

LES SACS  
LAVOIE

Un choix local,  
durable et émotif

leQuotidien

# AFFAIRES

VOLUME 1 | NUMÉRO 2 | SEPTEMBRE 2024

## MAÎTRES DE LEUR DESTIN

Jimmy Harvey,  
pâtissier



# Centrés sur plus de 400 000 entreprises



Robert Dion, coprésident  
Umamo Medical  
Membre Desjardins Entreprises

---

Trouvez tous les services,  
conseils et produits  
financiers offerts ici :

[desjardins.com/entrepreneur](https://desjardins.com/entrepreneur)

 **Desjardins**  
Entreprises



PHOTO DE LA COUVERTURE : LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

redaction@lequotidien.com

**Le Quotidien**

455, Rue de l'Hôtel-Dieu  
Saguenay, Québec  
G7H 1V6

Tél. : 418 545-4474

**RÉDACTION**

**DIRECTEUR GÉNÉRAL**

Marc St-Hilaire

**RÉDACTRICE EN CHEF**

Anne-Marie Gravel

**COORDONNATEUR À L'INFORMATION**

Dave Ainsley

**JOURNALISTES**

Myriam Arsenault  
Solveig Beaupuy  
Katherine Boulianne  
Carolynne Labrie  
Janie Pelletier  
Guillaume Roy  
Louis Tremblay

**CHEFFE MULTIMÉDIA**

Mariane L. St-Gelais

**PHOTOGRAPHES**

Sophie Lavoie  
Tom Core

**CHRONIQUEUR**

Yvon Laprade

**GRAPHISTE**

Nathalie Fortier

**PUBLICITÉ**

**CHEFFE D'ÉQUIPE AUX VENTES**

Sophie Richard

**CONSEILLER (-ÈRE)S PUBLICITAIRES**

Sarah Tremblay  
David-Emmanuel Laflamme

**VENTES NATIONALES**

Gisèle Roy

**IMPRESSION**

Solisco



**À LA UNE**

**6**

**iGOUTTE**

Des micro-roulottes sur mesure

**10**

**TOUT SIMPLEMENT JIM**

Le pari fou de Jimmy Harvey

**18**

**MEGHANN DIONNE**

Rembourreuse presque par hasard

**6**



**26**



**32**



**24**

**ÉCONOMIE RÉGIONALE**

Un portrait encourageant

**40**

**REPRENEURIAT**

Délices du Lac, du pain sur la planche

**26**

**PRODUIT D'ICI**

L'icone sac Lavoie

**44**

**ENVIRONNEMENT**

IDEA Contrôle, mieux gérer l'énergie

**36**

**32**

**MILIEU RURAL**

Les 3G : traverser le temps

**36**

**JEUNESSE**

Groupe Caron, plus que de l'entretien ménager



La FCCQ et le Réseau des SADC+CAE

# Une opportunité à saisir pour emboîter le pas au virage numérique

Plusieurs personnes privilégient aujourd'hui le commerce électronique pour sa grande accessibilité et sa diversité de choix. Or, ce changement d'habitude de consommation implique pour les petites et moyennes entreprises québécoises d'emboîter le pas au virage numérique afin de demeurer compétitives en augmentant leur visibilité sur le Web et l'accès à leurs produits et services.

Souhaitant accompagner les entreprises en facilitant leur intégration dans l'univers du commerce en ligne, le gouvernement du Canada a mandaté la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) ainsi que le Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités et Centres d'aide aux entreprises (SADC+CAE), dont la mission commune est de soutenir le développement économique régionale, pour la livraison, le déploiement et la mise en œuvre du Programme canadien d'adoption du numérique (PCAN) partout au Québec.

## UN PROCESSUS SIMPLIFIÉ

Par le biais de la microsubvention *Développez vos activités commerciales en ligne* pouvant totaliser 2 400 \$, les entreprises bénéficient d'un accompagnement personnalisé qui les aide à actualiser leurs stratégies. Le processus s'avère grandement simplifié grâce à la présence d'un conseiller en commerce électronique qui soutient et oriente les entreprises dans cette transition numérique. « Il s'agit parfois de l'élan supplémentaire dont les entreprises ont besoin pour passer à l'action et les amener à prendre en main leur capacité à faire du commerce électronique. Les conseillers sont présents tout au long du processus et offrent un soutien très humain pour s'assurer que l'expérience s'avère simple et qu'aucune question ne reste sans réponse »,



PASCAL HARVEY, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DU RÉSEAU DES SADC-CAE.

“

**Plus de 80% des subventions ont été accordées à des structures comptant moins de 10 employés, soulignant l'importance de ces acteurs dans le tissu économique de la province.** ”

Pascal Harvey,  
président-directeur général  
du Réseau des SADC-CAE

souligne Alexandre Gagnon, vice-président Travail et Capital humain à la FCCQ.

Dans un effort sans précédent pour stimuler l'économie locale, à ce jour, pas moins de 10 500 entreprises québécoises ont bénéficié d'un soutien financier du PCAN totalisant 25 millions de dollars. « Cette initiative, qui transcende les secteurs d'activité, a particulièrement aidé les très petites entreprises. »

Parmi les secteurs ayant le plus profité de ce programme, le commerce de détail représente à lui seul près d'un quart (24 %) du nombre total de subventions approuvées, témoignant des défis auxquels ce secteur est confronté et de son rôle vital dans l'économie québécoise.

## UN TREMLIN POUR UNE PRÉSENCE EN LIGNE OPTIMISÉE

Parmi les entreprises participantes, Trackz Mobility, une entreprise québécoise spécialisée dans la conception et la production de fauteuils roulants hors route, a pu accroître sa présence en ligne en bénéficiant du programme. « Pour nous, le programme a été une expérience facile et enrichissante et nous a permis de mettre sur pied une plateforme transactionnelle très professionnelle. Dès le début, nous avons ciblé nos besoins avec le conseiller, et l'aide que nous avons



ALEXANDRE GAGNON, VICE-PRÉSIDENT TRAVAIL ET CAPITAL HUMAIN À LA FCCQ

reçue a été d'un professionnalisme irréprochable », partage Hugo Lefebvre, directeur générale de Trackz Mobility.

Les dirigeants, ayant abandonné l'idée de commercialiser leurs produits en ligne, ont pu redonner un second souffle à leur projet grâce au programme, qui leur a permis de recentrer leur offre en devenant distributeurs de nouveaux produits, plus propices au commerce en ligne. Alors que le projet arrive à sa fin, le directeur général se dit encouragé et espère que les retombées seront positives. Ce qu'il retient de l'expérience est son côté très accessible et humain : « Plein d'entrepreneurs pensent à tort que c'est compliqué, puisqu'il s'agit d'un processus plus administratif pour soumettre une demande, mais nous sommes bien encadrés et il n'y a pas de paperasse interminable à envoyer. Il ne faut pas hésiter à aller de l'avant, car c'est tout à notre avantage de saisir cette occasion de faire rayonner notre entreprise en obtenant les ressources pour y parvenir ».

Profitez de cette opportunité en soumettant votre demande en ligne ([pcan-quebec.ca](http://pcan-quebec.ca)) avant le 30 septembre 2024. Complétez le formulaire d'intérêts et téléchargez le guide de subvention pour tout savoir sur le programme et la subvention.

# Quand l'entrepreneuriat s'impose



**ANNE-MARIE GRAVEL**  
RÉDACTRICE EN CHEF  
[agravel@lequotidien.com](mailto:agravel@lequotidien.com)

**A**vez-vous déjà rêvé de changer de vie professionnelle? De prononcer le célèbre «Bye-bye boss»? De faire le saut même si ça peut donner l'impression de se lancer dans le vide? Plusieurs y pensent, un jour ou l'autre. Du nombre, certains passent à l'action. Ça prend une bonne dose de courage, on en convient. Mais parfois, c'est le début d'histoires heureuses où celui qui prend sa destinée en main a l'impression d'avoir trouvé sa voie.

Dans la seconde édition du magazine *Le Quotidien Affaires*, nous vous proposons trois portraits d'entrepreneurs du Saguenay-Lac-Saint-Jean qui sont de véritables exemples de changements de carrière réussis. Des individus, indéniablement entrepreneurs dans l'âme, qui ont quitté un milieu et une carrière confortables, mais qui n'étaient plus à leur image, pour se lancer en affaires.

Jimmy Harvey a laissé derrière lui 12 années en soins de santé pour se mettre à la pâtisserie. Méghann Dionne a abandonné le journalisme

pour devenir rebourreuse un peu par hasard. Quant à eux, Rémi Lefebvre et Sylvie Lespérance ont choisi de se consacrer à la création de la iGoutte après avoir conçu une première micro-roulotte pour répondre à leurs propres besoins.

En plus de ces portraits, cette édition est remplie d'entreprises, de produits et d'entrepreneurs du Saguenay-Lac-Saint-Jean dont les réalisations sont inspirantes. Des jeunes qui voient grand, des produits devenus de véritables icônes régionales, une entreprise construite sur des valeurs environnementales, un restaurant implanté en milieu rural depuis des décennies, et plus encore sont au coeur de cette édition.

Le portrait actuel dressé par l'économiste de Desjardins dont vous pourrez lire les détails dans ces pages laisse entrevoir un ciel plus bleu pour les prochains mois au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Mais quelques nuages continuent de flotter au-dessus de la région comme du reste du Québec. Et ici comme ailleurs, on sait trop bien qu'il suffit parfois

d'un coup de vent pour qu'un ciel dégagé se gâche.

On prend donc plaisir à célébrer les réussites et l'audace et à se laisser inspirer par des gens qui ont osé. Ces belles histoires, ces exemples de réussite, de fierté, vous nous le dites, vous les aimez.

La première édition du magazine *Le Quotidien Affaires* a d'ailleurs obtenu un succès plus qu'enviable. Les gens d'affaires ont apprécié ce produit de qualité qui répond vraisemblablement à un besoin du milieu. Les annonceurs ont pour leur part répondu présents en grand nombre pour cette seconde édition. Ils nous ont suivis dans notre virage numérique, mais sont heureux de se retrouver dans un contenu imprimé de qualité.

