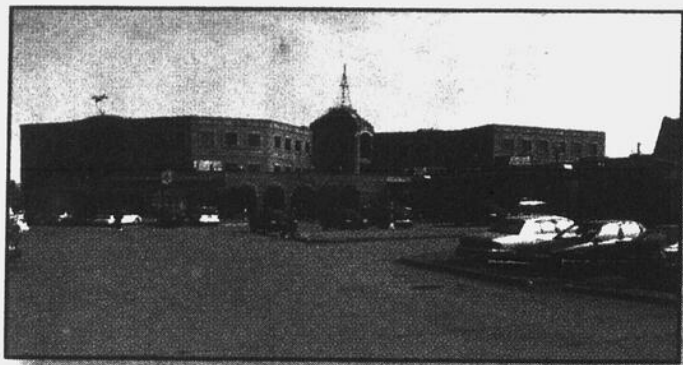


CLASSE  
**affaires**

Mensuel  
économique  
du **LE CANADA  
FRANCAIS**

Volume 1 - Numéro 1  
17 Avril 2002

## EN NOMINATION



145, boul. Saint-Joseph  
Saint-Jean-sur-Richelieu 450.348.0935

## Les Halles Saint-Jean: un mode de vie à l'européenne

Avec son architecture inspirée des Halles de Paris, une conception apportée par Jean-Pierre Bourque, les Halles de Saint-Jean ont développé au fil des années un lieu de vie où l'atmosphère, la qualité des produits offerts et le service personnalisé à l'européenne comblent les besoins de sa clientèle et de ses occupants. Situées au cœur même de la ville, les Halles font partie des arrêts quotidiens qui valent le détour à chaque visite.

Construites en 1984 sur les ruines d'une ancienne usine de textile, par un groupe d'investisseurs avec Gérard Courchesne à sa tête, les Halles innovent en recréant le marché d'autrefois autant à l'intérieur qu'à l'extérieur sous sa rotonde. Les habitants du quartier s'y rencontrent avec plaisir pour siroter un café et discuter des dernières nouvelles locales alors que les consommateurs des environs viennent s'y approvisionner sept jours sur sept, un autre concept nouveau à apparaître dans la région.

En février 1994, quatre groupes de promoteurs, représentés par Michel Goudreau, Marcel Quintin, Jacques Cloutier, Maryse Racicot-Gagnon, Pierre Samuel, Michel Hébert et Robert Harrison, se portent acquéreurs du centre commercial et de services professionnels. Une nouvelle philosophie s'installe avec leur arrivée on se met à l'écoute des

locataires en place et de la clientèle pour améliorer et compléter les services.

### Notoriété grandissante

Des efforts sont déployés pour augmenter d'année en année les promotions et la publicité, tant écrite que radiophonique, afin d'attirer les clients au niveau régional. Un défi relevé puisque l'achalandage marque une évolution continue.

Des grandes activités tel que le Festival de bières et les BoustifHalles contribuent grandement à la notoriété des Halles de Saint-Jean partout au Québec. Que ce soit des dégustations populaires, des expositions culturelles et éducatives ou des salons sur des thèmes particuliers, les différents événements attirent inmanquablement une clientèle de plus en plus large et diversifiée.

Naturellement, la qualité des

services étant déjà une priorité, c'est par l'excellence des prix, maintenue mois après mois, que les commerçants des Halles donnent une chance aux consommateurs d'obtenir qualité et variété sous un même toit.

### En croissance constante

Couvrant une superficie de 130 000 pieds carrés, les Halles de Saint-Jean revendique un impressionnant taux d'occupation de 97%. Pas moins de 50 commerces et services divers y sont établis et la plupart sont la propriété de gens d'affaires de la région. L'emplacement, le service, la beauté et la qualité de construction influent sur un tel rendement.

Seulement au cours de l'année 2001, plusieurs agrandissements et rénovations de commerces ont eu lieu. En moins de deux ans, c'est plus de 2\$ millions qui ont été investis pour l'amélioration des locaux. Propriétaires de pharmacie, boucherie,

charcuterie, bijouterie, caisse populaire, magasin d'aliments naturels, C.S.T., Société des Alcools et fruiterie ont tous travaillé dans le même sens : celui de créer un milieu de vie agréable et accueillant.



Michel Goudreau  
Directeur général

Loin de s'asseoir sur leurs lauriers, les promoteurs des Halles Saint-Jean poursuivent leurs efforts de développement et de consolidation des services. Une crèmerie ouvrira ses portes en mai prochain et le Centre de Protection de la Jeunesse, installé au niveau des bureaux, augmentera ses locaux de 2 500 pieds carrés dès juillet 2002. À ce rythme de croissance, il y a lieu de croire que les actionnaires auront à relever de nouveaux défis pour répondre aux besoins futurs.



Centre Financier aux entreprises du Haut-Richelieu  
145, boul. St-Joseph, Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 359-0038

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

# Le rendez-vous annuel de l'excellence

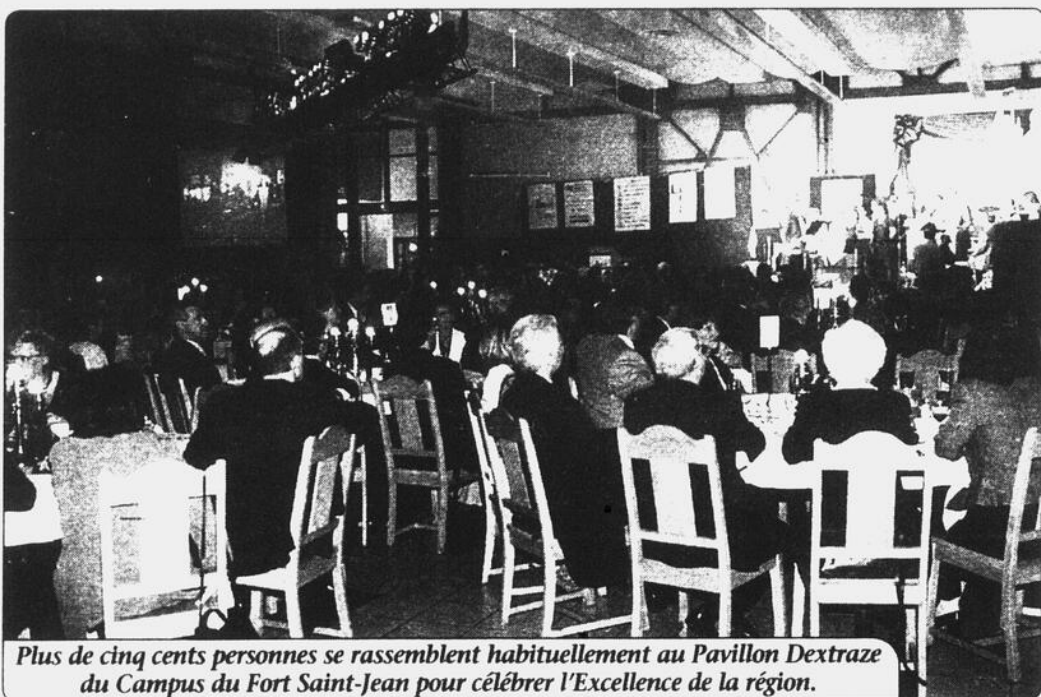
Ce sont des Ambassadeurs de l'Excellence. Dans la conduite de leurs affaires, ces entreprises visent à se surpasser, à toujours s'améliorer et à répandre l'excellence autour d'eux, ici dans la région ou ailleurs.

«Les Ambassadeurs de l'Excellence» est le thème que la Chambre de commerce du Haut-Richelieu a choisi cette année pour son 38<sup>e</sup> Gala de l'Excellence. L'événement se déroule vendredi, le 19 avril, au Pavillon Dextraze du Campus du Fort Saint-Jean.

Le Gala de l'Excellence vise à mettre en évidence les réalisations d'entreprises de la région. En choisissant ce thème, l'organisme voulait mettre en évidence que ces gens d'affaires, en se démarquant par leur excellence, sont des «Ambassadeurs» de choix pour la région du Haut-Richelieu.

Cette année, en plus du Félix-Gabriel-Marchand de la Personnalité d'affaires de l'année, la Chambre de commerce remettra un trophée Félix-Gabriel-Marchand dans sept catégories, soit Service, Commerce, Événement culturel et/ou culturel, Agriculture, Industrie manufacturière, Démarrage d'entreprise, Organisme d'économie sociale. Les lauréats sont jugés en fonction de l'atteinte de leurs objectifs, de leurs récentes réalisations, de la stratégie de développement de l'entreprise et des résultats financiers au cours de l'année 2001.

Depuis l'an dernier, la Chambre de commerce a ajouté le concours du Commerce par Excellence au programme de son Gala. Ce concours permet aux consommateurs de voter en faveur du commerce qu'ils jugent le meilleur. Le vote s'est fait avec des bulletins publiés dans Le Canada Français et le Richelieu Dimanche ou distribués dans les caisses populaires. Les consommateurs pouvaient aussi voter par Internet sur le site de la Chambre de commerce.



Plus de cinq cents personnes se rassemblent habituellement au Pavillon Dextraze du Campus du Fort Saint-Jean pour célébrer l'Excellence de la région.

Ce concours comporte trois catégories, soit Accueil/Service à la clientèle, Qualité du personnel et relation de confiance et Présentation générale. Deux finalistes ont été retenus dans chacune des catégories et le commerce ayant reçu le plus grand nombre de votes, toutes catégories confondues, sera récompensé le soir du Gala. Notons que le dépouillement du vote s'est fait sous la surveillance de la firme Raymond Chabot Grant Thornton.

À l'occasion de son centenaire, la Chambre de commerce a institué un fonds pour remettre la Bourse Termaco, d'une valeur de 1000 \$, à un individu, un organisme ou une entreprise qui s'est distingué pour sa contribution au développement de l'entrepreneuriat. Le fonds est alimenté par une contribution de la compagnie Termaco, de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Cette année, le gala se déroulera dans une ambiance évoquant les années 40 et 50. Pour le spectacle, la Chambre de commerce fera appel à deux artistes qui résident dans la région, Corinne Zarzour et Jocelyn Simard. Dans une première partie, ils présenteront des chansons extraites du spectacle Notre-Dame-de-Paris, au-

quel Corinne Zarzour a participé.

Dans la deuxième partie de leur spectacle, ils inter-

prêteront des chansons des années 40 et 50 accompagnés du groupe de Pierre-Armand Tremblay. Comme les années passées, le

Groupe Berger Son et Lumière assurera la sonorisation et l'éclairage. Paul Thouin revient pour une deuxième année comme animateur de la soirée. La radio Z-104 retransmettra le gala en direct en plus de réaliser des entrevues avec les lauréats et les responsables du gala.

En plus d'honorer des entreprises pour leurs réalisations, le Gala est aussi une occasion de mettre en évidence l'excellence de la région dans tous les domaines. Tout au long de la soirée, Paul Thouin rappellera les performances et les réalisations de personnes et d'entreprises de la région, ainsi que les marques de reconnaissance reçues, que ce soit dans le domaine des affaires, du sport, des arts, de la culture, des affaires sociales et autres. L'excellence se vit à tous les jours dans le Haut-Richelieu. ■

## PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE

### Qui succédera à Guy-Marie Papillon?

Qui succédera à Guy-Marie Papillon comme Personnalité d'affaires de l'année? Contrairement aux années passées, les finalistes à ce titre ne sont pas connus. Cette année, la Chambre de commerce a apporté un important changement au processus pour choisir la Personnalité de l'année. Dans le passé, elle a constaté que des candidats potentiels de grande valeur n'ont pas voulu soumettre leur dossier par humilité ou simplement par manque de temps.

Pour appeler les candidatures, la Chambre a demandé à ses membres de lui faire des recommandations. Elle a reçu plusieurs dizaines de formulaires proposant pas moins de 25 noms, dont certains ont été appuyés par plusieurs membres. Le



Guy-Marie Papillon

choix du lauréat se fera par le conseil d'administration de la Chambre et non pas par le jury. L'évaluation des candidats ne se fait pas en fonction du nombre de pro-

positions reçues en sa faveur, mais bien en fonction de ses réalisations. Le soir du Gala de l'Excellence, seul le nom du lauréat sera dévoilé. ■

## Le National

Superbes salles  
au coeur du centre-ville

185, rue Jacques-Cartier Nord  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
Tél.: (450) 346-9569



Deux salles disponibles,  
idéales pour vos :

- Dîners d'affaires
- Conventions, «5 à 7»
- Tous genres de réceptions d'affaires et personnelles

L'hôte officiel  
des Richelieu pour  
une 6e saison



# L'Agence de recouvrement Oligny et Thibodeau fête ses dix ans

L'Agence de recouvrement Oligny et Thibodeau a commencé ses activités en avril 1992, il y a maintenant dix ans. L'entreprise est spécialisée dans le recouvrement de comptes en souffrance. Avec les années, elle a élargi sa gamme de services pour y inclure le dépistage, les enquêtes de solvabilité personnelle et commerciale, les enquêtes d'actif personnel et commercial, la vente de fichiers de crédit par Internet, l'obtention et l'exécution de jugement.

Fondée à Saint-Jean-sur-Richelieu, l'entreprise a son siège social à l'édifice de Bleury, rue MacDonald. Aujourd'hui, elle recrute sa clientèle à travers le Québec, mais aussi ailleurs en Amérique et même en Europe. Des commerces, des propriétaires d'immeubles, des banques, des caisses populaires et des avocats forment l'essentiel de sa clientèle.

Au fil des ans, l'Agence a reçu des



L'Agence de recouvrement Oligny et Thibodeau loge à l'édifice de Bleury.

mandats pour recouvrer quelque 30 000 comptes en souffrance. Elle a ainsi récupéré environ quatre millions de dollars pour le compte de ses clients. Elle a aussi réalisé 15 000 mandats pour des enquêtes, des dépistages, des vérifications et autres. Certains de ses services connaissent une croissance annuelle de 30 à 40%.

Pour bâtir sa clientèle, la compagnie s'affiche dans à peu près tous les annuaires téléphoniques publiés au Québec. Depuis huit ans, elle est présente au Salon Épargne et placements de Montréal. En outre, l'entreprise s'est mise au commerce électronique, notamment pour la vente de fichiers de crédit. Avec des prix très compétitifs, elle s'attaque à un marché presque entièrement contrôlé par des firmes américaines. À plus long terme, elle veut même étendre ses activités en Ontario et aux États-Unis. ■

## Le Centre de partage communautaire johannais, le magasin à rayons au service des défavorisés

Le Centre de partage communautaire johannais a été mis sur pied en mai 1988. Il est devenu une ressource de premier ordre pour les défavorisés de la région. Sa mission est d'offrir à très bas prix des vêtements, des articles ménagers, des petits appareils électriques, des appareils électroniques, des jouets et une multitude d'autres produits. Il est à la fois un centre de dépannage et une sorte de magasin à rayons.

En poursuivant une mission d'aide aux démunis, le Centre réalise du même coup une mission environnementale en donnant une deuxième vie à des biens de consommation.

Toute sa marchandise provient de dons de la population et de commerces de la région. Le Centre récupère tout ce qui peut être utile à sa clientèle, sauf les meubles et les électroménagers. La marchandise est nettoyée, vérifiée et réparée avant d'être offerte à la clientèle.

Pour mener ses opérations, le Centre compte sur le travail de dou-

ze employés salariés et de quatorze personnes bénéficiant de programmes de réinsertion sociale ou de réinsertion à l'emploi. C'est sans compter le travail d'une centaine de bénévoles qui ont donné quelque 40 800 heures de leur temps au cours de l'année 2001.

Bien qu'il s'agisse d'un organisme sans but lucratif, le Centre de partage est structuré comme une véritable entreprise avec ses stratégies de communication, de financement, d'investissement, son contrôle de qualité, sa gestion du personnel.

Les revenus de vente constituent sa principale source de financement. Le reste provient de dons, de ventes spéciales, d'activités de financement et de projets d'emploi ou de réinsertion. L'organisme est maintenant propriétaire de deux bâtiments, l'un situé rue Mercier, l'autre rue Foch, dans le Vieux-Saint-Jean.

La clientèle vient principalement de l'agglomération de Saint-Jean-sur-Richelieu, mais aussi de plus d'une



Le Centre de partage johannais possède un bâtiment, rue Mercier.

vingtaine de municipalités des environs. Son approche est de respecter l'anonymat et la dignité des personnes. Le dépannage ponctuel est gratuit, mais de façon générale, le Centre demande une contribution minime pour promouvoir l'autonomie per-

sonnelle, pour éviter de créer une dépendance et pour assurer le financement de ses opérations.

Le Centre de partage communautaire johannais, c'est une entreprise d'économie sociale qui carbure avant tout à la débrouillardise. ■

**Robert Paradis**  
Président-éditeur

**Renel Bouchard**  
Directeur général

**Charles Couture**  
Directeur général adjoint

**Gilles Lévesque**  
Rédacteur en chef

**Marc-O. Trépanier**  
Directeur de l'information

**Michel Phaneuf**  
**Gilles Bérubé**  
**Louise Bédard**  
**Isabelle Simard**  
Journalistes

**Jacques Paul**  
**Rémy Boily**  
Photographes

**Gabrielle Agarla**  
Adjointe  
à la direction  
générale

**Denis Jolin**  
**Sylvie Leblanc**  
**Michel Turgeon**  
**Manon Lavigne**  
**Nancy Leclerc**  
**Francis Benoit**  
Conseillers publicitaires

**Hebdos Sélect**  
Publicité nationale

**Rose Audette-Lemonde**  
Directrice de  
la production

**Christian Marleau**  
Directeur de  
la distribution

**Roger Trahan**  
Contrôleur

**Suzette Vincent**  
Directrice  
administrative

Imprimé par :  
Quebecor World Saint-Jean

CLASSE  
Affaires

Une publication du:



Le Canada Français

84, rue Richelieu  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(Québec) J3B 6X8  
Téléphone : (450) 347-0323

Toute reproduction des annonces ou information, en tout ou en partie de façon intégrale ou déguisée, est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur.

# Le Comfort Inn maintient une croissance soutenue

L'hôtel Comfort Inn a ouvert ses portes en 1990. À l'époque, il affichait la bannière Journey's End. Affilié à la plus importante chaîne hôtelière du Canada, il est classé trois étoiles par Hébergement Québec. L'établissement offre 98 chambres confortables et spacieuses, une aire de déjeuner, une salle de réunion, une piscine extérieure chauffée et un vaste stationnement.

Alors que l'industrie hôtelière québécoise a connu un recul au cours de l'année 2001, le Comfort Inn de Saint-Jean a connu une croissance pour ainsi réaliser ses meilleurs résultats depuis son ouverture. L'hôtel est relié à cinq centrales de réservation qui lui amènent des clients de toute provenance et dont les motifs de voyage sont très variés. Il est équipé d'un système informatisé de gestion des réservations et de l'hébergement relié par



L'hôtel Comfort Inn compte 98 chambres.

satellite.

L'entreprise a le souci d'offrir des lieux attrayants et sécuritaires qui mettent la clientèle en confiance. Elle mesure activement la satisfaction de la clientèle pour s'assurer de

bien répondre aux besoins du marché et d'offrir un service prévenant. Les employés sont impliqués dans l'élaboration du système de mesure de la qualité et de la satisfaction de la clientèle.

La stratégie de marketing s'appuie sur plusieurs outils de publicité et de promotion : guide, répertoire mondial d'hôtel, dépliants, annonces dans les médias régionaux, télémarketing, publipostage, sollicitation personnalisée et autres. L'entreprise cible autant la clientèle locale que les touristes, la clientèle d'affaires, les grossistes en voyage, les associations sportives et les gouvernements.

En saison de pointe, le Comfort Inn emploie une vingtaine de personnes. La politique de gestion du personnel inclut un programme de formation, un système d'évaluation et diverses mesures de motivation.

Bien qu'il fasse partie d'un réseau national, le Comfort Inn effectue environ 85% de ses achats dans la région. En fait, les approvisionnements extérieurs portent sur des produits affichant la marque de la chaîne. Enfin, à moyen terme, l'entreprise nourrit des projets d'investissement pour améliorer son produit et les services offerts à sa clientèle. ■

## Famille à cœur veut améliorer la qualité de vie des familles

Fondé en 1994, Famille à cœur s'est donné pour mission d'améliorer la qualité de vie des familles. L'organisme croit fondamentalement que c'est en aidant les parents que l'on permettra à plus d'enfants de s'épanouir et de se développer dans un milieu familial sain et équilibré. Ces derniers méritent tous de jouir de tous les plaisirs de l'enfance.

Dans cet esprit, Famille à cœur a développé de nombreux services et activités à l'intention des familles. Réseau de gardiennage, cuisine collective, visites à l'hôpital, groupe d'échange, café-rencontre, services d'écoute, ateliers de formation sur de nombreux sujets comme les premiers soins, la famille recomposée, la rivalité entre frères et sœurs sont autant de services offerts. L'organisme reste toujours à l'écoute des besoins changeants des familles.

L'année dernière, il a rejoint plus de 3000 personnes et il s'attend à ce que sa clientèle double cette année.

La directrice générale de Famille à cœur, Nancy Bouchard, en compagnie d'enfants.



Plusieurs parents sont référés par des intervenants et des organismes comme les écoles, les garderies, l'hôpital du Haut-Richelieu, le Centre jeunes-

se Montérégie, le CLSC, les pédiatres. Toutefois, c'est principalement pour son projet d'un centre de ressources périnatales que l'organisme a

soumis sa candidature au Gala de l'Excellence. Pour mettre ce centre sur pied, il a bénéficié d'un budget de 300 000 \$ du ministère de la Santé et des Services sociaux. Il vient combler un besoin réel pour le réseau de la Santé et des Services sociaux.

L'expérience a montré que les interventions de Famille à cœur avaient des impacts bénéfiques à plusieurs niveaux. Il y avait moyen d'être plus efficace en intervenant plus tôt au sein de la famille et ne pas attendre des situations de crises. Il fallait rejoindre les couples avant l'arrivée d'un nouveau-né, avant même sa conception. Les services du centre s'inscrivent en complémentarité avec ceux déjà offerts par le CLSC, qui collabore d'ailleurs à la mission de l'organisme.

