

**leDroit**

# AFFAIRES

GATINEAU/OTTAWA

A portrait of Raymond Brunet, a middle-aged man with a grey beard and mustache, smiling. He is wearing a grey checkered blazer over a white shirt. The background is a blurred interior with a colorful abstract painting.

## FAMILLE DE BÂTISSEURS

**Raymond Brunet**  
Ed Brunet et Associés

1 VALET

Un valet virtuel multimillionnaire

Partenaire platine  
**BRIGIL**

DOSSIER

Pourquoi choisir Gatineau ?

# MAÎTRISE LES COURBES ATTIRE LES REGARDS.

L'ÉVÉNEMENT *F SPORT* DE LEXUS

LEXUS  
**NX**

LEXUS  
**RX**



*F SPORT Série 1 illustré*



*F SPORT Série 1 illustré*

## 2019 NX 300 *F SPORT*

TAUX DE LOCATION

**0.9%\***

39 MOIS

PAIEMENT AUX 2 SEMAINES À PARTIR DE

**238\$\***

À COMPTER 5 920\$\*

CRÉDIT *F SPORT* JUSQU'À

**2500\$^**

PAIEMENT INCLUS LE CRÉDIT *F SPORT* DE 2 500\$

## 2019 RX 350 *F SPORT*

TAUX DE LOCATION

**1.9%\***

39 MOIS

PAIEMENT AUX 2 SEMAINES À PARTIR DE

**308\$\***

À COMPTER 8 400\$\*

CRÉDIT *F SPORT* JUSQU'À

**2000\$^**

PAIEMENT INCLUS LE CRÉDIT *F SPORT* DE 2 000\$

VOTRE CONCESSIONNAIRE LEXUS D'OTTAWA



BEL-AIR LEXUS

435, ch. McArthur  
613.741.3270

\**F SPORT* Crédits disponibles à l'achat/location au détail de modèles neufs 2019 sélectionnés, applicables après taxes sur le plein montant du prix négocié. Le véhicule doit avoir été acheté/loué, enregistré et livré au plus tard le 2 juillet 2019. \*Offres de location par Services financiers Lexus, sur approbation de crédit. \*Offre de location à long terme. Total de 84 paiements bimensuels de location requis pour la durée du bail. Engagement total de 22,961\$. \*Exemple représentatif de location basé sur le modèle NX 300 2019 sfx "K" sur un bail de 39 mois à un taux annuel de 0.9% et Prix Complet Lexus de 53,656\$. Paiement bimensuel de location de 238\$ avec dépôt de 5 920\$ à l'inception du bail. Total de 84 paiements bimensuels de location requis pour la durée du bail. Engagement total de 66,256\$. Paiement bimensuel de location de 308\$ avec dépôt de 8,400\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel de location exigible à l'inception du bail. Total de 84 paiements bimensuels de location requis pour la durée du bail. Engagement total de 28,206\$. Allocation de 52,000 kilomètres; frais de 0.20\$/km par kilomètre excédentaire. Prix Complet Lexus incluant transport et préparation (2,075\$), frais environnementaux : pneus (20,70\$), etc.

# ES,

# LEXUS

VIVEZ L'EXCEPTIONNEL



## LEXUS IS

## LEXUS ES



Série 2 illustré

F SPORT Série 1 illustré

F SPORT Série 1 illustré

### 2019 IS 300 AWD F SPORT

|                  |                                     |                        |
|------------------|-------------------------------------|------------------------|
| TAUX DE LOCATION | PAIEMENT AUX 2 SEMAINES À PARTIR DE | CRÉDIT F SPORT JUSQU'À |
| <b>0.9%*</b>     | <b>198\$*</b>                       | <b>3500\$^</b>         |
| 39 MOIS          | ACOMPTÉ 6 190\$*                    |                        |

PAIEMENT INCLUS LE CRÉDIT F SPORT DE 3 500\$

### 2019 ES 350 F SPORT

|                  |                                     |                        |
|------------------|-------------------------------------|------------------------|
| TAUX DE LOCATION | PAIEMENT AUX 2 SEMAINES À PARTIR DE | CRÉDIT F SPORT JUSQU'À |
| <b>1.9%*</b>     | <b>258\$*</b>                       | <b>1000\$^</b>         |
| 39 MOIS          | ACOMPTÉ 6 370\$*                    |                        |

PAIEMENT INCLUS LE CRÉDIT F SPORT DE 1 000\$

## A-GATINEAU belairlexus.com

ur, angle St-Laurent, Ottawa

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

Exemple représentatif de location basée sur le modèle IS 300 AWD 2019 sfx 'F', bail de 39 mois à un taux annuel de 0.9% et Prix Complet Lexus de 49,606\$. Paiement bimensuel de location de 198\$ avec dépôt de 6,190\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel de location exigible à l'inception du bail de 5,920 ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel de location exigible à l'inception du bail. Total de 84 paiements bimensuels de location requis pour la durée du bail. Engagement total de 26,073\$. \*Exemple représentatif de location basé sur le modèle ES 350 2019 sfx 'G' sur un bail de 39 mois à un taux annuel de 1.9% et Prix Complet Lexus de 52,606\$. Paiement bimensuel de location de 258\$ avec dépôt de 6,370\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel de location exigible à l'inception du bail. Total de 84 paiements bimensuels de location requis pour la durée du bail. Engagement total de 26,073\$. Exemple représentatif de location basé sur le modèle ES 350 2019 sfx 'F' sur un bail de 39 mois à un taux annuel de 1.9% et Prix Complet Lexus de 52,606\$. Paiement bimensuel de location de 258\$ avec dépôt de 6,370\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement bimensuel de location exigible à l'inception du bail. Total de 84 paiements bimensuels de location requis pour la durée du bail. Engagement total de 26,073\$. Taxes, immatriculation, enregistrement (si applicables), frais de concessionnaire (si applicables) et assurances en sus. L'offre Lexus prend fin le 2 juillet à moins de prolongement ou de révision. Tous les détails chez Bel-Air Lexus.



## UNE QUALITÉ ET DES AVANTAGES REMARQUABLES



### 2016 Lexus GS 350 Premium

Sièges avant chauffants et ventilés, détecteur de recul, système de navigation, caméra de recul, phares avant LED de haute qualité. 41 000 km

**40 900\$**

L0418



### 2015 Lexus ES 350 Technology

Intérieur en cuir, système de navigation, roues d'aluminium 18 pouces, système audio Mark Levinson, sièges à mémoire conducteur et passager, toit de verre panoramique. 71 742 km

**26 900\$**

L0458



### 2016 Lexus NX 200t Sport

Système de navigation, essuie-glaces détecteurs de pluie, chargement sans fil, système pré-collision, régulateur de vitesse à contrôle radar dynamique, feux de croisement automatiques. 57 035 km

**38 900\$**

L0505



### 2015 Lexus IS 250 Premium

Intérieur en cuir, volant chauffant, caméra de recul, roues d'aluminium 18 pouces, toit ouvrant électrique, caméra de recul, sièges chauffants et ventilés. 55 106 km

**29 900\$**

L0507

## FINANCEMENT À PARTIR DE 1.9% SUR MODÈLES SÉLECTIONNÉS



### 2016 Lexus IS 350 Sport

Suspension à ajustement variable, Sièges F Sport, groupe F Sport Aero, système de navigation, caméra de recul, toit ouvrant, phares à LED. 38 237 km

**36 900\$**

L0529



### 2017 Lexus NX 200t

Chargement sans fil, système de navigation, essuie-glaces détecteurs de pluie, phares avant à LED, régulateur de vitesse, phares de croisement automatiques, suspension à ajustement variable. 47 722 km

**40 900\$**

L0524



### 2016 Lexus NX 200t Sport

Chargement sans fil, essuie-glaces détecteurs de pluie, phares avant à LED, régulateur de vitesse à contrôle radar dynamique, suspension à ajustement variable et beaucoup plus. 54 075 km

**39 300\$**

L0516



### 2016 Lexus RX 350

Intérieur de cuir brun noble, toit ouvrant, sièges chauffants et ventilés, volant chauffant, siège arrière chauffant, caméra de recul, système audio à 12 haut-parleurs. 60 966 km

**40 900\$**

L0526

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

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

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

# LES VACANCES, C'EST...



« Une fois que tous mes collègues ont pris leurs vacances estivales, qu'ils sont revenus en pleine forme et prêts à relever les défis, c'est à mon tour! Pour moi, les vacances idéales, c'est partir avec ma conjointe Martine pour découvrir un pays de l'Europe en septembre, où la température est encore superbe. Et c'est aussi une semaine de golf avec les boys en novembre, avant que l'hiver arrive! »

**Guy Leblanc**  
 Directeur général, Galeries Aylmer  
 Vice-président à la location Groupe Heafey

« Selon moi, les vacances sont plus qu'une nécessité; elles sont un devoir! Elles sont essentielles pour décrocher de la routine, refaire le plein d'énergie, se détendre, se divertir et se dépayser. Elles permettent aussi de passer des moments de qualité avec les êtres chers tout en se ressourçant sur le plan physique et mental. En se déconnectant du travail et de tous nos outils électroniques, on y revient avec les batteries bien « énergisées ». Je suis convaincue que l'engagement et la productivité des employés sont plus élevés grâce à des moments de vacances toujours bien mérités. »



**Lise Bourgeois**  
 Présidente-directrice générale  
 La Cité



« Pour moi, les vacances, c'est de passer du temps de qualité avec mes enfants et leurs conjoints (es), ainsi qu'avec mes petits-enfants que je taquine avec amour et qui me le rendent bien! L'endroit importe peu. La famille, c'est pour moi ce qu'il y a de plus beau au monde. »

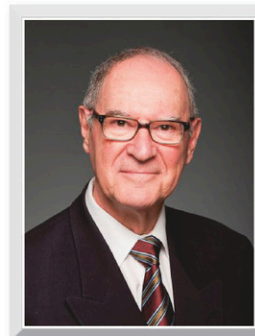
**Alain Raymond**  
 Président  
 Groupe Raymond



« Plus elles approchent, plus on sent une baisse d'énergie. Nous accueillons nos vacances avec gratitude. Personnellement, c'est du temps de qualité avec mon conjoint que je délaisse pas mal durant l'année. Je ne prendrai pas de courriels de travail, j'en profiterai pour lire et voyager pour mon plaisir. »

**Louise Andrée Pelletier**  
 Directrice des campagnes de financement  
 Société canadienne de la SP - section Outaouais

« Ah! Les vacances! Un beau prétexte pour lâcher prise et s'évader du train-train quotidien. Depuis quelques années, mes vacances annuelles sont des escapades culturelles qui me permettent de belles découvertes tout en restant « un peu branché » sur le monde des arts visuels, la raison d'être de mes activités professionnelles. Les prochaines me mèneront en Gaspésie, plus particulièrement à Percé, où je visiterai, au Musée Le Chafaud, l'exposition rétrospective des œuvres de Kittie Bruneau, artiste de ma galerie, qui célébrera 90 ans en octobre prochain. »



**Jean-Claude Bergeron**  
 Propriétaire et directeur  
 Galerie d'art  
 Jean-Claude-Bergeron

# SOMMAIRE

---



**LES EXPERTS****30 PHILANTHROPIE**

De plus en plus de « philanthropreneurs » s'associent à des causes sociales qui leurs tiennent particulièrement à cœur.

**51 SCÈNE CULINAIRE**

Le 14 août, le Café du Centre national des arts sera chose du passé. Il laissera place à l'art culinaire au 1 Elgin.

**52 MODE D'AFFAIRES**

En créant la ligne de vêtements Moss, Janie Boivin, âgée de 19 ans, et Lara Kelly, 18 ans, ont compris qu'il n'est jamais trop tôt pour entreprendre.

**54 SPIRITUEUX**

L'Écosse est reconnue pour la qualité de ses whiskies. Et la maison Ardbeg n'échappe pas à cette règle.

**LES PORTRAITS****5 VERS UNE 5<sup>e</sup> GÉNÉRATION**

Fondée il y a 118 ans, l'entreprise Ed Brunet et Associés et son patron Raymond Brunet, préparent la relève familiale. Pour une cinquième fois.

**31 LE MENTOR**

Qui dit barbotine dit Slush Puppie. Et qui dit Slush Puppie dit André Beaudoin, un Gatinois qui a cédé les guides de son entreprise à son fils Jean-Rock.

**35 POURVOIRIE SHANNON**

Depuis 40 ans, la famille Danis accueille tout autant des mordus de chasse et pêche que des néophytes

sur son territoire, véritable terrain de jeux de 335 kilomètres carrés.

**39 MINER AQUA GREEN FOOD**  
Une nouvelle entreprise de l'est ontarien révolutionne le monde agricole avec son système d'aquaponie où les employés du mois sont des tilapias.

**LE DOSSIER****14 ID GATINEAU**

Parce qu'elle demeure encore la grande méconnue des investisseurs, la Ville de Gatineau passe en mode grande séduction pour attirer des nouvelles entreprises. L'objectif ? Tripler le nombre d'investissements.

**L'ENTREPRENEURIAT****11 IVALET**

Le grand patron de Devcore, Jean-Pierre Poulin, voit grand pour son entreprise 1Valet. Née dans la région, la « start-up » lorgne maintenant le vaste marché de Toronto.

**43 LA VISION DE VCV**

Constatant le bouillonnement économique qui prévaut sur son territoire d'intervention, Vision Centre-Ville de Gatineau rêve de devenir une société de développement commercial.

**47 SHOP MOI ÇA**

Pas facile de trouver le cadeau idéal, que ce soit pour un parent ou un client. Deux entrepreneures de Gatineau ont décidé de transformer leur passion du magasinage en boutique en ligne.



**leDroit AFFAIRES**  
GATINEAU/OTTAWA

ledroitaffaires.ca  
affaires@ledroit.com

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

**PRÉSIDENT ET ÉDITEUR**  
Pierre-Paul Noreau

**RÉDACTEUR EN CHEF**  
Patrice Gaudreault

**DIRECTRICE DE L'INFORMATION**  
Geneviève Turcot

**COORDINATION**  
Jean Gagnon

**COLLABORATEURS**  
Ethel Côté  
Jean Gagnon  
Marc Gauthier  
Éric Godmaire  
Denis Gratton  
Pierre Jury  
Dominique La Haye  
Jean-Simon Milette  
Émilie Pelletier  
Isabelle Rhéaume  
Benoit Sabourin  
Hugues Théorêt

**DIRECTEUR PRINCIPAL  
VENTES ET MARKETING**  
Éric Brousseau

**DIRECTRICE DES VENTES  
CAHIERS SPÉCIAUX**  
Sylvie Charette

**DIRECTEUR PRINCIPAL  
PRODUCTION**  
Raymond Bégin

**GRAPHISTE**  
Patrick Dignard

**PHOTOGRAPHES**  
Étienne Ranger  
Martin Roy  
Patrick Woodbury

**IMPRESSION**  
TC • Imprimeries  
Trancontinental

LA VIE D'HÔTEL, CHEZ SOI.

460

ST-LAURENT

VISITEZ NOS UNITÉS-MODÈLES AU 460 BOUL. ST-LAURENT, OTTAWA.

## SUITES LUXUEUSES À LOUER - IDÉAL POUR JEUNES RETRAITÉS ACTIFS

Tout inclus à partir de **1 900\$/MOIS\***

### FORMULE TOUT INCLUS

- > Réfrigérateur, four et lave-vaisselle en acier inoxydable
- > Laveuse et sècheuse
- > Chauffage et électricité
- > Climatisation
- > Câble et téléphone
- > Internet haute vitesse
- > Eau
- > Frais de condo
- > Taxes municipales
- > Taxes scolaires

### SERVICES 5 ÉTOILES

- > Clinique médicale
- > Surveillance 24h
- > Piscine, spa et sauna
- > Terrasse sur le toit
- > Café-bistro
- > Stationnement intérieur
- > Restaurant gastronomique
- > Salle d'entraînement
- > Lounge Apogée



**613.702.2306**



SEULEMENT À 1,5 KM DE L'HÔPITAL MONTFORT!