Ce magazine *Le Quotidien Affaires* est conçu pour vous, gens du milieu. C'est donc toujours un plaisir de vous entendre. Vous avez des suggestions, des idées de reportages, des commentaires? N'hésitez pas à nous écrire au [redaction@lequotidien.com](mailto:redaction@lequotidien.com)

**ON PREND PLAISIR À**  
**CÉLÉBRER LES RÉUSSITES**  
**ET L'AUDACE ET À SE LAISSER**  
**INSPIRER PAR DES GENS**  
**QUI ONT OSÉ.**

En attendant le prochain magazine papier, continuez à nous suivre sur notre application et notre site Web. On vous invite également à vous inscrire à notre infolettre *Affaires* publiée chaque semaine. Vous y trouverez du contenu qui saura vous intéresser à coup sûr!



1

C'est en vue de son voyage de noces que le couple propriétaire de iGoutte, formé de Rémi Lefebvre et Sylvie Lespérance, a élaboré sa première micro-roulotte.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, TOM CORE

2

La iGoutte se décline en trois modèles pouvant être remorqués par une moto à trois roues.

3

Après 10 ans, la marque iGoutte a su faire sa renommée sur le marché.

**KATHERINE BOULIANNE**

**C'est en vue de son voyage de noces que le couple propriétaire de iGoutte, Rémi Lefebvre et Sylvie Lespérance, a élaboré sa première micro-roulotte. Mille après mille, la iGoutte a évolué au fil de leurs expéditions, et s'est transformée en une entreprise familiale florissante.**

«Rémi, tu pourrais nous faire ça», a demandé M<sup>me</sup> Lespérance à son conjoint en 2015. Ceux-ci se préparaient alors pour un périple en Spyder, mais peinaient à trouver un véhicule récréatif qui serait compatible avec la capacité de traction de leur moto à trois roues. Connaissant les capacités de son conjoint, issu du milieu de la machinerie, Sylvie Lespérance lui lance le défi de construire une micro-roulotte. Un mois plus tard,



**«On n'avait même pas le temps d'enlever nos casques que tout le monde était après nous, c'était incroyable.»**

— SYLVIE LESPÉRANCE

1

2

3



iGOUTTE

# PRENDRE LA ROUTE DES AFFAIRES PAR AMOUR

la première version de la iGoutte était née.

«On est partis sur les routes avec ça, et on était comme des extraterrestres. On n'avait même pas le temps d'enlever nos casques que tout le monde était après nous, c'était incroyable. Ce n'était pas pour commercialiser au départ, c'était pour nous. Mais les gens nous ont poussés à partir en affaires», raconte la copropriétaire,

ajoutant qu'une dizaine de modèles ont ensuite été conçus dans l'année qui a suivi.

Une fois la vitesse de croisière atteinte, M<sup>me</sup> Lespérance se rend à l'évidence : elle ne peut plus continuer d'assumer la gestion de iGoutte, tout en maintenant son entreprise d'entretien ménager. Elle prend donc la décision de se consacrer uniquement à l'atelier de fabrication.

La iGoutte se décline aujourd'hui en trois modèles : de base, de luxe, et la nouvelle bo-M pouvant être remorquée par une moto à deux roues. Chacune des variétés de micro-roulotte dispose de caractéristiques distinctes, mais est aussi personnalisée pour chacun des clients. C'est donc dire qu'avec une production de 40 à 50 iGoutte par année, les propriétaires de ce type de véhicule récréatif détiennent un produit relativement unique. →

# À LA UNE

«Le produit est conçu vraiment pour le client qui en fait la commande. Il n'y en a pas deux pareilles. Et on est vraiment surpris de voir à quel point le produit garde sa valeur», s'étonne l'entrepreneur, faisant référence aux quelques micro-roulottes qui se retrouvent dans les annonces classées, affichées à des prix avoisinant le coût d'achat original.

## UN CHOIX DE VIE

Tout comme le fut le premier modèle de micro-roulotte, la presque totalité de la production d'une iGoutte est encore réalisée dans l'atelier de fabrication larouchois de l'entreprise. Car, malgré la progression des affaires, Rémi Lefebvre et Sylvie Lespérance ont fait le choix d'un meilleur équilibre de vie. Limiter la production et assurer la vente du produit eux-



### 1, 3 et 4

Les iGoutte sont faites en partie d'aluminium et de pvc, et peuvent être autonomes grâce aux panneaux solaires. Les deux entrepreneurs se font le devoir d'amener une nouvelle innovation par année sur leur produit.

PHOTOS LE QUOTIDIEN,  
TOM CORE

### 2

Entre 40 et 50 micro-roulottes sont produites chaque année.

### 5

Leurs enfants participent au bon déroulement des opérations



mêmes pour mieux la contrôler représente la solution qui leur permet de se réaliser pleinement au sein de leur entreprise. De plus, elle leur permet d'évoluer professionnellement dans leur cocon familial, leurs enfants participant également au bon roulement de l'affaire.

Et si leur production est limitée, leur créativité, elle, est bien loin de l'être. Les entrepreneurs se font d'ailleurs le devoir d'amener une nouvelle innovation par année sur leur produit. Le tout, en évitant de trop s'éloigner du poids idéal et sécuritaire de 400 lbs.

**DE NOMBREUSES OFFRES  
D'ACHAT LEUR ONT ÉGALEMENT  
ÉTÉ DÉPOSÉES AVEC LE TEMPS.**



**«Le produit est conçu vraiment pour le client qui en fait la commande. Il n'y en a pas deux de pareilles. Et on est vraiment surpris de voir à quel point le produit garde sa valeur.»**

— RÉMI LEFEBVRE



«En 2021, on a pris la décision d'enlever tout ce qui était produit à base végétale. Toutes nos roulettes sont en plastique à l'intérieur, même les armoires qui sont en pvc. Il reste environ 10% de végétal dans nos produits», explique Rémi Lefebvre. Depuis 2023, des génératrices et panneaux solaires peuvent également être installés à même le véhicule, le rendant beaucoup

plus autonome, peu importe l'endroit.

Le couple a bien tenté l'aventure de la vente en concessions pendant trois ans, mais a été plutôt déçu de l'expérience. Plutôt que de faciliter leur tâche, la perte du contact avec le client alourdissait le temps de travail des propriétaires. De nombreuses offres d'achat leur ont également été

déposées avec le temps, mais pas de presse pour les entrepreneurs derrière iGoutte.

«Après 10 ans, on sait ce qu'on veut, et on sait ce qu'on ne veut plus. On est heureux comme ça», partage Sylvie Lespérance. «On ne veut pas se mettre à détester fabriquer ça, c'est notre passion. On a le feu et on veut le garder», rétorque Rémi Lefebvre. ■

SOLVEIG BEAUPUY

Il fallait être «fou» pour ouvrir un commerce en période de pandémie. C'est pourtant ce qu'a fait Jimmy Harvey, qui, las de son travail de préposé aux bénéficiaires, a renoué avec une vieille passion : la pâtisserie. En une semaine et demie, l'affaire était pléée et les délicieuses douceurs prenaient déjà place dans la vitrine.

TOUT SIMPLEMENT JIM



# DE LA SANTÉ À LA PÂTISSERIE, LE PARI FOU DE JIMMY HARVEY

«La crise de la cinquantaine approchait et je me demandais : "Je vais-tu faire quelque chose que je n'aime pas pour le reste de ma vie?" Je cherchais quelque chose qui allait me valoriser, me faire sentir fier de moi», raconte l'homme au visage sympathique sous sa toque de pâtissier.

Il a ouvert sa pâtisserie Tout simplement Jim au mois de mars 2020 sur la rue Bossé, à Chicoutimi, après avoir passé 12 ans au service de bénéficiaires vivant avec des déficiences mentales et physiques. Il a décidé de fermer ce livre et d'en commencer un nouveau parce que cela jouait trop sur son moral.

Et quelques mois plus tard, la COVID-19 cognait à nos portes.

## UNE PASSION D'ENFANCE

D'aussi loin qu'il se souvienne, Jimmy Harvey a toujours baigné dans la cuisine. Il a appris quelques bases aux côtés de sa grand-mère, qui était une fine pâtissière, et a travaillé longtemps dans des restaurants à Montréal avant de revenir en région.

Pendant longtemps, il a confectionné des gâteaux personnalisés pour son entourage.

«Il y a quelques années, j'ai fait un gâteau d'anniversaire pour ma mère en pâte de sucre. Et mes amis se sont mis à m'en commander.»

Un soir, autour d'un souper avec ses amis, ces derniers lui ont suggéré de se lancer en affaires, même s'il n'était pas pâtissier professionnel et que certaines recettes lui faisaient défaut.



2

1

**Madelein Almonte, Jimmy Harvey, Loïc Tremblay et Léa Murray forment une «petite famille».**

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2

**En moins de deux semaines, la pâtisserie ouvrait ses portes et les délicieuses douceurs prenaient déjà place dans les vitrines.**

«En une semaine et demie, tout était fait. J'ai appris à faire des mille-feuilles seulement quelques jours avant d'ouvrir», confie-t-il.

Pourquoi ce nom? «Parce que mes gâteaux ne sont pas toujours droits, mais ils sont toujours bons. Je suis une personne simple qui ne se prend pas au sérieux», ajoute l'entrepreneur, qui emploie six personnes. →



# LA PORTE D'ENTRÉE des entrepreneurs

Un service d'accompagnement **CLÉ EN MAIN**

## Accompagnement d'entreprise

Une équipe de professionnels prêts à vous aider dans la réalisation vos projets. Démarrage, relève, croissance.



## Attraction de talents

Le recrutement international est l'une des solutions à vos défis de main-d'œuvre.



## Mentorat

Développez un lien de confiance avec un mentor afin de vous aider dans votre parcours entrepreneurial.



## L'INKUB Desjardins

L'incubateur accueille des entrepreneurs dans le démarrage ou le développement de leur projet numérique.



## Industrie & commerce

Accompagnement pour la recherche de terrains ou locaux commerciaux.



**PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE!**



[promotion.saguenay.ca](http://promotion.saguenay.ca)



# En mode décarbonation ? Énergir a des solutions.

Quel que soit leur domaine d'activité, toutes les organisations sont invitées à embôîter le pas dans la transition vers un avenir plus durable. Dans cette démarche qui vise notamment la décarbonation, Énergir, entreprise diversifiée du secteur énergétique, s'engage à accompagner sa clientèle. À la clé : réduire sa consommation d'énergie, améliorer son bilan carbone, tout en réduisant ses coûts.