Famille à cœur compte maintenant sur un personnel de quatorze employés permanents. C'est sans compter une centaine de bénévoles qui fournissent quelque 9500 heures de leur temps à chaque année. ■



### VOTRE BOUTIQUE POUR LE PLEIN-AIR EN TOUTES SAISONS



patagonia Royal Robbins

Tilley Endurables WOOLRICH®

Miteq inc 558, boul. du Séminaire, Saint-Jean-sur-Richelieu  
349-0007

# Les sportifs comptent sur Defargo

Les Installations sportives Defargo est une entreprise spécialisée dans la construction et l'installation de surfaces synthétiques pour les terrains de sport. Elle a fait parler d'elle, au début du mois, pour la location du nouveau revêtement du terrain des Expos de Montréal, au Stade olympique.

Les revêtements qu'elle fabrique ou installe vont sur les terrains de tennis, les surfaces de terrains de jeux, les terrains de soccer, de baseball, de football, les pistes d'athlétisme, les piscines, les patinoires de roller-hockey et autres.

La clientèle de Defargo est formée principalement des gouvernements, des municipalités, des commissions scolaires, des établissements d'enseignement, des universités et des garderies. Elle occupe environ 70% du marché québécois, qui représente plus de la moitié de son chiffre d'affaires. Elle demeure le leader dans



Les employés de Defargo possèdent une expertise pointue.

son domaine au Canada et aux États-Unis, elle détient le mandat d'installer les surfaces dans le «secteur domestique». Elle a notamment réalisé l'installation du revêtement des ter-

rains de soccer pour les Jeux olympiques d'Atlanta.

Dans son industrie, la réputation de ses installateurs est connue à travers le monde. Defargo emploie près

d'une quarantaine de personnes qui proviennent pour la très grande majorité de la région du Haut-Richelieu. Comme ils sont habituellement éloignés des quartiers généraux de l'entreprise, les employés doivent faire preuve de débrouillardise et d'un esprit d'initiative pour trouver les solutions aux problèmes qu'ils rencontrent dans l'exécution de leur travail. En outre, l'entreprise a amélioré l'équipement sur le marché et mis au point une machine unique pour la construction des pistes d'athlétisme et les sous-couches pour le gazon synthétique.

Le marketing de la compagnie se fait principalement par le biais de revues spécialisées. Elle compte à peine sept concurrents à travers le monde. Le milieu dans lequel elle évolue est petit. Avant tout, elle mise donc sur sa réputation et la qualité de son travail pour vendre ses services. ■

## L'Halloween, une fête pour mettre en valeur l'histoire du Vieux-Saint-Jean

Le premier Festival d'Halloween historique de Saint-Jean-sur-Richelieu s'est tenu l'automne dernier, dans le Vieux-Saint-Jean. L'idée de cette fête populaire revient à Stéphanie Jetté, qui voyait là un moyen de partager sa passion pour la fête de l'Halloween, mais aussi pour le patrimoine et l'histoire du centre-ville de Saint-Jean.

Tenu du 25 au 29 octobre, le programme du Festival comportait une dizaine d'activités, soit un concours d'amateurs, une envolée de ballons, un concours de décors, un rallye historique, un concours de citrouilles, le pont hanté, le bal des vampires, les Revenants, la visite des cachots et l'histoire de l'anguille.

Pour l'occasion, le 27 octobre au soir, le pont Gouin a été fermé à la circulation. Les visiteurs pouvaient circuler parmi des décors qui n'étaient pas toujours rassurants. Les organisateurs estiment que près de six mille personnes ont participé à ce premier festival. En plus de la population locale, des participants sont venus d'un peu partout en Montérégie et de Montréal.

D'ailleurs, la télévision de Radio Canada a réalisé un reportage sur le Festival et l'a diffusé à son bulletin de 18 heures, le samedi 27 octobre.

L'activité Le Revenant a permis de rappeler l'histoire de personnages célèbres qui ont marqué la région tel qu'Alfred Charland, Félix-Gabriel Marchand, Nelson Mott et Pierre-Paul Desmaray. La visite des cachots aura permis de rappeler la petite histoire de la prison située au sous-sol de l'ancien édifice du marché, maintenant occupé par le Musée. C'était là que se trouvaient les quartiers de détention de la police municipale à une époque où l'édifice abritait le poste de police et de pompiers.

La mise sur pied de l'événement a nécessité pas moins de huit mois de préparation à un comité formé

de neuf bénévoles. À cela s'ajoute la collaboration de 80 autres bénévoles pendant la tenue du Festival, dont de nombreux figurants. Le financement est venu de la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu (8000 \$) et

de commanditaires (plus de 20 000 \$). En outre, les activités ont généré des revenus d'un peu plus de 4000 \$. À sept mois de l'Halloween, le comité travaille déjà à l'organisation du prochain festival. ■



L'instigatrice du festival, Stéphanie Jetté, lors d'une promenade en carriole. Les citoyens pouvaient ainsi visiter le Vieux-Saint-Jean.



LES SERVICES FINANCIERS  
Pierre Duquette

**Le Bougainvillier**  
315, rue MacDonald  
bureau 112  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(Québec) J3B 8J3  
Tél.: (450) 347-2279  
Télééc.: (450) 348-2210



**Nous vous offrons un vaste choix de services financiers dont :**

- Fonds communs de placement
- REEE, REER, FERR et CRI
- Régimes de retraite collectifs
- Transfert REER, FERR et régimes de pension
- De plus, 56 fonds distincts vous sont offerts
- Assurance-vie
- Assurances commerciales
- Assurances maladie et dentaire
- Assurance invalidité
- Assurance individuelle contre les maladies graves
- Prêts hypothécaires

**Une tranquillité d'esprit pour une meilleure qualité de vie.  
Venez nous rencontrer, ce sera un plaisir de vous servir !**

**QUADRUS**  
Services d'investissement Quadrus Inc.

# Culture et nature en fête est devenu le rendez-vous automnal des arts et des lettres

Depuis trois ans, le dernier week-end de septembre, l'événement *Culture et nature en fête* est une occasion pour les artistes et artisans de la région de faire connaître leurs réalisations à la population dans le décor du mont Saint-Grégoire.

L'initiative de l'événement revient à Michelle Dozois et Viateur Lefrançois, deux auteurs de la région. En 1999, ils étaient dix-huit exposants réunis au vignoble Clos de la Montagne. Par la suite, Michelle Dozois a poursuivi seule l'organisation de ce rendez-vous automnal, qui s'inscrit maintenant dans le cadre des Journées de la culture.

L'automne dernier, une centaine d'exposants se sont retrouvés à Mont-Saint-Grégoire pour *Culture et nature en fête*. L'exposition se tient maintenant dans six sites différents. Elle suscite suffisamment d'intérêt dans la population pour avoir causé une congestion routière, l'an dernier, à Mont-Saint-Grégoire.

Avec sa firme Les Productions Mavra Bel, Michelle Dozois a ainsi organisé sept événements différents en 2001, surtout pour



*L'an dernier, une centaine d'exposants, artistes ou artisans, se sont réunis à Mont-Saint-Grégoire pour l'événement Culture et nature en fête.*

promouvoir les arts et les métiers d'art. Le Salon de la culture, le salon Maison et Jardins, Livres et Bourgeons, Arts et Poésie sous les pommiers, le Salon Loisirs-Vacances, Culture et Nature en fête et le Salon Santé, Bien-être, Alimentation et Gastronomie se sont succédé de février à novembre dernier.

Mme Dozois vise un accès gratuit à ses événements tout en restreignant les frais au minimum pour les exposants. Elle veut promouvoir un accès plus large à la culture au sein de la population, sans égard à l'âge ou aux moyens financiers des personnes. Elle souhaite qu'avec le temps, Culture et Nature en fête acquière une envergure nationale. ■

**ROYAL LEPAGE**  
347-7788

**ST-JEAN**  
Courtier immobilier agréé  
FRANCHISE INDÉPENDANT ET AUTONOME  
DE ROYAL LEPAGE  
www.royallepage.ca  
courriel: royallepage.stjean@qc.ara.com

**REJEANNE RUEST**  
agent immobilier affilié

**MANON LEPINE**  
agent immobilier affilié

**LUC BLIER**  
agent immobilier affilié


**Patrice Boulais**  
agent immobilier affilié

**SAINT-JEAN** : cottage, construction 1994, comprenant 4 chambres, planchers de lattes, sous-sol fini, piscine hors-terre, près des routes pour Montréal. Réjeanne Ruest

**L'ACADIE** : superbe à l'intérieur, véranda en bois «Markan» 9 x 18, garage 24 x 30, piscine, terrain 32 300 pi carrés, +++.

**LUXUEUSE PROPRIÉTÉ** : avec bâtiment détaché 24 x 40 isolé, superbe cuisine en merisier, timent acajou, cuisinière au gaz.

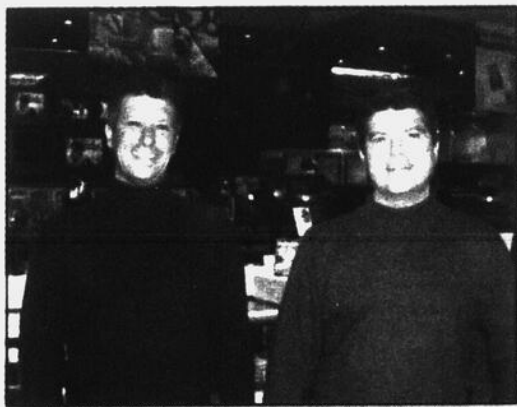
**SPACIEUSE PROPRIÉTÉ** : au design remarquable, sur 4 niveaux, située dans un environnement de rêve, au bord de l'eau... comme neuve!






072293-2c46-d

## EN NOMINATION



# Dumoulin

## HÉBERT & GOUIN

Audio - vidéo - communications

391, boul. du Séminaire,  
Saint-Jean-sur-Richelieu 450.348.9377

Nominé dans les catégories Accueil/Service à la clientèle ainsi que Qualité du personnel et relation de confiance, par le choix du grand public, Hébert & Gouin (Dumoulin) laisse encore une fois sa marque dans le cœur des consommateurs de la région. Pour la deuxième année consécutive, l'entreprise des frères Denis et André Roy se retrouve parmi les finalistes. La seule d'ailleurs à obtenir cet honneur. Quoique les propriétaires considèrent ces nominations très flatteuses et motivantes, il n'en demeure pas moins que l'équipe de Hébert & Gouin (Dumoulin) travaille d'arrache-pied pour se mériter la cote auprès du public. Des études de marché et des réunions

d'équipe leur permettent d'analyser leurs points forts et leurs faiblesses afin d'améliorer leur service à la clientèle. Déjà, en 2001, ces évaluations ont permis de créer un autre emploi à plein temps.

En adoptant en mai 1996 la bannière Dumoulin Électronique, le plus important groupement d'appartenance canadienne avec ses 120 magasins au Canada, Hébert & Gouin (Dumoulin) s'est garanti d'un plus grand pouvoir d'achat. Par le fait même, sa clientèle profite d'un plus grand choix d'appareils électroniques et d'une échelle de prix ajusté à tous les budgets.

Dans ce domaine où les changements arrivent avec la rapidité de l'éclair, il est évident que l'information doit circuler promptement. Se tenant constamment à l'affût des dernières nouveautés, Hébert & Gouin (Dumoulin) doit aussi voir à ce que son équipe puisse répondre aux consommateurs avec précision et compétence. Une formation continue est assurée par des séminaires périodiques offerts par les manufacturiers et des ateliers proposés par des compagnies spécialisées en formation.

Même si l'entreprise possède tous les atouts en main pour réussir, ce qu'elle fait très bien d'ailleurs, les propriétaires de Hébert & Gouin (Dumoulin) pours-

vent toujours leur quête vers la perfection. Tous les efforts sont déployés pour satisfaire la clientèle. Du premier sourire à l'accueil jusqu'au suivi après-vente, chaque action est pensée en fonction d'offrir un service de qualité.

En fait, courtoisie, disponibilité et compétence font partie des mots d'ordre de l'entreprise. Depuis 1955, l'aventure de Marcel Roy se poursuit de père en fils. Le commerce de Denis et André Roy progresse sans arrêt grâce à la fidélité incontestable de ses clients. Il ne faut donc pas s'étonner que Hébert & Gouin (Dumoulin) figure comme un premier choix pour les consommateurs avertis.

071735-2c45-dmr

## POUR L'EXCELLENCE

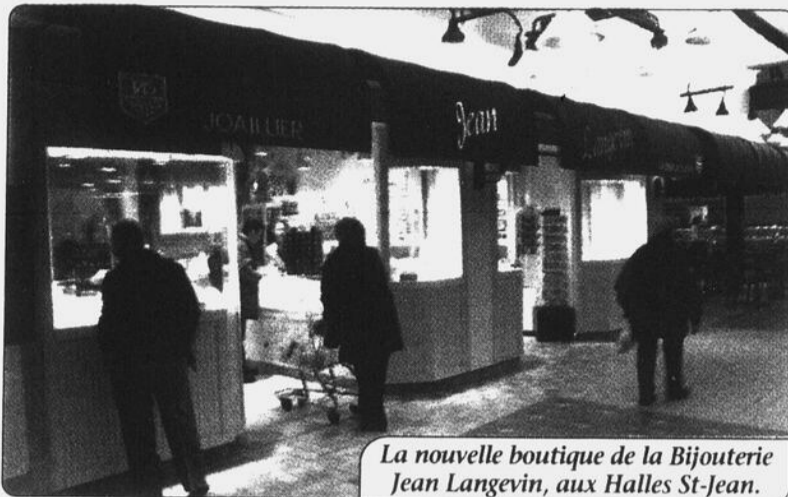
Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## BIJOUTERIE JOAILLERIE JEAN LANGEVIN

## L'or et la pierre comme matières premières

Jean Langevin n'avait que seize ans, quand il a décidé de devenir bijoutier-horloger. Avec le soutien financier de sa grand-mère, il a ouvert son premier commerce au sous-sol de la résidence familiale, à Iberville. En 1984, il emménage dans une boutique, boulevard d'Iberville, avant de s'installer au Carrefour Laplante, en 1989.

En 1995, il commence à créer ses propres modèles de bijoux qu'il entreprend de distribuer dans des salons comme Expo Plein Art, à Québec, le Salon des Métiers d'arts de Montréal et l'Expo de Toronto. Avec le temps, son intérêt pour les pierres précieuses



La nouvelle boutique de la Bijouterie Jean Langevin, aux Halles St-Jean.

se s'accroît. Il voit là une matière première riche en possibilités pour créer de nouvelles œuvres. Il poursuit ses études dans ce domaine et en 1997, il décroche le titre de gemmologue et évaluateur de la Canadian Gemmologist Association.

Cette année-là, Jean Langevin ouvre une deuxième boutique aux Halles Saint-Jean.

Une décision qui sera profitable, puisque l'an dernier, il en a doublé la superficie et l'a complètement rénovée. Également l'automne dernier, il a ouvert une troisième bijouterie à Saint-Constant. Il attache beaucoup d'importance au décor de ses commerces pour qu'ils reflètent une image de qualité.

Aujourd'hui, l'entreprise emploie vingt personnes. Elle maintient une croissance an-

nuelle qui oscille entre 15 et 20%. Jean Langevin attache beaucoup d'importance au processus d'embauche de son personnel et il investit beaucoup dans la formation, soit de 2 à 4% ... du chiffre d'affaires. Ces cours portent autant sur la technique de la bijouterie que sur le service à la clientèle et les ventes. Sa stratégie est d'offrir le meilleur rapport qualité/prix. ■

## EN NOMINATION



254, rue Saint-Henri  
Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 348-6336

## Où se vit la passion de l'artisanat

Par la qualité de ses artisanes et artisans, par son originalité et sa créativité empreinte d'un brin de folie douce, Au Secret de Polichinelle Inc se veut une boutique remplie de coups de cœur et une école, où il fait bon décrocher pour découvrir sa petite «mine d'art» intérieure. Mais, c'est aussi «Les productions au Secret de Polichinelle inc.» qui ont présenté en octobre dernier «Passion Couleurs», le seul grand salon de peinture décorative au Québec.

Sylvie Tremblay et Carmen Gagnon, les deux propriétaires, ont chacune hérité d'un bagage artisanal de mère en fille depuis au moins quatre générations. L'une ayant le goût de l'aventure, l'autre ayant pris sa retraite, elles décident d'ouvrir le 30 octobre 1997 une boutique

cadeaux où tous les produits sont faits à la main et certains sont fabriqués sur mesure pour répondre aux goûts de la clientèle.

De fil en aiguille, des ateliers pour petits et grands voient le jour, de même qu'une école d'artisanat touchant

différentes techniques artisanales dont la peinture décorative, les fleurs séchées, les chandelles, le métal repoussé, le verre givré et autres. En juillet 1999, la boutique double de superficie et ajoute un coin «matériel d'artisanat» ainsi qu'une deuxième salle de cours, qui sera suivie d'une autre en septembre 2000.

En juin 2001, Manette Guérin s'associe aux deux propriétaires pour former la deuxième compagnie, produisant le premier «Passion Couleurs» qui attire d'ailleurs plus de 3 000 visiteurs venus de partout. En plus d'avoir réalisé à ce jour 25 patrons en peinture décorative, présentement distribués à travers le Québec et l'Ontario, la compagnie prépare actuellement six livres en peinture décorative et en artisanat dont la sortie est prévue d'ici l'an prochain.

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## EN NOMINATION



56, rue Saint-Jacques  
Saint-Jean-sur-Richelieu 346-2166

TOHU-BOHU  
LIBRAIRIE JEUNESSE

Ouverte depuis le 7 juillet 2001, en plein cœur du centre-ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, la librairie Tohu-Bohu se spécialise dans la vente de livres jeunesse, qui connaît une progression remarquable au Québec avec des éditeurs comme les 400 coups, Dominique et compagnie et la Courte échelle. Bien plus qu'une librairie, la boutique recrée un petit monde pour les enfants débordant d'histoires et de petits plaisirs et invitant à la lecture.

Unique et innovatrice dans son domaine, la librairie se distingue également par son service personnalisé. Parents, garderies en milieu familial et Centres de la petite enfance, écoles primaires publiques et privées, bibliothèques municipales et autres intervenants auprès des enfants profitent des conseils éclairés de la propriétaire, Marie-Soleil Granger, d'un service de commande rapide, de visites en institution ainsi que d'un volet animation et exposition.

Important commanditaire de la tournée dans les écoles primaires de la région de «Culture et sciences, toute une expérience»

promouvant les sciences et la culture sous forme de jeux, la Librairie Tohu-Bohu fait aussi découvrir la lecture aux tout-petits de

0 à 6 ans par le biais des heures du conte, un atelier offert à chaque mois et animé par une conteuse d'expérience.

Au cours des mois à venir, de nombreux projets pour éveiller et faire la promotion de la lecture chez l'enfant seront proposés à la clientèle dont, entre autres, des rencontres occasionnelles avec des auteurs et illustrateurs d'ouvrages de littérature jeunesse. Un agrandissement de la section des jeux éducatifs exclusifs à la librairie est également en planification. Malgré son jeune âge, Tohu-Bohu, la seule librairie en littérature jeunesse de langue française au Québec, est en constante ébullition afin de satisfaire la clientèle la plus exigeante, qui soit, les enfants.

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

Golf GL 2002

A partir de **199\$** par mois\*

Location 48 mois  
0\$ de dépôt de sécurité

Remise de 750 \$  
pour nouveaux diplômés  
collégiaux et universitaires  
Certaines conditions s'appliquent

vw.com

Êtes-vous fait  
pour Volkswagen?

Haut-Richelieu Volkswagen

Avouez que ses charmes opèrent.

- Roues en acier de 15 pouces
- Quatre coussins gonflables
- Freins ABS
- Serrures électriques
- Système audio stéréo à huit haut-parleurs
- Système d'alarme antivol et antidémarrage
- Banquette arrière rabattable et divisée 60/40

359-4222

370, rue Berthier Saint-Jean-sur-Richelieu



50 ANS  
VOLKSWAGEN  
CANADA

\*L'offre s'applique aux Golf GL 2002 de base, deux portes, transmission manuelle 5 vitesses, neuves en stock. Photo à titre indicatif seulement. Versement initial de 3 000\$ ou échange équivalent. Aucun dépôt de sécurité requis à la transaction. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 12¢ du km additionnel après 80 000 km. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Offre valable pour un temps limité chez les concessionnaires Volkswagen du Québec seulement. Ne s'applique qu'aux particuliers et que pour un usage personnel et non commercial. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Et comme la Golf est si précieuse, nous avons même brûlé 25 de ses composants.

# La Galerie d'art L'Art-iste, une pionnière du Carrefour Richelieu

La Galerie d'art L'Art-iste a été fondée en 1972. Elle s'est alors installée à la Place St-Jean, qui avait ouvert ses portes deux ans plus tôt. Elle se spécialise alors uniquement dans la vente de tableaux. Après en avoir été gérante pendant trois ans, Rita Perreault achète le commerce en 1977. La boutique fête donc cette année son 30<sup>e</sup> anniversaire alors que Mme Perreault, elle, fête ses 25 ans comme propriétaire.

En 1980, Mme Perreault décide de déménager dans le tout nouveau Carrefour Richelieu. À l'époque, ils sont quelques marchands indépendants de la région à louer un local au nouveau centre commercial. Vingt ans plus tard, Mme Perreault est la seule qui reste parmi ces commerçants indépendants. Il faut dire qu'au Carrefour Richelieu, la presque totalité des commerces appartiennent à des chaînes.

En 1980, Mme Perreault s'était installée dans un local de 510 pieds carrés. Elle n'y vendait que des oeuvres d'art. Un an plus tard, elle a ouvert



La Galerie L'Art-iste a trente ans cette année.

une deuxième boutique de 980 pieds carrés à l'emplacement actuel, dans le couloir du marché d'alimentation Super C. En 1983, elle a tout regroupé dans le même local. Il y a un peu plus de cinq ans, elle a agrandi la boutique et elle vient à nouveau de la faire.