- APOGEE -

LA VIE D'HÔTEL, CHEZ SOI

BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

\*Sujet à changement sans préavis. Certaines conditions s'appliquent. Communiquez avec le conseiller en location pour plus d'informations. RBQ: 8007-6490-04

# LES BRUNET, UNE LIGNÉE DE GRANDS BÂTISSEURS

par **Hugues Théorêt** / Collaboration spéciale

**LORSQU'ON RETRACE LE PARCOURS DE L'ENTREPRISE ED BRUNET ET ASSOCIÉS,** on revisite de larges pans de l'histoire de l'Outaouais. Cent dix-huit ans après sa fondation, l'entreprise est moderne et en pleine expansion.

C'est en 1901 qu'Édouard Brunet fonde l'entreprise qui porte encore aujourd'hui son nom. Dans les années 1920, Édouard cède les rênes de la compagnie à son fils Raymond. Ce dernier déménage le siège social dans l'édifice actuel de la rue Dumas, dans le secteur Hull de Gatineau. Raymond Brunet voit grand. Sous sa direction, la compagnie connaît une croissance rapide. Plusieurs édifices prestigieux sont construits à cette époque et occupent encore une place importante dans la collectivité. On pense aux maisons du Quartier-du-Moulin près de la CIP dans le secteur Gatineau, à l'hôpital Pierre-Janet (1936), au Centre de détention de Hull (1938), à La Fonderie de Hull (1942) et au Centre Robert-Guertin (1957).

Raymond Brunet était avant-gardiste.



PHOTO ETIENNE RANGER, LE DROIT

**Raymond Brunet**  
Ed Brunet et Associés

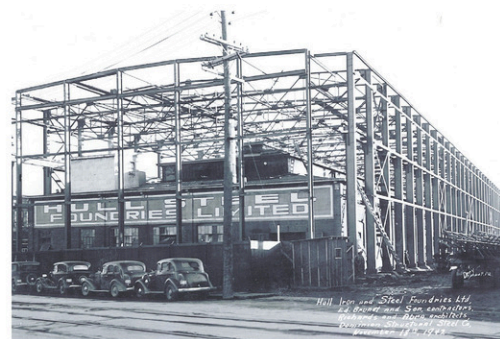
De façon générale, la règle chez les constructeurs était de fermer les chantiers l'hiver. Mais pas chez Ed Brunet. Raymond avait développé des techniques de chauffage des fondations pour faciliter le mûrissage du béton. Cela explique pourquoi on l'avait surnommé « Monsieur Winter », raconte son petit-fils Raymond Brunet, l'actuel président d'Ed Brunet et Associés, qui se dit doublement fier de porter le nom et le prénom de son grand-père qui était un homme plus grand que nature.

Plus qu'un entrepreneur, Raymond Brunet a marqué l'histoire de l'ancienne Ville de Hull. Il a occupé le poste de maire, de 1940 à 1948, à une époque où Hull jouissait d'une réputation peu enviable avec ses nombreux bordels et maisons de jeux illégaux. Dès son arrivée en fonction, le maire Brunet a procédé à l'assainissement des mœurs de la ville. Mais la paix fut de courte durée et, après son règne, Hull est vite retombée dans ses mauvaises habitudes.

En 1962, c'est le fils aîné de Raymond, Gilles, qui prend la relève. Suivant les traces de son père, Gilles Brunet continue de faire croître l'entreprise, érigeant des centaines de bâtiments commerciaux, industriels et résidentiels au Québec et en Ontario. Parmi ceux-ci, citons le Centre Asticou en 1967 et l'École secondaire Philemon Wright en 1970.

En 1984, le jeune Raymond Brunet, diplômé en génie civil de l'Université d'Ottawa, se joint à l'entreprise de son père après avoir travaillé au ministère de l'Approvisionnement et des Services Canada pendant quatre ans. Cette expérience enrichissante l'emmène vivre pendant un an à Saint-Louis, dans l'État du Missouri, où il occupe le poste d'agent d'achats pour les avions de chasse F-18. Il a eu aussi l'opportunité d'agir en tant que conseiller spécial du ministre pour la période des questions à la Chambre des communes. « Mon expérience au fédéral m'a beaucoup aidé dans ma carrière car cela m'a permis de mieux connaître le fonctionnement de l'attribution des contrats au gouvernement », de dire Raymond Brunet.

En 1995, Raymond prend le flambeau des mains de son père, Gilles, après avoir recruté deux partenaires clés, Jim Wilson et Philippe Houle. À la même époque, Raymond et Jim s'engagent, un après l'autre, dans le programme exécutif de maîtrise en Administration des affaires à l'Université d'Ottawa et ils obtiennent leur MBA en 1997 et 1999 respectivement.



La construction de la Fonderie en 1942.

L'entreprise continue de croître et de se moderniser sous leur gouverne. Menée par des ingénieurs civils et gestionnaires, l'entreprise se lance dans des projets de construction plus complexes et stimulants comme des aqueducs, des usines d'épuration d'eau, et tant d'autres.

Au cours des années, Raymond Brunet et Jim Wilson se sont impliqués bénévolement et de façon importante dans leur industrie, au sein de différentes associations en Outaouais, à Ottawa, et à la grandeur du Québec. Raymond a même occupé le poste de président de l'Association canadienne de la construction en 2007. Le duo continue d'encourager les membres de leur équipe à s'impliquer de la même façon.



La rénovation de la Fonderie en 2004.

# BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »



## Préservons le patrimoine

Les dirigeants d'Ed Brunet et Associés démontrent aussi un intérêt particulier pour la préservation du patrimoine. L'entreprise a d'ailleurs réalisé plusieurs projets de restauration et de rénovation d'édifices à caractère patrimonial dans la région, notamment à Rideau Hall pour le compte de la Commission de la capitale nationale (CCN) et sur la colline parlementaire pour le gouvernement du Canada. Elle a aussi assuré les travaux de rénovation du Moulin de Wakefield au début des années 2000. Il y eut aussi l'école Larocque, dans le secteur Hull, qui a été convertie en résidences pour personnes âgées et la Fonderie de Hull qui connaît une seconde vie grâce au Centre multisports.

### UN BON COUP ?

Mes trois partenaires depuis plus de 30 ans : ma conjointe Murielle, Jim Wilson et Philippe Houle.

### UN MOINS BON COUP ?

Investir dans des secteurs qui ne sont pas nos plus grandes forces.

### UN MENTOR ?

Mon père Gilles.

### UN CONSEIL ?

Être toujours transparent et honnête.

C'est un juste retour des choses, car c'est le grand-père Brunet qui avait construit la Fonderie dans les années 1940. Il en va de même pour la construction du projet Zibi auquel participe activement Ed Brunet et Associés depuis le tout début. D'ailleurs, l'entreprise est très fière du nouveau bâtiment de condominiums qui vient tout juste d'ouvrir ses portes. L'entreprise est aussi responsable de la construction du projet de la Ferme Hendrick à Chelsea, un endroit reconnu pour son caractère unique et ses belles résidences situées autour d'un jardin biologique à l'orée du parc de la Gatineau.

Raymond Brunet a la réputation de s'entourer de gens solides et dévoués à qui il transmet son sens de l'éthique et ses valeurs d'intégrité. Grâce à ses qualités de leadership, il réussit aisément à motiver son équipe. Il a toujours prôné l'équilibre travail-famille tant pour lui-même que pour ses employés. Il favorise la mixité et la diversité au sein de ses troupes et se dit très fier d'avoir recruté une grande proportion de femmes au sein de son entreprise. Dès les années 1990, Ed Brunet et Associés fut d'ailleurs très avant-gardiste en mettant en place un programme visant à compenser la différence de salaire de ses employées féminines pendant leur congé de maternité.

L'ensemble des valeurs que véhicule Raymond Brunet fait en sorte qu'il gagne rapidement l'engagement et la loyauté des membres de son équipe qui ne connaît qu'un très faible roulement. D'ailleurs, il y a quelques années, l'entreprise a été reconnue comme étant un des 20 meilleurs employeurs de la région. Dans cette veine, les dirigeants d'Ed Brunet et Associés ont également ouvert l'actionnariat de l'entreprise à certains employés clés et ils continuent à favoriser des mesures de ce genre qui assurent la rétention des membres l'équipe.



**FIER PARTENAIRE  
DU DROIT AFFAIRES**

## Vers une cinquième génération

Depuis deux ans, l'entreprise vit une croissance importante. Elle compte une cinquantaine d'employés à temps complet et mène plusieurs projets d'envergure tant dans la région de la capitale nationale, qu'à l'extérieur. Parmi les plus grands chantiers en cours et à venir, Raymond Brunet cite l'usine de culture de cannabis biologique TGOD (The Green Organic Dutchman) à Salaberry-de-Valleyfield et le campus Outaouais de la faculté de médecine de l'Université McGill qui ouvrira en août 2020.

Raymond Brunet a également réussi à transmettre sa passion pour la construction à la cinquième génération de Brunet. En effet, sa fille aînée, Sophie, et son gendre Ali, tous deux architectes, ont joint l'entreprise il y a près de quatre ans. Son fils, Sébastien, qui travaillait à temps partiel pour la compagnie depuis l'adolescence, vient d'obtenir son diplôme d'ingénieur et a rejoint récemment l'entreprise de façon permanente. L'an dernier, Raymond a convaincu sa conjointe Murielle Brazeau de rejoindre l'entreprise après 30 ans de service comme avocate et haut fonctionnaire dans la fonction publique fédérale.



Raymond Brunet est entouré à sa gauche, par son gendre Ali Torabi, sa fille Sophie Brunet, et à sa droite, sa conjointe Murielle Brazeau, ainsi que son fils Sébastien Brunet.



ED BRUNET ET ASSOCIÉS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**  
Entrepreneur général

**ANNÉE DE LA FONDATION:**  
1901

**VILLE :**  
Gatineau

**PRÉSIDENT:**  
Raymond Burnet

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**  
50 (sans compter les contractuels)

**SITE INTERNET :**  
edbrunet.com

Malgré un horaire fort chargé, Raymond Brunet et Murielle Brazeau trouvent le temps et l'énergie pour s'impliquer dans la communauté. Raymond préside le conseil d'administration de la maison Mathieu Froment-Savoie. Sa conjointe agit comme vice-présidente de Centraide Outaouais. C'est sans compter la Fondation Brunet qui finance diverses causes dans la région associées à la santé, à la pauvreté et aux enfants. « C'est important pour nous de redonner à la communauté. On a le sentiment de bâtir quelque chose de durable pour des causes qui nous sont chères », disent-ils. Mais leur plus grand défi reste de préparer et d'assurer la relève de l'entreprise pour la conduire vers la cinquième génération.



## VACANCES : CELUI QUI PART, CELUI QUI RESTE...

On estime à 85% le nombre de Québécois qui prennent des vacances durant l'été. Leur tâche est cependant parfois compliquée par toutes sortes de contraintes : patron *workaholic*, priorité d'employés cumulant plus d'ancienneté de fonction, nécessité de s'arrimer avec les dates de congé du conjoint, etc.

Certaines entreprises ont des règles sévères concernant les vacances : interdiction de congé certains mois de l'année, pas plus de deux ou trois semaines consécutives, pas de congés pour certains employés en même temps que le patron, nécessité de rester « accessible » par courriel ou téléphone...

Il est pourtant nécessaire et même avantageux pour l'entreprise, d'offrir le moins de restrictions possible aux vacances. Saviez-vous qu'un Canadien sur quatre ne prend pas ses vacances annuelles? Le repos permet à l'employé de recharger ses

batteries, d'oublier les tensions reliées au travail et en général, il revient au boulot en meilleure forme, ce qui diminue le risque d'erreurs au travail ou de maladies.

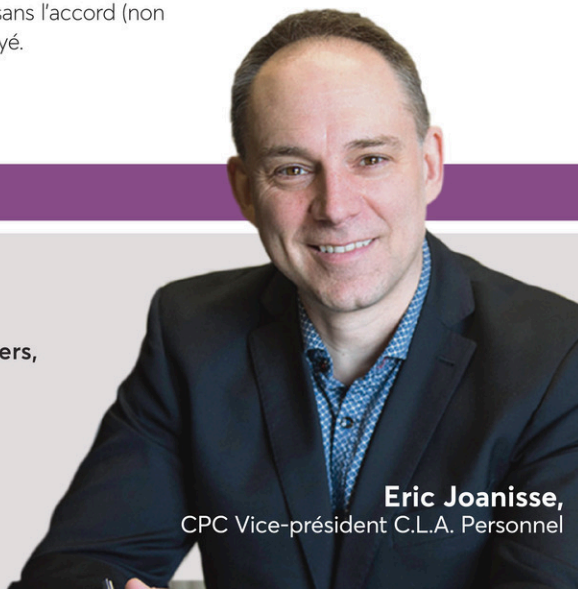
### Petit guide du parfait patron

Votre entreprise a-t-elle une politique claire relativement aux vacances et congés? Sinon, il est grand temps d'y voir pour éviter les frustrations!

- Le choix ultime des vacances appartient à l'employeur. *La Loi sur les normes du travail* prévoit un minimum de deux semaines pour un employé à temps plein. Dès les mois de mars/avril, demandez à vos employés de vous faire part des dates prévues.
- Selon la Loi, aucune vacances prévue ne peut être déplacée ou annulée à moins de quatre (4) semaines d'avis, sans l'accord (non forcé) de l'employé.
- Prévoyez votre horaire de production en fonction des absences. Embauchez du personnel temporaire au besoin. Ne tentez pas de contacter vos employés absents.
- Le départ et le retour de vacances ne doivent pas forcer l'employé à crouler sous le travail. Prévoyez en conséquence.
- Ne proposez pas à vos employés de « monnayer » leurs vacances en les échangeant contre de l'argent.
- Ne créez pas, et ne tolérez pas un climat où les vacances sont dévalorisées. Un employé ne doit pas être critiqué parce qu'il se prévaut d'un congé auquel il a droit.
- Affichez votre politique et assurez-vous que tous les employés la connaissent.

### CONSEIL D'EXPERT

Selon certaines études, on devrait prendre une semaine de repos tous les trois mois! Plusieurs employés temporaires qualifiés n'attendent que la chance de remplacer les vacanciers, pourquoi vous en priver? Un traitement équitable des vacances favorise la santé et le sentiment d'appartenance des employés envers l'entreprise. N'est-ce pas là une proposition gagnant/gagnant?




**Eric Joannis,**  
CPC Vice-président C.L.A. Personnel

# Besoin d'employés? On peut vous aider!



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

 370, boul. Gréber  
(suite 205),  
Gatineau (Qc)  
J8T 5R6

 819 771-0830



# Votre compagnie en bonne compagnie

Tout va mieux avec des experts  
qui vous aident à propulser votre entreprise

[bnc.ca/entreprise-demarrage](https://bnc.ca/entreprise-demarrage)

# 1VALET S'INSTALLE À TORONTO

par **Benoit Sabourin**  
Le Droit

## LA « START-UP »

**GATINOISE 1VALET**, qui se spécialise dans l'offre de services à domicile et le développement de « bâtiments intelligents », a conclu en mai une première ronde de capital d'amorçage de 5,15 millions de dollars, en plus d'ouvrir un bureau dans la grande région de Toronto. Cette première exportation de 1VALET hors des frontières de la capitale nationale n'est que la pointe de l'iceberg, assure le président et fondateur de l'entreprise, Jean-Pierre Poulin.