Énergir s'est dotée d'une stratégie 2030-2050, comprenant des cibles à atteindre pour réduire les émissions de GES. L'entreprise se positionne donc comme partenaire énergétique pour aider sa clientèle à utiliser la bonne énergie, au bon moment et au meilleur

coût. Ses offres de décarbonation se sont enrichies et différentes solutions sont disponibles.

## **AMÉLIORER SON EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE D'ABORD**

Afin de soutenir les organisations commerciales, industrielles et institutionnelles à abaisser leur empreinte carbone, Énergir propose d'abord des mesures d'efficacité en vue de limiter la consommation d'énergie et d'optimiser son utilisation. En consommant mieux et moins l'énergie, les entreprises réduisent leurs émissions de GES et réalisent des économies. Cette avenue est non seulement avantageuse financièrement, mais l'est aussi pour la planète !

Il est, par exemple, possible de choisir des appareils à haute efficacité énergétique. On peut également miser sur l'amélioration de l'enveloppe thermique des bâtiments et sur la récupération des pertes de chaleur en vue de les valoriser. À l'égard des autres options à considérer figurent l'optimisation des systèmes mécaniques, de même que le préchauffage de l'air ou encore de l'eau avec l'énergie solaire.

## **CHAUFFER MIEUX AVEC LA BIÉNERGIE**

La biénergie représente une solution efficace pour chauffer les bâtiments. Elle consiste à remplacer un système de chauffage fonctionnant uniquement au gaz naturel par un système principale-

1 Lorsque le mercure atteint jusqu'à -12 °C ou à -15 °C selon la région

2 Certaines conditions s'appliquent. Les détails et conditions d'admissibilité sont disponibles à [energir.com/affaires/biennergie](http://energir.com/affaires/biennergie) et [energir.com/affaires/efficacite-energetique/](http://energir.com/affaires/efficacite-energetique/) programme-efficacite-energetique. Les conditions et les montants des subventions offertes sont modifiables sans préavis.

ment alimenté à l'électricité. Le gaz naturel prend le relais par temps froid<sup>1</sup>, lorsque la pression est forte sur le réseau électrique.

### AJOUTER DU GAZ NATUREL RENOUELABLE (GNR)

La clientèle a la possibilité d'ajouter un pourcentage de GNR à son profil d'achat. Rappelons que le GNR constitue une énergie de source 100 % renouvelable, produite à partir de résidus organiques, et qui remplace le gaz naturel fossile sans aucun changement d'équipement. Il s'agit d'une avenue complémentaire aux solutions d'efficacité énergétique et à la biénergie pour contribuer à l'atteinte des cibles de réduction des émissions de GES du

Québec et moins de dépendance à l'énergie fossile.

### ACCOMPAGNEMENT ET SUBVENTIONS DISPONIBLES

Le changement d'équipements, la migration vers plus d'énergie renouvelable ou la mise en place de mesures d'efficacité énergétique peuvent avoir un coût pour les entreprises. Énergir

offre donc plusieurs programmes de subventions<sup>2</sup>. Pour mieux accompagner les organisations, elle met aussi à leur disposition une équipe de spécialistes.

**Vous êtes client.e chez Énergir et vous souhaitez initier une démarche de décarbonation ? Il est possible de nous joindre au 1-800-563-2021 ou consultez notre site [energir.com](http://energir.com)**

## Réduire les coûts en énergie... tout en décarbonant !

En passant à la biénergie, la Société Immobilière Duguay réalise à la fois son souhait de décarboner ses bâtiments et de réduire la facture d'énergie de ses locataires. Pour l'entreprise de Trois-Rivières, qui offre des espaces commerciaux et de bureaux, cette occasion de remplacer des équipements en profitant de subventions tombait à point.

« Nous étions dus pour faire des changements impliquant des unités de climatisation et de chauffage sur quelques-uns des immeubles que nous possédons. Ces unités de toit au gaz naturel à 100 % étaient en fin de vie et nous avons décidé d'en installer des nouvelles qui sont hybrides biénergie électricité-gaz naturel. Dans notre parc, 12 bâtiments sont concernés et cinq projets sont en cours », expose Philippe Duguay, président fondateur de la Société Immobilière Duguay.

Ce virage vers la biénergie permet de passer environ 70% de la consommation de chauffage au gaz naturel vers l'électricité. Ce nouveau système biénergie

électricité-gaz naturel permet ainsi de diminuer les gaz à effet de serre émis par le chauffage des immeubles en réduisant la consommation de gaz naturel fossile. Affectés par des hausses de coûts généralisées – y compris en matière d'énergie –, les locataires, qui doivent assumer eux-mêmes la facture de chauffage, ont vu celle-ci réduite par les modifications apportées. La Société Immobilière Duguay se dit très heureuse de disposer maintenant d'unités de nouvelle génération plus performantes.

### UNE SUBVENTION DÉTERMINANTE

Dans cette transition, l'entreprise familiale trifluvienne a bénéficié du programme de subvention de la biénergie, dont la subvention<sup>1</sup> a couvert entre 60 % à 80 % des coûts additionnels que représentent l'installation d'équipements biénergie par rapport au remplacement seul d'un appareil au gaz naturel. La subvention a donc été déterminante pour la Société Immobilière Duguay, qui considère avoir fait d'une pierre deux coups en



raison de l'impact de sa décision dans sa décarbonation. L'accompagnement du représentant des ventes d'Énergir a été particulièrement apprécié pour faire un choix éclairé et bien comprendre le programme de subvention.

« Grâce à cette subvention, nous avons eu accès à un coût de remplacement intéressant, tout en faisant notre part pour l'environnement, vient confirmer M. Duguay. Nous sommes heureux d'avoir pu participer à ce programme qui s'avère vraiment avantageux pour les propriétaires d'immeubles commerciaux ».

<sup>1</sup> Les subventions sont offertes dans le cadre du programme Écopformance du gouvernement du Québec, et du Programme d'Encouragement à la Décarbonation d'Énergir qui offre une subvention récompensant l'équivalent d'une année de GES évités grâce à la Biénergie. Certaines conditions s'appliquent.

**JIMMY HARVEY SE REMET TRÈS  
SOUVENT EN QUESTION, AU  
MOINS UNE FOIS PAR SEMAINE.**

Ses inspirations, il les trouve quand il fait nuit et que le sommeil ne vient pas, à cause de l'anxiété et de l'angoisse qui le prennent. C'est d'ailleurs comme ça qu'est né son gâteau framboise et citron.

La pâtisserie commençait à se faire un nom sur la rue Bossé avant que l'Office municipal d'habitation de Saguenay (OMH) ne rachète l'immeuble où se trouvait son commerce. Il a alors dû déménager dans un local sur la rue Saint-Jérôme, à Chicoutimi-Nord, qu'il occupe depuis six mois.

Mais son commerce n'a pas perdu ses valeurs pendant le déménagement, Jimmy Harvey mettant un point d'honneur à en faire un endroit chaleureux et à accueillir ses clients comme ses amis.

**APPRENTISSAGE  
SUR LE TAS**

C'est donc sur le tas que Jimmy Harvey a appris son nouveau métier, de pâtissier, oui, mais surtout d'entrepreneur. Et les affaires n'ont pas toujours été toutes roses pour ce quinquagénaire qui n'avait jamais été confronté aux enjeux liés à la mise en place de son propre commerce.

Accorder sa confiance aux mauvaises personnes pour gérer

2



1, 3 et 4

Jimmy Harvey a renoué avec une vieille passion. Il aimerait, à l'avenir, développer son offre de déjeuners.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2

La bonne entente règne dans la pâtisserie, tout le monde met la main à la pâte avec joie.

sa comptabilité, des locaux plus coûteux, une clientèle différente et l'exposition aux commentaires négatifs sont autant de défis auxquels a dû faire face le pâtissier.

«J'étais insouciant, comme un petit gars qui va avoir une voiture de course. Mais si c'était à refaire, je ne le referais pas, avoue-t-il. C'est extrêmement dur, il y a des soirs où j'appelais ma mère en pleurant. Mais c'est quand même une fierté d'avoir réussi à monter ça en n'étant pas entrepreneur.»

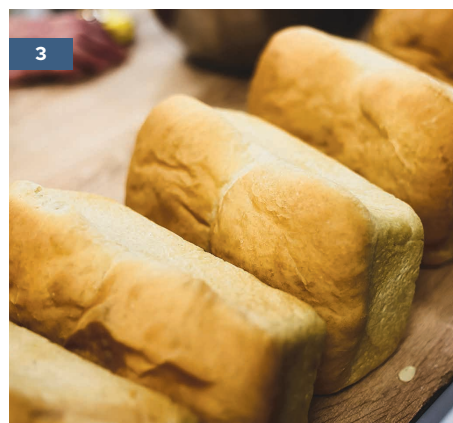
Il est pour autant hors de question pour lui de laisser tomber et de se reposer sur ses lauriers.

«Si je perds ma pâtisserie, je perds tout. J'ai l'habitude de dire que je suis comme une personne

qui a le cancer en phase terminale, je vais me battre jusqu'au dernier jour.»

Il explique se remettre très souvent en question, au moins une fois par semaine ou au moindre mauvais commentaire, pour être sûr de toujours satisfaire ses clients, mais il a su se construire une carapace petit à petit.

3



4



Il a heureusement pu compter sur le soutien indéfectible de ses proches, de ses amis, et même de la communauté tout entière. Il a reçu des commandes de la part de l'humoriste et comédienne Christine Morency ou encore de la ministre des Affaires municipales, Andrée Laforest, et reçoit régulièrement la visite du député Richard Martel.

Si Jimmy Harvey veut vivre le moment présent et consolider les acquis, il aimerait, à l'avenir, amener des nouveautés, comme proposer des crèmes molles ou du fromage et développer son offre de déjeuner. ■



Au **sommet** de  
votre art sans  
les **contraintes**  
**administratives**



# UN PLUS UN EGALE TROIS

Par Jacques Gagnon, ing.

Je tiens à rappeler que la vie d'un entrepreneur, sans être la noirceur, se passe dans la pénombre. Ce brun crépusculaire permanent laisse filtrer des occasions de réjouissance qui ne sont pas légion. Il cherche l'encouragement, la reconnaissance, « a spark in the dark », un éclair dans sa nuit solitaire. Il doit être de commerce agréable avec tous car il vend ses services. Les grandes entreprises et les organisations, publiques ou non, ne cèdent pas facilement cette reconnaissance, et l'accès aux grands projets, où l'argent se trouve. L'approbation, la sympathie de la population demeurent toujours source d'espoir.