L'an dernier, la boutique a agrandi ses locaux de 50%. La superficie de l'établissement est passée de 1975 à 3000 pieds carrés. Le commerce est d'abord une galerie d'art où l'on peut acheter des oeuvres de peintres québécois. Une partie est consacrée à la vente de cadeaux et une autre à la ven-

te de matériel d'artiste. Enfin, la boutique compte un atelier d'encadrement.

Le local était devenu beaucoup trop exigü, surtout pour les activités d'encadrement. Il n'était pas rare que le personnel effectue des travaux d'encadrement entouré de client. Un matin, ça a été trop. Mme Perreault a jeté un coup d'oeil au local vacant, juste à côté de sa boutique. Quand sa fille Nicole, qui est gérante du commerce, est entrée au travail, elle lui a demandé son avis. La décision a été prise sur-le-champ, sans plus de réflexion.

Avec la superficie supplémentaire, l'aménagement de la boutique a été réorganisé. L'inventaire de matériel d'artiste a été accru de façon importante, tout comme l'inventaire de cadres et d'échantillons de cadres.

Bien qu'elle soit sur le couloir le moins achalandé du centre commercial, la galerie s'est bâti une clientèle fidèle au fil des années. Notons que cette petite entreprise fournit du travail à sept personnes. ■

## Se réaliser dans la poursuite de l'Excellence

Saint-Jean-sur-Richelieu, Capitale des montgolfières, est fière de s'associer à la Chambre de commerce du Haut-Richelieu pour féliciter les finalistes ainsi que les lauréats de ce 38<sup>e</sup> Gala de l'Excellence.



Les membres du conseil provisoire (de gauche à droite) : Yvon Choquette, Maurice Bergeron, maire suppléant, Bernard Langlois, Philippe Lasnier, Christiane Marcoux, June Galipeau, Myroslaw Smereka, Yves Denis, le maire Gilles Dolbec, Hugues Larivière, Germain Poissant, Germain Granger, Michelle Power, Colette Magnan, Alain Paradis, Jean Rioux



VILLE DE  
**SAINT-JEAN-  
SUR-RICHELIEU**

# Des Mille Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu

Cette année, Le Canada Français a présenté sa candidature au Gala de l'Excellence pour la réalisation de son cahier spécial publié dans la foulée du regroupement des municipalités de Saint-Jean-sur-Richelieu, Iberville, Saint-Luc, Saint-Athanase et L'Acadie. «Des Mille Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu - 1609-2001 - Anecdotes et chroniques des gens d'ici» marque un jalon dans la documentation historique publiée sur Saint-Jean. Cet ouvrage constituera un outil de références et de connaissances pour les générations actuelles et futures, notamment en raison de sa vaste diffusion.

Le Canada Français a paru la première fois le 1<sup>er</sup> juin 1860 à l'initiative de Félix-Gabriel Marchand, qui allait devenir plus tard premier ministre du Québec. Chaque semaine, quelque 56 000 lecteurs parcourent les pages du journal. Le Groupe Le Canada Français édite également neuf autres publications régionales.

Le projet du livre «Des Milles Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu» a nécessité une laborieuse opération de mise en marché auprès des entreprises de la nouvelle ville. Quelque 140 d'entre elles ont choisi d'oc-



L'équipe qui a réalisé l'ouvrage «Des Mille Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu».

cuper un espace dans ce document historique, une occasion pour elles de raconter à leur clientèle un peu de leur propre histoire. Le document a été distribué gratuitement dans 34 000 foyers de la région. Une série à reliure plus luxueuse a également été offerte en vente.

La rédaction du document a nécessité l'emploi de trois personnes pendant plusieurs mois. C'est sans compter la collaboration de trois historiens de la région. La production technique a été réalisée par les Ateliers graphiques du Haut-Richelieu alors que l'impression a été confiée à l'imprimerie Quebecor World. Les Entreprises Dominion Blueline se sont chargées de la reliure de luxe.

Ce projet s'est avéré beaucoup plus imposant qu'il ne l'avait été prévu au départ. L'équipe chargée de le réaliser a fait preuve de persévérance et de détermination. Leur plus grande satisfaction aura sans doute été l'accueil que le document a reçu dans la po-

pulation. Les commentaires et témoignages ont été élogieux. La demande de copies supplémentaires a été aussi inattendue que révélatrice de l'intérêt de la population. ■



Yvan Morrissette

Pour les meilleures conditions disponibles sur le marché, appelez-moi!

SERVICE GRATUIT

OU

Taux variables

«prime» - 3/4%

Prime actuel : 3 3/4%

Ce qui équivaut 3%

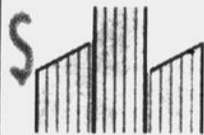
Remise en argent

5%

Refinancement jusqu'à  
90% de la valeur.

ACHAT OU RENOUVELLEMENT

\*Certaines conditions s'appliquent.



Groupe Conseil hypothécaire au Carrefour inc.  
Courtier immobilier agréé - prêt hypothécaire  
252, rue Laurier, Saint-Jean-sur-Richelieu  
Tél.: (450) 545-1030 Téléc.: (450) 346-2483

Etiquettes  
rouges

CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE DERY TOYOTA  
DÉCOUVREZ ACCÈS TOYOTA  
une expérience tellement plus sympa



TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS ET 24, 000 KILOMÈTRES ANNUELS

Camry LE 2002



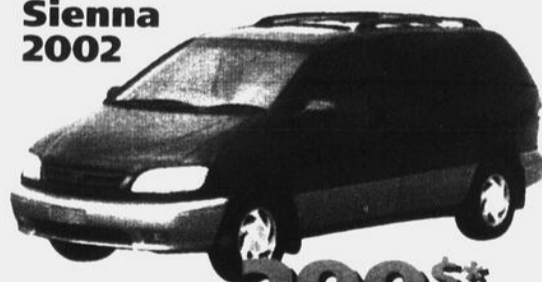
377\$ / 48 mois  
+taxes  
ACCÈS LOCATION

Highlander 2002



465\$ / 48 mois  
+taxes  
ACCÈS LOCATION

Sienna  
2002



299\$ / 48 mois  
+taxes  
ACCÈS LOCATION



RAV 4



TUNDRA



SÉQUOIA

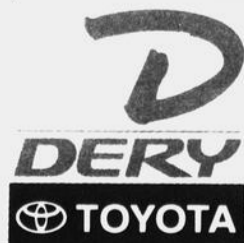
LA VRAIE VIE EST DEHORS

DÉCOUVREZ UNE EXPÉRIENCE D'ACHAT TELLEMENT PLUS SYMPA AVEC ACCÈS TOYOTA  
Accès à des prix justes et équitables sans aucuns frais cachés. Accès à de l'information qui vous aidera à prendre une décision éclairée. Accès à des conseillers en produits qui sont là pour vous renseigner et non pour vous mettre de la pression. Sympa, non ?

ACCÈS TOYOTA

8 TOYOTA-8 . acces.toyota.ca

\*Location basée sur 48 mois avec 3 995\$ comptant Highlander et de 4 403\$ comptant Sienna ou échange équivalent



359-9000

Au delà du prix...  
il y a Dery

1055, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu



OCCUPÉES À 97%

# Les Halles St-Jean bien ancrées dans les habitudes des consommateurs

À u début des années 80, une nouvelle vague frappe le commerce de l'alimentation au Québec. Des marchés publics intérieurs, inspirés des halles qu'on retrouve en Europe, ouvrent leurs portes un peu partout dans les grands centres urbains. Saint-Jean n'échappe pas au phénomène. Un groupe d'investisseurs achètent une ancienne filature laissée vacante depuis quelques années à la suite de la fermeture de la Bruck Mills. Ils la transforment pour en faire les Halles Saint-Jean.

Il faudra deux ans pour arriver à louer tous les locaux et offrir aux consommateurs la gamme complète de produits alimentaires qu'on retrouve dans le panier d'épicerie. Au départ, les Halles jouissent d'un avantage particulier puisqu'à l'époque, seuls les marchés publics sont autorisés à ouvrir sept jours sur sept.

Après être passées aux mains de nouveaux propriétaires, les Halles Saint-Jean subissent une importante transformation en 1988. Le mail commercial est alors agrandi et un édifice à bureaux est érigé à son extrémité nord. Il offre maintenant une superficie totale de 130 000 pieds carrés, dont environ 100 000 pieds carrés en surface commerciale au rez-de-chaussée. Avec une stratégie publicitaire soutenue, qui rivalise avec celle des grandes chaînes d'alimentation, les Halles s'installent peu à peu dans les habitudes des consommateurs de la région.

Depuis, le centre a enrichi son offre commerciale et il est devenu incontour-



En deux ans, les investissements auront totalisé deux millions.

nable pour une partie de la population de la région. Lors de l'enquête Profil-Achat sur les habitudes de consommation des résidents de la région, les Halles Saint-Jean sont arrivées au deuxième rang au niveau de la notoriété. Pourtant, en taille, il s'agit du quatrième ou du cinquième centre commercial de l'agglomération. Et si la formule des marchés publics a été populaire à une époque, il n'en reste plus qu'une poignée à travers le Québec. Mais ceux qui restent ont une clientèle inconditionnelle.

Les propriétaires actuels poursuivent avec une stratégie publicitaire dynamique. Notamment, depuis l'été dernier, plusieurs marchands des Halles regroupent leur publicité dans une circulaire mensuelle, question de lui donner un impact accru. Le centre effectue régulièrement des tirages qui jouent à la fois un rôle promotionnel et un outil de mesure sur l'efficacité de la publicité et la pénétration du marché.

Au-delà de la promotion et de la publicité, les Halles mettent à profit le mail commercial et particulièrement la place de

l'horloge pour créer de l'animation dans le centre commercial, pour en faire un milieu de vie.

Depuis l'été dernier, les clients des Halles ont assisté à une série de chantiers. Plusieurs commerces en ont profité pour déménager et agrandir leur local. À cela s'ajoutent des travaux de rénovation dans l'édifice à bureaux. Au total, sur deux ans, quelque deux millions de dollars au-

ront été investis dans les Halles Saint-Jean.

Actuellement, environ cinq cents personnes travaillent chez l'un ou l'autre des cinquante locataires des Halles. Le centre commercial met une salle à la disposition des locataires pour leurs activités de formation du personnel. Le taux d'occupation de l'immeuble est de 97% et plusieurs des locataires détiennent un bail à long terme. ■

## «Bouvreuil Design» aménage vos Affaires !



Manon Gousy et Myriam Boivin

Depuis plus de vingt ans, Bouvreuil a su s'implanter dans sa communauté et devenir la référence dans son domaine. Malgré ses succès enviables, Bouvreuil n'hésite pas, une fois de plus, à innover en s'agrandissant, pour offrir à sa clientèle de nouveaux services encore plus adaptés.

Bouvreuil chapeaute déjà les bannières de Tendances meubles, Idem, Option, et de ce groupe émerge le Décocentre Bouvreuil. En septembre dernier, le nouveau-né de la famille voit le jour sous le nom de Bouvreuil Design.

Cette équipe dynamique offre maintenant les services complets d'aménagement d'espaces commerciaux, industriels autant que résidentiels. L'expérience spécifique à chacun de ses designers d'intérieur assure un service sans faille.

Manon Gousy, diplômée de l'Université du Québec à Montréal et forte de son expérience en design commercial, nous a présenté déjà de nombreuses réalisations dont Le Cactus, La Clinique d'optométrie Papineau, La compagnie Tremcar, pour n'en nommer que quelques-uns. Plus près d'elle, Manon Gousy a créé la nouvelle image des boutiques Idem, aujourd'hui connue dans tout le Québec.

Myriam Boivin, pour sa part, diplômée du Cégep du Vieux-Montréal, apporte au sein de l'équipe vingt années d'expérience, comme designer d'intérieur... ainsi qu'une grande connaissance au niveau résidentiel et commercial.

En ce qui a trait à vos affaires... ces deux professionnelles sauront relever les défis les plus diversifiés, que ce soit pour l'aménagement de vos bureaux ou pour maximiser vos espaces commerciaux. Leurs concepts créatifs, leur présence soutenue tout au long des travaux, ainsi que leur grande implication, font de ces designers les personnes ressources par excellence, quels que soient vos projets.

Pour ce qui a trait de vos affaires... plus personnelles, pourquoi ne pas leur confier aussi votre environnement de relaxation à la ville, comme à la campagne. Elles sauront aussi bien aménager vos espaces de vie privée, que vos espaces de dur labour.

DÉCOCENTRE



Tél.: (450) 347-0331

100, rue Moreau, Saint-Jean-sur-Richelieu

073096-211.mj



Le centre affiche un taux d'occupation de 97%.

FONDÉE AU DÉBUT AU SIÈCLE DERNIER

# La Pépinière Brown vire le monde en vert

La Pépinière Brown est un centre d'horticulture qui offre une vaste gamme de végétaux: arbres, conifères, arbustes, plantes d'intérieur, vivaces, annuelles et légumes. L'entreprise propose également de nombreux produits liés à l'aménagement paysager et son entretien. Le commerce offre également des services qui vont de la planification d'un aménagement à sa réalisation et à son entretien.

L'histoire de la pépinière Brown remonte au début du siècle dernier. Elle a d'abord vu le jour à Saint-Luc, avant de déménager sur la 1<sup>re</sup> Rue, à Iberville. En 1973, Tom Brown succède à son père à la tête de l'entreprise et il s'établit à l'emplacement actuel, à proximité de l'autoroute 35, à Saint-Athanase.

En août 1987, Paul et Sylvie Bissonnette s'associent à Claudette Yelle Tremblay pour acheter la Pépinière Brown. Ils ont gardé le nom de l'entreprise, jugeant qu'il avait une notoriété bien établie et une bonne réputation dans la région. Les nouveaux propriétaires investissent alors dans la construction d'un nouveau magasin. En 1991, Paul et Sylvie Bissonnette rachètent les parts de leur associée.

Ces dernières années, l'entreprise a dû faire face à la concurrence des grandes chaînes commerciales comme Wal-Mart, Rona et Canadian Tire. La Pépinière Brown a adopté une démarche de marketing rigoureuse pour établir le profil de sa clientèle et bien la cibler. Elle vise les propriétaires résidentiels disposant d'un revenu moyennement élevé et soucieux de se donner un bel environnement. L'an dernier, l'entreprise a inauguré une nouvelle salle de montre pour les jardins d'eau et le mobilier de jardin.

Dans sa stratégie publicitaire, l'entreprise utilise différents médias qui vont de l'annonce dans les journaux locaux au panneau d'affiche le long de l'autoroute, en passant par les commandites, les expositions commerciales et les envois personnalisés.

Au fil des ans, les propriétaires ont constamment investi dans l'aménagement physique de leur commerce, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. En règle générale, ils préconisent de financer leurs investissements à partir de fonds autogénérés.

Pour réduire ses coûts, la Pépinière



La Pépinière Brown investit continuellement dans ses installations.

Brown a joint le réseau Partenaire Vert Éternel, un regroupement d'achat formé de pépiniéristes indépendants. Elle produit une partie des végétaux qu'elle offre à sa clientèle et pour le reste, elle s'approvisionne en grande partie dans la région. En outre, depuis l'an dernier, elle appose sa propre marque sur de nombreux produits.

La Pépinière Brown dessert également une clientèle commerciale et institutionnelle. Elle a à son actif des réalisations comme le nouveau parc Beauchamp, situé rue Champlain, la plantation des végétaux sur le territoire de Saint-Luc et le terrain de golf de la Vallée des forts. À la suite du Grand Verglas, l'entreprise a planté quelque 1500 arbres sur le territoire de Saint-Jean. Enfin, plusieurs souriront en apprenant que la Pépinière Brown a eu le laborieux mandat de réaliser l'aménagement paysager pour le film *La Bouteille*, du réalisateur johannais Alain Desrochers. ■

**Nouvel Âge**  
coiffure • unisex

POUR UN SERVICE DE PREMIÈRE CLASSE AVEC OU SANS RENDEZ-VOUS  
6 jours par semaine

CAROLE THIBODEAU, LAURIE DOUCET ET NANCY SAVARIA

(450) 349-4058  
268, BOUL. SAINT-LUC, SAINT-LUC

## EN NOMINATION



5 000 personnes pour une première édition

La première édition du Festival d'Halloween Historique de Saint-Jean-sur-Richelieu aura réussi à accomplir sa mission promouvoir l'histoire et mettre en valeur le patrimoine du centre-ville de Saint-Jean-sur-Richelieu tout en contribuant à son développement culturel, touristique et économique. La présidente du comité organisateur et instigatrice du projet, Stéphanie Jetté, travaille d'ailleurs déjà à la prochaine édition qui se tiendra à la fin d'octobre 2002.

Huit mois de travail bénévole avec une équipe composée de neuf personnes, ont été nécessaires pour réaliser les neuf activités. Près de 90 volontaires se sont également impliqués activement pendant le Festival et c'est sans oublier la ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, partenaire principal de cet événement, les 58 commanditaires et la quinzaine de collaborateurs.

Dans un environnement relié

à l'Halloween, le comité organisateur proposait entre autres deux parcours à bord de carrioles tirées par des chevaux. Les Revenants, personnifiés par des personnages historiques, ont fait découvrir aux participants un pan de l'histoire du 18<sup>e</sup> et 19<sup>e</sup> siècle. L'ancienne prison de Saint-Jean, située à la station pompe de la rue Longueuil, a également ouvert les portes de ses cachots tandis qu'au Musée du Haut-Richelieu se tenait une conférence sur l'histoire de l'anguille.

Mais, le clou de ce festival fut sans contredit le Pont hanté attirant 3 500 personnes sur le pont Gouin le samedi soir. Le thème d'un bateau hanté au milieu du pont, les effets visuels et musicaux ainsi que l'animation en ont épâté plus d'un. En ajoutant les différents concours et le Bal des Vampires, le Festival d'Halloween Historique de Saint-Jean-sur-Richelieu aura attiré plus de 5 000 personnes dans le centre-ville en quatre jours.

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

# Marygraphe, artisane des communications visuelles

Marygraphe est une petite entreprise spécialisée dans la gestion des communications visuelles. L'entreprise a été lancée en avril 2000 par Maryse Gauthier, une jeune femme qui a choisi de partir à son compte après avoir laissé les Forces armées. Elle offre des services de graphisme et d'infographie pour la conception de documents, que ce soit à des fins de publicité, de papeterie, d'image d'entreprise, de communication interne, de matériel didactique et autres.

Mme Gauthier détient une formation en graphisme qu'elle

a d'abord mise à profit au sein de la Défense nationale. Dans l'exécution de son travail, Mme Gauthier a choisi d'utiliser de l'équipement informatique portable. Elle peut ainsi se déplacer directement chez ses clients, une approche qu'elle juge utile quand vient le temps d'apporter la dernière touche à son travail. Au cours de la dernière année, l'entreprise a acquis du nouvel équipement, notamment dans la perspective d'offrir prochainement le service de conception de site Internet.

Notons que l'entreprise est

entièrement financée par des capitaux personnels. À l'approche de son deuxième anniversaire, elle devra embaucher du personnel pour répondre à la demande. Dans cette éventualité, Mme Gauthier ne souhaite pas avoir recours au financement bancaire

pour les investissements nécessaires à l'acquisition de nouveaux postes de travail. Dans ses projets futurs, Marygraphe veut accentuer la sollicitation de la clientèle pour ses services de conception de matériel de formation. ■



Maryse Gauthier, l'artisane de Marygraphe.



*Jacques Charette,  
toujours prêt  
à faire PLUS, pour  
ses clients avec*



Il y a maintenant bien longtemps que Les Équipements J. Charette servent leurs clients pour leurs besoins en photocopieur. Et en **PLUS**, ils répondent à leurs besoins en mobilier, papeterie et fourniture de bureau.

*Passer voir nos experts  
dans nos nouveaux locaux!*

*Demandez notre catalogue  
dès aujourd'hui afin de  
connaître nos spéciaux.*



PHOTOCOPIEUR NUMÉRIQUE

**SHARP®**

www.charette.ca



**ÉQUIPEMENTS  
J. CHARETTE**

900, boul. Industriel  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
**346-1750**



*Semaine des secrétaires*

**N'oubliez pas vos  
secrétaires**

du 22 au 26 avril

Une secrétaire est à son  
patron, ce que vous êtes à  
notre maison...

**INDISPENSABLES**

291, rue Richelieu  
Saint-Jean-sur-Richelieu

**347-4353**

072095-2646-fm

072095-2646-mq

FONDÉS EN 1998

# Les Amis du canal de Chambly, des acteurs importants de l'industrie touristique

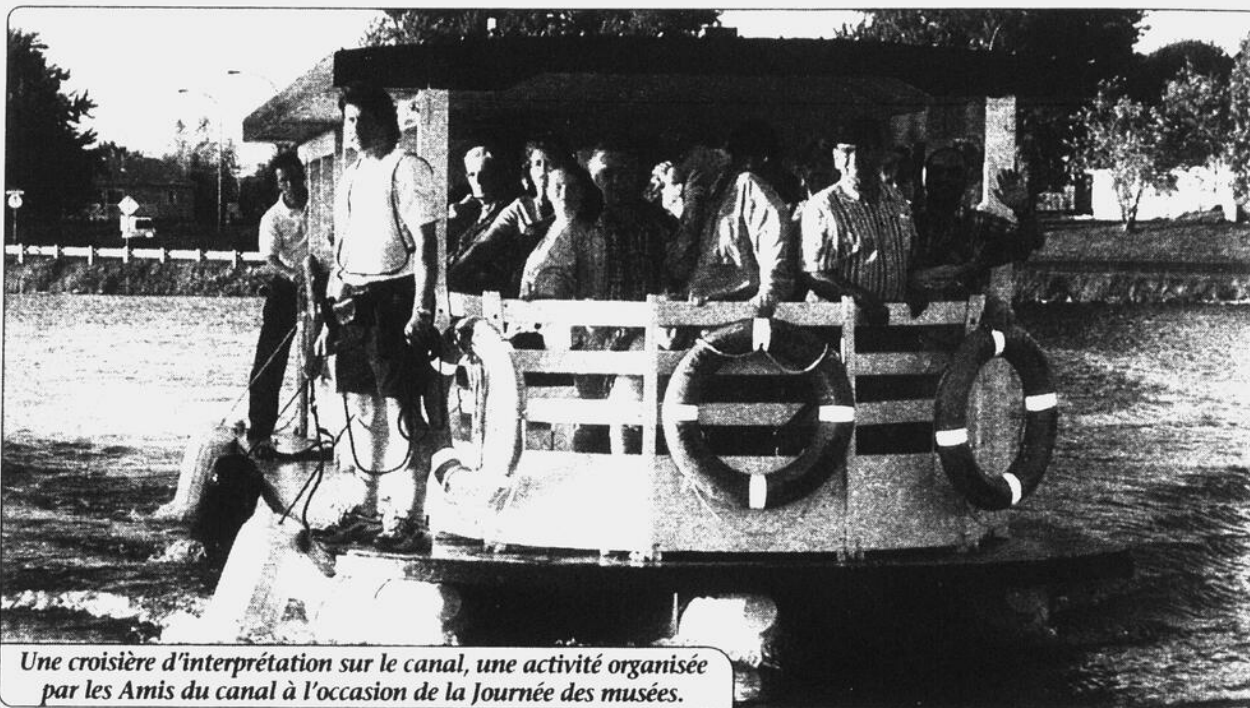
Les Amis du canal de Chambly est un organisme sans but lucratif mis sur pied dans le but de faire la promotion et la mise en valeur du canal de Chambly. Fondé en mars 1998, le regroupement oeuvre à la fois dans le domaine du récréotourisme et dans celui de la protection et de la valorisation du patrimoine.