PHOTO ARCHIVES, LE DROIT



**Jean-Pierre Poulin**  
1VALET

## Votre compagnie en bonne compagnie

Tout va mieux avec des experts qui vous aident à propulser votre entreprise

[bnc.ca/entreprise-demarrage](http://bnc.ca/entreprise-demarrage)



« Ce qu'on a réussi à faire, c'est lever un peu plus de 5 millions \$ sur une évaluation de 50 millions \$. C'est deux fois plus vite que ce que Shopify et Uber ont réussi à faire. Ce n'est pas rien ce qui vient d'arriver. Habituellement, une « start-up » va lever 2 ou 3 millions et va laisser 35 % de sa compagnie sur la table. Nous, on a levé 5,15 millions \$ en un an, avant que notre produit soit sur le marché et on a seulement laissé 10% de notre entreprise sur la table. Je ne pense pas que ce soit déjà arrivé en Outaouais », lance fièrement M. Poulin.

Ce visage bien connu du secteur immobilier dans la région - il est propriétaire du Groupe Devcore - voit grand pour IVALET.

Fondé à la fin 2016, IVALET joue en quelque sorte le rôle d'un valet virtuel pour l'utilisateur. L'application permet à son usager de commander divers produits et services commerciaux dans le confort de sa demeure, à même la tablette qui est intégrée dans son unité de logement.



De la résidente qui souhaite avoir une nouvelle coupe de cheveux à domicile au locataire qui souhaite faire changer ses pneus ou réparer son pare-brise sans avoir à se déplacer, en passant par le grand-oncle qui veut embaucher un traiteur pour préparer le dîner de Noël familial, IVALET offre tous les services et commodités au bout des doigts.

Pour le gestionnaire d'immeubles, le logiciel permet de contrôler toutes les composantes de l'édifice. « Les poignées de porte, les caméras, les climatiseurs, les ascenseurs, les chaudières, toutes les composantes d'une bâtisse qui peuvent devenir intelligentes, on les rend intelligentes et on les regroupe dans un écosystème qui est IVALET. Ce qu'on pense avoir créé, c'est le logiciel le plus complet et intelligent pour la gestion d'un immeuble. Ce qu'on voulait développer, c'était un logiciel qui peut connecter l'être humain avec la bâtisse. Faire en sorte que le bâtiment devienne une extension de l'être humain comme le téléphone est devenu une extension de l'être humain », explique M. Poulin.

## Vendre le produit partout

Si le produit a été testé dans des résidences et appartements de Devcore en Outaouais, l'ouverture encore toute fraîche d'un centre de démonstration de IVALET, dans la métropole canadienne, est le premier pas de la jeune entreprise vers une percée internationale.

« Avec l'ouverture du bureau à Toronto, on a commencé à rencontrer des constructeurs là-bas et il y a énormément d'intérêt pour ce qu'on fait. Toronto est une des villes les plus actives au monde au niveau de la construction de nouveaux immeubles et de nouvelles infrastructures. Il s'agit de l'un des cinq plus gros marchés en explosion au niveau mondial », ajoute M. Poulin.

D'ici la fin 2019, IVALET devrait avoir percé les marchés de l'Ouest canadien, de Seattle, de la Floride et de Dubaï. « On a des ententes avec des propriétaires d'immeubles qui nous attendent », note l'entrepreneur.

La jeune entreprise gatinoise met la barre haute. Pour arriver à atteindre ces objectifs, elle devra embaucher de la main-d'oeuvre. À l'heure actuelle, elle compte une vingtaine d'employés.

« Si on ne double pas notre effectif d'ici trois à six mois, on va manquer le bateau et on ne sera pas capable de livrer notre produit à travers le monde », souligne Jean-Pierre Poulin, qui précise que le talent local d'Ottawa-Gatineau sera toujours priorisé pour la suite de l'aventure IVALET.

« On recherche de jeunes génies créatifs qui pensent en dehors de la boîte et qui veulent pousser leurs limites en développant le produit, tout en gardant toujours en tête que la chose la plus importante pour nous, c'est l'expérience client. Que ce soit le client qui habite dans le « high-rise » ou que ce soit le gestionnaire d'immeubles, l'expérience doit être ultime d'un bord ou de l'autre. Tout notre développement est fait par rapport à ça », de conclure le président et fondateur de IVALET.



# La force sous toutes ses formes.

**Le nouveau GLE.** En réinventant le GLE, nous nous sommes engagés à concevoir un véhicule sans faille qui repousse les limites du confort et de l'innovation technologique. Doté de la nouvelle expérience utilisateur de Mercedes-Benz (MBUX), le nouveau GLE apprend à connaître vos préférences au fil du temps. **Les VUS Mercedes-Benz. La force sous toutes ses formes.**



© Mercedes-Benz Canada Inc., 2019.

DOSSIER

# GATINEAU FAIT DE L'ŒIL AUX INVESTISSEURS ÉTRANGERS

par **Dominique La Haye** / Collaboration spéciale



PHOTO PATRICK WOODBURY, LE DROIT

**Isabelle Veilleux et Jean Lepage**  
ID Gatineau

**VOISINE DE LA CAPITALE NATIONALE, AVEC UNE POPULATION DE PRÈS DE 300 000 HABITANTS, GATINEAU, LA QUATRIÈME VILLE EN IMPORTANCE DU QUÉBEC,** offre un véritable écosystème entrepreneurial. Pourtant, elle demeure la grande méconnue des investisseurs étrangers qui n'ont été que sept, l'an dernier, à la choisir comme emplacement d'affaires. Quant aux démarcheurs, ils auraient plutôt le réflexe de promouvoir Montréal et Québec comme destinations d'affaires. Une situation qui fâche Jean Lepage et Isabelle Veilleux qui, ensemble, comptent renverser cette tendance avec leur stratégie Pourquoi Gatineau. Le Droit AFFAIRES s'est entretenu avec le directeur général d'ID Gatineau et la directrice du Secrétariat au développement économique à la Ville de Gatineau, afin de faire le point sur cette offensive visant à courtiser les entrepreneurs d'ailleurs et à leur dérouler le tapis rouge.

## **LE DROIT AFFAIRES ( LDA ) : EN QUOI CONSISTE CETTE OFFENSIVE ?**

JEAN LEPAGE ( JL ) : Le projet *Pourquoi Gatineau* sert à mettre la ville de Gatineau sur la carte des investissements étrangers. Souvent, on a tendance à voir les villes de Montréal et de Québec, où beaucoup d'énergie est mise afin d'attirer des investissements, alors que Gatineau passe un peu sous le radar. Pourtant, on a de gros avantages, alors ce sont ces avantages qu'on veut mettre de l'avant pour attirer de nouveaux investisseurs.

## **LDA : EST-CE QUE L'IDÉE POURQUOI GATINEAU EST NÉE DANS LA FOULÉE DE LA CANDIDATURE CONJOINTE L'AN DERNIER D'OTTAWA ET DE GATINEAU, QUI VISAIT À CONVAINCRE LE GÉANT AMAZON DE VENIR INSTALLER SON DEUXIÈME SIÈGE SOCIAL EN AMÉRIQUE DU NORD DANS LA RÉGION ?**

JL : Ce qu'Amazon a fait, c'est de nous amener à une vitesse grand V qui nous a permis d'avoir accès à beaucoup d'informations sur les avantages de la région et sur les avantages de Gatineau, par rapport à l'échiquier des investissements étrangers. Alors, ça a juste accéléré la mise en place du projet *Pourquoi Gatineau*.

ISABELLE VEILLEUX ( IV ) : Amazon, c'est un travail qu'on a fait en collaboration avec la Ville d'Ottawa. Ça nous a permis aussi de bien découvrir et d'apprendre à connaître davantage Ottawa et de réaliser l'importance de notre écosystème et aussi de connaître comment on peut mieux se positionner dans cet écosystème de la Capitale nationale.

## **LDA : TROUVEZ-VOUS QU'IL Y AVAIT DU RATTRAPAGE À FAIRE POUR MIEUX POSITIONNER GATINEAU ?**

JL : Absolument ! Sur les 400 à 500 projets d'investissements étrangers qu'il y a eu au cours des dernières années à travers le Canada, je peux compter sur les doigts d'une main le nombre de projets qu'on a pu avoir ici. L'an passé, on a eu sept entreprises de l'extérieur qui sont venues s'établir à Gatineau et l'année d'avant environ cinq. C'est bien en-deçà de notre potentiel d'attraction.

## **LDA : EST-CE QU'IL Y A DES OBJECTIFS PLUS SPÉCIFIQUES QUE VOUS VISEZ À ATTEINDRE ?**

JL : L'objectif qu'on a, c'est sûrement de tripler le nombre d'investissements, mais ce n'est pas ça qui est la balise. La balise, c'est que tous ceux qui font du démarchage d'investissements et qui travaillent pour les gouvernements connaissent l'offre de Gatineau.



PHOTO PATRICK WOODBURY, LE DROIT

**LDA : SELON VOUS, QU'EST-CE QUI FAIT QUE LES GENS NE CONNAISSENT PAS GATINEAU, L'UNE DES PLUS GRANDES VILLES DU QUÉBEC, SITUÉE À CÔTÉ DE LA CAPITALE NATIONALE ?**

JL : La majorité des gens chargés d'attirer les investissements sont situés à Montréal ou à Québec. On n'est donc pas vraiment dans le giron de ces personnes-là.

IV : C'est sûr qu'à la Ville, il y a eu beaucoup de travail qui a été fait pour mieux accueillir les entreprises au niveau des réglementations et tout ça. On n'était peut-être pas outillé et prêt à faire des offensives par le passé pour bien faire connaître les atouts de Gatineau. Il fallait développer justement ces outils-là pour être en mesure de bien passer le message et le faire avec une carte de visite intéressante.

**LDA : ÇA VOUS SURPREND QUE LES GENS CONNAISSENT PEU OU PAS GATINEAU ?**

JL : Ça nous fâche, parce qu'on a tellement un potentiel à présenter. D'un autre côté, je me réjouis, car on a encore beaucoup de travail à faire et ça me démontre la pertinence d'une stratégie comme *Pourquoi Gatineau*.

IV : Même notre ville voisine, lorsqu'on a débuté les travaux avec Amazon, quand je leur mentionnais qu'on est la quatrième plus grosse ville au Québec, avec près de 300 000 de population, c'était comme une surprise pour eux. Pourtant, on est situé à un jet de pierre.

**LDA : VOTRE OFFENSIVE VISE À ATTIRER LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS, MAIS CONCRÈTEMENT QUELS EN SONT LES OUTILS QUE VOUS AVEZ DÉVELOPPÉS ?**

JL : La stratégie *Pourquoi Gatineau* est basée sur une stratégie communicationnelle, c'est-à-dire qu'on a une vidéo qui présente la ville avec des témoignages d'entrepreneurs. On a aussi une trousse d'accueil qu'on peut adapter en fonction des entrepreneurs qu'on va recevoir. Par exemple, une entreprise qui est dans le domaine du jeu vidéo n'aura pas la même trousse qu'une entreprise manufacturière dans le domaine de l'alimentation et de la transformation. Donc c'est une trousse qui est adaptable. En plus de ça, on va avoir deux personnes à temps plein qui vont s'occuper de se faire connaître sur les médias sociaux. On veut avoir une certaine présence là aussi pour faire en sorte que la ville soit bien identifiée et qu'un investisseur qui recherche un endroit où s'installer puisse nous trouver rapidement. On va aussi avoir quelqu'un qui va chercher davantage de reconnaissance auprès des démarcheurs.

IV : On veut que ces outils-là soient utiles pour les partenaires du territoire qui pourraient aussi être nos futurs ambassadeurs.

# SADC

PONTIAC ET  
VALLÉE-DE-  
LA-GATINEAU



DANIELLE MARCHAND  
Propriétaire de la  
Pourvoirie Lac de l'Indienne à Pontiac

**JE SUIS PROPRIÉTAIRE  
D'UNE POURVOIRIE  
INNOVANTE ET  
ÉCORESPONSABLE.**

**ET ON M'AIDE  
À INTÉGRER  
DES PRATIQUES  
DURABLES**

**POUR VOTRE RÉUSSITE, ON SOUTIENT  
ET FINANCE VOS PROJETS LOCAUX.**

Trouvez votre SADC ou CAE :

[sadc-cae.ca](http://sadc-cae.ca)

**Canada**

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



DEPUIS  
2003

## NOS RÉALISATIONS, DES RELATIONS SOLIDES !



« Nous avons fait appel aux Industries CAMA pour nos deux Tim Hortons à Gatineau. Nous avons constaté la très grande qualité de leurs services et de leur savoir-faire, tout autant durant le projet, jusqu'au service après-vente. C'est en toute quiétude que nous ferions de nouveau appel aux Industries CAMA et avec beaucoup d'assurance, recommanderions leurs services. »

Christiane Courchesne et  
Marc Huneault, propriétaires  
Tim Hortons du  
45, Mt-Paiement et du  
25, ch. de la Savane.



Crédit photos :  
Sibele Photographe

819 778-2828  
cama-industries.com

### LDA : POURQUOI GATINEAU COMPREND AUSSI UNE STRATÉGIE DITE « TAPIS ROUGE », EN QUOI CONSISTE-T-ELLE ?

JL : On va mettre en place un comité de travail composé d'entrepreneurs, d'élus et de fonctionnaires au niveau de l'urbanisme. Ça vise à faire en sorte que lorsqu'on a une occasion d'affaires intéressante qui se présente, tout le monde court ensemble et déroule le tapis rouge pour attirer cette entreprise-là et pour l'accueillir convenablement. La différence entre le choix d'une ville ou d'une autre, c'est souvent une question d'accueil.

### LDA : LA TROUSSE D'ACCUEIL C'EST BIEN UNE FOIS QUE L'INVESTISSEUR SAIT QUE GATINEAU EXISTE, MAIS EN QUOI POURQUOI GATINEAU VA PERMETTRE D'Y ARRIVER ?

JL : On va mobiliser le réseau de démarcheurs qui existe déjà. Par exemple, Investissement Québec a déjà des réseaux de démarcheurs qui existent partout à travers le monde. Donc, il y a déjà des gens qui sont en contact avec des investisseurs potentiels. Et ce qu'on veut que ces démarcheurs-là disent, c'est : as-tu déjà pensé venir à Gatineau ?

IV : Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il y a plusieurs organismes et entreprises qui font déjà du démarchage et qui sont dans ce marché-là. On ne veut pas se substituer à ces acteurs-là. On veut mieux se faire connaître auprès d'eux justement pour pouvoir être considéré comme la meilleure option.