Mais la tape sur l'épaule ne suffit pas, et il arrive que ses appels à une implication et à l'aide au développement de ses technologies, fassent écho. Quand l'intérêt vient d'un collège, une institution d'enseignement supérieur reconnue et

honorable, il est comblé. Au respect d'abord il aspire, pour lui-même et sa part dans notre société. Il souhaite une coopération, une collaboration, peu importe la nuance. Les occasions ne manquent pas de tendre la main. Sources intarissables de défis technologiques, les entreprises ont besoin des institutions de savoir, les universités et les collègues, pour partager projets et retombées. Déjà des professeurs se montrent intéressés, les institutions doivent suivre. Elles disposent d'infrastructures et d'une notoriété que ne peuvent se payer les entreprises.

Nommément cette étincelle souhaitée, nous la devons au Cégep de Jonquière et son ATM. ImaGem ayant démontré son haut potentiel créatif, et dans l'action les valeurs qui l'animent, le collège a reconnu en ImaGem un partenaire à la hauteur de ses attentes.

Imagem se développe afin de devenir une référence avec visée internationale. Ce lien que l'on crée avec l'institution y contribuera avec force. Chacune prenant son rôle, les parties seront certes animées par défis et fierté dorénavant partagés. Étudiants et professeurs verront concrètement le fruit de leur contribution dans des projets.

Grâce à son directeur général M. Sylvain Gaudreault et son service de relation de partenariat avec Mme France Tremblay, le Cégep de Jonquière, ImaGem partagera des défis de développement avec étudiants et professeurs pendant 5 ans, en commençant pas des travaux sur la reconnaissance vocale. Sans surprise de la part de gens aussi dévoués à la communauté, le Cégep de Jonquière a ouvert la voie.

MEGHANN DIONNE

# DE JOURNALISTE À REMBOURREUSE PROFESSIONNELLE



GUILLAUME ROY

**Malgré la curiosité et l'amour des mots, le journalisme ne suffisait pas à rendre Meghann Dionne heureuse. Il aura fallu une pause et une dose de hasard pour qu'elle se lance dans le métier de rembourreuse.**

«Pour être heureux au travail, tu dois avoir plus de bonnes journées que de mauvaises, lance Meghann Dionne. Si tu as plus de mauvaises journées, c'est peut-être le temps de changer quelque chose et de faire un "move".»

C'est la curiosité d'apprendre des choses tous les jours qui a poussé Meghann à devenir journaliste, au début de la vingtaine. «J'adorais l'écriture et les mots, mais j'étais tellement intense que j'étais tout le temps mes journées, dit-elle. Je me demandais comment je pourrais élever des enfants à travers tout ça.»

Après avoir été journaliste à Radio-Canada à Edmonton et Calgary, une «crise existentielle» l'amène à partir en voyage en Amérique latine. À son retour, elle dénêche un poste pour la société



2



«Pour être heureux au travail,  
tu dois avoir plus de bonnes journées  
que de mauvaises.»

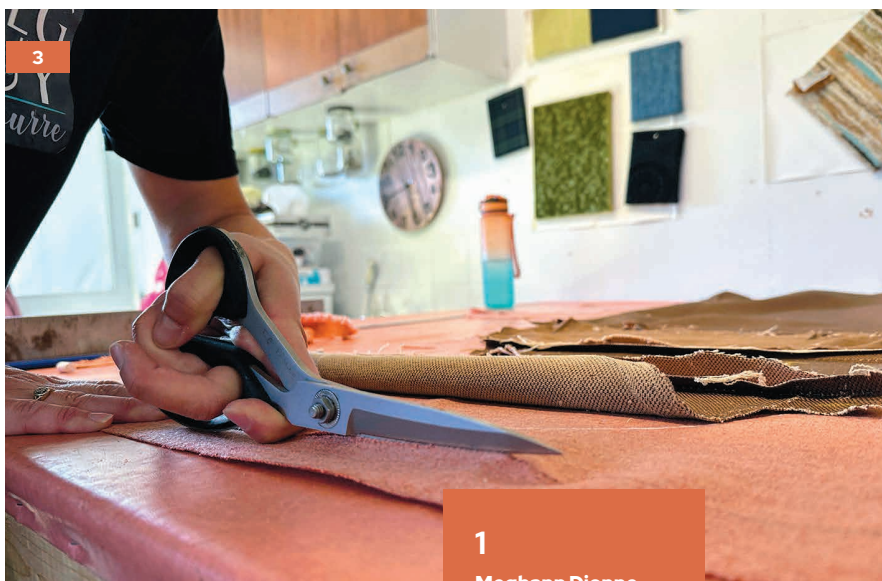
— MEGHANN DIONNE

d'État à Saguenay, avant de migrer vers le journalisme écrit pour *Le Quotidien*. «J'aimais le travail, mais je n'étais pas complètement satisfaite», dit-elle. C'est à ce moment qu'elle a fait le constat que l'équilibre entre les bonnes et les mauvaises journées n'était plus positif.

## BYE BYE JOURNALISME

Après cinq ans de journalisme, elle décide de plonger dans le vide, à 29 ans. Elle quitte son emploi et songe à faire une formation en agriculture biologique, mais elle déchantre lors de la présentation du programme.

«J'ai accompagné ma mère dans une journée portes ouvertes pour une formation en rembourrage, raconte Meghann. J'ai tellement aimé ça que j'ai décidé de m'inscrire aussi.» →



3



4

1

Meghann Dionne aime l'idée de donner une deuxième vie aux meubles.

PHOTOS LE QUOTIDIEN,  
GUILLAUME ROY

2

Une petite chaise berçante à retaper.

3 et 4

Un métier manuel est rempli de défis et il permet d'utiliser son côté artistique, estime Meghann.



1, 3 et 4

Plusieurs étapes doivent être faites pour redonner vie à des meubles parfois centenaires.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

2

Meghann a aménagé son atelier dans son garage à Péribonka.

PHOTO MEGHANN DIONNE



«Ma soif d'apprendre le métier était énorme et ça m'a permis de retrouver mon côté artistique et un peu grano, en donnant une deuxième vie aux meubles», note la jeune femme qui faisait des vêtements à la machine à coudre à l'université.

De retour au Lac-Saint-Jean en 2019, elle s'achète une maison à Péribonka et décide de se lancer en

affaires en aménageant un atelier de rembourrage dans son garage. Sa mère et son père lui offrent de l'aide pour compléter quelques contrats et elle obtient la mesure de Soutien au travail autonome, qui permet d'obtenir une aide financière pour lancer son entreprise.

Afin d'en vivre décemment, Meghann a dû structurer son travail et

faire des soumissions qui reflètent la vraie valeur de son travail. «Il existe une certaine injustice avec certains métiers, dit-elle. Quand on appelle un plombier, on s'attend à payer 100 dollars de l'heure, mais pas nécessairement pour d'autres métiers comme le rembourrage.»

S'offrir des services de rembourrage n'est pas pour les gens qui veulent économiser, estime Meghann. «Il faut vouloir mettre le prix pour avoir un travail de qualité», dit-elle. En bref, il faut avoir des meubles de qualité à faire réparer, y être attaché ou avoir une commande spéciale qui doit être faite sur mesure.

Par exemple, Meghann devait refaire le rembourrage d'une chaise berçante plus que centenaire lors du passage du *Quotidien*... une tâche qui vaudra près de 600 dollars. La restauration de meubles et de coussins de bateaux et de motomarines occupe beaucoup du temps de l'entrepreneure,



qui fait également des contrats commerciaux, en partenariat avec l'ébénisterie PTM. Au cours des prochaines semaines, elle s'apprêtait notamment à faire trois banquettes dans une clinique dentaire.

«Au début, je devais faire un peu de publicité, mais je n'ai plus besoin maintenant, parce que mon horaire est plus que complet avec le bouche-à-oreille», dit-elle, ajoutant qu'elle vit bien de son métier, ayant appris à facturer le juste prix. Parfois, la clientèle vient même de Québec pour la qualité du travail fait par Meghann, comme ce fut le cas pour une dame qui voulait restaurer son voilier au printemps dernier.

Depuis qu'elle a changé de carrière, toutes les pièces du casse-tête du bonheur semblent



s'imbriquer. Elle s'est trouvée une maison, un métier qu'elle adore et un amoureux avec qui elle a deux enfants de 15 mois et de deux ans et demi. «Depuis que j'ai suivi mon cours, je n'ai plus jamais été malheureuse», constate Meghann, un large sourire aux lèvres. ■

Besoin d'un prêt  
pour votre entreprise?



démarrage  
croissance  
acquisition  
ou relève

evol.ca



Joanne Doucet

Directrice régionale  
Saguenay-Lac-Saint-Jean

evol  
financer  
le changement

# Gauthier Bédard Avocats

## Expertise et dévouement au service du client

Dans le domaine en perpétuelle évolution du droit des affaires, où les enjeux sont souvent cruciaux et les décisions stratégiques déterminantes, offrir une expérience client positive est primordial. Les juristes de Gauthier Bédard S.E.N.C.R.L., accompagnés par une équipe de soutien et administrative engagée, s'affairent à offrir des services avec rigueur, respect et intégrité. Leur objectif : établir des relations durables et instaurer une confiance solide, en plaçant le client au centre de leurs préoccupations.

Présents dans le milieu des affaires depuis 1932, les professionnels de Gauthier Bédard perpétuent une tradition d'accompagnement personnalisé, bâtie sur des valeurs partagées et

transmises de génération en génération, unissant les fondateurs aux nouveaux membres de l'équipe.

« Avec vous, stratégiquement dans la poursuite de votre réussite. », cette mission se concrétise à travers une approche résolument humaine, inspirée par la force des associés du cabinet, l'équipe entière est entraînée dans leur sillage, reflétant ainsi cette dynamique collective.

### UN ENGAGEMENT PARTAGÉ

Pour bien conseiller, orienter et représenter leurs clients, les juristes de Gauthier Bédard, épaulés par une équipe de soutien dynamique, s'investissent pleinement dans chaque dossier. Cet engagement collectif garantit

un service exemplaire, où chaque membre joue un rôle essentiel. « Dans tous les domaines, il est crucial pour les juristes de comprendre la réalité de l'entreprise et son aspect humain pour appréhender les défis et les enjeux », souligne Julie Ouellet, directrice générale. Grâce à cette synergie, les juristes se positionnent non seulement comme des conseillers, mais comme des partenaires d'affaires stratégiques.