En collaboration avec plusieurs partenaires, les Amis du canal de Chambly ont mis sur pied de nombreux projets tels que la Journée des parcs, des croisières d'interprétation et un programme à l'intention de la clientèle scolaire. Il s'implique dans divers événements et activités touristiques. Le groupe s'occupe de la gestion de deux patinoires sur le canal en plus de faire la promotion de la piste cyclable aménagée sur la jetée du canal.

L'organisme a mis en place un service d'information touristique et de patrouille sur le canal. Ce service fonctionne à l'année longue. En plus de fournir des renseignements tant sur le tourisme et l'histoire que sur les services dans la région, les patrouilleurs assurent un service de premiers soins et de surveillance.

En 2000, les Amis du canal ont organisé une première activité dans le cadre de la Journée des parcs. Cette journée a été instituée en 1990 par Parcs Canada dans le but de mieux faire connaître aux Canadiens la valeur des parcs nationaux. Cette première participation avait attiré environ 500 personnes. Le programme de la journée comprenait la présentation de modèles réduits sur le canal et des activités avec des mascottes, du maquillage et de l'animation. L'an dernier, l'événement a attiré environ 1200 personnes. Notons que c'est justement cette journée qui a suscité l'idée d'un festival nautique à Saint-Jean.

Pour son financement, l'organisme dépend principalement de programmes de subventions, notamment de programmes d'emploi, dont certains pour favoriser la réinsertion de chômeurs sur le marché du travail. Parti de rien à sa fondation, le grou-

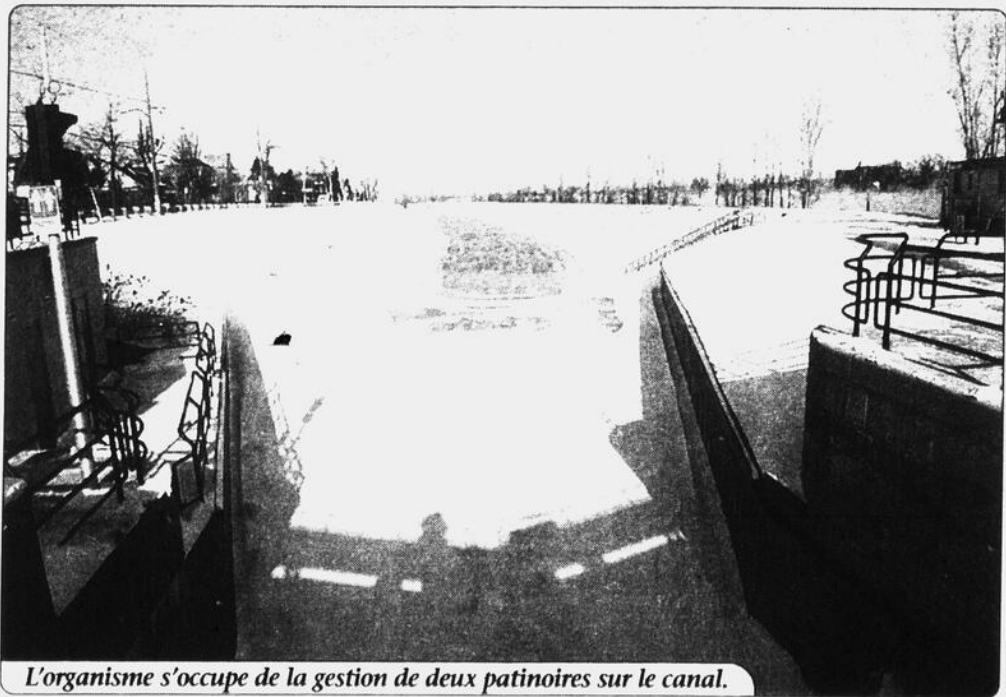


Une croisière d'interprétation sur le canal, une activité organisée par les Amis du canal à l'occasion de la Journée des musées.

pe occupe maintenant entre 50 et 100 employés au cours d'une année. Les Amis du canal de Chambly comptent maintenant une centaine de membres actifs.

Depuis trois ans, la notoriété des Amis du canal s'est accrue, mais plus encore, celle du canal de Chambly. L'organisme vient de recevoir de la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu le mandat de gérer l'ancienne gare du CP, qui sera transformée en halte cycliste. La gare deviendra un maillon important de l'infrastructure pour le cyclo-tourisme. Les amateurs de vélos pourront y faire une pause tout en laissant leur vélo et leur équipement en sécurité. Ils y pourront aussi y obtenir des renseignements sur la région. Au cours de l'été, une exposition sur Champlain devrait y être présentée.

En somme, en à peine quatre ans, les Amis du canal de Chambly sont devenus des acteurs significatifs de l'industrie touristique locale. ■



L'organisme s'occupe de la gestion de deux patinoires sur le canal.

## EN NOMINATION



### Galerie D'Art L'Art-iste inc.

600, rue Pierre-Caisse  
Saint-Jean-sur-Richelieu 348-5868

La Galerie d'art L'Art-iste inc. a 30 ans au service de la beauté de l'art.

Célébrant cette année son 30<sup>e</sup> anniversaire de fondation la Galerie d'art L'Art-iste inc. s'est taillée une place de choix dans la région du Haut-Richelieu dans le domaine de l'encadrement. Située au Carrefour Richelieu depuis l'ouverture du centre commercial en 1980, la galerie d'art propose plus de 2 000 cadres et plus de 4 000 agencements possibles pour satisfaire tous les goûts et tous les budgets.

À l'intérieur des 3 000 pieds carrés de superficie, la clientèle y retrouve également tout le matériel nécessaire pour artiste peintre, ainsi qu'une boutique cadeaux présentant des pièces provenant autant de diverses régions du Québec que des importations de divers pays. Propriété de Rita Perreault et sous la gérance de sa fille Nicole, la Galerie d'art L'Art-iste inc. évolue constamment pour répondre aux besoins créatifs et décoratifs des consommateurs.

Lors de son ouverture en 1972 à la Place Saint-Jean, la

galerie d'art se spécialise alors uniquement dans la vente de tableaux québécois. Rita Perreault y fait son entrée et occupe le poste de gérante pendant trois ans avant d'acheter la galerie en 1977. Lorsqu'elle déménage au nouveau centre commercial, la Galerie d'art L'Art-iste utilise 510 pieds carrés de superficie.

Au fil des années, trois agrandissements sont nécessaires afin d'offrir le plus vaste choix d'encadrements de la région et de tableaux provenant uniquement de peintres québécois. Fonctionnant à plein régime, la Galerie d'art L'Art-iste inc. se distingue par son service personnalisé et les conseils judicieux prodigués par les sept employés de l'entreprise.

Grâce à la fidélité de sa clientèle ainsi qu'au professionnalisme de Rita Perreault et de sa fille Nicole, qui deviendra propriétaire l'an prochain, la Galerie d'art L'Art-iste est devenue une référence dans un milieu où la beauté de l'art et l'harmonie des agencements vont de pair. Une visite à la galerie vous en convaincra.

07291-2646-97

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

# EN NOMINATION



Jean Langevin, propriétaire

## Les Joalleries Jean Langevin

**CARREFOUR LAPLANTE**  
420, 2e Avenue  
Iberville  
(450) 347-8110

**HALLES ST-JEAN**  
145, boul. Saint-Joseph,  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 349-0111

**SAINT-CONSTANT**  
14, rue Saint-Pierre,  
Saint-Constant  
(450) 635-1616



## Une passion mise au service de la clientèle

D'une simple curiosité d'adolescent, transformé en intérêt marqué pour un métier où la créativité et la minutie sont cruciales, Jean Langevin a établi sa marque dans le monde de la bijouterie. 23 ans après son premier contact dans le domaine de l'horlogerie bijouterie lors de la visite d'une école spécialisée à



Halles St-Jean

Montréal, le bijoutier se retrouve à la tête de trois joalleries bien établies, employant une équipe d'une vingtaine de personnes et générant un chiffre d'affaires de plus de \$2 millions.

L'année 2001 aura été marquante dans l'évolution de l'entreprise. En août 2001, Jean Langevin investit 200 000,00\$ dans sa bijouterie des Halles Saint-Jean afin d'en doubler la superficie et d'y réaliser un aménagement plus dynamique et plus «dernier cri». Durant la même période, il procède à l'ouverture d'un nouveau magasin au 14 rue Saint-Pierre à Saint-Constant

impliquant des mises de fonds de l'ordre de 150 000,00\$. Il ne délaisse pas pour autant sa boutique du Carrefour Laplante à Iberville, qui continue de progresser à un rythme soutenu.

Un esprit créatif

Le bijoutier gemmologiste en a fait du chemin depuis l'ouverture en 1979 de sa première bijouterie à Iberville, dans le sous-sol de la résidence familiale. Non seulement offre-t-il des services de vente, de réparation et d'évaluation de bijoux et de montres mais, à partir de 1995, il commence à créer des designs de bijoux qui le propulse dans un monde à part.

Son talent artistique, allié à une connaissance approfondie de sa matière brute, lui permet de présenter à sa clientèle un éventail de produits très variés. Présent à diverses expositions tenues un peu partout au pays, dont entre autres Expo Plein Art à Québec depuis 1995, le Salon des Métiers d'Art de Montréal depuis 1996 et l'Expo de Toronto depuis 1999, Jean Langevin se mérite le Prix de l'Excellence 1997 de l'Expo de Québec pour sa création, sa présentation, son originalité et sa créativité.

En fait, sa collection de bijoux

exclusifs représente 50% des produits qu'il offre à sa clientèle. Boucles d'oreilles, pendentifs, bagues, bracelets et colliers sont créés, dessinés sur ordinateur et fabriqués à partir d'idées, de photos ou de dessins dans des matériaux aussi variés que l'or jaune, blanc, rose et vert, le platine, l'argent, les pierres précieuses et les perles de Tahiti, qu'il affectionne particulièrement.



Carrefour Laplante

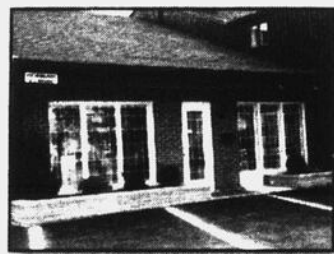
Une corde de plus à son arc

Au fil de ses créations, le bijoutier s'est intéressé de plus en plus à la gemmologie et aux possibilités que lui offrait la variété des pierres précieuses. Il a poussé plus loin l'étude des pierres et a obtenu une maîtrise en gemmologie. La Canadian Gemmologists Association l'a reconnu d'ailleurs comme gemmologue et évaluateur en 1997.

À la gamme de services qu'il offre déjà, Jean Langevin rajoute

donc l'identification et l'évaluation des pierres précieuses autant pour les particuliers que pour les exécuteurs de succession, les gestionnaires de fortune et diverses agences gouvernementales. Grâce à la qualité de ses produits et services ainsi qu'à son affiliation au regroupement GEMME, une association réunissant plus de 65 bijoutiers indépendants à travers le Canada, les Joalleries Jean Langevin affichent une croissance de 15% à 20% de leur chiffre d'affaires annuellement.

Entrepreneur bien de chez-nous, Jean Langevin démontre bien par son exemple que les compétences de nos artisans dépassent les frontières de notre territoire. Même si la majorité de sa clientèle provient de la région



Saint-Constant

locale, un nombre de plus en plus important de clients de l'extérieur ont eu l'opportunité de découvrir le savoir-faire, la qualité des produits et du service de la Joallerie Jean Langevin. C'est

tout à l'honneur de l'homme d'affaires qui considère son métier comme le plus beau du monde.



**Centre financiers aux entreprises Caisse Desjardins  
du Secteur des vignobles  
1 boul. du Frère André, Mont-St-Grégoire  
(450) 347-5616**

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## La Librairie Tohu-Bohu, l'enfance de la lecture

La Librairie Tohu-Bohu est un commerce unique. Il s'agit de la seule librairie spécialisée en littérature jeunesse de langue française au Québec. La boutique a pignon sur la rue Saint-Jacques, dans le Vieux-Saint-Jean. Et quoique son nom évoque le désordre et le chaos, elle n'est pas le fruit de l'improvisation. C'est plutôt la suite logique du cheminement de carrière de sa propriétaire, Marie-Soleil Granger.

Cette dernière a fait des études universitaires en études littéraires avec une spécialisation en littérature jeunesse. Par la suite, elle a travaillé pour de grandes librairies, occupant successivement les fonctions de libraire, d'acheteur et de conseillère auprès des écoles et des garderies. Ce travail l'a amenée à partir à son compte en ouvrant, l'été dernier, la Librairie Tohu-Bohu.

Depuis une quinzaine d'années, l'édition jeunesse a connu une progression remarquable au Québec avec des éditeurs comme les 400 coups, Dominique et Compagnie et la Courte échelle... Leurs collections connaissent un succès remarquable auprès des enfants, mais aussi de leurs parents. Les garderies, les écoles et les bibliothèques municipales se sont ainsi enrichies de livres pour les jeunes publiés au Québec. De leur côté, les parents et les éducateurs sont plus sensibles à l'importance de la promotion de la lecture chez les enfants dès leur plus jeune âge.

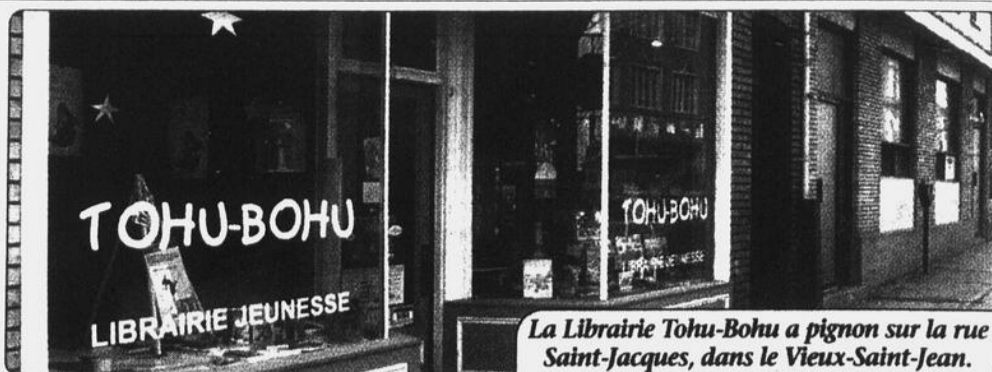
En lançant son entreprise, Marie-Soleil Granger a misé sur ce phénomène. Elle offre aux enfants une gamme variée de li-

vres. Documentaires, albums, romans, bébé-livres occupent les rayons de la librairie. En outre, Tohu-Bohu propose aux adultes une sélection de titres sur l'éducation et la maternité. Des jeux éducatifs et des produits dérivés de la littérature complètent la gamme offerte par le commerce.

Les clients proviennent majoritairement de la région du Haut-Richelieu, mais quelques-uns viennent d'ailleurs en Montérégie. Les parents, les garderies en milieu familial, les centres de la petite enfance, les écoles publiques et privées et les bibliothèques municipales forment la clientèle de la nouvelle librairie.

L'aménagement de la nouvelle boutique a été pensé pour les enfants, à commencer par le mobilier à leur hauteur. Dans sa stratégie de marketing, Mme Granger utilise la publicité dans les journaux locaux, mais elle fait aussi des envois ciblés auprès des acheteurs institutionnels, qu'elle prévoit rencontrer personnellement. Compte tenu de sa formation spécialisée, elle est en mesure de conseiller la clientèle. D'ailleurs, une grande partie des nouveaux clients viennent à la librairie sur la recommandation d'un proche.

Tous les mois, la librairie accueille les enfants pour «l'heure du conte», une activité gratuite pour les éveiller à la lecture. D'autres activités gratuites sont disponibles pour les groupes scolaires et les garderies. À plus long terme, la propriétaire souhaite organiser des rencontres avec des auteurs et des illustrateurs connus des enfants. ■



La Librairie Tohu-Bohu a pignon sur la rue Saint-Jacques, dans le Vieux-Saint-Jean.

## L'homme Ford et les gens d'affaires : Un partenariat du tonnerre !

CLASSE

*Affaires*



Alain Beauchamp

Chez Dupont Ford, M. Alain Beauchamp offre un programme conçu à l'intention des entrepreneurs et des propriétaires de PME qui exploitent des voitures et des camions dans le contexte de leur entreprise.

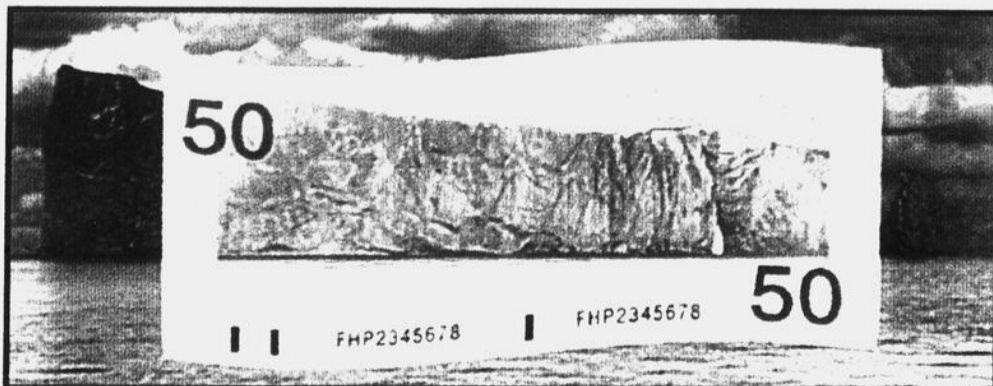


Denis Dupont  
L'homme Ford

- ✓ achat et location-vente
- ✓ prêts et assurances
- ✓ financement
- ✓ services techniques
- ✓ réparation et entretien
- ✓ garanties et programmes d'entretien

*Dupont Ford*

190, rue Moreau, Saint-Luc  
(450) 359-FORD (3673)  
www.dupontford.com



**Avec les actions de Capital régional et coopératif Desjardins:**

- Vous profitez d'un crédit d'impôt de 50%
- Vous participez à la croissance économique du Québec

Communiquez avec votre conseiller à la caisse.  
[www.desjardins.com](http://www.desjardins.com)

Notre-Dame-Auxiliatrice  
145 boul. St-Luc  
Saint-Jean  
(450) 359-5933

St-Jean-sur-Richelieu  
75, rue St-Jacques  
Saint-Jean  
(450) 347-5553


St-Luc  
336, boul. Saint-Luc  
St-Luc  
(450) 348-9204

Sieur d'Iberville  
730, d'Iberville  
Iberville  
(450) 347-0371



**Desjardins**

Prospectus disponible dans les caisses Desjardins participantes



# Demandez à un professionnel

## Voyage

**Q :** Pourquoi acheter son voyage chez Voyages Marlin / Thomas Cook ?



Diane

**R :** Pour notre professionnalisme, nous ne vendons pas que du voyage, nous vendons de la satisfaction. La clientèle est notre raison d'être, le service notre mode d'opération et la satisfaction de la clientèle notre motivation.

Afin de mieux vous conseiller, nous cherchons les réponses à vos questions et sommes toujours à l'affût des changements qui pourraient affecter vos déplacements.

Nous fournissons toujours toutes les réponses et tous les conseils appropriés quelque soit le budget du client.

Nos clients ne sont jamais seuls puisqu'ils peuvent s'adresser à plus de 4 000 agences réparties dans de nombreux pays.

Pour nous rejoindre :

**CARREFOUR RICHELIEU PORTE #5**  
Tél.: (450) 348-0918  
Télé.: (450) 348-0910  
Courriel : dpepin@thomascook.ca  
Site web : www.thomascook.ca

## Caisse populaire

**Q :** Prêt hypothécaire à taux fixe révisable annuellement «5 dans 1» C'est quoi ?



Jean-Pierre

**R :** Le prêt hypothécaire à taux fixe révisable annuellement est un prêt de type fermé à long terme. Comme son nom l'indique, le taux de ce prêt est révisable annuellement en fonction des variations de taux du terme d'un an fermé, moins un écart garanti pour toute la durée du terme de cinq ans.

Ce prêt a comme caractéristique principale de vous faire bénéficier d'un des meilleurs taux fixes sur le marché.

Les montants des paiements et le taux varient automatiquement à chaque date anniversaire du prêt. Vous pouvez par ailleurs, sans indemnité, apporter certaines modifications à l'entente de prêt. Ce type de prêt vous offre une sécurité plus grande que le prêt hypothécaire à taux variable. Pourquoi ? La variation du taux de ce prêt est annuelle plutôt que quotidienne, comme dans le cas du taux variable.