## Les atouts de Gatineau pour attirer les investisseurs

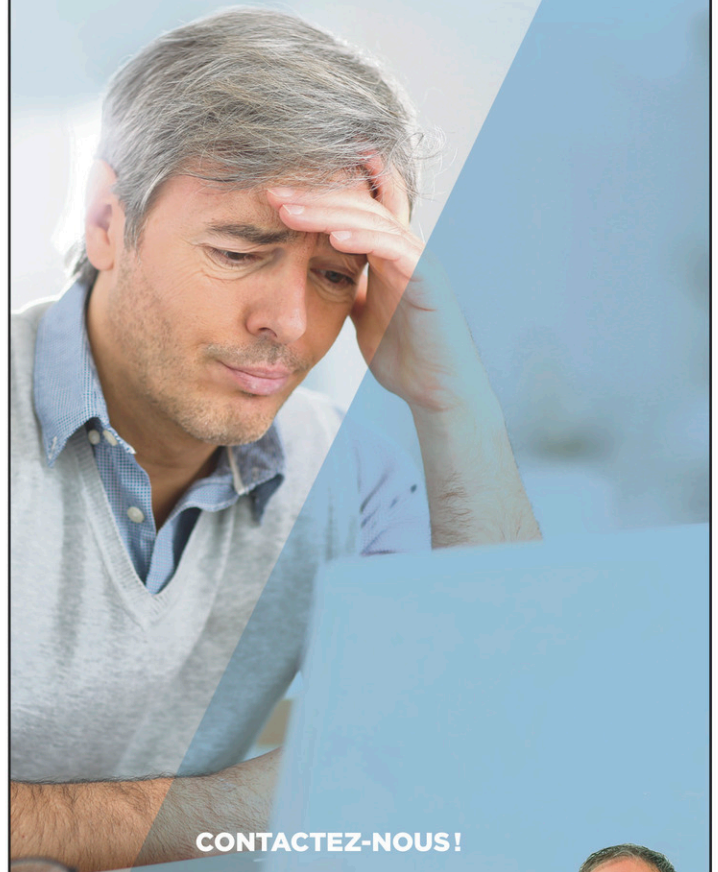
- Gatineau est située à 200 km de Montréal et à 450 km de Toronto et à proximité du nord-est et du centre-est des États-Unis (un marché de 100 millions habitants et 40 % de la capacité industrielle américaine).
- Le taux d'imposition au Canada pour les entreprises est le plus faible parmi les pays du G7 et est de 47,6 % inférieur à celui des États-Unis.
- La région métropolitaine de Gatineau-Ottawa compte 1900 entreprises embauchant 80 000 travailleurs dans le secteur de la haute technologie.
- Cent trente ambassades pouvant servir de porte d'entrée sur le marché international sont présentes.
- Soixante-cinq centres de recherche et six universités existent.
- Gatineau possède l'un des plus hauts taux de bilinguisme au pays, alors que 65,3% de sa population parle couramment le français et l'anglais.
- La région compte deux aéroports.
- Les coûts d'électricité sont parmi les plus bas en Amérique du Nord.
- Le prix moyen d'un logement à Gatineau est inférieur à celui de Montréal (-25 %), d'Ottawa (-33 %) et de Toronto (-200 %).
- Gatineau est la ville canadienne où les frais de garde pour enfant sont les moins élevés.
- Gatineau compte sept incubateurs et accélérateurs et plus d'une soixantaine d'organismes de soutien aux entreprises.
- Le classement 2019 de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes positionne Gatineau au 5e rang des meilleurs endroits au Canada pour démarrer ou faire croître une entreprise.

\*Source : ID Gatineau

## Comment être équitable ?

**« Ma fille prend la relève de mon entreprise et mon garçon n'est pas intéressé. »**

Planifiez maintenant l'avenir de votre entreprise !



**CONTACTEZ-NOUS !**

**IG** GESTION PRIVÉE  
DE PATRIMOINE

819 243-6150  
dannytremblay.com

**DANNY TREMBLAY** Planificateur financier



## DOSSIER

# POURQUOI PAS GATINEAU !

par **Dominique La Haye** / Collaboration spéciale

**ALORS QUE GATINEAU PASSE SOUS LE RADAR DE LA MAJORITÉ DES INVESTISSEURS ÉTRANGERS ET DES DÉMARCHEURS**, une poignée d'entrepreneurs de l'extérieur n'ont quant à eux pas hésité à en faire leur ville d'adoption pour permettre à leur entreprise de prendre de l'expansion. Le Droit AFFAIRES s'est entretenu avec deux d'entre eux pour voir ce qui avait fait pencher dans la balance.

---

## Tout feu tout flamme pour Gatineau

Le feu sacré ! La propriétaire de l'entreprise ontarienne SaniGear, spécialisée dans le nettoyage et la réparation des vêtements de protection des pompiers, l'a certainement pour oser ouvrir une deuxième succursale à Gatineau. Elle doublera la superficie de ses installations et sa main-d'oeuvre.

«C'est officiel, s'exclame au bout du fil Inge Pudelek. On va ouvrir en janvier 2020 et à partir de novembre, on va commencer à engager du personnel», poursuit la femme d'affaires, dont l'entreprise de Kitchener dessert des centaines de services d'incendie au pays, dont 200 en Ontario et 150 au Québec.

S'assurer de desservir dans leur province et en français les services d'incendie québécois, voilà ce qui a motivé la propriétaire de SaniGear, à retenir Gatineau pour y ouvrir cette deuxième branche.

«C'était important, car ce n'était pas seulement une adresse que je voulais pour montrer que j'ai une adresse au Québec. Ce sera la même taille que mon entreprise de Kitchener», explique la propriétaire de SaniGear.

Mme Pudelek reproduira ainsi à Gatineau le modèle de son entreprise existante, en s'installant dans un édifice de 7500 pieds carrés du chemin Industriel, où une vingtaine de personnes seront embauchées.

Sur une base annuelle, l'entreprise nettoie et répare en moyenne 3000 vêtements de protection du service d'incendie d'Ottawa et entre 350 et 400 vêtements de protection des pompiers de Gatineau. C'est sans compter ceux des services d'incendie de Terrebonne, de Saint-Jérôme, de Mirabel, de Laval et de Drummondville.

«Gatineau est un de mes plus grands clients, alors en venant y installer mon entreprise, cela me permettra d'être plus proche de Gatineau et d'Ottawa et ça me donnera accès au reste du Québec», explique la femme d'affaires, qui a repris en 2015 l'entreprise fondée par ses parents et qui assure l'entretien des habits de combat d'incendie en respectant la norme 1851 de la National Firefighter Protection Association (NFPA).



PHOTO COURTOISIE

**Inge Pudelek**  
SaniGear

Alary, St-Pierre &amp; Durochers, a.-g. inc

# Votre tout premier appel



**Avant l'agent immobilier, avant la municipalité, avant même l'architecte... Les entrepreneurs avisés savent que le tout premier appel avant l'achat ou le développement d'un terrain, c'est à l'arpenteur-géomètre qu'ils doivent le faire. Et depuis 65 ans en Outaouais, c'est généralement à la firme Alary, St-Pierre & Durocher, arpenteurs-géomètres inc. à qui ils font confiance.**

En effet, il faut oublier l'image de l'arpenteur-géomètre comme un coureur des bois qui plante des piquets rouges fluo aux limites du terrain : « Parce que l'arpenteur-géomètre, c'est dorénavant le professionnel qui est en mesure de dire s'il existe un plan valide et si le terrain convoité présente des particularités qui pourraient en limiter l'usage », précise le

président-directeur général de l'entreprise, Hubert Carpentier. « Par exemple, si le terrain est trop étroit pour la construction, s'il est en zone humide ou s'il présente des servitudes que vous ignorez. »

Loin d'être un obstacle, Alary, St-Pierre & Durocher, arpenteurs-géomètres inc. se veut un partenaire qui facilite la vie de ses clients, en dressant un portrait réel de la situation et en apportant des suggestions pratiques pour résoudre les problèmes liés à l'achat, le développement ou l'utilisation d'un terrain.

## Tradition d'excellence

Fondée en 1954 par Jean-Paul Alary et Gaston Bolduc, la firme n'a cessé de croître au fil des ans avec, entre autres, l'ajout de nouveaux partenaires : Hugues St-Pierre en

1968, Claude Durocher et André Germain en 1972, Hubert Carpentier en 2009 et Marie Eve R. Tremblay et Daniel Giroux en 2019.

Aujourd'hui, c'est plus de 35 professionnels et techniciens de l'arpentage qui mettent à profit leurs compétences et leurs connaissances du territoire afin de répondre à vos attentes. L'entreprise utilise des équipements, des techniques et des logiciels à la fine pointe de la technologie permettant au personnel d'être le plus efficace et précis possible dans la réalisation de vos projets.

Que vous soyez un particulier qui veut vendre sa maison, un développeur immobilier qui veut construire un nouveau quartier ou un entrepreneur avec un projet de construction complexe, vous bénéficierez du même service courtois, professionnel et attentionné. Certains clients leur font d'ailleurs confiance depuis le tout début!

## Avenir prometteur

Alary, St-Pierre & Durocher, arpenteurs-géomètres inc. bénéficie d'une relève solide et expérimentée. L'année qui vient devrait permettre le développement de la firme pour encore mieux servir sa clientèle. Par nos succursales de Gatineau et Chénéville, nous couvrons tout le territoire de l'Outaouais. Donc, quel que soit votre projet de construction ou de développement domiciliaire, rappelez-vous : « Nous sommes les premiers professionnels que vous devriez appeler », indique M. Carpentier.



De gauche à droite : Ian Prud'homme, A.-G., Marie Eve R. Tremblay, A.-G., Hubert Carpentier, A.-G., Daniel Giroux, A.-G. et Amélie Chabiague, stagiaire.

**ALARY  
& ST-PIERRE  
DUROCHER**  
ARPEUTEURS-  
GÉOMÈTRES  
WWW.ASDAG.CA

## Services professionnels et personnalisés pour tous vos besoins en arpentage

Certificat de localisation | Piquetage  
Implantation (nouvelle construction)  
Lotissement (cadastre)  
Description technique | Levé topographique



## DOSSIER

# ADAPTIV NETWORKS RELOCALISE SON SIÈGE SOCIAL À GATINEAU

par **Dominique La Haye** / Collaboration spéciale

Ce n'est pas à Kanata, alias la Silicon Valley du Nord que le propriétaire de l'entreprise torontoise Adaptiv Networks a récemment décidé de relocaliser son siège social, mais bien à Gatineau, où une cinquantaine d'emplois seront créés d'ici trois ans, totalisant un coût opérationnel estimé à 5 M \$ et un investissement initial de 500 000 \$ en nouvelles installations.

---

Bassin de main-d'oeuvre qualifiée à proximité et crédits d'impôts provinciaux avantageux sont autant de facteurs ayant pesé dans cette décision d'affaires, explique Bernard Breton, le président et chef de la direction de la compagnie, qui offre des solutions de connectivité aux entreprises pour leur permettre de déployer leur transformation numérique.

«On est en télécommunications et on fait du logiciel très spécialisé. Le bassin de talents dans ce domaine-là se situe essentiellement dans la grande région d'Ottawa, explique-t-il. Alors, on avait de la difficulté à recruter des talents dans la région de Toronto», poursuit le dirigeant d'Adaptiv Networks.

Si l'entreprise relocalise son siège social de Mississauga à Gatineau, elle conservera tout de même ses équipes de vente dans la Ville-Reine qui, en raison de l'aéroport Pearson, constitue un endroit stratégique.



**Bernard Breton**  
Adaptiv Networks

PHOTO ETIENNE RANGER, LE DROIT

M. Breton explique aussi sa décision de s'installer à Gatineau en raison des avantages fiscaux non négligeables qu'offre le Québec par rapport à l'Ontario, dont notamment les crédits d'impôt en recherche-développement.

«Ça signifie deux choses. Ça signifie une structure de coûts plus basse par employé en recherche-développement. Ça veut dire qu'on peut embaucher plus, puisque mon coût par employé est plus bas. Je peux en avoir plus pour le même investissement et j'ai plus de retour en terme d'innovation et de produit. Donc, ça me permet d'aller plus vite.

«Deuxièmement, ça me permet d'avoir des jobs ici au Canada que sinon j'aurais délocalisés, car j'ai aussi un bureau en Inde. C'est beaucoup moins cher en Inde, malgré les avantages fiscaux du Québec, mais l'écart étant plus faible, alors je peux garder un cœur plus gros ici en recherche-développement et transférer en Inde seulement les choses qui sont vraiment plus en périphérie du produit», conclut M. Breton.



## Desjardins Entreprises

# L'importance du contact humain

Une relation d'affaire entre un directeur de comptes chez Desjardins Entreprises et son client entrepreneur va au-delà de la vente de produits financiers : c'est un échange humain entre deux partenaires qu'un but commun unit, soit la réussite entrepreneuriale.

« Parfois, on passera un coup de fil à notre client et partenaire commercial pour savoir comment ça va, prendre le pouls du quotidien et voir si on peut être utile », explique le directeur général de Desjardins Entreprises Outaouais, Martin Richer. « Nous prôtons beaucoup une approche humaine. Mieux nous connaissons les entrepreneurs avec qui nous traitons, plus nous sommes en mesure d'être sensibilisés à leurs besoins. Nos directeurs de comptes sont tous ici, en Outaouais. Ils peuvent se déplacer rapidement. »

### Savoir conseiller

Bâtir une relation de proximité ne veut pas dire qu'on acquiescera aveuglément aux projets présentés. « Il y a beaucoup d'argent disponible dans le marché présentement. Les institutions financières qui prennent des risques le font parfois au péril de l'emprunteur. Lorsque Desjardins Entreprises accorde un financement, nous le faisons de manière à ce que l'emprunteur soit le plus solide possible face à un coup dur. »

Mais l'institution financière n'a pas froid aux yeux pour autant, selon M. Richer : « S'il n'y a aucun risque, il n'y a aucun gain. Il y a beaucoup de jeunes entrepreneurs qui ont de bonnes idées surprenantes et qui travaillent fort. Ce sont des gens d'affaires ou de futurs entrepreneurs qu'on veut pouvoir aider, accompagner et qui, souvent, ont besoin d'un peu d'encadrement et de conseils. »

### Partenaires

Le groupe Desjardins réfléchit d'ailleurs à l'opportunité d'offrir une sorte de formation en entrepreneuriat. D'ici à ce que le projet se concrétise, l'institution travaille en partenariat avec ID Gatineau et d'autres intervenants dont le mandat est de favoriser la création ou le rachat d'entreprises. Il n'y en a pas de trop petites : la majorité de la clientèle est constituée de petites et très petites entreprises.

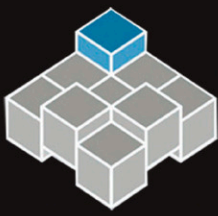
« Être proche de notre client, ça peut se traduire par une référence vers un partenaire, un conseil financier, une écoute. Le financement n'est qu'un outil parmi d'autres que nous mettons à votre disposition. Ce qui prime, c'est le rapport humain, la relation. C'est ce qui nous distingue et ce qui fait notre marque chez Desjardins Entreprises », affirme le directeur général.

Pour informations ou rendez-vous :  
819 778-1400

880, boul. de la Carrière, bureau 100  
Gatineau

Desjardins Entreprises - Outaouais

 Desjardins



LA BOÎTE JURIDIQUE

Le partenaire d'affaires des PME

LA BONNE FOI - TOME 2

# JUSQU'OU S'ÉTEND LE PRINCIPE ?

Publireportage

**Le mois dernier, on a exposé le principe voulant que la bonne foi soit un élément précurseur et essentiel à tous nos agissements, que nous soyons un représentant de l'État, un entrepreneur, client ou voisin. À titre de rappel, ce devoir ne se limite pas à l'obligation de ne pas nuire à autrui.**

**En effet, les tribunaux ont maintes fois reconnu que le principe s'applique tout autant pendant les négociations. Il impose un devoir de renseignement en marge d'une transaction, s'étend au respect de l'entente et se prolonge même à la période post-contractuelle.**

## Toute la vérité

Pour conclure une transaction, les parties ont toutes deux l'obligation de s'assurer de la justesse des informations transmises. Celle qui offre doit rendre disponible l'information pouvant avoir un impact sur la volonté de l'autre de contracter, qu'elle porte sur la valeur ou même sur les modalités d'exécution. L'autre partie a le devoir correspondant de faire des vérifications diligentes dans le but d'obtenir les informations dont elle a besoin pour prendre une décision éclairée.

À titre d'exemple, dans la cause Banque de Montréal vs Bail Ltée, Hydro-Québec

n'avait pas dévoilé à un sous-traitant les résultats d'une étude sur la qualité du sol à l'endroit où des travaux devaient être exécutés. Or, en raison des conditions de sol, le sous-traitant a dû affronter des complications telles qu'ultimement, ses ennuis l'ont mené à la faillite.

Dans ses motifs, la Cour suprême du Canada déclara qu'un devoir d'information pesait sur Hydro-Québec et que son inaction constituait un acte/omission de mauvaise foi portant préjudice au sous-traitant, car il était impossible autrement pour lui de se munir de l'information pertinente qui aurait vraisemblablement provoqué des changements aux modalités du contrat.