### UNE EXPERTISE PLURIDISCIPLINAIRE AU SERVICE DU CLIENT

Droit corporatif et transactionnel, droit du travail et de l'emploi, litige civil et commercial, droit administratif ou de l'environnement: les juristes de Gauthier Bédard offrent une expertise en droit des affaires enrichie par une approche collaborative. L'objectif est que chaque client se sente soutenu et accompagné dans un univers juridique souvent complexe. « Chez Gauthier Bédard, le client bénéficie non pas seulement du soutien d'un juriste, mais de l'ensemble de l'équipe, dont les compétences sont mobilisées à chaque étape du mandat », ajoute Mme Ouellet

### CONFIANCE ET CONFIDENTIALITÉ

Litige, conflit, défis liés à la relève et au

---

*Situé sur la rue Racine Est à Saguenay, le cabinet Gauthier Bédard S.E.N.C.R.L. conseille ses clients dans ces domaines: le droit corporatif et transactionnel, le droit du travail et de l'emploi, le litige civil et commercial, le droit de l'environnement ainsi que le droit notarial.*



**JULIE  
OUELLET**  
Directrice  
générale



transfert d'entreprise, gestion des relations de travail, négociation de conventions collectives, les juristes rencontrent des situations variées qui exigent un regard externe, une grande écoute, mais surtout une recherche de solutions actives pour répondre aux besoins du client. La confidentialité

ainsi que la discrétion absolue sont d'autant plus importantes lors de situations délicates qui impliquent plusieurs parties et dans lesquelles l'émotion est souvent palpable. Les clients de Gauthier Bédard peuvent avoir la certitude qu'une attention particulière est portée au respect et à la confidentialité des informations.

« La confiance d'un client est l'essence même de notre profession; elle doit être respectée par l'honnêteté et la compétence, deux valeurs fondamentales de notre système judiciaire », réflexion de feu Marc-André Bédard, associé du cabinet.

### DES RELATIONS QUI SE PERPÉTUEMENT

Depuis sa création en 1932, le cabinet a

vu naître des relations durables avec sa clientèle accompagnant plusieurs générations d'entrepreneurs et de gestionnaires et tissant des liens de confiance qui perdurent. Grâce à leur dévouement et à l'attention portée aux besoins évolutifs des clients, il n'est pas rare pour les juristes d'être témoins de belles histoires familiales et de faire connaissance avec plusieurs membres de celles-ci. Cette perspective à long terme permet par ailleurs un soutien continu et adapté et une connaissance accrue des dossiers s'échelonnant sur plus d'une génération.

Pour discuter de vos besoins : planifiez une consultation avec l'un des juristes de l'équipe Gauthier Bédard qui saura assurément vous accompagner avec professionnalisme et savoir-faire, dans la poursuite de votre réussite !



**GAUTHIER BÉDARD**

S.E.N.C.R.L. AVOCATS | CABINET FONDÉ EN 1932

## AVEC VOUS

Stratégiquement, dans la poursuite  
de votre réussite!



**M<sup>e</sup> ESTELLE TREMBLAY**

Associée principale  
Litige civil et commercial



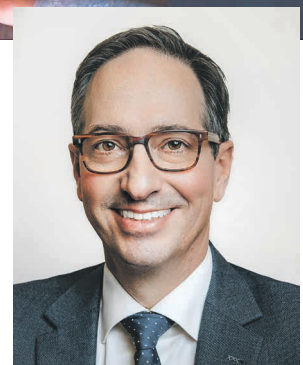
**M<sup>e</sup> SYLVAIN BOUCHARD**

Associé principal  
Droit du travail et de l'emploi



**M<sup>e</sup> RENÉ-PHILIPPE HARVEY**

Associé principal  
Droit corporatif et  
transactionnel



**M<sup>e</sup> STÉPHANE BÉDARD**

Associé principal  
Droit administratif et de  
l'environnement

Explorez notre site internet pour rencontrer l'ensemble de notre équipe prête à vous accompagner.

**[gauthierbedard.qc.ca](http://gauthierbedard.qc.ca)**

**364 rue Racine Est, Saguenay | 418 690-3545**

# PEU DE NUAGES À L'HORIZON

LOUIS TREMBLAY

**L'économie du Saguenay-Lac-Saint-Jean a repris son rythme de croisière après le ralentissement post-pandémie de 2023 et devrait se stabiliser d'ici la fin 2024 ainsi qu'en 2025. Le secteur des pâtes et papiers, qui constitue un pilier économique régional, est pour le moment le seul nuage sombre à l'horizon.**



Maëlle Boulais-Préseault, économiste de Desjardins.  
PHOTO FOURNIE

Voilà le portrait que dresse l'économiste de Desjardins Maëlle Boulais-Préseault, qui suit les perspectives économiques du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Elle estime qu'il est actuelle-

ment difficile de se prononcer sur les enjeux reliés au secteur des pâtes et papiers. Il y a, dans un premier temps le ralentissement

de la construction résidentielle aux États-Unis, qui a fait chuter les prix du bois.

«En raison de la surtaxe sur le bois exporté aux États-Unis, combinée au ralentissement du marché de la construction résidentielle là-bas, plusieurs usines de sciage de la région ont fait face à des coûts de production supérieurs au prix de vente», résume l'économiste.

L'autre enjeu important pour ce secteur à court terme est le décret sur la protection de l'habitat du caribou forestier en préparation par le ministère fédéral de l'Environnement. «Nous devons attendre de connaître les détails de la décision du gouvernement avant de nous prononcer sur les impacts économiques de cet enjeu. Mais c'est clair que ça rajoute une couche d'incertitude pour les entreprises de ce secteur», évoque la spécialiste de Desjardins.

Le secteur de l'aluminium, second pilier de la région après celui des services, présente quant à lui des signes intéressants pour l'avenir, estime Maëlle Boulais-Préseault. Elle note au

## Démographie

La démographie est une autre donnée qui a une incidence importante sur la santé économique d'une région comme le Saguenay-Lac-Saint-Jean. Pour l'économiste de Desjardins, la pénurie de main-d'œuvre des dernières années a obligé les entreprises de la région à recruter beaucoup de travailleurs étrangers qui aujourd'hui ont un poids non négligeable dans les facteurs de croissance économique.

«Le recours à la main-d'œuvre étrangère a permis de faire augmenter beaucoup la population du Saguenay-Lac-Saint-Jean surtout en 2023. Ça continue en 2024. Une population qui croît plus rapidement apporte une plus grande demande. C'est donc positif et ça aide les entreprises.»

Le gouvernement du Québec a toutefois annoncé qu'il entendait mettre le frein sur l'acceptation des travailleurs étrangers et des

étudiants étrangers qui constituent une clientèle importante pour l'Université du Québec à Chicoutimi en plus d'occuper des emplois dans tout le secteur du commerce au détail. Maëlle Boulais-Préseault attend de connaître les mesures précises avant de s'avancer.

En ce qui concerne les travailleurs étrangers, elle croit que les annonces du gouvernement vont surtout avoir des impacts dans la grande région de Montréal.

## INDICATEURS MENSUELS

### EMPLOIS ET TAUX DE CHÔMAGE

Région administrative du  
Saguenay-Lac-Saint-Jean

#### EMPLOIS

# 125 100

Juillet 2024

Moyennes mobiles de trois mois

#### TAUX DE CHÔMAGE

# 2,8%

Juillet 2024

Moyennes mobiles de trois mois

passage le projet d'agrandissement en cours de réalisation avec 96 cuves de la technologie AP-60 pour un investissement de 1,4 milliard \$ à Jonquière. Les travaux sont déjà amorcés avec les terrassements et les structures de béton. La construction des structures et des différents éléments de l'aluminerie devrait s'amorcer dans les prochaines semaines.

Maëlle Boulais-Préseault évoque également tout le développement amorcé avec la technologie Elysis pour la production d'aluminium à faible empreinte en carbone. Le gouvernement a annoncé un projet de ligne de petites cuves de l'ordre de 240 millions \$ sur le site de Rio Tinto au Complexe Jonquière.

«À ce niveau c'est quand même positif pour ce secteur qui se situe juste derrière les services. Ce sont des annonces importantes puisque l'on constate que l'entreprise veut se diversifier avec l'aluminium vert et la technologie Elysis. Ce sont des investissements importants qui devraient venir soutenir l'économie de la région. Ce n'est pas demain, mais c'est plus à moyen et long terme en 2026-2027», explique Maëlle Boulais-Préseault.

Dans les autres projets à plus long terme, l'économiste identifie le développement éolien dont a fait part Hydro-Québec. «C'est un projet important puisqu'il amène une certaine diversification économique et ça permet d'amener une nouvelle industrie.»

**iA** Optimiser sa  
Groupe financier fiscalité

- Créer un effet levier avec "l'infinite Banking"
- Profiter d'une source de revenu libre d'impôts
- Assurance sur balance de prix de vente
- Planification successorale ou de la relève
- Stratégie de rétention d'employés clés

**Jean-Alexandre B. Bourdages**  
Conseiller en sécurité financière

J-A.Bourdages@agc.ia.ca - Tél. : 418-817-2950  
Industrielle Alliance, Assurance et services financiers Inc.

*Des professionnels  
du droit à votre service*

**SBL** AVOCATS & NOTAIRES

*Votre référence pour des conseils et services  
juridiques dans plus de 20 domaines du droit*

**SIX PLACES  
D'AFFAIRES**  
Alma ■ Saguenay  
Dolbeau-Mistassini  
Roberval ■ Saint-Félicien  
Shawinigan

**SBL**

— Nos valeurs —

CONFIANCE	ENGAGEMENT
COLLABORATION	RESPECT

AVOCATS & NOTAIRES  
www.sblavocats.com  
418.668.3011



SACSLAVOIE

# UN CHOIX LOCAL, DURABLE ET ÉMOTIF

CAROLYNE LABRIE

**Le duo père-fille est aussi coloré que la palette de coloris utilisés pour l'icône sac Lavoie. Michel et Karell Boivin nous reçoivent dans l'atelier d'identification Sports sur le chemin du Plateau à La Baie où, encore aujourd'hui, des milliers de sacs à dos sont fabriqués chaque année.**

Première surprise, ce n'est pas au Saguenay-Lac-Saint-Jean qu'on en vend le plus. «Tout le monde en a un!», lance Michel Boivin. Il n'a pas tort, on doit bien trouver au moins un sac Lavoie dans chaque maison

de la région. Sa fille précise qu'ils en vendent encore beaucoup ici, mais que les régions de Québec, de la Côte-Nord et du Bas-Saint-Laurent, sont aussi de grands marchés.