Le prêt hypothécaire à taux fixe révisable annuellement permet également de bénéficier chaque année des baisses de taux qui peuvent survenir au cours de votre terme de cinq ans, et ce, sans que vous ayez à vous soucier de renégocier votre entente chaque année.



**75, rue Saint-Jacques**  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 347-5553

## Assurance

**Q :** Qu'entendez-vous au juste par le terme «valeur à neuf» quand on parle de biens meubles ?



Caroline Gamache

**R :** En cas de sinistre, la plupart des contrats d'assurances biens (dont la très grande majorité des contrats d'assurances habitation) comportent un avenant dit de «valeur à neuf» ce qui veut dire simplement que si vous décidez de remplacer le bien en question, l'assureur remboursera ce qu'il vous en coûtera pour remplacer le bien sans tenir compte de la dépréciation.

Par exemple, vous avez un téléviseur de 10 ans qui vaut à ce jour 100\$ et vous le faites voler. Vous vous rendez chez un commerçant qui vous demande 400\$ pour remplacer votre appareil avec un modèle identique ou semblable (même caractéristiques, même grandeur, etc.). L'assureur vous accordera 100\$ si vous décidez de vous passer de téléviseur ou 400\$ si vous décidez de racheter une télé...

Il faut rappeler qu'une franchise est presque toujours applicable lors d'un sinistre et que certaines conditions s'appliquent, par exemple, l'avenant valeur à neuf ne s'applique pas aux antiquités qui, par définition, ne se remplacent pas par un objet neuf. Il faut toujours se référer à son contrat particulier.

Le courtier d'assurances est un professionnel, n'hésitez pas à communiquer avec lui pour toutes questions particulières.

(450) 347-5334



**Assurances  
F. Gamache inc.**



285, 2e Avenue, Iberville

## Planification financière

**Q :** Qu'est-ce qu'un planificateur financier ?



André Dubois

**R :** C'est un professionnel qui, de par ses études et connaissances, a acquis une formation supérieure orientée dans la planification financière. L'exercice de ses fonctions consiste à faire des plans afin d'aider un client à se structurer en fonction de ses besoins en matière de finances, fiscalité, comptabilité, planification de retraite, droit et succession. Il doit lui recommander des produits qui lui conviennent. Si nécessaire, le référer à des spécialistes pour des besoins plus précis. Certains professionnels se sont spécialisés en planification financière tels que notaires, avocats, comptables, assureurs vie et employé(e)s de banques.

Pour avoir le droit de s'afficher en tant que planificateur financier, il faut avoir réussi l'examen de l'I.Q.P.F.

**Placements Manuvie**  
Internationale 1 Ltd

**André Dubois**  
Représentant en épargne collective  
154, 9e Avenue, Iberville,  
Email: andredubois@pl-fin.qc.ca  
Bur.: (450) 347-4474  
Télé.: (450) 347-3182

## Notaire

**Q :** Si j'accepte un poste au conseil d'administration d'un organisme à but non lucratif (Ex. Chambre de commerce ou Association des constructeurs) à titre de bénévole, est-ce que j'engage ma responsabilité ?



Claudine Monette

**R :** OUI! Et ce tout comme si vous étiez administrateur dans une compagnie à but lucratif pour l'opération d'un commerce. Le Code civil du Québec impose à tout administrateur un devoir de loyauté et d'honnêteté. Il oblige aussi l'administrateur à respecter les obligations que la Loi, l'acte constitutif de la corporation et ses règlements lui imposent. Il faut donc vous informer sur les dossiers en cours, si vous désirez voter sur une décision les concernant, tout en vous informant des pouvoirs et devoirs de l'organisme sur lequel vous siégez. À titre de nouvel administrateur dans un organisme à but non lucratif, il serait plus prudent au début de vous abstenir de voter sur les résolutions dont les paramètres vous sont inconnus et de demander que votre abstention soit motivée aux minutes de l'assemblée afin d'éviter que votre responsabilité ne soit mise en cause.

Claudine Monette, notaire. Pour toute question veuillez vous adresser directement au journal à mon attention ou à mes bureaux au :

166 rue Jacques-Cartier Nord, à  
Saint-Jean-sur-Richelieu, J3B 6S8,  
(450) 347-6507.

## Concessionnaire

**Q :** Quel est la réaction des gens depuis la mise en place d'Accès Toyota ?



Michel Fecteau

**R :** Une réaction très appréciée de la clientèle, qui découvre un accès à une nouvelle expérience d'achat !

L'expérience d'achat selon leur emploi du temps, leurs besoins, l'obtention d'information claire pouvant leur permettre de prendre une décision éclairée.

Traité avec des Conseillers très professionnels formés à l'Université Toyota. Un accès à la comparaison des produits concurrents par des données indépendantes, la possibilité de faire une demande de crédit pré-approuvé sans obligation.

Obtenir un prix clef en main sans tracas unique à Toyota, avec la divulgation intégrale, aucuns frais cachés.

Le dernier sondage pour la satisfaction à la clientèle effectué par Toyota en mars dernier reflète très bien l'acceptation de ce nouveau procédé. En effet, ce taux de satisfaction obtenu par Déry Toyota fut de 99,4%, toute une récompense pour tous les membres des Pros Déry.

Déry Toyota, une expérience d'achat beaucoup plus sympa !

Michel Fecteau  
Directeur des ventes

1005, boul. du Séminaire Nord  
Saint-Jean-sur-Richelieu 359-9000



## À UNE SEMAINE DU GALA DE L'EXCELLENCE

# Plus de 500 billets déjà vendus

Plus de cinq cents convives sont attendus au Gala de l'Excellence de la Chambre de commerce, vendredi, au Pavillon Dextraze du Campus du Fort Saint-Jean. À une semaine de l'événement, la Chambre avait franchi le cap des cinq cents billets vendus, précise la directrice générale de l'organisme, Marie-Claude Beauvais.

Par ailleurs, il est toujours temps d'acheter ses billets pour assister à l'événement. D'ailleurs, selon Mme Beauvais, plusieurs billets sont habituellement vendus au cours de la dernière semaine. Il se pourrait donc que le Gala connaisse un succès comparable à l'an dernier, alors qu'un nombre record de 573 personnes avaient assis-

té à l'événement.

Le prix des billets est de 130 \$ chacun, sans compter

les taxes. Le prix est ramené à 125 \$ pour l'achat de dix billets et plus. Les intéressés

peuvent contacter la Chambre de commerce, au 346-2544. ■

## EN NOMINATION



Ariste Tarte

Les Aliments  
La Brochette Inc.

LA BROCHETTE

404, Route 104  
Mont-Saint-Grégoire

346-4144

### Sur la bonne voie vers l'exportation

De ses modestes débuts en 1980, les Aliments La Brochette Inc. approvisionnent aujourd'hui des géants de l'alimentation tel que Métro, IGA et Provigo au Québec ainsi que Loeb en Ontario. À cette liste impressionnante s'ajoutent des restaurants, des hôtels, clubs de golf, boucheries et autres distributeurs alimentaires un peu partout dans la province de Québec.

Ouvrant dans le secteur de la transformation alimentaire, l'entreprise s'est spécialisée dans une gamme de produits composée principalement de brochettes, de poitrines de poulet désossées natures et marinées, de tournedos et de spécialités exclusives à la compagnie. Dans un marché où la compétition est féroce, Aliments La Brochette Inc. se distinguent en employant ses propres matières premières ainsi qu'un nouveau procédé d'emballage sous atmosphère modifiée, qui augmente la conservation de la viande. Un procédé qui lui donne un net avantage sur la qualité et la fraîcheur de ses produits.

Fondée par Bernard Lamoureux et Ariste Tarte, l'entreprise est localisée à Mont-Saint-Grégoire depuis l'incendie, qui a détruit ses locaux de la 1ère Rue à Iberville en 1986. La compagnie, qui compte aujourd'hui jusqu'à 60 employés selon les saisons, évolue rapidement. Les administrateurs décident d'agrandir l'usine en la dotant d'un plan sous inspection fédérale en l'an 2000, certificat que La Brochette obtient après six mois de travaux.

Aujourd'hui, les deux actionnaires Ariste Tarte et Gilles Lussier travaillent pour obtenir l'accréditation HACCP, les plus hautes normes et standards de transformation de viande reconnue à l'échelle mondiale. Cette reconnaissance leur permettra une plus grande marge de développement au niveau national et mondial, lui ouvrant ainsi les portes de l'exportation vers les États-Unis et le Mexique.

Centre financiers aux entreprises  
Caisse Desjardins  
du Secteur des Vignobles  
1, boul. du Frère André, Mont-  
Saint-Grégoire  
347-5616

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## EN NOMINATION



54, avenue de la Pépinière  
Iberville 347-1462

Avec son histoire qui remonte au début du siècle, la Pépinière Brown se démarque des autres centres d'horticulture par son grand choix de végétaux. Réputé pour la qualité de son service à la clientèle, la Pépinière Brown a également réalisé des projets d'aménagement extérieur exceptionnel, tant au niveau commercial que particulier, pour la région du Haut-Richelieu.

Après avoir élu domicile d'abord à Saint-Luc, puis sur la 1ère Rue à Iberville, la pépinière est établie sur son site actuel en 1973. Paul et Sylvie Bissonnette en deviennent les nouveaux propriétaires le 13 août 1987 avec Claudette Yelle Tremblay, qui cédera ses parts en 1991. Ils construisent alors un nouveau magasin qu'ils aménagent régulièrement aux tendances et aux couleurs en vogue.

Misant sur le besoin et le goût des clients pour un environnement extérieur agréable, l'entreprise se transforme radicalement en 2001. L'espace pour les arbres et les arbustes

**pépinière  
brown**  
Partenaire  
**vert éternel**

à l'extérieur est agrandie de 25 000 pieds carrés, permettant une meilleure circulation et l'accès à une plus grande variété d'arbres. Les propriétaires inaugurent également une salle de montre pour exposer les jardins d'eau ainsi que des mobiliers de jardin.

En s'associant la même année au regroupement des pépinières indépendantes, Partenaire Vert Éternel, Pépinière Brown peut offrir de meilleurs prix à sa clientèle et un plus grand choix de produits. Produisant déjà ses vivaces et légumes dans ses propres serres, l'entreprise innove également par la présentation de sa propre marque maison pour les semences, les roches en vrac et les sacs de terre à jardin.

Après avoir concrétisé l'aménagement paysager du Club de golf Vallée des Forts et du film québécois «La Bouteille», la Pépinière Brown se classe dans une catégorie à part pour la qualité de ses réalisations. Nul doute qu'à l'aube de leur 15e anniversaire, Paul et Sylvie Bissonnette sauront surprendre leur clientèle.

### Centre financier aux entreprises du Haut-Richelieu

145, boulevard Saint-Joseph,  
Saint-Jean-sur-Richelieu

(450) 359-0038

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

TRANSFORMATION À LA FERME, ATTRAIT TOURISTIQUE

# Les Vergers Pierre Tremblay, ce n'est pas simplement une entreprise agricole

Les Vergers Pierre Tremblay et Fils, de Mont-Saint-Grégoire, ce n'est pas juste une entreprise agricole. À la culture des pommiers se sont ajoutées au fil des années une activité récréo-touristique, la transformation à la ferme et même une vocation éducative.

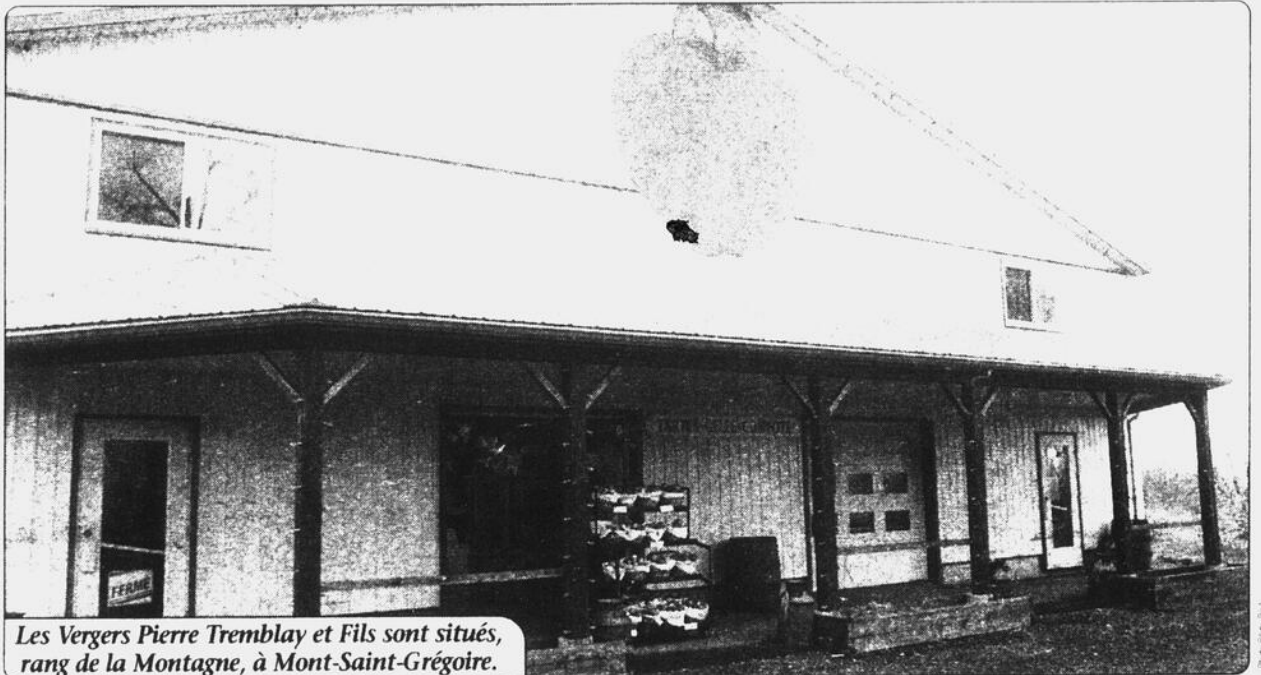
Trois générations de Tremblay se succèdent sur la ferme familiale du rang de la Montagne. Au départ, Berthe et Armand Tremblay exploitaient une ferme laitière. Les quelques pommiers qu'on retrouve alors sur la terre ne vise pas une exploitation commerciale. Cependant, en 1945, ils entreprennent de planter quelque 1500 pommiers standards, donnant ainsi un tournant à leur exploitation. Dès 1950, ils construisent un kiosque de vente en bordure de la route et en 1965, ils acquièrent leur premier réfrigérateur à pommes.

En 1976, Pierre et Carmelle prennent la relève. Ils appliquent les nouvelles techniques de production en drainant le verger pour y planter 1500 pommiers semi-nains et 12 000 pommiers nains. Au fil des années, ils continueront à apporter des améliorations à leur entreprise. En 1990, leur fils Luc s'associe à eux. L'année suivante, ils construisent un nouveau bâtiment qui intègre l'entrepôt réfrigéré, le kiosque de vente, une salle de pressage, une cuisine, une salle de dégustation et une boutique de cadeaux.

En 1992, l'entreprise a adhéré à un club d'encadrement dont l'approche est de réduire l'emploi des pesticides. La même année, ils se lancent dans la production de fraises, de framboises et de bleuets. Ces nouveaux aménagements sont planifiés en fonction de l'auto-cueillette, reprenant ainsi le modèle qu'ils privilégient dans la culture de la pomme.

Les Vergers Pierre Tremblay maintiennent une activité à l'année. En toute saison, il est possible de s'y procurer des pommes, mais aussi des produits transformés sur place comme des jus, du beurre de pomme, de la compote, du sirop de pomme, des confitures, des gelées et toute une variété de tartes. La transformation permet d'ajouter de la valeur aux fruits récoltés sur place. Les clients peuvent aussi trouver d'autres produits de la région comme du cidre, des produits de l'érable, du miel.

À la vocation agro-alimentaire de l'entreprise, se sont ajoutées une vocation éducative et récréo-touristique. La ferme accueille de nombreux groupes scolaires et des touristes. À cette fin, les propriétaires élèvent toute une ménagerie pour le plaisir des enfants et des visiteurs. Ils leur offrent aussi des balades guidées en



Les Vergers Pierre Tremblay et Fils sont situés, rang de la Montagne, à Mont-Saint-Grégoire.

voiture tirée par un tracteur ou un cheval.

En plus des touristes et des visiteurs, l'entreprise compte sur une clientèle fidèle pour écouler les produits transformés à la ferme. Les Tremblay ont également ouvert un kiosque au Marché des saveurs (marché Jean-Talon), à Montréal. Ce nouveau point de vente a accru la notoriété de l'entreprise en plus de permettre un contact direct avec la clientèle, notamment lors de dégustation.

Par ailleurs, les propriétaires continuent d'investir dans le développement de l'entreprise. Ils viennent d'agrandir un étang, de construire une nouvelle ligne électrique et d'installer un système d'irrigation goutte à goutte dans une nouvelle plantation de fraises. La ferme est déjà équipée d'entrepôts réfrigérés et de congélateurs et elle a recours à des entrepôts à atmosphère contrôlée pour conserver sa production d'octobre à juin.

Enfin, la famille Tremblay nourrit d'autres projets d'expansion et de modernisation pour permettre à un autre de leur fils de se joindre à l'entreprise. ■

**UNIQUE AU QUÉBEC**

## LES PROS DE L'ASPIRATEUR

ELECTROLUX - COMPACT - TRISTAR - FILTER QUEEN - RAINBOW - KIRBY - SEBO - ETC.

Dépositaire exclusif des aspirateurs Centrale Drainvac **DRAIN VAC**

**NOUVEAU**

**ASPIRATEUR CENTRAL**

**POUR BATEAUX, V.R. ET CONDO**

- Résidentiel
- Commercial
- Industriel

25 ans  
d'expérience

**VENTE - SERVICE - RÉPARATION**

sur toutes marques d'aspirateurs

**«ESTIMATION GRATUITE»**

**NOUS AVONS UN SERVICE DE LIVRAISON**

Appellez-nous partout dans la région **514 266-1464**

**LES ENTREPRISES JYB**

division de Carstelle inc.

072069-2646-11

## EN NOMINATION



pour ramener  
l'harmonie au sein de la famille

Fondé en décembre 1993, Famille à Cœur encourage et développe des ressources préventives dans le but de préserver l'harmonie familiale. Aujourd'hui, 21 services différents sont offerts à la famille, à partir d'avant la grossesse jusqu'à la fin de l'adolescence en passant par les besoins exprimés par les parents. L'organisme a rejoint plus de 3 000 personnes l'année dernière et tout porte à croire que ce nombre doublera cette année.

En 2001, premier organisme communautaire à développer un projet d'économie sociale dans le Haut-Richelieu, Famille à Cœur réalise un de ses plus grands objectifs: le Centre de ressources périnatales. De concert avec les intervenants de d'autres organismes et des Relevailles, les responsables du Centre mettent de l'avant des



actions de prévention bénéfiques qui leur permettent de rejoindre les couples de l'ensemble du territoire avant même la conception, pendant la grossesse et les premières années de vie de l'enfant.

En plus des 12 employés travaillant à plein temps pour l'organisme, plus d'une centaine de bénévoles, pour environ 9 500 heures de temps alloué à chaque année, forment cette grande famille qui se démarque par son accueil, sa chaleur, son dynamisme, sa créativité et son désir de toujours faire plus et faire mieux pour les familles de la région.

De nos jours, la complexité de l'organisation familiale exige souvent que les parents se dotent d'outils afin de conserver l'harmonie au sein de la famille et, à Famille à Cœur, tout le monde travaille dans un but commun: «Parler pour que les enfants écoutent et apprendre à écouter pour que les enfants parlent»

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## PROCESSUS D'IMPLANTATION DE LA NORME HACCP

# Les Aliments La Brochette maintenant certifiés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments

Les Aliments La Brochette est une entreprise spécialisée dans la transformation de la viande. La compagnie a été fondée en novembre 1980. Au départ, elle se concentrait sur un seul produit, soit le poulet barbecue précuit sur la broche. Sa clientèle était essentiellement composée de restaurateurs.

L'entreprise logeait alors dans un local de la 1<sup>re</sup> Rue, à Iberville. Peu à peu, elle a commencé à élargir sa gamme de produits en offrant des brochettes, des tournedos et des poitrines de poulet désossées nature ou marinées. En 1986, un incendie a détruit ses installations d'Iberville. Les dirigeants de la compagnie ont décidé de s'installer dans leurs propres locaux. Ils ont alors acquis une petite usine située route 104, à Mont-Saint-Gregoire, où l'entreprise loge toujours. Les propriétaires actuels sont Ariste Tarte, actionnaire principal et cofondateur de la compagnie, et Gilles Lussier.

Avec le temps, l'entreprise a encore élargi sa gamme de produits. Elle transforme maintenant la viande de poulet, de boeuf, de porc, de veau et d'agneau. En 2000, l'usine Les Aliments la Brochette a été agrandie et modifiée pour l'obtention le sceau de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Cette accréditation implique la présence permanente d'un inspecteur de l'Agence directement à l'usine. Notons que les normes canadiennes sont parmi les plus rigoureuses au monde.

Mais la compagnie veut faire plus. Elle a récemment entrepris d'obtenir la certification à la norme HACCP, qui est devenue la référence mondiale au niveau de la qualité et de la salubrité des aliments. Il s'agit de plus en plus d'un prérequis sur les marchés d'exportation. Les propriétaires envisagent d'ailleurs de prospecter le marché des États-Unis.



L'usine Les Aliments La Brochette vient d'être agrandie et modernisée.

Les Aliments La Brochette se maintient à la fine pointe de la technologie. Elle utilise maintenant un nouveau procédé d'emballage à atmosphère modifiée qui augmente la durée de conservation de la viande. En outre, elle a adopté la gestion de la production à valeur ajoutée, la PVA. Cette approche implique activement le personnel dans l'organisation de l'environnement de travail et de la procédure de production. Elle se traduit habituellement par une hausse de productivité substantielle.