## Piles non incluses

Lors de la vente d'un bien, le vendeur se doit de ne pas agir de manière à en diminuer sa valeur une fois les tractations amorcées. Dans une affaire soumise à la Cour supérieure, le vendeur d'une propriété avait retiré des luminaires et autres équipements visibles lors de l'inspection préachat, pour les remplacer par d'autres de moins bonne qualité. En donnant gain de cause à l'acheteur, la Cour qualifie de frivoles les explications du vendeur pour justifier les changements effectués avant la prise de possession par l'acheteur.

Vu la période définie pendant laquelle l'acquéreur procède aux vérifications nécessaires avant d'acheter le bien convoité, tout changement important au bien après celle-ci peut entraîner la responsabilité civile du vendeur.

## Maintenir le cap

Le devoir de bonne foi s'applique à toute forme de négociation, y compris celles portant sur le renouvellement d'un contrat de travail. Dans l'exemple sui-



PROTÉGER



AGIR



CONTRÔLER



ÉVOLUER

## Le partenaire d'affaires des PME

# DROIT DES AFFAIRES

Les juristes de La Boîte Juridique sont vos partenaires d'affaires et sont en mesure de bien vous assister dans l'exécution de vos projets. N'hésitez surtout pas à faire appel à leurs services en composant le 819.778.8809 ou en consultant le site Web [www.laboitejuridique.ca](http://www.laboitejuridique.ca)

vant, les tribunaux nous rappellent que les deux parties doivent respecter les efforts déployés et les compromis offerts de part et d'autre dans le but d'arriver à un consensus, notamment sur les conditions de travail d'un groupe d'employés.

Dans l'affaire opposant le Fonds des artistes canadiens au Musée des Beaux-Arts du Canada, après de longues négociations qui n'aboutissaient pas, le Musée avait soudainement changé radicalement de position et avait refusé de négocier sur les points qu'il avait précédemment concédés. Le Tribunal, après une analyse du comportement respectif des parties, a conclu qu'il ne pouvait faire abstraction des efforts manifestés par les parties, le progrès réalisé à la suite de longues négociations et de ce fait, a conclu que le Musée avait agi de mauvaise foi en adoptant le comportement imprévisible reproché.

Même dans nos pratiques quotidiennes, on ne peut pas ignorer l'étendue du devoir de bonne foi. Par exemple, le fait d'utiliser le service d'un intermédiaire pour traiter les paiements (ex. Moneris, interac, Paypal, etc) n'exempte pas le commerçant de son devoir de diligence lors du traitement des commandes à distance. Un entrepreneur l'a appris à ses dépens quand sa banque l'a poursuivi après que son entreprise ait été victime de fraude. La Cour a condamné cet homme d'affaires, lui reprochant de ne pas avoir procédé aux vérifications nécessaires avant d'accepter le paiement.

### AVERTISSEMENT :

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



## Boîte-conseil

**Le fournisseur doit en tout temps s'assurer de transmettre une information complète et claire. L'acquéreur doit démontrer qu'il a vérifié le bien, a posé les bonnes questions et s'est informé auprès des autorités pertinentes avant d'acheter. Le vendeur doit livrer le bien sensiblement dans le même état qu'au moment de l'inspection par l'acheteur. Bref, sauf pour quelques rares exceptions, les transactions aux risques et périls du preneur, de l'acheteur ou du fournisseur ne font plus partie des pratiques jugées acceptables dans une société civilisée où la bonne foi est reconnue comme un concept fondamental qui doit gouverner notre conduite.**

### Pour y voir clair dans vos affaires !

Revoyez la mini-conférence de M<sup>e</sup> Dani Ann Robichaud sur les clauses compromissaires, en consultant la version numérique du magazine de juin [www.ledroitaffaires.ca](http://www.ledroitaffaires.ca)

CLIQUEZ ICI



# BRIGIL

LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE BRIGIL VA POURSUIVRE SA CROISSANCE AMORCÉE EN 1985 AVEC PLUS DE TRENTE COMMUNAUTÉS DANS LA MAGNIFIQUE RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE DU CANADA.

**FAITES PARTIE DE L'ASCENSION!**



**Employeurs  
de choix**  
au Canada  
Par Aon Hewitt

## NOUS RECHERCHONS DES PROFESSIONNELLS DANS LES DOMAINES SUIVANTS...

- Finances
- Ingénierie
- Architecture
- Gestion de chantier
- Design
- Vente et location immobilière
- Gestion immobilière
- Autres spécialités

819.800.0727 | [rh@brigil.com](mailto:rh@brigil.com)

Joignez-vous à notre équipe pour faire une différence et contribuer au succès de nos spectaculaires projets.



LA VIE D'HÔTEL, CHEZ SOI.

HORIZON  
CONDOMINIUMS

VISITEZ NOS UNITÉS-MODÈLES AU 12-105 RUE DE L'HORIZON, GATINEAU.

## TOUS PEUVENT LOUER LEUR APOGÉE À HORIZON, une communauté luxueuse idéale pour les jeunes retraités actifs!

### SERVICES 5 ÉTOILES

- > Terrasse sur le toit
- > Stationnement intérieur
- > Spa extérieur
- > Salle d'entraînement
- > Salle commune style bistro
- > Billard et salle de jeux



À PROXIMITÉ DU  
**PARC DE LA GATINEAU**



À MOINS DE 8 KM DU  
**PARLEMENT D'OTTAWA**

### INCLUSIONS

- > Système de caméras et d'intercom
- > Ascenseur
- > Carte d'accès magnétique
- > Suites luxueuses avec finitions de qualité supérieure
- > Réfrigérateur, four et lave-vaisselle en acier inoxydable

- > Laveuse et sècheuse
- > Et plus encore



12 RUE DE L'HORIZON,  
**SUITE 105, GATINEAU**

 **819.410.2886**



- APOGÉE -  
LA VIE D'HÔTEL, CHEZ SOI

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

\*Sujet à changement sans préavis. Certaines conditions s'appliquent. Communiquez avec le conseiller en location pour plus d'informations. RBQ: 8007-6490-04



CHRONIQUE

## PHILANTHROPIE

par Ethel Côté / Collaboration spéciale

# À la recherche de l'impact social

Êtes-vous préoccupé par les problématiques sociales de notre région ? Souhaitez-vous que votre argent fasse une différence ?

L'essor remarquable de l'impact social est en grande partie dû au dynamisme du mouvement associatif et particulièrement au contexte concurrentiel dans les milieux de la philanthropie et du financement public. Voulant diversifier leur financement, les organisations rivalisent entre elles pour intéresser les bailleurs de fonds et attirer les dons ou les investissements. Pendant des années, elles ont documenté les résultats de leurs actions, mais elles doivent désormais fournir de plus en plus de preuves tangibles d'impact social pour se démarquer, se différencier, voire même justifier leur existence.

Plusieurs « philanthropreneurs » changent la donne en soutenant des organisations communautaires qui s'attaquent aux problèmes sociétaux d'envergure tels

que la pauvreté, la sécurité alimentaire, l'emploi, l'hébergement, la santé, l'intégration sociale, la revitalisation de quartier, l'environnement, etc. En changeant réellement la vie de milliers de personnes, ces organisations réinventent le système en obtenant l'impact social souhaité. Aussi, plusieurs sources choisissent de financer ou d'investir dans leurs initiatives. En plus de leurs dons, de leurs contributions, de leurs subventions ou de leurs commandites pour les causes qu'ils soutiennent, les « philanthropreneurs » et les bailleurs de fonds explorent de nouvelles méthodes d'investissement tel que le financement et l'investissement, voire même le capital de risque philanthropique.

## Mesurer l'impact pour investir

Mesurer l'impact n'est pas chose facile et c'est un exercice bien différent de l'évaluation ou de la reddition de comptes. Même si l'évaluation sert à analyser les résultats atteints en fonction des objectifs fixés, il peut être difficile d'examiner et de chiffrer ce que l'organisation possède de spécifique, incluant les effets intangibles de ses actions et projets. Toutefois, pour se démarquer ou tout simplement innover, des organisations recherchent des méthodes de mesure d'impact afin de se doter de données probantes pour convaincre les bailleurs et les investisseurs potentiels.

## Monétariser le social

Tous ne sont pas d'accord sur la monétarisation du social car elle « désigne l'action d'attribuer une valeur monétaire à des effets qui, traditionnellement, ne font pas l'objet de transactions sur le marché. \* » Mais la

monétarisation du social pourrait comporter certains avantages et assurément certains risques. Le débat public est en cours et plusieurs voix se font entendre quant aux précautions à prendre. Si la tendance se maintient, plusieurs reconnaissent que cet exercice concernant la mesure d'impact, s'il est bien fait, sera utile pour favoriser des financements et de l'investissement additionnels dans le social.

Rappelons que de nombreux « philanthropreneurs » soutiennent financièrement des causes qui sont en lien avec leurs priorités, même si l'impact est plus difficile à démontrer à court terme.

\* Source : <http://www.tiess.ca/les-enjeux-de-la-mesure-dimpact-social/>

*Ethel Côté est présidente de MécèneSS & Institut social.*

# BRIGIL

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



# LE PARCOURS D'UN FONCEUR

par **Denis Gratton**  
Le Droit

**ANDRÉ BEAUDOIN EST DEVENU UN HOMME D'AFFAIRES PROSPÈRE** en « mettant sa carrière sur la glace ».

Lorsque ce Gatinois s'est procuré une dizaine de machines à barbotine en Californie, en 1975, il lançait du même coup une compagnie qui allait devenir pancanadienne et un véritable joyau de l'Outaouais. Grâce à son travail, sa détermination, voire son acharnement, le nom Slush Puppie est devenu aussi commun dans la vie des Canadiens que le nom Coca-Cola.

André Beaudoin, 76 ans, est aujourd'hui retraité et c'est son fils, Jean-Rock Beaudoin, qui a pris la relève à la tête de la compagnie Slush Puppie Canada. Le patriarche conserve tout de même son bureau dans les locaux de l'entreprise de la rue Jean-Proulx du secteur Hull. « C'est dur de couper le cordon », laisse-t-il tomber.

Le Droit AFFAIRES l'a rencontré.



PHOTO PATRICK WOODBUY, LE DROIT

**André Beaudoin**  
Slush Puppie Canada

## **DENIS GRATTON : L'HISTOIRE DERRIÈRE LES DÉBUTS DE VOTRE ENTREPRISE EST BIEN CONNUE. MAIS AVANT SLUSH PUPPIE, VOUS FAISIEZ QUOI ?**

ANDRÉ BEAUDOIN : En graduant du Collège Saint-Alexandre après huit années de pensionnat, je ne savais pas où aller. J'avais un oncle qui travaillait pour une compagnie de finances à Montréal nommée AVCO. Il m'a trouvé un emploi et je suis allé à Montréal travailler pour cette entreprise. J'ai fait un grand bout de chemin avec eux au Canada et ils m'ont ensuite promu au bureau chef, en Californie. J'ai été sept ans avec cette compagnie, dont deux ans et demi aux États-Unis.

## **DG : VOUS AVEZ FAIT HUIT ANS DE PENSIONNAT AU COLLÈGE SAINT-ALEXANDRE ?**

AB : Oui. Et j'ai eu tout un choc pendant mes études. Une claque terrible. Je suis un petit gars de Blue Sea (dans la Haute-Gatineau) et mes parents avaient un petit hôtel à Messine. Vers la fin de mes études, j'ai appris par des gens que l'hôtel de mes parents avait été vendu aux Filles de la Sagesse pour des raisons financières. C'était un choc. Parce que dans ma tête, cet hôtel m'appartenait. C'était dans ma vision des choses. L'hôtel était à mes parents, j'étais enfant unique, donc l'hôtel était à moi. Ça allait de soi. Donc je ne suis pas allé à l'université et j'ai opté pour l'emploi chez AVCO. Je voulais aller en affaires.

## **DG : VOS PARENTS ÉTAIENT ASSEZ AISÉS FINANCIÈREMENT POUR POUVOIR PAYER VOS ÉTUDES AU COLLÈGE SAINT-ALEXANDRE ?**

AB : Le curé du village a aidé. Dans notre petit village de petits revenus, mes parents étaient un peu la bourgeoisie. Ou disons qu'ils n'étaient pas les pauvres du village. Mais quand tu compares ça au fils de l'avocat, t'es un petit pauvre. Et tu ne fais pas partie de l'élite du collège.

## **DG : VOS ANNÉES COLLÉGIALES SEMBLENT AVOIR ÉTÉ DIFFICILES.**

AB : J'étais complexé. J'étais entouré de fils de médecins, d'avocats, de notaires, de professionnels. Et moi, j'étais le petit gars de la campagne, fils d'un père bûcheron et d'une mère qui gérait un petit hôtel. J'étais pauvre et je me le faisais dire. C'est là que je suis devenu mauvais. J'étais un très bon joueur de hockey et j'étais bon dans pratiquement tous les sports. Par mon caractère, et le fait que j'étais comme diminué aux yeux des autres, je sortais mon agressivité dans les sports, surtout au hockey. Je ne me battais pas hors-glace, j'aurais été immédiatement expulsé du collège. Mais durant les matchs, presque tous les moyens étaient permis. Surtout dans ces années-là (début des années 1960). Disons que tu ne voulais pas venir dans le coin de la patinoire avec moi (rires).

## **DG : POURQUOI AVEZ-VOUS QUITTÉ AVCO APRÈS SEPT ANS DE TRAVAIL AU SEIN DE CETTE ENTREPRISE ?**

AB : J'étais auditeur chez AVCO durant mes dernières années avec eux. Et comme auditeur aux États-Unis et au Canada, je voyageais 48 semaines par année. Sans jeu de mots, je commençais à en avoir mon voyage. Non pas de mon travail que j'adorais. Mais fatigué de toutes ces heures sur la route. En 1971, je suis revenu dans la région en vacances voir mes parents à Hull et j'ai appris que mon oncle, qui était propriétaire de la compagnie O. Dubois Inc, un grossiste en tabac et confiseries, était en difficulté financière sévère. Je suis allé le voir, j'ai regardé ses chiffres pendant une demi-journée, puis je lui ai proposé de me vendre 50 % de son commerce pour la somme symbolique d'un dollar. Et c'est moi qui allait gérer la compagnie avec un droit de veto sur toutes les décisions. Il a accepté, j'ai quitté AVCO et je suis revenu en Outaouais travailler avec mon oncle. En 1975, je suis allé dans une convention en Californie et l'une des compagnies qui y présentait son produit était Slush Puppie. J'ai acheté la franchise pour Hull et Gatineau. Je suis revenu avec mes 10 machines. Et en quelques années, j'avais la franchise provinciale, puis la franchise multiprovinciales, puis la franchise nationale. Et au bout de deux ans, j'ai obtenu le droit de manufacturer ici, en Outaouais, le Slush Puppie.

**DG : COMMENT AVEZ-VOUS RÉUSSI À DÉVELOPPER SI RAPIDEMENT VOTRE ENTREPRISE ET DE PASSER D'UNE FRANCHISE LOCALE À UNE FRANCHISE PRÉSENTE PARTOUT AU CANADA ?**

AB : De 1971 à 1975, j'étais membre de l'Association nationale des grossistes de tabac et confiseries. J'avais gravi les échelons et j'étais rendu président de cette association canadienne. J'avais donc des contacts un peu partout au pays, je pouvais ouvrir des portes. Alors, j'allais voir les gars et je leur offrais d'être franchiseur avec un territoire exclusif pour vendre le Slush Puppie, donc pas de compétiteur. Mon réseau a commencé à grossir et j'ai développé le pays comme ça. Les grossistes de tabac et confiserie ne faisaient pas de gros profits. Moi, j'arrivais avec un produit qui leur garantissait un profit brut assuré.