«Vu que les gens de la région sortent beaucoup, on en voit un peu partout en voyage. L'autre jour, quelqu'un en a vu un en Tunisie. Et il y a aussi les gens qui déménagent un peu partout. Des fois c'est drôle, on reçoit une commande par exemple d'une Maryse Tremblay en Saskatchewan qui en veut un pour son enfant. Et dans la semaine suivante, on reçoit cinq ou six commandes dans la même rue», explique M. Boivin.

Pour le plaisir de se faire raconter une fois de plus la petite histoire, c'est Louis Lavoie qui a conçu le

légendaire modèle Chic Choc en 1985. Il visait une clientèle de randonneurs et d'amateurs de plein air, mais rapidement les écoliers et leurs parents l'ont adopté.

«Louis Lavoie a travaillé avec nous jusqu'en 2016», tient à souligner Karell. Son père complète sa phrase en ajoutant «C'était un super concepteur de sacs. Il en faisait aussi pour les vélos.»

Si certaines années ont été un peu moins fastes, le sac à dos est toujours resté populaire et au fil des années, les accessoires comme les étuis à crayons et les boîtes à lunch se sont ajoutés.

Les couleurs et les motifs se sont diversifiés, mais une chose n'a jamais changé, le logo. D'ailleurs,



«Entre l'âge de 8 et 20 ans, il s'en passe des choses dans ta vie et ton sac Lavoie est là.»

— MICHEL BOIVIN



1 et 4

Le seul item qui n'est pas fabriqué de A à Z à La Baie c'est la boîte à lunch, les coûts de production étant trop élevés.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

2

Karell et Michel Boivin ne manquent jamais d'idées. Il se préparent à attaquer le marché des sacs de hockey.

3

Récemment Identification Sports a agrandi son atelier et son lieu de stockage. Un investissement d'un million de dollars.

l'entreprise baiververaine essuie par moments des critiques sur ce logo datant des années 80.

La femme d'affaires nous raconte une anecdote plutôt savoureuse. «On vend dans tous les Bureau en gros du Québec, mais il y a quelques années, je voulais en vendre ailleurs qu'au Québec, alors on m'a fait venir dans les bureaux de Toronto de l'entreprise. Et là, il y en a un qui me dit 'Maybe you could change the name, it's very french.' J'ai répondu non. C'est notre 'brand', comme Chanel ou Yves Saint-Laurent. Ils ne changent pas de nom!»

Et il n'a jamais été question de changer le look du modèle Chic Choc. Le plus grand changement s'est fait l'année dernière avec

l'ajout d'un porte-gourde. «Il y a la bande réfléchissante qui est aussi bien importante. Un médecin m'a déjà dit qu'elle avait sauvé des vies», raconte Michel Boivin.

Dans un contexte où la consommation durable est de plus en plus importante pour le consommateur, ainsi que l'achat local, ce n'est pas à court terme que le produit va perdre de la popularité. Karell Boivin précise que les clients ont trois motivations dans leur achat : la fabrication locale, le sceau garanti à vie ainsi que l'émotion.

«Le jeune le veut parce qu'il est populaire et en plus, les parents le veulent parce qu'ils ont eu leur sac et ils sont encore attachés à lui. Ils sont bien souvent venus le faire réparer.»

Une fois de plus, son père vient compléter sa pensée. «Entre l'âge de 8 et 20 ans, il s'en passe des choses dans ta vie et ton sac Lavoie est là.»





# INNOVER

**Plus de 34 millions \$ en  
financement de recherche**

Autant par la qualité de son corps professoral que par les efforts soutenus de sa communauté étudiante, l'UQAC se distingue au Québec, au Canada et mondialement grâce à ses projets de recherche.

[uqac.ca/recherche-et-creation](http://uqac.ca/recherche-et-creation)



**UQAC**

Université du Québec  
à Chicoutimi

# UQAC : L'innovation au service des collectivités

L'innovation se nourrit de la recherche et des découvertes pour générer des solutions novatrices aux problématiques contemporaines et consiste en l'introduction de nouvelles idées, produits, services ou procédés qui apportent une amélioration significative par rapport à ce qui existe déjà. En offrant un cadre dynamique et tout le soutien nécessaire à la communauté scientifique, l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC) contribue à l'avancement des connaissances et au développement socio-économique de la région et bien au-delà.

Questionné à savoir quelle place occupe la recherche au sein de l'UQAC, le vice-recteur à la recherche, à la création, à l'innovation et aux partenariats, Mohamed Bouazara, exprime avec conviction que celle-ci est au premier plan.

«On ne peut pas faire de l'innovation sans une base solide en recherche, puisque l'innovation est issue du projet de recherche. La mission première de toutes universités, c'est la formation et la recherche. La particularité de l'UQAC est que nous sommes une université en région, alors nous sommes tissés serrés avec le milieu socioéconomique et les PME locales. Nous sommes l'endroit par excellence pour répondre à leurs besoins», précise-t-il.

## VALORISATION ET INNOVATION

La valorisation et l'innovation découlent de la recherche. Il existe de nombreuses voies pour valoriser les résultats de recherche afin d'en tirer des bénéfices économiques, sociaux ou culturels. La valorisation prend plusieurs formes, telles que l'obtention de brevets, le transfert de technologie vers l'industrie, la création d'entreprises ou encore la diffusion de savoir-faire par le biais de publications, de conférences et de collaborations avec des partenaires externes.

«Du côté de la valorisation et de l'innovation, on roule à peu près à 20 - 25 projets par année, grâce auxquels on veut produire quelque chose de nouveau comme un produit commercialisé, une compagnie en start-up ou autre», précise le vice-recteur, rappelant au passage que dans la dernière année, l'UQAC a déposé huit déclarations d'inventions (DI). «C'est beaucoup, par rapport à notre volume de recherche, démontrant ainsi notre performance en termes de valorisation et d'innovation à l'échelle du Québec.»

Ces projets se concrétisent dans un large éventail de domaines, dont l'innovation sociale, la science et le génie, la nature et les technologies, la société et la culture et la santé.

Parmi ceux-ci, mentionnons le jeu Cogni-Actif, une technologie éducative conçue pour simplifier l'intégration de l'activité physique en milieu scolaire et le projet d'industrialisation du système de journalisation utilisant une chaîne de blocs, une innovation qui constitue une solution sécuritaire et facile d'utilisation pour la gestion et la vérification de l'identité.

## RETOMBÉES CONCRÈTES POUR LE MILIEU

Les projets de recherche menés à l'UQAC ont un impact concret sur le milieu, puisqu'ils sont fondés sur des problématiques existantes. Pour appuyer son propos, le vice-recteur cite en exemple la récente création d'une chaire de recherche sur les études autochtones, réalisée en collaboration avec les Premières Nations.

«C'est une chaire qui permet de faire des projets de recherche liés à des problématiques identifiées par les communautés autochtones, en particulier celles de Mashteuatsh et Uashat mak Mani-Utenam. Les communautés viennent à nous pour le côté scientifique et on retourne vers eux avec des rapports, des projets ou des résultats.»

Il souligne également les multiples partenariats entre l'UQAC et certaines industries de la région alors que la recherche est mise à contribution et se matérialise pour répondre à des enjeux précis et servir d'avancement.

«De leurs enjeux naissent des projets de recherche. Les mémoires et thèses de la communauté étudiante à la maîtrise ou au doctorat contribuent également à l'avancement des connaissances et aux résultats pour ces compagnies qui vont par la suite développer leur processus de production, de fabrication ou autres.»

## LE LARGE SPECTRE DE LA RECHERCHE

La présence de 5 centres de recherche et d'une vingtaine de chaires de recherche, entre autres, témoigne de la vigueur des activités de recherche et de création réalisées au sein des neuf départements de l'Université.



**Mohamed Bouazara, vice-recteur à la recherche, à la création, à l'innovation et aux partenariats à l'UQAC**

«Les recherches sont très variées. Nous sommes partout! Nous sommes très certainement présents dans les ressources naturelles avec l'aluminium et la forêt. C'est notre force. Nous avons aussi des chaires de recherche du Canada et des chaires de recherche du Québec (FRQ) notamment dans le domaine des changements climatiques, du développement durable, de la santé durable, de l'économie circulaire et des jeux vidéo», ajoute Mohamed Bouazara.

## EN BREF :

- Au cours des dernières années, le volume de recherches réalisées à l'UQAC a enregistré une hausse significative avec une croissance de 17,6 % en 2022-2023. L'établissement occupe ainsi le sixième rang parmi les autres universités du pays et la troisième place à l'échelle de la province.
- En 2022-2023, le financement de la recherche a également connu une hausse considérable, atteignant 34 millions de dollars, soit 7 millions de plus que l'année précédente.
- L'UQAC a actuellement cinq brevets en cours de négociation avec des PME et des industries du monde entier pour implanter de nouvelles technologies.
- Annuellement, entre 20 - 25 projets en valorisation et innovation.
- En moyenne, l'UQAC produit 430 à 440 articles scientifiques chaque année.

**DÉCOUVREZ NOS  
SERVICES DE BUANDERIE  
COMMERCIALE, OFFERTS  
PAR UNE ENTREPRISE  
D'ÉCONOMIE SOCIALE  
ENGAGÉE À INTÉGRER  
DES PERSONNES VIVANT  
AVEC DES LIMITATIONS.**

**En nous choisissant,  
vous soutenez le  
développement  
professionnel de nos  
employés tout en  
bénéficiant d'un  
service de qualité.**

- Uniformes de travail (sarraus, couvre-tout, couvre-tout ignifuges, pantalons, chemises, etc.)
- Linges de cuisine (sarraus, ratines, serviettes, etc.)
- Literies d'hôtel (draps repassés, taies, débarbouillettes, serviettes, etc.)
- Location et entretien de nappes et de housses de chaises.
- Service de couturière sur place

**Contactez-nous dès aujourd'hui pour  
une soumission gratuite et participez  
à une économie plus humaine!  
418.668.4758**



# LE CÔTÉ HUMAIN DE LA RÉMUNÉRATION

MYRIAM ARSENAULT

**Rémunération, bonis, salaires, commissions : il peut être difficile pour bien des employeurs d'aborder ces sujets sensibles avec les membres de leurs équipes. C'est ce pour quoi SiTA Rémunération humaine a vu le jour : aider les PME à trouver des stratégies salariales, qui mettent l'humain au cœur des décisions.**

Les mots «rémunération» et «humaine» sont rarement mis ensemble. Pourtant, ils forment le cœur de l'organisation, fondée par Mireille Vézina, en 2019. La fondatrice travaille en ressources humaines depuis 2003 et s'est depuis spécialisée en rémunération.