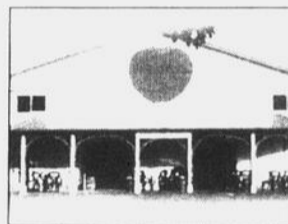
L'entreprise recrute sa clientèle essentiellement au Québec. Les chaînes Métro, IGA et Provigo comptent parmi ses clients. Elle approvisionne également un client en Ontario, la chaîne Loeb. En outre, elle fournit le marché des restaurants, de l'hôtellerie, des boucheries, des clubs de golf et des distributeurs alimentaires.

La direction attache beaucoup d'importance à l'analyse des coûts pour chacune des fonctions de l'entreprise. Comme la compagnie évolue dans un domaine hautement concurrentiel, cette pratique lui permet un meilleur contrôle

de son coût de revient et par conséquent de son prix de vente.

Sur une base permanente, Les Aliments la Brochette emploie 25 personnes, mais en saison, le personnel oscille autour des 60 employés. ■

## EN NOMINATION



### Vergers Pierre Tremblay & Fils inc.

375, rang de la Montagne  
Saint-Gregoire 347-6336

Les Vergers Pierre Tremblay et Fils inc. Un heureux mariage d'agriculture et d'attraites récreo-touristiques.

Un bel exemple de réussite, les Vergers Pierre Tremblay et Fils inc. offrent de multiples attraites touristiques et occupent une place de choix dans la vie économique de Mont-Saint-Gregoire. En plus d'offrir des pommes à l'année, des petits fruits suivant la saison, des produits maison dérivés ainsi qu'une variété d'autres produits de la région, ces experts de la production agricole se sont aussi découverts une vocation éducative autant que récreo-touristique.

À l'origine une ferme laitière sur le rang de la Montagne, la propriété de Berthe et Armand Tremblay entame sa transformation en 1945 lorsqu'ils y plantent environ 1 500 pommiers. Puis, en 1950, ils construisent le premier kiosque de vente existant en bordure de route. Pierre et Carmelle Tremblay acquièrent en 1976 le verger qui deviendra les Vergers Pierre Tremblay et Fils inc. lorsque le fils Luc s'associe à ses parents en 1990.

En plus d'une clientèle composée de clients réguliers hebdomadaires, le verger accueille régulièrement de partout à travers le Québec plusieurs groupes de l'Age d'Or de

gens en résidence, d'écoliers et de garderies lors de leurs sorties éducatives. Son nouveau point de vente au Marché des Saveurs (Marché Jean Talon) à Montréal contribue également grandement à accroître sa notoriété.

Bien intégré à son milieu et son environnement, les Vergers Pierre Tremblay et Fils inc. participe directement et indirectement à l'essor de la région. Travaillant en collaboration avec les organismes touristiques régionaux, Pierre Tremblay occupe aussi des postes de directeur pour le Syndicat des Pres Verts de l'U.P.A., la Cooperative d'entreposage des producteurs de Rougemont et la Fédération des producteurs de pommes de la Vallée Montérégienne.

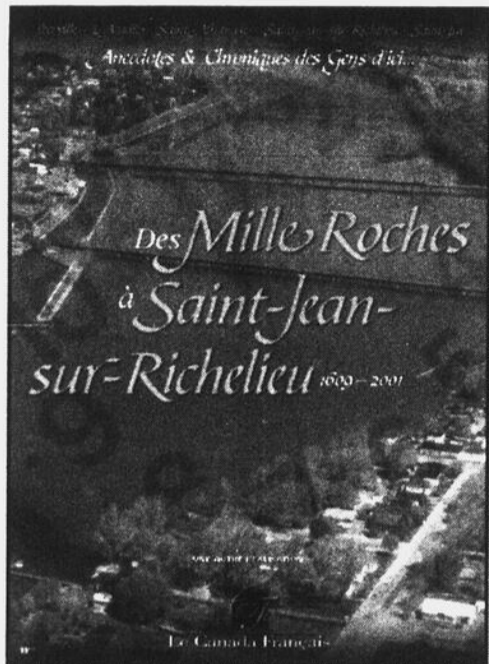
Dans le contexte agricole, la relève semble toujours incertaine. Les Vergers Pierre Tremblay et Fils sont privilégiés, son avenir est déjà assuré et la relève lui est déjà acquise. Parmi les projets d'avenir, il y en a un qui lui tient particulièrement à cœur, un agrandissement permettant à un autre fils de se joindre à l'entreprise.



## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## EN NOMINATION

Des Mille Roches à  
Saint-Jean-sur-Richelieu:

Le Canada Français

## Une oeuvre réalisée avec coeur et passion

Le 5 septembre 2001, la population de la nouvelle ville de Saint-Jean-sur-Richelieu se réveille avec une surprise de taille à sa porte. Un volume de 180 pages renfermant une partie de l'histoire économique, culturelle, politique et sportive des cinq municipalités fusionnées est distribué gratuitement aux 34 000 foyers du territoire.

Cadeau du Groupe Le Canada Français et de ses annonceurs participants, le volume «Des Mille Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu-1609-2001-Anecdotes et chroniques des gens d'ici» aura nécessité plus d'un an de travail de la part d'une équipe spécialement mise en place pour ce projet d'envergure. Le jeu en valait la chandelle puisque, même après six mois de sa parution, le livre historique suscite toujours des commentaires et des discussions au sein des gens des environs.

## Équipe spéciale

Dès le départ, deux des doyens du département de la publicité, André Corriveau et Luc Moreau, travaillent intensément à la vente des publi-reportages contenus dans le volume. Quelques semaines plus tard, une ancienne pigiste du journal Le Canada Français, Lynda Dupuis, vient les rejoindre pour s'occuper du volet rédactionnel. Le concept de présenter notre histoire sous forme de chroniques et de clins d'oeil au style de vie de chaque époque prend forme.

Trois historiens, Réal Fortin, Nicole Martin-Verenka et Guy Giroux, s'ajoutent à l'équipe déjà en place. En collaboration avec la chargée de projet, une liste des sujets qui seront traités dans le livre est établie. Noblesse oblige, une grande partie de la recherche s'effectue dans les archives du Franco-Canadien et du Canada Français, médium existant depuis 1860, ainsi que dans les sources personnelles des historiens collaborateurs.

L'ampleur du projet exige l'ajout d'une représentante publicitaire, Nicole Rochon, qui apportera aussi son support au niveau des publi-reportages et

des montages, ainsi que de Sabine Gervais comme rédactrice publicitaire. Une fois l'équipe complétée, soutenue par le département de la publicité du Groupe Le Canada Français et celui des Ateliers Graphiques du Haut-Richelieu, «Des Mille Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu» commence à devenir une réalité palpable.

## Présentation exceptionnelle

Après un nombre considérable de contacts téléphoniques, de suivis personnels, de rencontres de planification et des heures incalculables de travail acharné, le volume de 180 pages voit le jour

à la grande satisfaction de ses créateurs. Produit dans un format exceptionnel, avec une présentation prestigieuse, le livre historique étonne par la variété de son contenu, des images inédites et sa distribution gratuite.

Des gens de l'extérieur du périmètre de diffusion, d'anciens résidents de la région ainsi que de frands adeptes d'histoire communiquent avec le Canada Français pour obtenir des copies supplémentaires du volume. Ayant reconnu la qualité de l'ouvrage, avant même sa publication, l'administration du journal propose quelques mois plus tard une édition plus luxueuse du livre historique.

Encore aujourd'hui, nombreux sont les gens qui reconnaissent avoir conservé précieusement «Des Mille Roches à Saint-Jean-sur-Richelieu-1609-2001-Anecdotes et chroniques des gens d'ici». Pour la nouvelle génération montante, ce document représente un outil de références et de découvertes inestimables sur sa propre région. Pour les aînés, il rassemble une foule de souvenirs agréables et précieux. Pour les commerçants, les industriels et les organismes publics et para-publics, il sert d'outil promotionnel prônant les forces et les liens qui unissent la population de la nouvelle ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Le Groupe Le Canada Français ne pouvait pas remettre un plus beau cadeau à ses lecteurs et à sa région qui l'a vu naître et grandir.



## Les artisans du livre historique.

Dans l'ordre habituel, Charles Couture, directeur général adjoint, Sabine Gervais, André Corriveau, Lynda Dupuis, Nicole Martin-Verenka, Guy Giroux, Nicole Rochon, Réal Fortin et Luc Moreau.

Pour obtenir une copie de ce livre, téléphonez au 347-0323

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

FINALISTE COMME COMMERCE PAR EXCELLENCE

# Pasquier, le mystère de l'alimentation

Le marché de l'alimentation, chez les Paquette, c'est une affaire de famille. Dans l'ADN des frères Guy, Robert, Jacques et Mario Paquette, il doit trainer un gène particulier sans doute hérité de leurs parents, Rita et Viateur Paquette. De l'alimentation, ils en mangent. Même quand ils vont en vacances, ils gardent un peu de temps pour voir ce qui se fait ailleurs dans l'alimentation au détail. Mais pour les grandes chaînes de l'alimentation, ils sont un mystère à percer. Qu'est-ce qui peut bien faire le succès de Pasquier, l'un des trois finalistes de cette année au concours du Commerce par Excellence.

Les frères Paquette ont appris le métier dans l'épicerie familiale, à Henryville, un commerce dont la taille dépasse les besoins de la localité. L'entreprise recrute sa clientèle dans les municipalités environnantes. Le marché Paquette a bâti sa réputation en bonne partie sur son rayon de boucherie. À l'arrière du magasin, les Paquette ont construit un atelier de coupe et d'emballage de viande en portions individuelles. Ils ont été parmi les premiers, à la fin de la décennie 80, à adopter l'emballage sous vide permettant une longue conservation de la viande surgelée.

C'est un peu pour écouler leur production qu'ils ont ouvert, en 1989, une boutique sous l'enseigne Minute Viande, boulevard du Séminaire. Le petit commerce n'offrait que de la viande surgelée emballée sous vide. En 1993, les Frères Paquette ouvrent le marché Pasquier Tout en fraîcheur, au Carrefour des boulevards, situé boulevard Saint-Luc. Au départ, le commerce de 15 000 pieds carrés n'offre que des produits frais (fruits et légumes, charcuterie et fromages) et une vaste gamme de produits surgelés.

Le succès est fulgurant, mais rapidement les clients font valoir qu'il manque un rayon d'épicerie.

Peu à peu, le commerce commence à offrir des produits d'épicerie qui ne sont pas sans encombrer le magasin. Le moulin à rumeurs commence à tourner sur l'agrandissement du magasin. À la même époque, la chaîne Sobey's dévoile le projet d'une grande surface, boulevard du Séminaire. Plus rapide, Provigo met la table pour implanter un Maxi et Cie à Saint-Luc.

Fin 97, la famille Paquette abat son jeu. Elle tient tête aux géants en construisant un marché de 77 000 pieds carrés, dont 50 000 en superficie de vente. C'est l'équivalent de ce que Maxi s'appête à consacrer à l'alimentation. Plus d'un juge le projet audacieux d'autant plus qu'ils ont choisi de construire littéralement dans le fond d'une cour, sur une artère qui n'est pas considérée comme un site de choix pour le commerce régional. Le chantier dure neuf mois de plus que prévu, ce qui n'est pas sans nourrir les rumeurs.

Mais en décembre 98, à l'ouverture, le succès est tout aussi instantané que dans le commerce précédent, ce qui n'est pas sans titiller la concurrence. Dans l'industrie, le phénomène Pasquier est tout aussi connu que mal compris. Le commerce offre maintenant de quoi remplir tout le panier d'épicerie à prix concurrentiel. Dans la viande, Pasquier s'en tient à son concept Minute Viande, dont il a élargi la gamme. Les différents rayons sont aménagés comme autant de boutiques à l'intérieur du magasin. Mais tout ça, les nouveaux supermarchés l'offrent aussi, chacun à leur façon. De toute évidence, il y a quelques subtilités qui font que les clients sont fidèles à un marché indépendant. Mais quoi?

Quand il s'agit d'alimentation, les consommateurs de Saint-Jean forment une société distincte. Ils sont rebelles. Ils semblent refuser de prendre le même moule que

le reste du Québec. Pasquier est sans doute l'un des facteurs qui créent cette distorsion par rapport au reste du marché québécois. Ces temps-ci, la machine à rumeurs tourne

à propos des commerces d'alimentation. Il est certain que les grandes chaînes ne baisseront pas les bras, mais il leur faudra miser juste pour effriter la clientèle de Pasquier. ■

## Nous, on s'appuie sur du solide et vous ?

Est-il possible de vous appuyer sur du solide pour croquer vos aliments préférés ?

(pommes, légumes crus, noix ...)

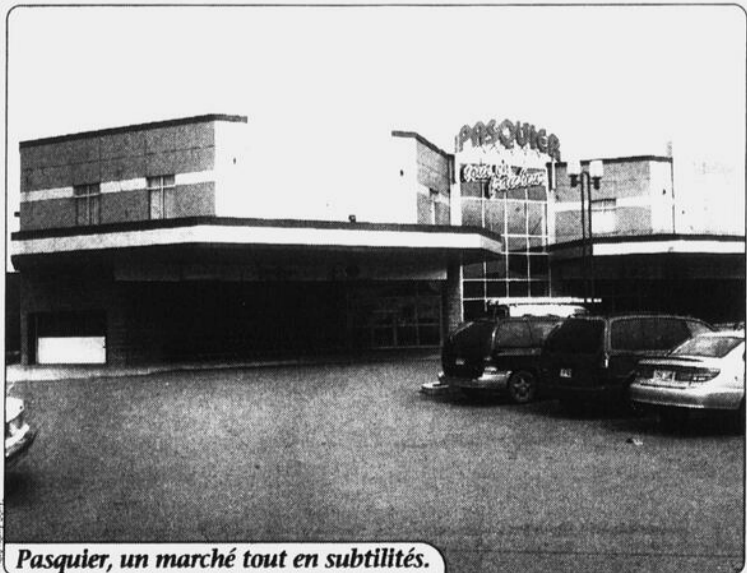
### SANS DOULEUR ? SANS CRAINTE ?

Depuis plus de 10 ans, nous utilisons quotidiennement la technique d'implantologie pour rendre nos patients confortables et les faire sourire en toute confiance.

## C'EST AUSSI POSSIBLE POUR VOUS !

Servez-vous de notre **EXPÉRIENCE** pour retrouver votre joie de vivre en vous libérant de vos douleurs et de vos craintes.

- Consultation pour implants sans frais
- Financement disponible sur place



Pasquier, un marché tout en subtilités.

**François Jean d.d.**  
DENTUROLOGISTE  
366, boul. Saint-Luc

**349-2425**  
Saint-Luc

(à côté de l'église)

**Alain St-Onge d.m.d.**  
DENTISTE GÉNÉRALISTE

## De Notre-Dame-de-Paris aux années 50

La vedette du spectacle présenté dans le cadre du prochain Gala de l'Excellence de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu sera la chanteuse Corinne Zarzour, une résidente de la région. Celle qui a prêté sa voix au rôle d'Esméralda dans Notre-Dame de Paris, chantera en compagnie de Jocelyn Simard, qui lui aussi réside dans la région. Dans une première partie, ils chanteront des extraits de Notre-Dame de Paris. En deuxième partie, ils interpréteront des succès des années 40 et 50, dans le registre des Frank Sinatra et compagnie. Sur la photo, Corinne Zarzour est entourée de Pierre-Armand Tremblay, qui dirigera l'orchestre, de Marie-Claude Beauvais, directrice générale de la Chambre, d'Hélène Roy, présidente du comité du Gala, et de Jocelyn Simard. ■



**SOURIEZ, VOUS EN AVEZ TOUJOURS PLUS AVEC**

# NISSAN

## MAXIMA

### 2002



**389\$** /MOIS\*

0\$ acompte disponible  
Transport et préparation inclus!

**2,8%** FINANCEMENT  
À L'ACHAT!\*\*

- Transmission automatique • Sièges avant chauffés • Radio AM/FM/CD avec 6 haut-parleurs, 120 watts • Climatiseur avec régulateur automatique • Freins ABS et à disque aux 4 roues • Moteur V6 de 255 chevaux • Système antivol et antidémarrage avec clé à puce

## ALTIMA

### 2002



**319\$** /MOIS\*

0\$ acompte disponible  
Transport et préparation inclus!

- Transmission automatique • Ensemble électrique • Radio AM/FM/CD • Siège du conducteur à 8 réglages • Freins à disque aux 4 roues • Moteur 2,5L de 175 chevaux • Climatiseur



**TOUJOURS PLUS LOIN.**

**COUPAL et  
BRASSARD AUTO INC.**

DEUX SUCCURSALES

500, boul. De Périgny,  
Chambly  
(450) 658-3443  
(514) 856-0030

127, route 104,  
Iberville  
(514) 856-7793  
(450) 347-9693

072356-2-46.m

\*Location de 48 mois pour l'Altima 2.5 S 2002 (T4RG72 AE00) et la Maxima GXE 2002 (U4RG72 AA00). Acompte ou échange équivalent de 2 795\$ pour l'Altima et de 3 995\$ pour la Maxima. Limite de 24 000 km par année avec 10¢/km extra pour l'Altima et la Maxima. Premier versement et dépôt de garantie équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison pour l'Altima et la Maxima. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. \*\*Taux de financement de 2,8% à l'achat pour la Maxima pour les termes jusqu'à 36 mois. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Les modèles sont à titre indicatif seulement. Le logo Nissan est une marque de commerce de Nissan. www.nissan.ca 1 800 387-0122

# Paul Thouin revient animer le Gala

Pour une deuxième année, le directeur général de l'International des montgolfières de Saint-Jean-sur-Richelieu, Paul Thouin, a accepté d'assu-

rer l'animation du Gala de l'Excellence. Une tâche pas facile de garder l'attention d'un auditoire de plus de 500 personnes qui ont le cœur à la fête. Ce

dernier répète souvent qu'il se fait beaucoup de bonnes choses dans le Haut-Richelieu. «On est bon et quand on fait de bonnes

choses, il ne faut craindre de le dire».

Rappelons qu'il y a trois ans, Paul Thouin a été choi-

si Personnalité de l'Association marketing de Montréal, un titre prestigieux décerné par l'industrie. ■



Paul Thouin

## EN NOMINATION



Une firme innovatrice au pays des géants

Une des cinq meilleures agences existant au Québec, l'agence de recouvrement Oigny & Thibodeau se distingue par les nombreuses innovations qu'elle a apporté dans son domaine. Entreprise à 100% johannaise, l'agence poursuit sa montée fulgurante et perce le marché dans certains secteurs d'activités ou les États-Unis contrôle jusqu'à 99% du marché canadien.

Première à inclure les vérifications criminelles dans les enquêtes de solvabilité personnelles au Québec, première à vendre des fichiers de bureau de crédit par internet provenant d'une entreprise dont le siège social est situé au Canada sur le territoire de Montréal et première à livrer une réponse d'enquête personnelle en six points de vérification la journée-même au Québec, Oigny & Thibodeau devient également le 3 avril

Agence de recouvrement  
Oigny & Thibodeau

200, rue MacDonald  
Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 348-1519

1992 la première agence de recouvrement de l'histoire de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Dix ans après son départ, sa clientèle est constituée de plusieurs milliers d'entreprises dans des secteurs d'activités très diversifiés de partout au Québec, en Amérique et même en Europe. L'agence traite plusieurs dizaines de milliers de dossiers de recouvrement de comptes en souffrance, d'enquêtes de solvabilité ou d'actifs personnelles et commerciales pour un portefeuille de gestion de comptes en souffrance se situant approximativement autour de \$25 millions de dollars.

Prônant une politique de qualité totale ou argent remis, l'agence de recouvrement Oigny & Thibodeau s'est rapidement établie comme une référence dans le milieu, tant dans la variété de ses services que pour son commerce électronique via son site internet, au [www.oigny-thibodeau.com](http://www.oigny-thibodeau.com)

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

072228-2646-199

## EN NOMINATION



À Comfort Inn, nous vous offrons notre entière collaboration afin d'assurer le succès de votre voyage ou de votre réunion. Nous offrons à notre clientèle d'affaires une gamme de services.

- Déjeuner continental de luxe (\$)
- Piscine extérieure chauffée
  - Tarif corporatif
  - Salle de réunion
- Équipement audio-visuel de base
  - Service de secrétariat
- Téléphone muni d'une prise pour ordinateur
  - Appels locaux gratuits et illimités
  - Laveuse et sècheuse sur place (\$)
- Club Choice, notre programme de grands voyageurs



Claude Nols



Gagnant des  
Grands Prix du tourisme  
de la Montérégie 2002

Hébergement hôtel  
50 à 149 chambres

700, rue Gadbois, Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3A 1V1  
Tél. : (450) 359-4466 • Rés. : 1-888-825-4466 • [comfort343@aol.com](mailto:comfort343@aol.com)

**Centre financiers aux  
entreprises du Haut-Richelieu**  
145 boulevard Saint-Joseph,  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 359-0038

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

072276-2646-199



## L'HISTOIRE D'UNE IMPRIMERIE ... AVEC LE MONDE À SA PORTÉE

QUEBECOR WORLD SAINT-JEAN EST FIER DE FAIRE PARTIE DE LA PLUS GRANDE ENTREPRISE D'IMPRESSION COMMERCIALE AU MONDE ET AVEC RAISON. CETTE ENTREPRISE A PARCOURU BEAUCOUP DE CHEMIN DEPUIS SA CRÉATION EN 1935 PAR L'ÉVÊCHÉ DU DIOCÈSE SAINT-JEAN-LONGUEUIL. DEPUIS SES DÉBUTS, L'ÉTABLISSEMENT A CONSTAMMENT ÉVOLUÉ TOUT EN CONSERVANT UNE PRODUCTION DE QUALITÉ. IL N'EST DONC PAS ÉTONNANT QUE CETTE FILIALE SOIT UNE DES DIGNES REPRÉSENTANTES DE LA MULTINATIONALE.