PHOTO ARCHIVES, LE DROIT

**DG : LE DROIT AFFAIRES DEMANDE SOUVENT AUX ENTREPRENEURS DE LA RÉGION DE NOMMER LEUR MENTOR. ET C'EST SOUVENT VOTRE NOM QU'ON PRONONCE.**

AB : Bof... c'est exagéré. Mais je peux dire que durant mes années en affaires, je me suis beaucoup impliqué dans d'autres commerces. Aussitôt que quelqu'un avait besoin d'aide et qu'il levait la main, j'étais là. Je n'étais pas un si bon mentor, mais j'étais un fonceur. Donc, j'entrais dans des places et j'aidais mes « chums ».

**DG : VOTRE FILS JEAN-ROCK QUI VOUS A SUCCÉDÉ À LA PRÉSIDENTENCE DE SLUSH PUPPIE CANADA A AUSSI RÉPONDU « MON PÈRE » LORSQU'ON LUI A DEMANDÉ DE NOUS NOMMER SON MENTOR.**

AB : J'ai entraîné mon fils durement. J'ai été un papa dur aussi. Mon fils voulait être président et je lui ai dit que j'étais d'accord avec ça. Avec ce qui m'était arrivé à l'âge de 20 ans ( vente de l'hôtel de ses parents ), je m'étais promis que si j'avais un commerce un jour, que je ne le vendrais jamais à un étranger avant que mon fils et ma fille m'aient dit non à maintes reprises. Jean-Rock a pris la relève, mais après avoir gravi les échelons. Il ne l'a pas eu facile. Je n'ai pas été un mentor facile ni un père facile. J'ai été très exigeant avec lui, peut-être trop. Mais lorsque je lui ai vendu l'entreprise, il savait faire « la job ». Et il a amené Slush Puppie Canada encore plus loin.

**DG : VOUS ÊTES TRÈS IMPLIQUÉ DANS LA COMMUNAUTÉ ET VOUS AVEZ DONNÉ BEAUCOUP DE VOTRE TEMPS ET DONNÉ BEAUCOUP FINANCIÈREMENT AUSSI. C'EST IMPORTANT POUR VOUS, CETTE IMPLICATION ?**

AB : Le Collège Saint-Alexandre nous a inculqué de bonnes valeurs. Je pense que lorsque t'as la chance de réussir un peu, le moindre que tu puisses faire, c'est d'aider les autres. Il y a un bout de moi qui est un dur à cuire. Mais j'ai aussi un côté humain. Et quand j'aide les gens, ça me fait du bien. C'est moi que j'aide.

**DG : COMMENT AIMERIEZ-VOUS QU'ON SE SOUVIENNE DE VOUS ?**

AB : Je ne sais pas comment répondre à cette question. Comme un alcoolique, un baveux, un fonceur...

**DG : ALCOOLIQUE ?**

AB : Oui. Sobre depuis 34 ans. 35 ans en octobre. Mais pour répondre à ta question, je ne voudrais pas qu'on parle de moi comme un homme d'affaires qui a grandement réussi. Non. Mais je pense qu'on a une très belle compagnie, une fierté de l'Outaouais. Disons que j'aimerais qu'on se souvienne de moi comme un petit gars de chez nous, travaillant, qui a été assez chanceux pour réussir. »

Premier dirigeant de la CCN

## Les défis de Tobi Nussbaum

→ En poste depuis à peine quatre mois, le premier dirigeant de la Commission de la capitale nationale (CCN) nous parle de son parcours, de ses nouvelles responsabilités et de ses priorités.



M. Tobi Nussbaum

### Des origines fédérales et municipales

« Mon parcours professionnel et mes responsabilités précédentes s'harmonisent bien avec les mondes qui se recoupent à la Commission de la capitale nationale. J'ai eu la possibilité de comprendre le système fédéral, puis d'avoir été élu à un poste qui m'a fait découvrir

comment les villes fonctionnent. Nous sommes une société d'État fédérale qui, souvent, doit assumer des responsabilités relevant du domaine local; planifier en gardant à l'esprit la création d'une capitale qui fait la fierté des Canadiennes et des Canadiens. »

### Une attirance privée devient une mission publique

« J'ai toujours été un utilisateur assidu des actifs de la CCN, en tant que cycliste, skieur de fond et de randonnée et simplement, parce que j'ai toujours apprécié la chance que nous avons de vivre dans la région où la CCN agit comme intendante d'innombrables terrains, forêts, parcs et sentiers.

Une chose qui m'a vraiment frappé quand je suis arrivé ici, c'est l'envergure des responsabilités. Nous devons nous assurer d'être en mesure de gérer ces actifs et ces ressources pour les générations à venir. C'est là une occasion exceptionnelle avec son lot de défis, bien entendu. Sommes-nous prêts pour l'avenir, y compris sur le plan financier? Avons-nous les ressources pour prendre soin d'un ensemble d'actifs comprenant 1 700 propriétés, 1 000 bâtiments, 145 ponts et 306 km de sentiers? »

### Priorités immédiates et actions prévues

« Même s'il se passe énormément de choses à la CCN et que, comme je l'ai souligné précédemment, l'envergure, la gamme de responsabilités y est très large, je veux ici ne mentionner que deux priorités. Bien sûr, les plaines LeBreton. En juin, nos consultations publiques commencent sur l'avenir de ces 53 acres de terrains urbains. Deuxièmement, nous sommes en train de mettre à jour notre Plan directeur du parc de la Gatineau. Nous élaborons une vision renouvelée pour le parc de la Gatineau. Nous allons terminer ce travail au cours de la prochaine année. »

La CCN fête ses 120 ans cette année, découvrez – ou redécouvrez – l'histoire de la capitale du Canada en visitant la page Web portant sur le 120<sup>e</sup> anniversaire:

<http://ccn-ncc.gc.ca/120-ans-a-batir-la-capitale>



CCN  
NCC

Fier membre  
du RGA

La pourvoirie du Domaine Shannon

# UN TERRAIN DE JEUX DE 335 KM<sup>2</sup>

par Jean-Simon Milette  
Le Droit

## LA POURVOIRIE DU DOMAINE SHANNON FÊTE CETTE ANNÉE SON 50<sup>e</sup> ANNIVERSAIRE.

Cinquante années qui auront permis à la famille Danis de laisser une marque indélébile dans le marché des pourvoiries en Outaouais.

---



En 1969, la famille Danis fait l'acquisition d'un camp de bûcheron situé près de la réserve faunique La Vérendrye et décide d'en faire une pourvoirie. Puis, 23 ans plus tard, en 1992, les deux frères Serge et Sylvain Danis reprennent les rênes de l'entreprise familiale des mains de leur père, Raymond.

« C'est sûr qu'on était attaché à la pourvoirie. C'est vraiment une passion pour nous », raconte Serge Danis, l'un des copropriétaires. « On trouve que c'est important de maintenir ça de père en fils. On ne voulait pas que ça se retrouve entre les mains de quelqu'un d'autre. On voulait que ça reste dans la famille. Après l'université, je suis revenu ici. C'était naturel de prendre la relève. »

M. Danis est d'avis que d'assumer la prise en charge de l'entreprise familiale a fait de lui et son frère de meilleurs pourvoyeurs. « On était déjà dans l'entreprise avant d'en prendre possession. On avait déjà cette expérience-là en partant. Il a tout de même fallu qu'on s'adapte à la nouvelle réalité des pourvoiries, mais on avait déjà une base solide à cause de la fondation que nous a léguée notre père. On peut dire qu'on l'a eu facile parce qu'il s'est battu pour nous. »





#### UN BON COUP ?

Notre meilleure réussite est de reprendre une entreprise familiale et de la continuer. Il y en a beaucoup qui échouent lorsqu'ils tombent en deuxième génération, mais on a été capable de s'adapter à la nouvelle clientèle.

#### UN MOINS BON COUP ?

Rien qui a eu un gros impact sur nous ou sur notre entreprise, mais c'est sur qu'il y a toujours des petites choses qu'on aurait voulu faire différemment.

#### UN MENTOR ?

C'est sûr que c'est mon père. C'est lui qui nous a montré la passion de l'entreprise.

#### UN CONSEIL ?

Il faut que ce soit une passion. Une passion du client d'abord et avant tout. Le jour où tu deviens pourvoyeur, ce n'est pas tes activités de chasse et de pêche qui sont la priorité. Le client passe avant tout. Si tu n'es pas prêt à faire ce sacrifice pour tes clients, tu ne réussiras pas dans ce domaine.

L'Outaouais est une des régions les plus riches en ce qui a trait à la chasse et à la pêche, alors qu'on y dénombre 83 permis de pourvoirie. Pour se démarquer des autres pourvoires de la région, M. Danis affirme qu'il peut compter sur une qualité de pêche et de chasse exceptionnelle sur son territoire de 335 km carrés. « On a un droit exclusif sur ce territoire. Seulement nos clients y ont accès, ce qui fait en sorte qu'on peut offrir de la qualité qu'on ne retrouve pas ailleurs. »

En plus de la chasse et la pêche, la pourvoirie du Domaine Shannon compte plusieurs activités familiales saisonnières comme le pédalo, le canot, le kayak, la baignade et la marche en forêt à travers une centaine de kilomètres de chemins forestiers et de sentiers. « On offre des activités pour tous les goûts. On veut que les gens se déplacent en groupe et en famille et viennent passer du bon temps en plein air. »



**Sylvain Danis**  
Pourvoirie Shannon

## Popularité à la baisse

La chasse et la pêche sont des activités qui semblent diminuer en popularité, surtout auprès de la plus jeune génération. Néanmoins, la pourvoirie du Domaine Shannon ne semble pas être affectée par ce phénomène.

« Je vais me croiser les doigts, mais pour le moment on est chanceux. On n'a pas remarqué de baisse au niveau de la clientèle chez nous. C'est certain que la clientèle est vieillissante, c'est pour ça que c'est important de s'occuper de la relève. »

M. Danis remarque tout de même qu'il y a de nouveaux adeptes de chasse et de pêche dans la région. « On le voit qu'il y a une relève ici, mais c'est certain qu'elle ne remplacera pas tous les chasseurs et les pêcheurs qui partent présentement. »



POURVOIRIE DU DOMAINE SHANNON

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**

Pourvoirie

**ANNÉE DE LA FONDATION:**

1969

**VILLE :**

Le bureau à Maniwaki, mais le domaine est sur la réserve faunique La Vérendrye.

**PRÉSIDENT:**

Serge Danis

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**

10

**SITE INTERNET :**

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

Il remarque d'ailleurs qu'une vaste partie de sa clientèle est composée de touristes qui viennent de l'extérieur de la région. « Il y a des Européens, des Américains, beaucoup de gens de Montréal aussi. Évidemment, il y a des réguliers de la région d'Ottawa-Gatineau qui font partie de notre clientèle aussi. »

Pour M. Danis, les pourvoiries représentent un créateur d'emplois important dans la région. Il soutient qu'il est « important de continuer d'aller chercher des gens de l'extérieur qui vont contribuer à l'économie locale ».

# POISSONS HEUREUX, SALADE VERTE: L'AQUAPONIE, UNE NOUVELLE RECETTE!

par **Émilie Pelletier**  
Le Droit

**LA SYMBIOSE**, c'est lorsque deux éléments biologiques s'associent et profitent l'un de l'autre pour rester en vie.

---





**Frédéric Miner et sa fille Cassandra**  
Miner Aqua Green Foods

PHOTOS COURTOISIE

C'est exactement cette symbiose que l'on retrouve dans la serre de Frédéric Miner. Sa jeune entreprise, Miner Aqua Green Foods (MAG Foods), située à Curran, dans l'Est ontarien, est l'hôte d'une pratique agricole innovatrice: l'aquaponie.

Il s'agit d'un juste mélange entre l'hydroponie, soit la culture hors-sol par l'eau, et l'aquaculture, qui désigne les activités de production animale ou végétale en milieu aquatique. L'aquaponie regroupe la culture de plantes et de poissons dans un système fermé.

En d'autres mots, les déjections des poissons et l'eau provenant de l'aquarium font grandir les plantes, et les plantes permettent aux poissons de s'alimenter et de rester en santé. Ensemble, lorsqu'ils sont bien contrôlés, ils deviennent interdépendants, en symbiose.

Il y a un peu plus de deux ans, Frédéric Miner et sa femme, Guylaine, ont déménagé à la campagne, à une cinquantaine de kilomètres à l'ouest d'Ottawa. Avec l'appui de leur fille Cassandra, le couple s'est lancé tête première dans ce nouveau projet.

Tout ce qu'il sait à propos de l'aquaponie, Frédéric, qui était alors sans emploi, l'a appris grâce à des formations en ligne. « On est parti de zéro. À part de faire pousser des légumes dans la terre, je ne connaissais rien de ce procédé », admet-il.

Aujourd'hui, les Miner sont des pionniers dans le domaine. Dans l'Est du Canada, ils sont les premiers à utiliser cette technique.

C'est pourquoi leur premier défi a été de surmonter les enjeux liés au climat nord-américain. La plupart des informations concernant l'aquaponie provenait des États-Unis et de pays aux climats plus tempérés, comme l'Australie.

Disponibles depuis quelques mois sur le marché, les légumes de MAG Foods poussent en grande quantité et les poissons sont en pleine santé.

#### UN BON COUP ?

Notre plus gros succès, c'est le public, les clients individuels. Ils nous ont accueillis avec les bras grands ouverts.

#### UN MOINS BON COUP ?

Le chauffage au propane. Pour l'hiver 2018-2019, on avait mis nos projections sur l'hiver précédent. Mais avec l'hiver qu'on a eu, le froid extrême et les vents, nos frais de chauffage ont un peu plus que doublé.

#### UN MENTOR ?

Murray Hallam, de l'Australie. Il donne des cours et des formations. Même s'il vient d'un climat plus chaud, il nous a bien aidés.

#### UN CONSEIL ?

Ne pas avoir d'ego. Il faut être ouvert à écouter ceux qui ont de l'expérience dans le domaine. Il faut avoir de la passion, aussi. Il ne faut pas le prendre comme un travail.



### De véritables super-héros à nageoires

Frédéric Miner le dit et le répète, « les poissons, ce sont les héros de notre système, c'est le coeur de tout ça ».

Habituellement non enclins à se reproduire en captivité en raison du stress, les tilapias du Nil des Miner vivent pour leur part dans un environnement si bien entretenu qu'ils n'ont pas de problème à faire des petits.

Ce procédé agricole ne permet d'ailleurs pas d'inclure des pesticides ou des produits chimiques, puisque cela nuirait à la vie des poissons. Ces derniers se nourrissent environ à 40% de verdure, puis de nutriments biologiques approuvés par les instances gouvernementales.

« En fait, notre travail est simplement d'agir comme Mère Nature. On s'assure que la température est bonne, de même que les minéraux, et le reste se fait par lui-même », fait savoir Cassandra.

Si l'aquaponie est un procédé si efficace, pourquoi n'est-il pas plus connu et pratiqué? « Je pense que c'est tellement nouveau, et les gens pensent que c'est tellement plus compliqué, alors que ce ne l'est pas vraiment. Les gens n'ont pas assez d'information. On essaie de les éduquer », remarque la jeune femme.



En parlant d'éducation, les Miner viennent tout juste de s'associer au programme d'agriculture du collège La Cité. Un cours d'introduction à l'aquaponie sera créé dès septembre prochain, et la serre de MAG Foods servira de terrain d'observation pour les étudiants. « Si on peut éduquer ces gens-là, eux vont pouvoir éduquer les personnes qui sont encore prises dans l'agriculture traditionnelle. Et si quelqu'un est intéressé à l'aquaponie, nous, on pourrait les prendre en stage coop. »

À long terme, les Miner espèrent fermement pouvoir générer de nouveaux emplois dans la région. « C'est un de nos buts premiers », affirme Cassandra Miner.

Les produits de MAG Foods sont vendus sur place, dans un marché de Hawkesbury ainsi que par l'entremise de la ferme de l'est ontarien, Mariposa, qui distribue les légumes à des restaurants haut de gamme d'Ottawa.

La famille Miner assure que de nombreuses idées concernant de nouveaux partenariats devraient se concrétiser très bientôt.