L'offre de services de son organisation est axée sur les PME. SiTA les aide à se doter d'une bonne structure salariale, à faire des analyses de marché, à planifier leurs stratégies salariales, ce qui comprend le plan de commissions, de bonifications ou le partage des bénéfices, en mettant toujours de l'avant une sensibilité sur les ressources humaines.

C'est sa marque de commerce.



Mireille Vézina, fondatrice de SiTA Rémunération humaine.  
PHOTOS FOURNIES



Sophie Lapointe, conseillère en rémunération pour SiTA Rémunération humaine.

«On n'oublie jamais qu'il y a un humain au bout du chiffre», indique M<sup>me</sup> Vézina, lors d'un entretien avec *Le Quotidien*.

Cette approche humaine primordiale pour parler d'un sujet aussi délicat que l'argent, qui se voit dans la relation de proximité avec les clients, est d'ailleurs devenu, avec le temps, l'ADN de l'entreprise. SiTA Rémunération humaine va même jusqu'à l'accompagnement des employeurs dans les communications plus difficiles.

C'est d'ailleurs cette couleur unique qui a fait que Sophie Lapointe, conseillère en rémunération de Saguenay, a choisi cette entreprise.

«Le côté humain, on le sent dans nos relations avec nos clients, mais c'est également très présent dans notre équipe», soutient-elle à son tour.

## LES TROIS PILIERS DE LA RÉMUNÉRATION HUMAINE

Il y a trois principes qu'un employeur doit garder en tête lorsqu'il prend ses décisions stratégiques.

### 1 L'ÉQUITÉ INTERNE

Il faut faire les choses correctement dans son organisation. «Il ne faut pas faire d'erreur les uns par rapport aux autres. Être décalé du marché, ce n'est pas ce qui va faire que tu auras un taux de roulement élevé, mais si tu n'es pas capable d'expliquer la différence de salaire entre deux employés, ça fait mal. Les employés, ça les choque», explique M<sup>me</sup> Vézina.

### 2 LA CONFIANCE EN SOI

Se faire confiance fait toute la différence au moment de faire ses offres ou encore de répondre aux questions des gens. Mais, pour gagner cette confiance, les entreprises ont souvent des devoirs à faire, préviennent les professionnelles.

Les employeurs doivent croire en leurs pratiques et en ce qu'ils ont à offrir. Si pour eux, c'est la flexibilité qui est importante, parce que c'est ce qui colle à leur ADN, ils doivent le mettre de l'avant et avoir confiance en leurs choix.

### 3 UNE BONNE COMMUNICATION

C'est l'enjeu de l'avenir, selon M<sup>me</sup> Vézina, surtout avec la loi sur la transparence salariale qui arrive à grands pas. En rémunération, les employeurs doivent se préparer à savoir communiquer et à donner des explications sur les enjeux salariaux.



## RESTAURANT LES 3G

# AU COEUR DE SAINTE- ROSE-DU- NORD DEPUIS 64 ANS

## JANIE PELLETIER

64 ans. C'est l'âge du restaurant Les 3G, à Sainte-Rose-du-Nord. Situé en bordure du fjord, à deux pas du quai du village de 400 habitants, le restaurant aux accents rouges et au décor en bois rond fonctionne encore très bien. Le secret de sa réussite? Le dévouement de la famille Girard.

C'est le père de Louis-Joseph Girard, l'actuel propriétaire, qui a démarré ce petit restaurant en 1960. «En 1958, le quai de Sainte-Rose-du-Nord a été



1

Kevin Girard et son père, Louis-Joseph, sont aujourd'hui des associés.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, TOM CORE

2

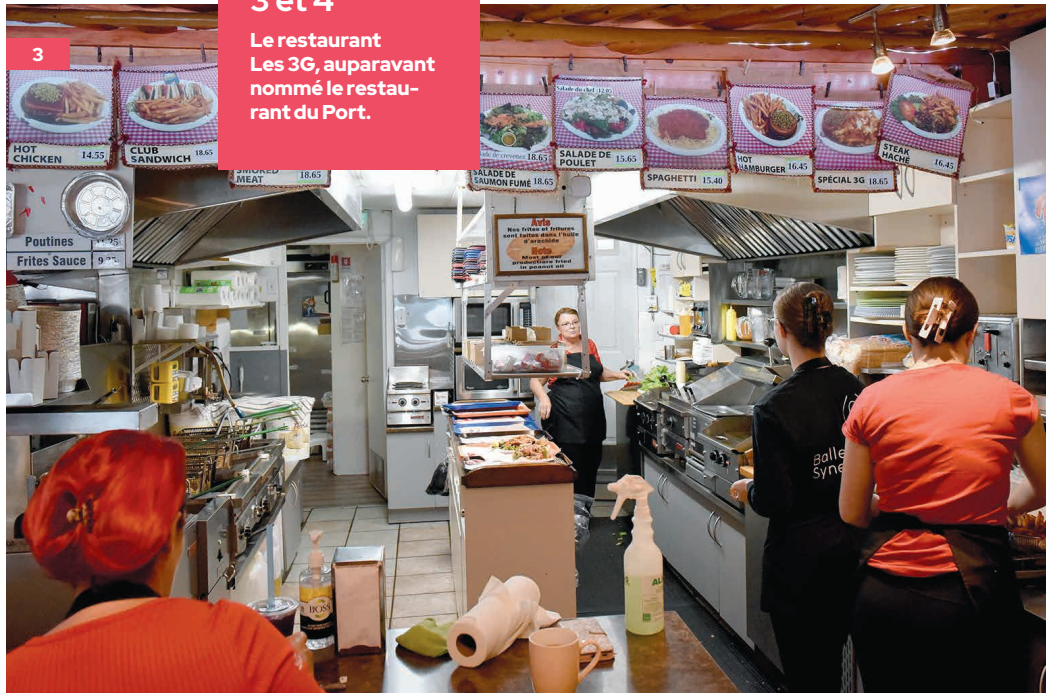
Monique Poulin s'occupe de la gestion du restaurant depuis de nombreuses années.

3 et 4

Le restaurant Les 3G, auparavant nommé le restaurant du Port.

renové et il restait un bâtiment qui servait d'abri au contre-maître. Le curé a proposé de donner la bâtisse à mon père pour qu'il en fasse un restaurant», raconte Louis-Joseph Girard. Au départ, l'endroit portait le nom de restaurant du Port.

Puis, en 1992, après le décès de sa mère et la fin de ses études, Louis-Joseph Girard et son frère François-Xavier ont pris les rênes du restaurant. «Trois semaines avant sa mort, ma mère était encore ici à faire de la cuisine», se souvient avec fierté Louis-Joseph Girard, aujourd'hui âgé de 79 ans. Le restaurant se nomme Les 3G, la lettre G et le chiffre trois désignant le père Girard et ses deux fils.



## UN ENDROIT PROPICE AUX RENCONTRES

C'est au restaurant Les 3G que Louis-Joseph Girard a commencé à fréquenter celle qui est aujourd'hui son épouse et gérante

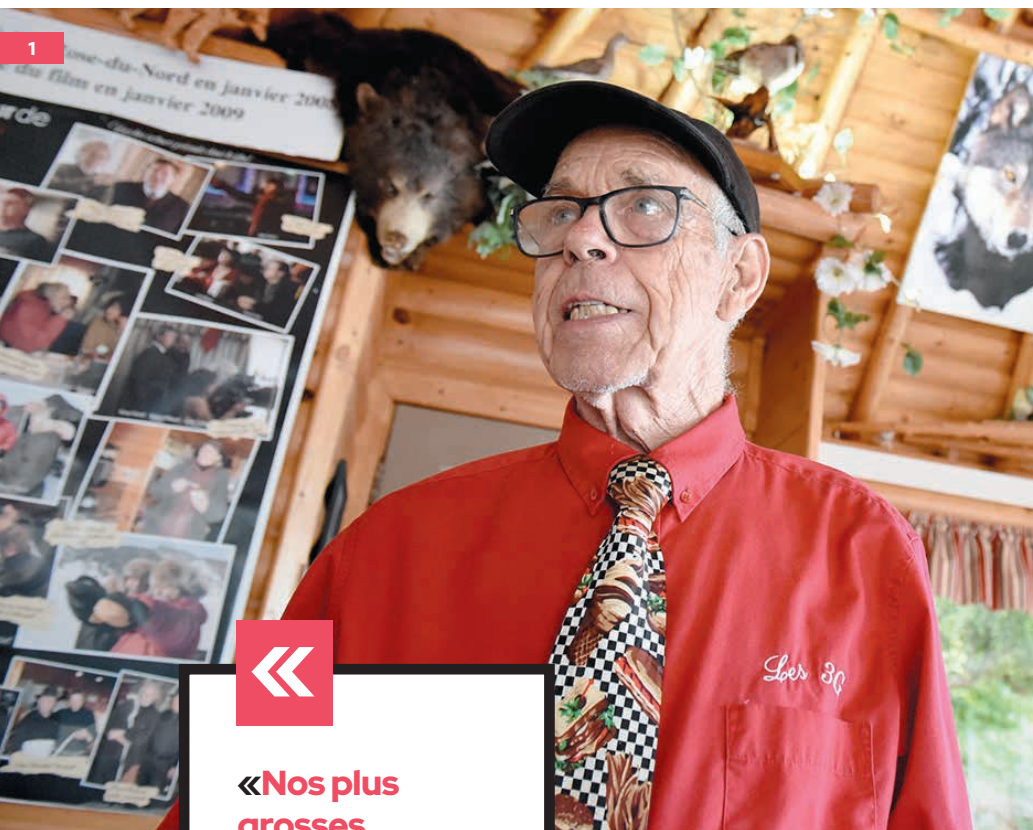
du restaurant. «Un certain dimanche, je suis arrivée avec ma belle robe jaune à pois. Tous les dimanches suivants, il est venu me chercher à Arvida», raconte

sa femme, Monique Poulin, en souriant.