L'HISTOIRE DE CETTE ENTREPRISE COMMENCE LORSQUE LE CLERGÉ DE SAINT-JEAN-LONGUEUIL FONDE «LES ÉDITIONS DU RICHELIEU». INSTALLÉE SUR LA RUE SAINT-JACQUES, L'EXPLOITATION COMPREND ALORS L'IMPRIMERIE, LE JOURNAL «LE RICHELIEU» ET LA LIBRAIRIE, VENDANT SURTOUT DES PUBLICATIONS ET DES OBJETS À CARACTÈRE RELIGIEUX ET SCOLAIRE.

PUIS, VERS LE MILIEU DES ANNÉES 60, MONSIEUR ANTOINE DESMARAIS ACHÈTE LA PARTIE IMPRIMERIE DU DIOCÈSE ET DÉMÉNAGE LES INSTALLATIONS DANS LA BÂTISSE DE LA ST-JOHN'S SILK. APRÈS QUELQUES ANNÉES, LE PROPRIÉTAIRE DÉCIDE DE VENDRE L'IMPRIMERIE À DES EMPLOYÉS INTÉRESSÉS À DÉVELOPPER CETTE ENTREPRISE.

C'EST SOUS LEUR ADMINISTRATION, EN 1975, QUE L'ENTREPRISE DÉMÉNAGE CETTE FOIS DANS UNE ANCIENNE USINE DE TAPIS, SUR LA RUE SAINT-PIERRE À SAINT-JEAN. LA BÂTISSE DE 64 000 PIEDS CARRÉS SUR QUATRE ÉTAGES PERMET D'AJOUTER DE NOUVELLES PRESSES ROTATIVES ET DE DIVERSIFIER LA PRODUCTION, QUI INCLUT DE PLUS EN PLUS D'IMPRESIONS GÉNÉRALES POUR LES AFFAIRES, DES JOURNAUX, DES REVUES, DES MAGAZINES ET DES LIVRES.

### ARRIVÉE DE QUEBECOR

L'HEURE DE LA RETRAITE POINTANT À L'HORIZON, CERTAINS COMMENCENT À SONGER À LA POSSIBILITÉ DE VENDRE. L'ENTREPRISE, DONT LE CHIFFRE D'AFFAIRES GROSSIT CONSTAMMENT, INTÉRESSE SÉRIEUSEMENT QUEBECOR, QUI CONSOLIDE SA POSITION EN ACQUÉRANT DIVERSES IMPRIMERIES À TRAVERS LE QUÉBEC. MONSIEUR PIERRE PÉLADEAU COMPLÈTE DONC LA TRANSACTION EN 1985.

C'EST MONSIEUR DENIS TÉTREAUULT QUI ASSUMERA LA DIRECTION GÉNÉRALE D'IMPRIMERIE QUEBECOR ST-JEAN JUSQU'EN 1997. CE DERNIER AMÉLIORE L'ÉQUIPEMENT ET AJOUTE UNE PRESSE ROTATIVE AINSI QU'UNE PRESSE À FEUILLE CINQ COULEURS. «AU DÉBUT DES ANNÉES 90, L'IMPRIMERIE RÉALISAIT APPROXIMATIVEMENT PRÈS DE 6 MILLIONS DE CHIFFRES D'AFFAIRES PAR ANNÉE», NOUS RAPPORTE PATRICE ASSELIN, ACTUEL DIRECTEUR GÉNÉRAL DE QUEBECOR WORLD SAINT-JEAN.

SOUS LA GOUVERNE DE DENIS TÉTREAUULT, L'ENTREPRISE DÉMÉNAGE UNE DERNIÈRE FOIS EN 1996, OCCUPANT 175 000 PIEDS CARRÉS DE L'ANCIENNE USINE DE TISSUS RICHELIEU (DOMINION TEXTILE) SUR LE BOULEVARD INDUSTRIEL. LES INSTALLATIONS SERONT AGRANDIES À DEUX REPRISSES, SOIT UN AUTRE 22 000 PIEDS CARRÉS POUR ACCUEILLIR UN DÉPARTEMENT DE RELIURE À COUVERTURE RIGIDE, PRINCIPALEMENT POUR LES MANUELS SCOLAIRES, AINSI QUE 40 000 PIEDS CARRÉS ADDITIONNELS POUR L'ESPACE NÉCESSAIRE AUX OPÉRATIONS COURANTES.

EN 1997, MONSIEUR RICHARD TREMBLAY SUCCÈDE À DENIS TÉTREAUULT À LA VICE-PRÉSIDENTIE RÉGIONALE (IMPRIMERIES QUEBECOR SAINT-ROMUALD, L'ÉCLAIREUR ET SAINT-JEAN). PENDANT QU'IL EST EN POSTE, DE NOUVELLES PRESSES ROTATIVES AVEC SÉCHAGE À CHAUD SONT AJOUTÉES À L'ÉQUIPEMENT DÉJÀ À LA FINE POINTE DES DERNIÈRES TECHNOLOGIES. PUIS, AU MOMENT DE SA NOMINATION AU TITRE DE

PRÉSIDENT DU GROUPE QUÉBEC DES IMPRIMERIES EN AVRIL 2000, MONSIEUR PATRICE ASSELIN PREND LA RELÈVE ET ASSUME LA DIRECTION GÉNÉRALE DE IMPRIMERIE QUEBECOR SAINT-JEAN DE CE QUI EST DEvenu QUEBECOR WORLD SAINT-JEAN, À LA SUITE DE LA FUSION DE IMPRIMERIES QUEBECOR ET WORLD COLOR PRESS EN 1999. UNE TRANSACTION QUI POSITIONNE QUEBECOR WORLD COMME LA PLUS GRANDE ET LA MEILLEURE SOCIÉTÉ D'IMPRESSION COMMERCIALE DU MONDE AVEC PLUS DE 160 INSTALLATIONS RÉPARTIES À TRAVERS LE GLOBE.

EN 2002, QUEBECOR WORLD ST-JEAN EXCÉDERA LES 70M DE VENTES; UNE PERFORMANCE QUI RENCONTRE LES ATTENTES DES TÊTES DIRIGEANTES. BIEN QUE L'ENTREPRISE SE SOIT PRÉALABLEMENT DÉMARQUÉE DANS L'IMPRESSION DE JOURNAUX (PLUS DE CINQUANTE SUR UNE BASE QUOTIDIENNE, HEBDOMADAIRE ET MENSUELLE), QUEBECOR WORLD ST-JEAN A PLUS QUE DOUBLÉ SON CHIFFRE D'AFFAIRES POUR L'IMPRESSION DE MAGAZINES ET CATALOGUES. SITUÉE À PROXIMITÉ DES FRONTIÈRES AMÉRICAINES, OFFRANT UNE DIVERSITÉ DE PRODUITS À UNE CLIENTÈLE VARIÉE ET BÉNÉFICIAIRE D'UNE MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE, QUEBECOR WORLD ST-JEAN JOUIT D'UNE PLACE PRÉVILÉGIÉE DANS LE DOMAINE DE L'IMPRIMERIE AU QUÉBEC.

AU DELÀ DE TOUT CELA, QUEBECOR WORLD ST-JEAN SE FAIT UN POINT D'HONNEUR D'ÊTRE PRÉSENT DANS LA COMMUNAUTÉ ET D'Y JOUER UN RÔLE ACTIF. SES PRODUITS IMPRIMÉS OCCUPENT ÉGALEMENT VOTRE QUOTIDIEN, QUE CE SOIT PAR L'INTERMÉDIAIRE DE JOURNAUX HEBDOMADAIRE OU QUOTIDIENS DONT LE COURRIER DU SUD, LE DEVOIR ET LE CANADA FRANÇAIS, POUR NE NOMMER QUE CEUX-LÀ.

«NOUS ALLONS POURSUIVRE NOS PLANS DE DÉVELOPPEMENT AFIN QUE QUEBECOR WORLD ST-JEAN DEMEURE UN JOUEUR MAJEUR À L'ÉCHELLE DU QUÉBEC», AFFIRME PATRICE ASSELIN. LA VOIE EST EN EFFET BIEN TRACÉE.

# Pourquoi, Marchand?

Il y a environ une décennie, la Chambre de commerce du Haut-Richelieu a choisi de donner le nom de Félix-Gabriel-Marchand au trophée qu'elle remet à l'occasion de son Gala de l'Excellence. Pourquoi Félix-Gabriel-Marchand? Qui était ce personnage?

Félix-Gabriel Marchand a été premier ministre du Québec de 1897 à 1900. Il est aussi connu pour avoir fondé, en 1860, le journal Le Franco-Canadien, qui allait devenir Le Canada Français.

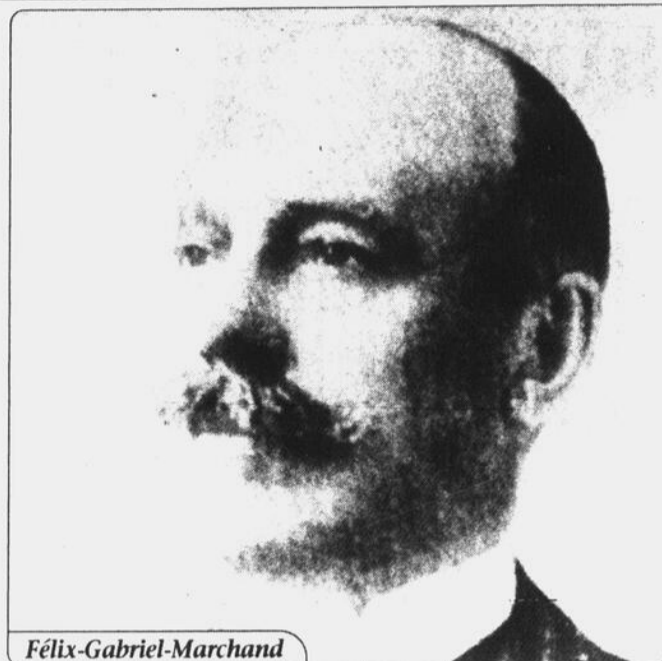
Cependant, Marchand s'est illustré dans plus d'un domaine.

Il est l'un des cofondateurs de la Chambre de commerce de Saint-Jean, devenue la Chambre de commerce du Haut-Richelieu. Notaire de profession, il a été l'un des fondateurs de la Banque de Saint-Jean, en 1873, et de la Compagnie manufacturière de Saint-Jean, en 1874.

En héritant du Domaine Beauchamp, où est maintenant situé le magasin Canadian Tire, il en a fait une

ferme modèle et expérimentale. Il a d'ailleurs été président de la Société d'agriculture de Saint-Jean et président de la Société Saint-Jean-Baptiste. Marchand est aussi l'auteur de plusieurs œuvres littéraires.

Élu conseiller municipal de Saint-Jean, il fut président de la commission scolaire et député. Marchand a été un ardent défenseur d'un ministère de l'éducation. Il est décédé à Québec le 25 septembre 1900, alors qu'il était premier ministre. ■



Félix-Gabriel-Marchand

La passion du design...



PDSF  
32 295\$

**XG350  
2002**

Louez à partir de

**365\$** / mois

48 mois

**2,8%**

Financement  
à l'achat disponible  
jusqu'à 36 mois

À LA  
DÉCOUVERTE  
DE HYUNDAI

De série :

- Moteur V6 de 3,5 litres à DACT
- Transmission automatique électronique Shiftronic<sup>MC</sup>
- Radio stéréo AM/FM/CD et 6 haut-parleurs
- Sellerie en cuir
- Réglage automatique de la température
- Toit ouvrant électrique
- Coussins gonflables frontaux et latéraux à l'avant
- Freins antiblocage ABS et antipatinage
- Glaces, verrouillage et rétroviseurs extérieurs dégivrant à commandes électriques
- Et beaucoup plus !

## SONATA GL 2002

De série :

- Moteur 2,4 litres à DACT
- Transmission automatique électronique Shiftronic<sup>MC</sup>
- Groupe électrique
- Climatiseur
- Deux coussins gonflables
- Radio stéréo AM/FM/CD et 6 haut-parleurs
- Régulateur de vitesse
- Et beaucoup plus !

Louez à partir de

**239\$** / mois

48 mois

**0%**

Financement  
à l'achat  
disponible  
jusqu'à  
36 mois



PDSF  
21 195\$



**GARANTIE 5 ANS**

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE : 5 ans / 100 000 km (éléments importants) ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES (3 ans / 60 000 km standard) incluant : livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaison, déverrouillage, remorquage.

**Cloginor**  
ST-JEAN

LES AUTOMOBILES CLOGINOR INC.

Adresse Internet: [www.cloginor.com](http://www.cloginor.com)



**348-6816**

**359, RUE LABERGE, SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU**

\*Location basée sur 48 mois avec 1 995\$ comptant pour la Sonata et de 3 495\$ pour la XG350. T.T.P. en sus ou échange équivalent.

# Et si le **CNE** du Haut-Richelieu, c'était pour **VOUS** ?

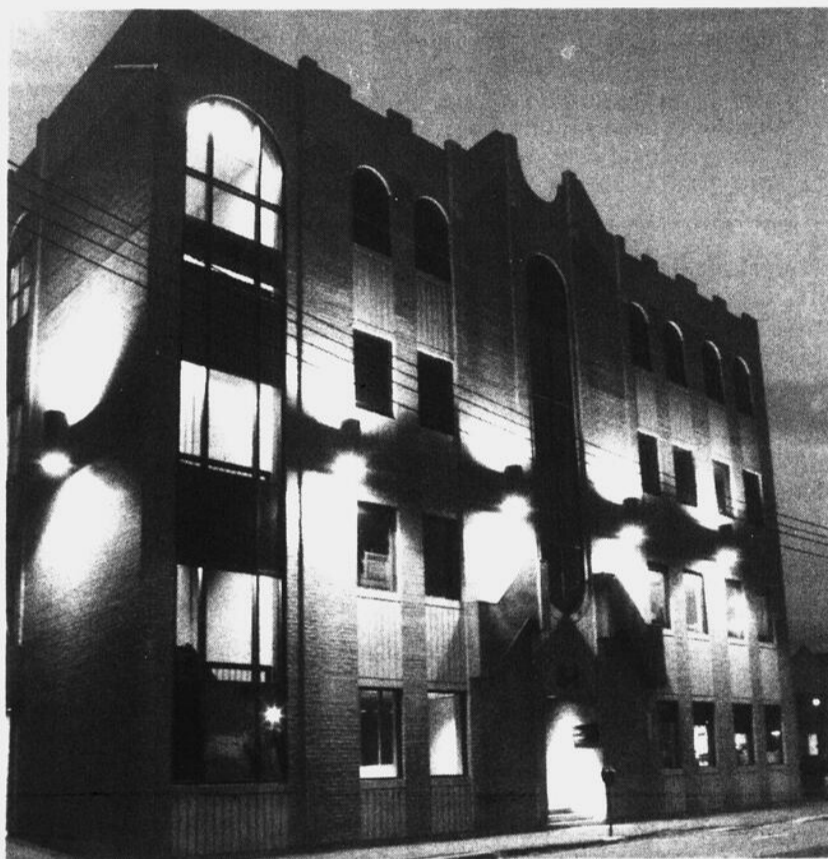
## Votre entreprise est-elle admissible ?

Pour être admissible, toute société existante ou naissante - qu'elle soit québécoise ou étrangère - doit exercer des activités créatrices d'emplois dans les secteurs représentatifs de la nouvelle économie. De plus, elle doit recevoir une attestation d'admissibilité délivrée par Investissement Québec.

## Tous vos employés sont-ils admissibles ?

L'aide fiscale vise les employés qui répondent aux critères suivants :

- ils occupent un emploi directement rattaché aux activités de production de l'employeur ;
- ils entreprennent, supervisent ou supportent directement des travaux relatifs à l'exécution d'une activité admissible ;
- ils occupent un emploi à temps plein ;
- ils exercent leurs fonctions, en totalité ou presque, dans un immeuble désigné.



Les Carrefours de la nouvelle économie (CNE) ont été créés à la suite du dépôt du Discours sur le budget, le 9 mars 1999. Ce concept vise à stimuler, par des mesures fiscales, l'implantation et le développement d'entreprise appartenant à la nouvelle économie dans des immeubles désignés de chacune des régions du Québec. À Saint-Jean-sur-Richelieu, le Carrefour de la Nouvelle Économie est situé au 84-100 rue Richelieu.

## Où vous adresser ?

L'entreprise intéressée à s'établir dans le CNE du Haut-Richelieu peut contacter Sylvie Lacroix au CLD du Haut-Richelieu (359-9999, poste 228).

Pour visiter l'immeuble du CNE, adressez-vous à Robert Paradis au 296-8240.

## Le saviez-vous ?

Une fois que vous aurez reçu votre attestation d'admissibilité, Investissement Québec peut vous aider à obtenir le financement nécessaire pour commencer votre projet avant même que vos crédits d'impôt vous soient payés.

Grâce à une garantie d'Investissement Québec, vous pouvez obtenir un prêt d'une institution financière correspondant à 75% des crédits d'impôt remboursables. Vous pouvez ainsi bénéficier de vos crédits d'impôt à mesure que vos dépenses admissibles sont engagées. Informez-vous !

## Est-ce votre secteur d'activité ?

De manière à étendre l'aide fiscale à l'ensemble des secteurs de la nouvelle économie, le CNE peut abriter des entreprises exerçant leurs activités dans les technologies de haut savoir suivants :

### . Technologies de l'information et des communications, notamment :

- informatique, logiciel ou progiciel
- télécommunications
- services de consultation

### . Technologies de la production, notamment :

- conception et ingénierie
- fabrication et montage
- manutention automatisée des matériaux
- systèmes d'information de fabrication

### . Biotechnologies, notamment :

- santé humaine et animale
- agriculture, agroalimentaire et foresterie
- environnement

### . Technologies des matériaux, notamment :

- matériaux chimiques et matériaux métalliques
- polymères et matériaux composites

### . Services de nature scientifique et technologique, notamment :

- services de génie
- laboratoires d'essai
- services de conseils scientifiques et techniques
- conception de systèmes informatiques

## Quelle aide le CNE offre-t-il ?

La société qui s'installe dans un CNE bénéficie d'un remboursement de 40% des salaires versés aux employés admissibles, jusqu'à concurrence de 15 000\$ CA par année et par employé. Cette aide est renouvelable annuellement, jusqu'au 31 décembre 2010.

## Sommaire de l'aide fiscale offerte

Crédit d'impôt remboursable	Forme d'aide	Durée
Salaires versés à un employé admissible	40% du salaire admissible (maximum de 15 000\$ CA par employé)	Jusqu'au 31 décembre 2010
Congé d'impôt	Forme d'aide Exemption	Durée 5 ans
Impôt sur le revenu des spécialistes étrangers au Québec		

## FINALISTE AU CONCOURS DU COMMERCE PAR EXCELLENCE

# Au Secret de Polichinelle, l'héritage de quatre générations dans les techniques d'artisanat

**A**u Secret de Polichinelle est parmi les trois finalistes du concours du Commerce par Excellence. La boutique est spécialisée dans la vente de matériel et d'oeuvre d'artisanat. Elle offre aussi des cours pour s'initier à différentes techniques d'artisanat, notamment à la peinture décorative.

L'entreprise a ouvert ses portes à l'automne 1997. Le commerce est l'idée de Sylvie Tremblay et Carmen Gagnon. Leur formation ne les destinait pourtant pas à cette entreprise. L'une détient une formation en sexologie et en toxicomanie et l'autre est infirmière. Mais chez elles, on se transmet un bagage de connaissances en artisanat depuis au moins quatre générations.

Au départ, Au Secret de Polichinelle était une boutique de cadeaux. Elle offrait des oeuvres réalisées par des artisans du Québec et plus particulièrement de la Montérégie. Elle fabriquait également des pièces sur mesure.

Le verglas de janvier 1998 a donné un dur coup à l'entreprise qui venait tout juste de naître. La boutique a commencé à offrir des cours, question de générer plus d'activité. Avec le temps, l'école d'artisanat a développé un programme portant sur plusieurs techniques artisanales, comme la peinture décorative, les fleurs séchées, les chandelles, le métal repoussé, le verre givré et autres.

En juillet 1999, la boutique a doublé sa

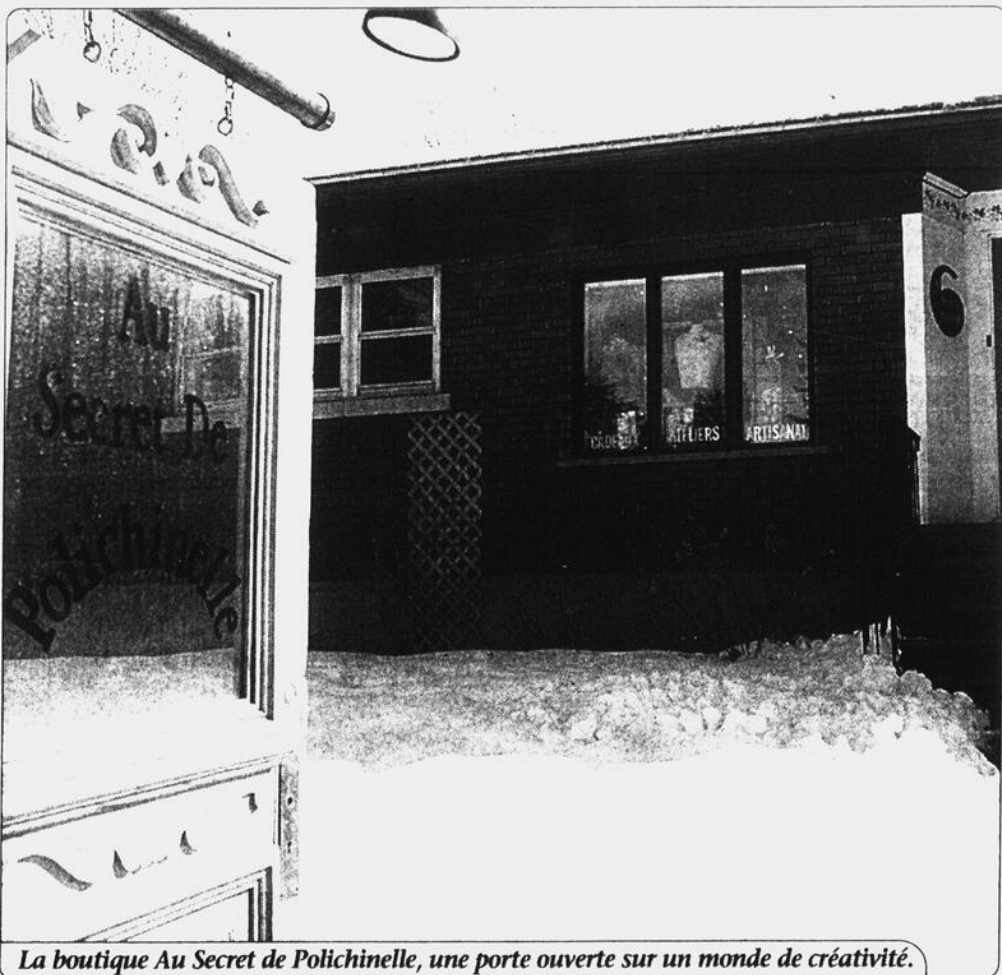
superficie pour ajouter une deuxième salle de cours, un coin pour les cadeaux et un coin pour le matériel d'artisanat. Quelques mois plus tard, le commerce recrutait Natasha Watier comme professeure de peinture décorative. Cette dernière est chroniqueuse à la revue *Le Lundi* et à l'émission «Simple comme Bonjour», à la télévision de Radio Canada. En septembre 2000, la boutique a aménagé une troisième salle de cours en plus de lancer un programme de cours à l'intention des adolescents.