MINER AQUA GREEN FOODS

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**  
Aquaponie

**ANNÉE DE LA FONDATION:**  
2017

**VILLE :**  
Curran, Alfred-Plantagenet

**PROPRIÉTAIRES:**  
Frédéric et Guylaine Miner

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**  
3

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

# L'heure DU LUNCH

TOUS LES JOURS, DE 11 H À 15 H

PRESSÉ SUR L'HEURE DU LUNCH ?  
LE MIDI GO<sup>MD</sup> OFFRE 13 PLATS SERVIS EN UN RIEN DE TEMPS!



225, boul. Maisonneuve (secteur Hull) **819-776-6012**  
357, boul. Maloney (secteur Gatineau) **819-643-4419**  
181, rue Principale (secteur Aylmer) **819-685-9119**  
97, rue Georges (secteur Masson-Angers) **819-617-4419**  
1754, boul. St-Laurent, Ottawa **613-526-1222**  
2484, boul. St-Joseph, Orléans **613-824-3267**

[www.st-hubert.com](http://www.st-hubert.com)



Présentation suggérée. Âge légal requis. Veuillez consommer avec modération. MD Marque déposée de St-Hubert S.E.C., employée sous licence. © Tous droits réservés.

# Faites sensation!



Tailles:  
4 à 24  
Bonnets:  
A à H

 CENTRE FLEUR DE LYS  
444 Boul. St-Joseph, HULL  
[www.1001nuitschatelaine.ca](http://www.1001nuitschatelaine.ca)

 **Mille et Une Nuits**  
La Châtelaine  
LINGERIE FINE • MAILLOTS • MASTECTOMIE

# LE GRAND CHANTIER DE VISION CENTRE-VILLE

par **Jean Gagnon** / Collaboration spéciale

## **VISION CENTRE-VILLE (VCV), CE REGROUPEMENT DE GENS D’AFFAIRES ET DE COMMERÇANTS**

qui oeuvre au développement économique du centre-ville de Gatineau, a de bien grandes ambitions. À commencer par son grand chantier, celui de transformer cette association en société de développement commercial (SDC).

---



PHOTOS MARTIN ROY, LE DROIT



**Stefan Psenak**  
Vision Centre-Ville

Intarissable comme à son habitude, le directeur général de Vision Centre-Ville et ex-conseiller municipal gatinois, Stefan Psenak, est enthousiaste à l'idée de voir se concrétiser cette transformation. « Ça assurerait la pérennité de l'organisation », assure M. Psenak au bout du fil.

Même son de cloche de la part de la présidente de VCV, Isabel Thériault, du bistro CoqLicorne, et du secrétaire-trésorier de l'organisme, Éric Gaudreault, du bistro Le Troquet rencontrés, dans les modestes locaux de VCV, rue Laval dans le secteur Hull. « On se voit comme un acteur important du développement du centre-ville. Avec une SDC, tout le monde cotiserait, alors que présentement les commerçants le font sur une base volontaire. La SDC, c'est un concept qui a fait ses preuves ailleurs, à Montréal, Québec et Trois-Rivières, par exemple. C'est une question d'équité », croit M. Gaudreault. Selon les estimations, il y aurait presque 500 contribuables d'affaires potentiels à une SDC, comparativement aux 180 membres actuels.



**Éric Gaudreault et Isabel Thériault**  
Vision Centre-Ville

### Qu'est-ce qu'une SDC ?

Créature du gouvernement du Québec, les sociétés de développement commercial mettent tout en oeuvre pour promouvoir les intérêts des membres. Le financement est assuré par la cotisation obligatoire des gens d'affaires qui oeuvrent sur le territoire assujéti. Sa mission : promouvoir les affaires, faire augmenter l'achalandage, établir des services communs aux membres, encourager les investissements publics et privés et réaliser des travaux d'améliorations physiques, en collaboration avec la municipalité. Une SDC peut également investir dans l'immobilier, par exemple en exploitant un commerce ou un parc de stationnement.

*Source : Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec*

Il n'est pas exclu non plus que VCV laisse place à deux SDC, l'une sur l'île de Hull et l'autre concentrée sur le boulevard St-Joseph, afin que les deux pôles commerciaux puissent se développer chacun à leur façon. « On a une problématique d'avoir plusieurs artères commerciales », reconnaît M. Gaudreault.

### L'effervescence au centre-ville

Cependant, la réalisation de ce projet n'est pas pour demain. « On se donne un horizon de trois ans pour y parvenir », avance M. Psenak. Il précise que le projet de transformer l'organisme en société de développement commercial devra être soumis à un processus référendaire auprès des gens d'affaires du territoire visé.

Bon an mal an, VCV gère un budget d'opération qui oscille entre 250 000 \$ et 300 000 \$ annuellement. Ses 180 membres déboursent 100 \$ chacun par année. La Ville de Gatineau, elle, verse à VCV une enveloppe annuelle de 170 000 \$, le reste du budget provenant de ses revenus autonomes (commandites, partenariats et autres). « Nous sommes le principal interlocuteur de la Ville en ce qui concerne la revitalisation du centre-ville de Gatineau », rappelle Mme Thériault.

### Zones desservies par Vision Centre-Ville

- la totalité de l'île de Hull
- le secteur Fournier
- le secteur du lac Leamy, y compris le casino
- le boulevard Saint-Joseph
- l'Université du Québec en Outaouais
- le secteur du ruisseau de la Brasserie, y compris le Village d'Argentine

### Le social et le culturel

Née des cendres d'une association de gens d'affaires de l'ancienne Ville de Hull, Vision Centre-Ville est derrière une foule d'événements, à titre de promoteur ou de collaborateur. Citons entre autres le Sentier culturel, le projet WiFi, l'application mobile Go Centre-Ville Gatineau, la patinoire du ruisseau de la Brasserie, le Festival Lavolley, La p'tite St-Jean, et l'Auto Show sur la rue Eddy. « On ne peut plus faire des affaires en ignorant les aspects social et culturel », admet d'emblée M. Gaudreault.

Tous s'entendent pour dire que le centre-ville de Gatineau n'est qu'au début de sa renaissance. « Il existe un climat d'effervescence au centre-ville avec le projet Zibi, l'acquisition de Place Cartier par le groupe Brigil et les très nombreux projets immobiliers », insiste M. Psenak qui voit en l'arrivée d'une SDC une façon de se donner de plus grands moyens d'action pour affronter harmonieusement ce bouillonnement économique.

# AGORV

▲ RÉSIDENTIEL ● AFFAIRES ▼ COMMERCIAL

## PARTENAIRES CONFIRMÉS



RÉSERVEZ VOTRE ESPACE DÈS MAINTENANT

819.664.0911  
a.larocque@agora-plateau.com

UNE COMMUNAUTÉ SIGNÉE



# SHOP MOI ÇA, PLUS QU'UNE CARTE-CADEAU

par **Émilie Pelletier**  
Le Droit

Lissa et Roxanne Moore unissent depuis près d'un an leur passion pour le magasinage local et leur talent pour dénicher les cadeaux les plus originaux avec leur nouvelle entreprise Shop moi ça.

Quand les collègues ou la famille de ces deux sœurs gatinoises célèbrent un événement spécial comme une retraite ou une fête prénatale, c'est à elles que l'on confie la tâche de choisir le cadeau parfait.

« On aime tellement ça qu'on s'est dit: pourquoi pas se lancer en affaires ? », s'exclame l'aînée, Lissa Moore. C'est exactement ce que les frangines ont fait.

L'an dernier, alors que le congé de maternité de Lissa tirait à son fin, les deux sœurs ont décidé de se concentrer plus sérieusement sur ce projet qui les passionnait toutes les deux afin de le concrétiser.



**Lissa et Roxanne Moore**  
Shop moi ça



PHOTOS COURTOISIE

En octobre 2018, la nouvelle boutique en ligne, Shop moi ça, voyait le jour, offrant une gamme variée de paniers cadeaux pour toutes sortes d'événements. Avec des ensembles comme « Nouvelle maman - kit de survie », pour la maman qui vient d'accoucher, ou « #célibataire », à offrir à une amie en peine d'amour, ces deux sœurs prouvent qu'elles ne manquent pas d'idées pour plaire à leur clientèle.

Elles sont toutes les deux professionnelles dans les domaines des communications et de la gestion de commerce, à temps plein. Pour Shop moi ça, c'est Roxanne qui s'occupe de la réception et de l'envoi de toutes les commandes, et ce, à partir de l'atelier, situé chez elle. Lissa, elle, est responsable des relations avec les fournisseurs et les clients et de la gestion des messageries et des courriels.

À chaque mardi, elles se rencontrent et passent parfois jusqu'à cinq heures pour discuter des prochains thèmes, des défis rencontrés et des demandes spéciales.

Lissa et Roxanne sont respectivement âgées de 30 et de 28 ans. Maman de deux « petites poulettes », comme elle les appelle affectueusement, et enceinte d'un troisième, Lissa juge qu'elle et sa sœur sont justement en pleine phase avec leur public cible. « On choisit des choses qu'on aime et qui répondent à notre clientèle cible. On est dans cette tranche d'âge-là aussi, donc on voit vraiment qu'avec les thèmes qu'on lance, les gens embarquent. »

En fouillant quotidiennement les réseaux sociaux, ces deux entrepreneures réussissent à offrir et à faire découvrir à leurs clients des produits du terroir québécois, dont 98 % sont faits ici. « On a des artisans qui vont de la maman en congé de maternité qui fait ça dans son sous-sol pour passer le temps, pour qui on représente la plus grande commande de l'année, jusqu'au grand fournisseur qui offre toutes sortes de produits. »

Leurs boîtes cadeaux représentent d'ailleurs un excellent moyen pour les entreprises québécoises de profiter d'une plus grande visibilité. Souvent, ce sont les artisans qui entrent en contact avec Lissa et Roxanne pour faire partie de leurs paniers.

Plusieurs de leurs produits proviennent de l'Outaouais, tels que les items zéro déchet d'Ola Bamboo, les accessoires pour bébés MiNi TiPi, ou encore les tasses et produits de cuisine peints à la main Pero.

### Des boîtes uniques

Un peu plus de la moitié de la clientèle de Shop moi ça préfère personnaliser sa boîte cadeau ou encore modifier l'un des modèles concoctés par le duo. « La clientèle aime souvent les boîtes, mais aime remplacer certains items. On est capable de vraiment s'adapter à ces demandes. »

Quiconque souhaite organiser un événement peut également contacter Shop moi ça pour le volet cadeaux, notamment pour les mariages, les enterrements de vie de garçon ou de jeune fille ainsi que les lancements d'entreprise.



## PÉRIODE DE MISE EN CANDIDATURE PRIX EXCELOR 2019 PRÉSENTÉS PAR GAZIFÈRE



Les membres de la CCG seront invités à soumettre leur candidature dans l'une des catégories en lice.

**NOUVEAU CETTE ANNÉE** : Proposez des entreprises ou entrepreneurs(es) potentiels(les)!

- Femme d'exception
- Entreprise d'économie sociale de l'année
- Projet d'exception – Startup
- Jeune entrepreneur de l'année (moins de 39 ans)
- Micro-entrepreneur de l'année
- PME de l'année – 1 à 15 employés
- PME de l'année – 16 à 49 employés
- Personnalité de l'année
- Dirigeant de l'année

**Date limite : 20 septembre à 15 h.**

Détails, formulaire de propositions et cahier de candidature au [ccgatineau.ca](http://ccgatineau.ca)



— ✦ —

**UN BON COUP ?**

Certains partenariats avec les influenceurs sur les réseaux sociaux. Pour certains d'entre eux, on voit les retombées immédiates.

**UN MOINS BON COUP ?**

Certains achats alimentaires qui ont brisé avant de les recevoir. On a eu des fournisseurs qui n'étaient pas aussi exigeants dans leurs emballages qu'on le souhaitait, et certains des produits ont moins bien été rendus.

**UN CONSEIL ?**

D'y aller, de suivre ses « guts », que ce soit une réussite ou non, ce qu'on en retire est tellement plus grand.

—



Par exemple, si quelqu'un est invité à un mariage dans le Sud, les soeurs Moore peuvent demander à leurs fournisseurs de créer des verres de voyage avec une inscription des mariés et la date de la célébration.

Il est aussi possible d'ajuster le contenu pour respecter le budget.

### Des cadeaux pour vos événements corporatifs

Lors de la création de Shop moi ça, les soeurs Moore désiraient également faciliter la tâche aux administrateurs et aux propriétaires d'entreprise. C'est pourquoi elles proposent aussi des boîtes cadeaux personnalisées pour les employés ou les clients.

« Souvent, on se retrouve avec une bouteille de vin et une carte-cadeau, donc ce n'est pas toujours très marquant dans la tête des gens. On offre aux employés de ramener un cadeau à la maison et d'avoir un lien encore plus fort avec leur employeur. »

Les fournisseurs et les partenaires de Shop moi ça offrent des cadeaux personnalisables ou non, pour Noël, pour les cadeaux de retraite ou encore pour remercier les clients les plus fidèles.



SHOP MOI ÇA

**SECTEUR D'ACTIVITÉ:**  
Commerce de détail

**ANNÉE DE LA FONDATION:**  
2018

**VILLE :**  
Gatineau

**PROPRIÉTAIRES:**  
Lissa et Roxanne Moore

**NOMBRE D'EMPLOYÉS:**  
2

**SITE INTERNET :**  
shopmoica.ca

## ZONECARRIÈRE

**Vous cherchez une  
main-d'œuvre de qualité?**

Annoncez vos offres  
d'emploi dans

**leDroit**

—  
**Réservez votre espace  
au 613 562-7747**

## ÉDUCATION ET FORMATION





### **CONSEILLÈRE OU CONSEILLER SCOLAIRE - SECTEUR LANARK, LEEDS ET GRENVILLE**

**Date d'entrée en fonction :** Rentrée scolaire - Automne 2019

**Date limite pour soumettre sa candidature :** 19 juillet 2019

**Description :** Le CECCE est à la recherche d'une personne compétente pour pourvoir le poste de conseillère ou conseiller scolaire actuellement vacant dans le secteur 2 - Lanark, Leeds et Grenville. La candidate ou le candidat sera catholique et francophone et agira à titre de modèle à l'échelle du système et de la communauté dans son ensemble. Pour plus d'information : [ecolecatholique.ca/emploi\\_conseillerscolaire](http://ecolecatholique.ca/emploi_conseillerscolaire)

 **CONSEIL DES ÉCOLES CATHOLIQUES  
DU CENTRE-EST (CECCE)**  
4000, RUE LABELLE, OTTAWA (ON) K1J 1A1

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

 613 744-2555



CHRONIQUE

## SCÈNE CULINAIRE

par Pierre Jury

# Bienvenue au 1 Elgin du CNA

Non, le Café du Centre national des arts (CNA) ne déménage pas. Mais au moins, on le redynamise, ce qui est déjà une belle progression sur les 50 premières années.

C'est dommage qu'on ne réaménage pas le restaurant ailleurs dans l'édifice : cela a été exploré mais au bout du compte, les autorités du CNA ont voté contre. Il est toujours aussi obscur de s'y rendre mais on tentera d'améliorer la signalisation pour y accéder.

« L'entrée sera remaniée, le bar sera déplacé au centre de la salle à manger », a expliqué Nelson Borges, directeur général des services de restauration du CNA.

« L'idée est de couper l'effet vaste de la salle à manger qui peut avoir l'air bien grande quand il n'y a que quelques clients. »

## Le restaurant sera fermé jusqu'au 14 août.

Le fédéral avait mis 700 000 \$ dans une première phase de travaux, en 2018, en changeant les cuisines, les tables et les chaises. Cette fois, ils compléteront les rénovations en ajoutant un autre 800 000 \$ dans la salle à manger qui, c'est l'un de ses atouts, longe le canal Rideau en offrant une des plus jolies terrasses d'Ottawa.