L'an dernier, les propriétaires se sont lancées dans une nouvelle aventure en formant la compagnie «Les productions au Secret de Polichinelle» avec une nouvelle associée, Mariette Guérin. La nouvelle entreprise s'est donné la mission de promouvoir la peinture décorative à l'image du Québec. Elles ont ainsi produit 25 patrons de peinture décorative pour les distribuer dans l'ensemble du Québec et en Ontario. De plus, elles travaillent à l'élaboration d'une collection de six livres en peinture décorative et en artisanat.

Enfin, l'automne dernier, l'entreprise a organisé le salon *Passion Couleurs*, qui s'est déroulé au Campus du Fort Saint-Jean. Cet événement unique au Québec portait essentiellement sur la peinture décorative. Une exposition regroupait des fournisseurs de matériels et des artisans qui oeuvrent dans ce domaine. Les visiteurs pouvaient assister à des démonstrations de différentes techniques et ils pouvaient même suivre des cours. Le salon,

qui a duré une journée, a attiré plus de 3000 visiteurs venus d'un peu partout au Québec, de l'Ontario, des Maritimes et même du nord-est des États-Unis.

Fortes de ce succès, les organisatrices répéteront l'événement à la mi-octobre avec un salon qui s'étalera cette fois sur une période de quatre jours. ■



La boutique Au Secret de Polichinelle, une porte ouverte sur un monde de créativité.

## EN NOMINATION



**Pasquier**

87, boul. St-Luc,  
Saint-Jean-sur-Richelieu 450.349.6422

### Pasquier: un modèle pour les marchés d'alimentation

Entreprise familiale bien de chez nous, Pasquier de la famille Paquette d'Henryville figure parmi les grands du monde alimentaire. Avec ses 77 000 pieds carrés de plancher, elle représente la plus grande surface indépendante d'alimentation au Québec.

En plus d'intégrer une vraie fruiterie à un supermarché, Pasquier possède le plus grand département de produits surgelés en Amérique du Nord et celui de produits laitiers au Canada. Son concept «Minute Viande» qui s'est rapidement gagné la faveur populaire, continue d'évoluer avec l'ajout de nouvelles variétés et saveurs.

Ouvert en décembre 1993, le premier Pasquier attire une clientèle à la recherche d'un service de qualité. Toujours à l'écoute des consommateurs, les frères Paquette construisent le deuxième Pasquier inauguré en décembre 1998, selon une conception très novatrice. Le résultat parle de lui-même. Les gens affluent à chaque semaine pour faire leur épicerie.

Désirant offrir à sa clientèle une expérience de magasinage agréable, Pasquier conçoit diverses animations thématiques à l'intérieur de ses murs. Que ce soit par le biais de sa scène «Pasquier» ou se produisent nos talents régionaux, ou la visite de mascottes pour amuser les enfants, le marché d'alimentation redéfinit le portrait et la vocation des grandes surfaces.

En 2001, Pasquier introduit le concept des méga-étagères. Souvent jumelées à des promotions spéciales, plusieurs de ces présentations sont primées, comme celle de «Molson Dry» à Noël dernier, le plus bel étalage de bière au Québec. Dernièrement, en janvier 2002, Pasquier et la compagnie Heinz se sont mérités une place dans le livre des records Guinness en exhibant 100 000 boîtes de conserve, soit le plus grand étalage réalisé au Canada.

De réussite en réussite, Pasquier continue d'innover et n'a pas fini de nous étonner. L'année 2002 s'annonce des plus prometteuses pour cette entreprise grandissante.

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2002 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

FINALISTE AU CONCOURS DU COMMERCE PAR EXCELLENCE

# Dumoulin Hébert et Gouin, cinq décennies dans l'audio-vidéo

Il y aura bientôt cinquante ans que la famille Roy a acquis Hébert et Gouin, un commerce d'audio-vidéo qui affiche la bannière Dumoulin. L'entreprise est parmi les trois finalistes au concours du Commerce par Excellence de la Chambre de commerce.

Les actionnaires du commerce sont André et Denis Roy. Leur père, Marcel, a acheté l'entreprise en 1954, au moment où la télévision venait à peine d'arriver au Québec. À l'époque, le commerce logeait dans le local aujourd'hui occupé par le bar La Trinquette. Par la suite, Hébert et Gouin s'est installé pour quelques décennies au coin des rues Notre-Dame et Saint-Louis. Au début des années 80, les deux frères ont joint progressivement l'entreprise.

En 1992, Hébert et Gouin construit un tout nouveau bâtiment, boulevard du Séminaire, près de l'intersection de la rue Saint-Louis, où se trouve toujours le commerce. Ce déménagement est une étape charnière puisque Denis et André Roy ont alors acheté la totalité de l'entreprise. À ce moment, Hébert et Gouin employait une quinzaine de personnes.

Le marché de l'électronique est alors en pleine ébullition. La technologie évolue à un rythme d'enfer. L'audio-vidéo a de plus en plus d'atomes cro-

chus avec l'informatique et les télécommunications. La concurrence est féroce. En 1996, Hébert et Gouin adhère au réseau Dumoulin à la fois pour bénéficier de la force de marketing et du pouvoir d'achat d'un groupe et pour acquérir une expertise dans l'informatique personnelle.

En 1999, Bell Canada se départit de son réseau de boutiques de détail en les offrant à des franchisés. Hébert et Gouin achète la franchise Espace Bell du Carrefour Richelieu. Pour eux, ce n'était pas tout à fait nouveau puisque dès l'arrivée de la technologie cellulaire, en 1985, Hébert et Gouin est devenu représentant du réseau Bell Mobilité. Le commerce comptait déjà un rayon spécialisé dans les communications personnelles.

Ce secteur et celui de l'informatique personnelle ont pris une telle ampleur qu'en 2000, le commerce a dû être agrandi pour faire face à la croissance. C'est maintenant la photographie, qui entre dans les commerces d'électronique. Avec l'arrivée de la technologie numérique, la photographie et l'ordinateur personnel sont devenus des compléments.

Hébert et Gouin emploie maintenant une quarantaine de personnes à son commerce principal et à sa boutique du Carrefour Richelieu. ■



Hébert et Gouin compte maintenant une quarantaine d'employés.

**Bistro chez Nestor**

SALON DE TABAC & LIQUEURS

Salon de tabac et liqueurs

234, rue Richelieu  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
Réservations : (450) 542-9996

Le rendez-vous des gens d'affaires!

## POUR QUELQUES HEURES DE FÊTE

## Des mois de préparation pour organiser le Gala

Il faut des mois de préparation pour organiser le Gala de l'Excellence. Des mois qui passent toujours trop vite pour les dizaines de personnes qui s'impliquent dans l'organisation à un niveau ou à un autre.

Cette année, le comité du Gala est présidé par Hélène Roy. Les autres membres du comité sont Marie-Claude Beuvais, la directrice générale de la Chambre, Paul Bellefleur, le président, Caroline Berthiaume, employée de la Chambre, Sylvie Brosseau, du Conseil économique, Sylvain Cartier, Marcel Racine et

Catherine Thibodeau, tous administrateurs de l'organisme.

En plus de choisir un thème, le comité doit former un sous-comité responsable des mises en candidature. Il faut aussi former un jury pour juger les candidatures et préparer tout le programme. Si d'une année à l'autre, plusieurs collaborateurs demeurent fidèles à l'organisation, il faut s'assurer, d'une fois à l'autre, qu'ils seront toujours disponibles.

Comme c'est le cas depuis quelques années, l'orchestre sera sous la direction de Pierre-Armand Tremblay. Cet orchestre est formé de musiciens locaux qui n'ont rien à envier aux groupes professionnels. Il leur faut eux aussi préparer et répéter le programme de la soirée. Il ne leur suffit pas de présenter leur spectacle puisqu'ils doivent aussi assurer les enchaînements musicaux. La sonorisation et l'éclairage relèvent de la firme Berger Son et Lumière.

Toutes les entreprises candidates font l'objet d'une présentation télévisuelle sur grand écran, au moment de la remise du prix dans leur catégorie. Ces documents vidéos ont été prépa-

rés cette année par la Télévision du Haut-Richelieu sous la direction de Richard Racicot. C'est Ghislain Plourde, qui fait la narration des documents.

Pour sa part, la firme Tadam Design graphique s'est chargée du développement visuel, de la conception et de l'impression du programme. La décoration de la salle sera réalisée par Fleuriste Jean Guillet et les trophées ont été conçus et sont fabriqués par la firme Airceaugraf Gravure.

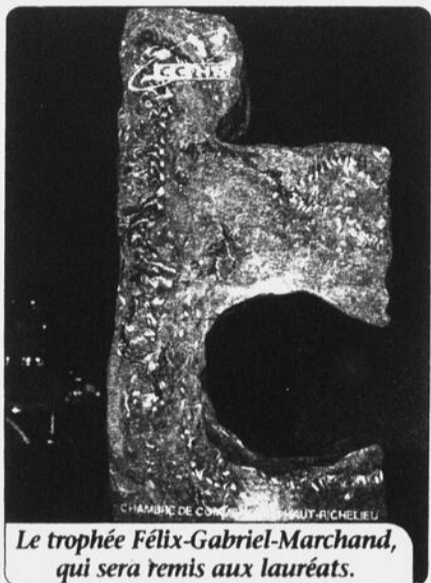
Dans la même veine, des entreprises du domaine de l'alimentation apportent leur contribution au menu du gala, soit la Fromagerie Au Gré des Champs, la Fromagerie Fritz Kaiser, le marché d'alimentation Pasquier et le

Vignoble Dietrich Jooss. Le chef exécutif de Buffet Irène du Haut-Richelieu, Guy Brosseau, et Mme Nicole Poulin, de la Société d'histoire ont aussi contribué à l'élaboration du menu.

Et qu'est-ce qu'on mangera, cette année, au gala de la Chambre de commerce? Consommé madrilène, salade Aïda sauce moutardée, faux filet de bovin sauce béarnaise, endives braisées, fraises parfumées au xérès donnent un aperçu de la composition du menu. Enfin, en cette année du Rallye international de camping et de caravaning, la Fédération québécoise de camping et de caravaning offrira le cocktail. Et quelques heures plus tard, on se dira à l'an prochain. ■



Hélène Roy, entourée des membres de son comité.



Le trophée Félix-Gabriel-Marchand, qui sera remis aux lauréats.

## Carnet de services



## Ascenseurs Richelieu inc.

- Ascenseurs / monte charge
- Ascenseurs et plates-forme pour handicapés
- Monte plat

- ENTRETIEN • RÉPARATION
- RENOVATION • INSTALLATION

**SERVICE 24 HEURES**

Tél.: (450) 357-9171 Pagette: (450) 542-2574

Télex: (450) 244-5151

185, rue Jacques-Cartier Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu



Michel Gaboury  
Président

Centre de Collision  
St-Jean Pierre Godin & Fils

- Évaluation gratuite assurance et particulier
- Remorquage 24 heures
- Carrosserie - peinture
- Centre d'esthétique



Pierre Godin  
propriétaire

**AUTOPRO**  
CARROSSERIE

**348-8488**

835, chemin Grand-Bernier,  
Saint-Jean-sur-Richelieu



LE CENTRE DE L'ORDINATEUR

Jean-Yves Croteau  
Président

jycroteau@belcro.com

640, boul. Industriel, bur. 103  
Saint-Jean-sur-Richelieu

Tél.: (450) 359-0113. Téléc.: (450) 359-0116  
MH: (514) 990-2770



Impression digitale Une qualité supérieure  
directe à la plaque

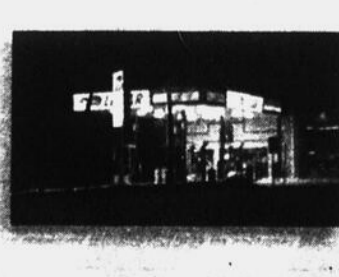
Économisez,  
le prix des négatifs,  
du travail de pré-presses et de la manutention  
Service plus rapide

165, rue Saint-Paul,  
St-Jean-sur-Richelieu, Qc  
J3B 1Z8

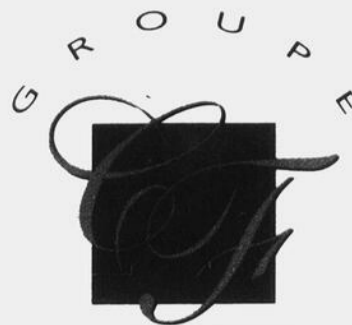
**359-6666**  
Fax: (450) 359-7777

les enseignes  
perfection

396 gr. bernier n.  
St-Jean-sur-Richelieu  
347-031  
SIGNALISATION EXTÉRIEURE



# Qui sommes-nous ?



## Le Canada Français

Le Groupe Le Canada Français sert à identifier quelque 30 compagnies oeuvrant dans le domaine des communications. Ces compagnies engagent près de 200 personnes à plein temps et une centaine de collaborateurs ou temps partiels. Actuellement, et sauf dans le cas des holdings, aucun actionnaire ne détient une majorité des actions dans l'une ou l'autre des compagnies. Plusieurs actionnaires, des hommes et des femmes du Haut-Richelieu d'abord, y sont propriétaires selon des pourcentages variés et selon les secteurs. La réunion du groupe vise principalement à favoriser une synergie et permettre à chacune des compagnies de bénéficier des compétences et services complémentaires multiples que l'on peut trouver dans l'ensemble.

**Robert Paradis, président**  
**Maryse Racicot-Gagnon, vice-présidente**  
**Renel Bouchard, directeur général**



### ÉDITION

Le Canada Français  
 Le Richelieu Dimanche  
 Le Richelieu Agricole  
 Le Régional  
 L'Avenir-Des Rivières  
 Le Coup d'Oeil de Napierville  
 Le Guide de Cowansville  
 L'Écho-Nomie de Farnham  
 Mia Communications  
 (Le Lien, Le Lien Municipal, Le Courrier de Cowansville, Le Journal de Marieville)

### IMMEUBLES

Place Héritage  
 Les Propriétés Gapa

### NOUVELLE ÉCONOMIE

Citémax  
 Cité du Haut-Richelieu

### PRÉ-ÉDITION

Les Ateliers Graphiques du Haut-Richelieu  
 Quadro-Pro  
 Quadro Couleurs (Saint-Jean)  
 Atelier La Griffes (Beauceville)  
 Atelier Pelligraph (Québec)

### SERVICES

Les Messageries Saint-Jean  
 Distributions du Guide  
 Poly-Encarts  
 Défi-Hebdo  
 Cible Communications  
 Promotion G & P  
 Cogesca  
 Match Phone  
 Tadam Design Graphique

### ANCIENNEMENT ASSOCIÉES

Net Communications  
 C.R.G.L.  
 Messageries de L'Avenir (Farnham)  
 Satvicom  
 Intra Média (Boucherville)  
 Composition P.D.L. (Longueuil)  
 Imprimerie Pro-Plus (Boucherville)  
 Atelier Le Pommier (Sorel)  
 L'Évènement (La Prairie)  
 Le Montérégien (Chambly)  
 Le Citoyen (Cowansville)  
 Imprimerie Chartier (Saint-Hyacinthe)  
 Câblotvision du Haut-Richelieu  
 Photo Jacques Paul

### HOLDINGS

Hebdo Multi-Services (Paradis)  
 Rentek (Bouchard)  
 Carimédia (Gagnon)

# Prix-CHOC!

IBM

**Processeur Intel Celeron de 750 MHz**

- Mémoire de 128 Mo
- Disque rigide de 20.0 Go
- Lecteur DC de 24x
- Fax/modem 56k V.90
- Écran 13.3" actif
- Windows Millennium

**1298\$**  
ou 44.05\$ par mois\*\*

MICOR

**Processeur Pentium III de 700 MHz**

- Mémoire de 128 Mo
- Disque rigide de 10.0 Go
- Lecteur DC de 24x
- Fax/modem 56k V.90
- Écran 14.1" actif
- Windows Millennium

**1598\$**  
ou 54.23\$ par mois\*\*

TOSHIBA **Satellite**

**Processeur Intel Celeron de 650 MHz**

- Mémoire de 64 Mo
- Disque rigide de 10.0 Go
- Lecteur DC de 24x
- Fax/modem 56k V.90
- Écran 13.1" actif
- Windows Millennium

**1398\$**  
ou 47.44\$ par mois\*\*

COMPAQ **PRESARIO**

**Processeur AMD Duron 1.0 GHz**

- Mémoire de 256 Mo
- Disque rigide de 20 Go
- Lecteur DVD 8x
- Sortie TV
- Fax/modem 56k V.90
- Port réseau 10/100
- Écran 14.1"

**1898\$**  
ou 64.41\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Celeron de 800 MHz**

- Mémoire de 128 Mo
- Lecteur DC 24x
- Disque rigide de 15 Go
- Fax/modem 56k V.90
- Écran 13.3" actif
- Windows Millennium

**1598\$**  
ou 54.24\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Celeron de 1000 MHz**

- Mémoire de 128 Mo
- Disque rigide de 20.0 Go
- Lecteur DVD 8x
- Fax/modem 56k V.90
- Port réseau 10/100
- Écran 13.3" • Windows XP

**1698\$**  
ou 57.62\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Celeron de 1.1 GHz**

- Mémoire de 256 Mo
- Disque rigide de 30.0 Go
- Lecteur DVD
- Fax/modem 56k V.90
- Port réseau 10/100
- Écran 14.1" • Windows XP

**1898\$**  
ou 64.41\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Pentium III de 1.1 GHz**

- Mémoire de 256 Mo
- Disque rigide de 30.0 Go
- Lecteur combo CD/DVD
- Fax/modem 56k V.90
- Port réseau 10/100
- Écran 14.1" • Windows XP

**2398\$**  
ou 81.38\$ par mois\*\*

**Processeur AMD Athlon 1.2 GHz**

- Mémoire de 256 Mo
- Disque rigide de 20 Go
- Lecteur combo CD/DVD
- Fax/modem 56k V.90
- Port réseau 10/100 • Sortie TV
- Écran 14.1" • Windows XP

**2298\$**  
ou 77.98\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Pentium III de 1.0 GHz**

- Mémoire de 512 Mo
- Disque rigide de 30.0 Go
- Lecteur combo CD/DVD
- Fax/modem 56k V.90
- Port Ethernet • Écran 14.1"
- Windows XP • Anglais seulement

**2498\$**  
ou 84.77\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Pentium IV de 1.6 GHz**

- Mémoire de 256 Mo
- Disque rigide de 30.0 Go
- Fax/modem 56k V.90
- Lecteur combo CD/DVD
- Port réseau 10/100
- Écran 15" • Windows XP

**2798\$**  
ou 94.95\$ par mois\*\*

**Processeur Intel Pentium III de 1.1 GHz**

- Mémoire de 512 Mo
- Disque rigide de 40.0 Go
- Lecteur combo CD/DVD
- Fax/modem 56k V.90
- Port Ethernet
- Écran 15" • Windows XP

**2998\$**  
ou 101.74\$ par mois\*\*

PLUS CORPORATION

**Ultra-polyvalent!**  
S'adapte à plusieurs formats d'écrans pour présentations visuelles et projections de films DVD!



Transportez l'image à la maison, au chalet, au bureau...

Seulement 2.9 livres et 1.9" d'épaisseur!

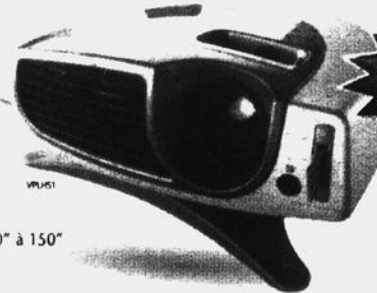
**3498\$**

SONY

Image jusqu'à 150" Compatible HDTV

Projecteur portatif

- Résolution de 800 x 600
- 700 lumens ANSI
- Compatible pour la télé à haute définition (1080i)
- Adapté pour les formats d'écrans de 40" à 150"
- Fente "Memory stick" pour visualiser des images JPEG
- Haut-parleurs • Télécommande



Promotion! Écran de 100" GRATUITE! (Valeur de 1995\$)

**4998\$**

Les illustrations peuvent différer. Offre pour un temps limité. \*Détails en magasin. \*\* Financement 36 mois basé sur un taux d'intérêt de 13.5% composé mensuellement. Sur approbation du crédit. Taxes en sus. Détails en magasin.

Félicitations aux nominés du Gala de l'Excellence!

PROPRIÉTAIRE À ST-JEAN: HÉBERT & GOUIN AUDIO-VIDÉO

# Dumoulin

Électronique • Informatique • Photo • Communications



391, du Séminaire Nord, St-Jean • 348-9377

071-724-2048-7