Le Café changera de nom aussi. Il s'appellera désormais 1 Elgin, ce qui correspond au premier édifice de la rue Elgin, même si l'adresse civique demeure le 53 !

Au départ, le Café n'était qu'un petit café mais rapidement, les dirigeants de l'époque ont vu l'utilité de doter le CNA d'un endroit pour se restaurer

comme il faut. Ainsi, lorsque le chef exécutif Kurt Waldele est arrivé en 1978, on parlait déjà du Café. Il ne ménagea rien et marqua les cuisines pendant trois décennies jusqu'à son décès en 2009.

Quelques chefs ont suivi, dont le coloré et verbomoteur Michael Blackie, le tout discret John Morris et depuis 2017, Kenton Leier y est aux commandes. Cela fait deux ans mais d'une certaine manière, c'est encore tout nouveau et il lui reste à imprimer sa marque sur l'offre du restaurant.

« Il y avait un problème d'identité au Café, comme Blackie qui avait commencé à faire de la cuisine fusion asiatique, se rappelle Nelson Borges. Ainsi, nous mettrons l'accent sur la cuisine canadienne, avec ses beaux produits » qui vont des pétoncles de nos mers, le porc du Québec et le boeuf de l'Alberta.

## Animer la scène culinaire

Mieux encore, le 1 Elgin reprendra son rôle d'animateur de la scène culinaire canadienne qui avait été amorcée sous Michael Blackie. À la place de conférences et d'ateliers sur l'alimentation, le Centre national des arts mettra l'accent sur quatre chefs par an. Chacun viendra y travailler une semaine, animera la discussion et laissera derrière lui (ou elle) une partie du menu.

Les noms des quatre premiers chefs sont déjà connus. Ainsi, on commencera avec le chef Rich Francis, qui mettra la table pour un grand dîner aux couleurs de la cuisine autochtone. Suivront le chef Ryan Hotchkiss, du restaurant Bundök, à Edmonton, la chef d'origine portugaise Helena Loureiro, du restaurant Portus 360, à Montréal, et le chef Jonathan Gushue, de l'auberge Fogo Island Inn, à Terre-Neuve.

PHOTO COURTOISIE



**Chef Rich Francis**

L'idée derrière ces «chefs en résidence» est d'amener les arts culinaires au même niveau que la danse, le théâtre et la musique au Centre national des arts. Il s'agit là d'un objectif ambitieux mais dans l'institution numéro 1 des arts de la scène au pays, quoi de mieux que de l'ambition à revendre ?



CHRONIQUE

## MODE D'AFFAIRES

par Isabelle Rhéaume / Styliste



## Porter fièrement ses valeurs

Quelle est la solution quand deux jeunes cégépiennes ne retrouvent pas leurs valeurs fondamentales ni le côté esthétique qu'elles recherchent dans les vêtements disponibles sur le marché ? Elles créent leur propre gamme !

Janie Boivin et Lara Kelly respectivement âgées de 19 et 18 ans, sont les artisanes derrière l'entreprise de vêtements Moss qui a été lancée le 22 mai dernier. Toutes deux étudient au Cégep de l'Outaouais, Janie Boivin en gestion de commerce et Lara Kelly en design. Elles ont uni leurs forces, leurs connaissances et leurs valeurs pour créer une gamme de t-shirts à l'image de la jeunesse moderne : unisexes, écolos et équitables. Tandis que l'une crée et dessine les images qui se retrouvent sur les t-shirts, l'autre met à profit ses connaissances commerciales. Un duo complémentaire quoi !

La recherche pour dénicher les tissus et l'endroit de fabrication des vêtements n'a pas été de tout repos. Les valeurs environnementales et communautaires marquées des deux jeunes femmes devaient être respectées. Heureusement, elles avaient accès à une mentore du Carrefour jeunesse emploi de l'Outaouais ainsi qu'à La Boîte, l'incubateur du Cégep, pour les soutenir et les encourager.

C'est finalement en Inde qu'elles ont fini par trouver les tissus écolos et l'encre à base d'eau, en plus d'un processus de fabrication certifié équitable de A à Z. Autre élément notable, les travailleuses indiennes impliquées sont des femmes sauvées du commerce sexuel.



Janie Boivin et Lara Kelly

PHOTO ETIENNE RANGER, LE DROIT

### À chaque design sa cause

Désirant aussi s'impliquer directement dans leur communauté, les filles ont décidé que chaque design serait associé à une cause qui leur tient à cœur. Chaque fois que vous achetez un vêtement Moss, 1 \$ est remis à l'organisme en question.

La première collection comptait trois designs et deux nouveaux viennent de s'ajouter. Cinq organismes à but non lucratif bénéficient du soutien de la marque : la Fondation des maladies du cœur, Secondaire en spectacle ( sous forme de bourse ), Maison Unies-Vers-Femmes, la Société canadienne de l'ouïe et le programme artistique MASC.

Les vêtements Moss sont disponibles uniquement en ligne ( [vetementsmossclothing.com](http://vetementsmossclothing.com) ). La marque est aussi bien présente sur Facebook et Instagram et il y aura certainement quelques boutiques éphémères qui s'ajouteront dans les prochains mois.

On ne peut qu'admirer le courage de se lancer en affaires de ces deux jeunes femmes, ainsi que le processus de réflexion et de recherche qui se cache derrière le produit final. Un autre exemple qui démontre que les jeunes d'aujourd'hui ont de solides valeurs et qu'ils désirent préserver ce qui reste de notre planète.



**Mentorat**  
Chambre de Commerce  
de Gatineau

ccgatineau.ca

# Nathalie Charette

## MENTORE DE L'ANNÉE!

**« Être choisie par ses pairs pour une telle reconnaissance a été une belle marque de confiance », avoue Nathalie Charette. Coach professionnelle, formatrice et conférencière pour NOMADIA Synergies et Académie C-FAME. «Ce prix couronne mon implication dans le mentorat depuis 2005. J'en suis très honorée!»**

Durant ces 15 dernières années, Mme Charette n'a pas chômé : elle-même a mentoré 16 entrepreneures, est impliquée dans le Mentorat au féminin, forme les animateurs en codéveloppement professionnel ainsi que les mentors du Réseau M, elle a animé le Club des leaders et représente l'Outaouais en participant aux rencontres des formateurs du Réseau M.

Le titre de Mentore de l'année et son accréditation en tant que mentor de niveau « diamant » s'ajoute à sa mise en candidature au Prix Aline et Marcel Lafrance, la plus haute distinction du Réseau M, soulignant la qualité de son travail et son apport exceptionnel à soutenir l'entrepreneuriat québécois par le mentorat. Mme Charette est également l'une des 6 marraines et parrains de mentors en Outaouais.

### DONNER AU SUIVANT

Si elle est devenue mentore en 2005, c'était pour mieux remettre ce qu'elle-même avait reçu : « Je crois énormément à l'entreprise locale. J'ai un grand désir de la voir réussir. J'ai eu quatre entreprises et j'ai bénéficié de l'aide de huit mentores jusqu'à présent. Il est important pour moi de redonner à la communauté d'affaires », dit-elle.

Déformation professionnelle, Nathalie Charette sait dès qu'elle entre dans un commerce si l'entrepreneur a besoin d'aide. « Quand l'expérience d'achat laisse à désirer, tu sais que l'entreprise a besoin d'ajustement. Toutefois, le mentor n'est pas là pour dire comment gérer; il stimule plutôt un savoir-être entrepreneurial. Il amène l'entrepreneur à se poser les bonnes questions pour accélérer son développement. C'est une écoute, un échange d'égal à égal où l'on amène une expérience et non une expertise. Par ricochet, l'entrepreneur développe sa posture entrepreneuriale et de meilleurs réflexes d'affaires et c'est l'ensemble de son entreprise qui en bénéficie »

### BEAU TEMPS, MAUVAIS TEMPS

Le rôle du mentor ne se limite pas à l'appui lors de moments difficiles. « Parfois quand les choses vont bien, le mentoré pense qu'il n'a pas besoin du mentor. Au contraire! C'est le meilleur moment pour parler de l'avenir, des projets stimulants et pour clarifier ses besoins les plus fondamentaux », estime la mentore. « Un mentoré pourrait par exemple être en faillite, mais s'il réfléchit aux apprentissages et qu'il s'en sort avec dignité et encore plus fort pour rebondir vers d'autres projets, on peut parler d'un mentorat réussi. »

Pour bénéficier de l'encadrement du Programme de mentorat de la Chambre de commerce de Gatineau (CCG), il faut être en affaires depuis au moins un an pour le mentorat individuel ou être dans sa première année et en phase de démarrage pour avoir accès au mentorat de groupe. Par ailleurs, la CCG est constamment en recrutement de mentors et de mentorés. Pour vivre cette expérience enrichissante, on peut obtenir plus d'informations auprès de la CCG :

**Nadine A. Archambault**  
Responsable du Programme de mentorat pour entrepreneurs  
819-243-2246 poste 225  
responsablementorat@ccgatineau.ca



Marc Patry, chef mentor de la cellule de Gatineau et Nathalie Charette, mentore de l'année 2019.



CHRONIQUE

## SPIRITUEUX

par Éric Godmaire / Spécialiste en spiritueux

# L'Écossaise Ardbeg

Depuis 1815, la légendaire distillerie Ardbeg, plantée sur l'île d'Islay en Écosse, propose aux amateurs des « single malts » très particuliers. Le terme « single » signifie que le produit est fabriqué dans une seule distillerie et fabriqué à partir d'une seule céréale, en l'occurrence l'orge malté.

L'histoire de cette distillerie née au XIX siècle est pleine de rebondissements, comme

la plus part des distilleries écossaises d'ailleurs. Au tout début, la production



PHOTO COURTOISIE

de Ardbeg servait à la confection des « blended whisky ». Elle a été fermée pendant les deux guerres mondiales, ainsi que de 1981 à 1989. En 1997, un nouvel acquéreur relance la marque.

Aujourd'hui, Ardbeg est plus que jamais en santé et elle nous propose un éventail varié de produits d'exception. Avec une production annuelle de plus de 1 250 000 litres, les amateurs peuvent, avec un peu de chance, se procurer certaines nouveautés qui sont souvent disponibles en quantité limitée.

L'île d'Islay offre un climat particulier. Il pleut beaucoup, le vent souffle et ce sont les tourbières qui tapissent le paysage. Cette végétation, indispensable pour sécher l'orge, lui confère des arômes de goudron, de hareng fumé, de tabac et de viande fumée. Tous les éléments sont en place afin que Ardbeg puisse offrir des whiskies d'exception. Le Ardbeg 10 ans est la porte d'entrée de cette maison. D'un équilibre presque parfait, ce whisky saura plaire aux néophytes ainsi qu'aux amateurs avertis.

**Ardbeg 10**

Provenance : Écosse  
Région : Islay  
Âge : 10 ans  
Alcool : 46 %  
Couleur : naturel  
Prix SAQ : 98 \$  
Prix LCBO : 100,55 \$

**Nez :** Brise de vanille avec cette tourbe qui est très déstabilisante. Touche d'agrumes avec des parfums de menthol, de fond marin et d'arômes médicinaux.

**Bouche :** On détecte tout de suite la fumée et la tourbe crasseuse. À travers ce tourbillon goudronné, les agrumes et la vanille essaient de prendre leur place. La texture est huileuse, la bouche est intense et réconfortante.

**Finale :** Une belle et longue finale, légèrement saline avec cette fumée qui demeure toujours présente mais moins percutante et ce goût de caramel salé qui apporte un super mariage sucré-salé.

**Conseil :** Consommer à sa plus simple expression dans un petit verre de type Glencairn.

Bonne dégustation!

# BiSTRO 75

## À SEULEMENT DEUX PAS DU BUREAU

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



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

**FORMULE 4 À 7**  
MARDI AU VENDREDI



75, RUE D'EDMONTON

f Bistro 75  
@bistro75\_gatineau

www.ramadaplaza-gatineau.com  
819 777-3727

PROMOTION

# FLASH AFFAIRES

Présenté par



 **BANQUE NATIONALE** présente

**5 À 7 LD AFFAIRES - MERCI AU CENTRE CARMEN POUR VOTRE ACCUEIL!**



Présenté par

## FONDATION CEGEP DE L'OUTAOUAIS



Mission accomplie pour les co-présidents Jean-Louis Desrosiers, président de JLDR Solutions d'affaires et Stéphane Miljours, directeur général de la Caisse Desjardins de Hull-Aylmer, qui débordaient de fierté après avoir dépassé l'objectif fixé. Un total de 2 025 000 dollars a été amassé pour cette 2<sup>e</sup> campagne majeure de financement. Bravo aux généreux donateurs!

## 5<sup>e</sup> ÉDITION « PAYEZ CE QUE VOUS VOULEZ » AU PROFIT DU CENTRE CARMEN



Du Centre Carmen, les fondateurs, M. Bernard Malo et Mme Annie Perreault, Marie Laroche, directrice générale et M. Stephen Picknell, directeur général du Houston.

Le Centre Carmen a amassé 12 000\$ grâce aux dons recueillis lors du dîner bénéfice « Payez ce que vous voulez » qui avait lieu au restaurant Houston le 29 mai. Ces dons viendront en aide aux gens malades ainsi qu'aux membres de leur famille en leur offrant des services gratuits et de l'accompagnement.

PRODUCTIONS  
**BEAUCHAMP**

# BLACK & WHITE

# CROISIÈRE

18h00 Embarquement  
19h00 Départ  
22h30 Retour



25\$  
(taxes incluses)

819.209.1024



Quai des Artistes, rue Jacques-Cartier, Gatineau



BANQUE NATIONALE  
Présente

leDroit **AFFAIRES**  
GATINEAU/OTTAWA

**De retour le 25 septembre**

leDroit  
**AFFAIRES**



Vous invite à  
**LA RENTRÉE DES GENS D'AFFAIRES**  
Au : DoubleTree by Hilton  
1170, chemin d'Aylmer

Présenté par

en collaboration avec





**Inscription gratuite obligatoire: [ledroitaffaires.ca](http://ledroitaffaires.ca)**

*Bonnes Vacances!*

# FLASH AFFAIRES

## GALA RGA ÉDITION 35<sup>e</sup> ANNIVERSAIRE

Le Regroupement des gens d'affaires de la capitale nationale (RGA) a intronisé de nouveaux membres au Temple de la renommée des gens d'affaires, lors du Gala marquant son 35<sup>e</sup> anniversaire, le 10 mai dernier au Musée des beaux-arts du Canada. La directrice générale, Lise Sarazin et le président Yves Ducharme entourent les lauréats.



### Les lauréat(e)s du Temple de la renommée 2019

M. Jean-Alain Lapensée – Propriétaire, La Binerie  
M. Frank Jarawan – Fondateur, Brûlerie Aladdin  
Mme Chantal Beauvais – Rectrice,  
Université Saint-Paul  
M. Richard Ferland – Vice-président affaires,  
services aux entreprises, Est Ontario

### Les futurs Templiers 2019

Mme Catia Céméus – Directrice générale et  
fondatrice, planification d'événements Kimdja  
M. Matthew Leblanc – Directeur régional,  
Groupe Investors  
Mme Valérie St-Jean – Présidente directrice  
générale, 4éléments

## Vous n'avez pas encore de pub vidéo ?



• Pub TV • Vidéo d'entreprise • Contenu médias sociaux • Productions institutionnelles •

 [info@gammapro.ca](mailto:info@gammapro.ca)

 819.923.4794

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



# arôme grillades et fruits de mer

Dans un décor qui se réinvente chaque saison grâce à la vue remarquable sur le lac de la Carrière, Arôme est le lieu par excellence pour vos dîners d'affaires ou un souper entre amis.

Régalez-vous de grillades, de savoureuses pièces de bœuf vieilli à sec et de fruits de mer dans une ambiance chaleureuse.

Réservez maintenant !