Le couple a ensuite élevé ses trois enfants, dont Kevin et Hans, impliqués encore aujourd'hui dans les opérations du restaurant. «J'ai commencé à travailler à 11 ans avec ma grand-mère. Ma job, c'était d'aller porter les frites aux clients», se remémore Kevin Girard, le fils de Louis-Joseph.

«J'ai rencontré ma blonde ici, on l'a embauchée comme employée et c'est devenu ma femme!», s'étonne-t-il. «Ici, la job est fournie avec le chum!», ajoute sa mère en riant. →





«Nos plus grosses semaines sont à la fin de l'été, avec la venue des Européens.»

— LOUIS-JOSEPH GIRARD

Kevin et Hans Girard se disent prêts à prendre la relève du restaurant dans les prochaines années. La comptabilité est déjà transférée dans les locaux de la pharmacie de Kevin Girard, à Chicoutimi-Nord, ce qui simplifie la tâche à ses parents. «Pour moi, le restaurant a une valeur sentimentale et touristique. On veut que ça reste dans nos mains», mentionne Kevin Girard.

Son père promet d'être présent jusqu'à la toute fin. «Tant que je suis capable de marcher. Ça me garde jeune!», affirme l'homme coloré.

«On a beaucoup de promeneurs du dimanche, des gens à moto qui viennent manger un frite aller-retour», explique-t-il. Les navettes maritimes du Fjord offrent aussi des croisières tous les jours au quai de Sainte-Rose-du-Nord, ce qui garantit une certaine clientèle.

Le restaurant a aussi bénéficié d'une publicité grâce au tournage du film franco-québécois *Le bonheur de Pierre* dans la petite municipalité, à l'hiver 2009. Le restaurant avait alors été rebaptisé La patate à Michel. «On leur a laissé le bâtiment un mois pour le tournage. Ils n'avaient pas d'eau parce que les tuyaux ne sont pas fonctionnels l'hiver», se rappelle Monique Poulin.

Des photos du tournage ornent l'un des murs du restaurant familial qui semble être là pour rester dans la municipalité. ■



2

## UN FORT ACHALANDAGE

Le restaurant Les 3G, ouvert de mai à octobre, attire énormément de touristes. «Nos plus grosses semaines sont à la fin de l'été, avec la venue des Européens. On a même déjà été publié dans le guide du Routard français!», s'exclame Louis-Joseph Girard.

1

Le toit du restaurant est fait en bois rond.

PHOTO LE QUOTIDIEN, TOM CORE

2

Les navettes maritimes du Fjord offrent des croisières, ce qui garantit une certaine clientèle.

PHOTO ARCHIVES, LE QUOTIDIEN

METS  
PRÉPARÉS

 **au chef extra** DIRECTEMENT CHEZ VOUS.



**CATHY FORTIN**

Cheffe propriétaire

# Un traiteur qui demeure à l'avant-garde depuis 28 ans

*Au Chef Extra se démarque par ses repas à commander en ligne : le sac-saveur*

Depuis plus de 25 ans, Au Chef Extra s'impose comme un incontournable de la gastronomie livrée. Fondée par Cathy Fortin, cheffe autodidacte passionnée, l'entreprise se distingue par une approche unique qui marie fraîcheur des ingrédients et exécution impeccable. Après des débuts en restauration en ayant été copropriétaire du restaurant Privilège avec Diane Tremblay pendant 6 ans, Cathy a lancé Au Chef Extra en 1997

en prenant en charge la cuisine du Club de Golf Arvida.

Le produit phare de l'entreprise, le Sac-saveur, propose cinq repas parmi sept choix hebdomadaires, sans abonnement. Ce concept pratique et accessible répond aux besoins des familles, couples, et personnes seules. Les jeunes familles pressées, tout comme les aînés en perte d'autonomie, apprécient la simplicité et la variété des plats livrés directement à domicile.

« Notre priorité a toujours été de fournir des produits de la plus haute qualité, préparés avec soin et

livrés avec une attention exceptionnelle au service client. Si nous ne pouvons pas garantir cette excellence, nous préférons refuser la commande plutôt que de compromettre notre standard », souligne Cathy Fortin.

Avec sa boutique en ligne développée en collaboration avec la firme Devicom, l'entreprise se distingue aussi par ses boîtes corporatives haut de gamme et son service après funérailles. Toujours à l'avant-garde, Au Chef Extra continuera d'innover pour répondre aux besoins de ses clients dans les années à venir.

On livre à votre porte partout au Saguenay

[chefextra.com/boutique](http://chefextra.com/boutique)

GROUPE CARON

# VOIR GRAND POUR ALLER PLUS LOIN

MYRIAM ARSENAULT

**Les deux entrepreneurs derrière le Groupe Caron n'ont pas peur de le dire : ils voient grand. Depuis la reprise de l'entreprise d'entretien ménager familiale, Keven Caron et Alexandra Tremblay transforment ce projet à leur image, en créant notamment une maison mère qui leur permettra d'aller encore plus loin.**

La mise sur pied du Groupe Caron s'est faite en juin 2024. Or, c'est depuis 2019 que Keven et Alexandra s'investissent dans l'entreprise d'entretien ménager commercial, industriel et institutionnel des parents de Keven, Marcel Caron et France Rioux. Ces derniers, à la veille de leur retraite, n'avaient pas de relève pour continuer ce projet qui les a longtemps occupés.

Se tourner vers le reprenariat n'était donc pas prévu pour le jeune couple. Loin de la gestion d'une entreprise, Alexandra était serveuse dans un restaurant, tandis que Keven était pompier à ses heures.

«J'avais travaillé pour l'entreprise familiale toute ma jeunesse. J'ai toujours dit que ça ne m'intéressait pas», admet Keven Caron en riant, lors du passage du *Quotidien* aux nouveaux bureaux du Groupe



Après avoir pris la relève de l'entreprise familiale, Keven Caron et Alexandra Tremblay façonnent le Groupe Caron à leur manière.  
PHOTOS LE QUOTIDIEN, SOPHIE LAVOIE

Caron, situés sur le boulevard du Royaume à Jonquière.

Pourtant, les entrepreneurs se sont mouillés et ont eu la piqûre, même quand c'était à eux de faire les ménages, la nuit, au plus fort de la pandémie. L'entreprise Entretien Ménager Caron & Associés est devenue «leur» projet. Un projet que les jeunes parents ont fait grandir au fil du temps.

Cette division comprend les services de lavage de tapis, décapage de vernis sur les planchers, lavage de vitre, grand ménage après construction et plus encore. En tout, une vingtaine de techniciens en entretien ménager sont à l'emploi.

## GROUPE CARON

Pour les jeunes entrepreneurs, le Groupe Caron marque le début d'une nouvelle ère. Entretien Ménager Caron & Associés est main-

tenant une filiale du Groupe Caron, qui s'est officialisé en juin dernier.

Le Groupe Caron reliera ensemble toutes les initiatives menées par Alexandra et Keven.

«On a longtemps vu ce projet comme un "sideline". Mais il a commencé à nous demander de plus en plus de temps. On s'est rendu compte que l'on pouvait créer des emplois, on est devenus une plus grosse équipe et ça nous a vraiment allumés», relate Alexandra Tremblay.

Déjà, les entrepreneurs ajoutent une nouvelle corde à leur arc avec la filiale Distribution Sanifjord, qui comprend distribution de produits sanitaires et équipements. L'ajout de cette nouveauté a été motivé par la demande et dans le désir d'offrir un service plus complet.



## JEUNESSE

«On voulait devenir un service 360 et offrir les produits qui tournent autour de notre métier, pour arriver avec un service clé en main», explique le copropriétaire. De cette façon, l'entreprise pourra encore mieux tirer son épingle du jeu, dans un marché où la compétition est particulièrement féroce.

Ce service de vente est proposé aux clients réguliers de l'entreprise, mais est aussi étendu aux particuliers. Les nouveaux locaux du groupe ont d'ailleurs été aménagés pour accueillir les clients en succursale.

C'est là l'une des raisons qui a motivé l'entreprise à se tourner vers un premier local commercial. Les entrepreneurs commençaient à manquer d'espace pour l'entre-

posage de leur inventaire, ce qu'ils faisaient de leur garage jusqu'à tout récemment.

De plus, les parents de Keven se joindront à nouveau à l'entreprise pour prêter main-forte. «Mon père, il a le goût de venir mettre sa touche, de venir nous donner un coup de main. Il aura toujours cette fibre en dedans de lui», se réjouit l'homme de 29 ans, qui est très content de cette décision.

Cela permettra aux copropriétaires de faire ce qu'ils aiment le plus : faire grandir le projet. Sans qu'ils ne puissent en parler pour le moment, ils laissent entendre que ces nouvelles recrues leur permettront de préparer de grandes choses qui seront annoncées dans les prochains mois.

### Service de développement économique

Vous avez un **projet d'affaires** sur le territoire de la **MRC du Fjord-du-Saguenay** ?



#### Nos services

- ▶ Accompagnement
- ▶ Financement
- ▶ Service-conseil

#### Contactez-nous !

☎ 418 673-1705 poste 1201

🌐 [mrc-fjord.qc.ca](http://mrc-fjord.qc.ca)



# MOBILISÉS & ENGAGÉS

## POUR UN AVENIR DURABLE

DEPUIS 1985





MobilisÉS

POUR S'ENRICHIR  
COLLECTIVEMENT



ESSOR  
US

Pôle régional d'économie sociale et  
fier allié du développement entrepreneurial  
au Saguenay-Lac-Saint-Jean

# Impliquer ses parties prenantes dans son plan de relève, c'est payant !

Dans le souci de préserver la stabilité économique de nos régions ainsi que la qualité des emplois qui y sont attachés, les intervenants de l'écosystème se doivent de sensibiliser les entrepreneurs à l'importance de planifier leur relève.

Les modèles d'affaires en économie sociale offrent un potentiel extraordinaire pour les entreprises et les communautés qui souhaitent s'assurer de la pérennité d'une activité économique. Néanmoins, les processus de reprise et de relève vers des acquéreurs collectifs exigent une réflexion et une préparation qui vont bien au-delà des efforts de maillage traditionnels.

Les coopératives et les OBNL (incluant les coopératives de travailleurs actionnaires) se distinguent des sociétés par actions principalement par la mission sociale et le mode de gestion démocratique dont elles se dotent. La diversité des modèles se développant à partir de cette particularité n'a de limite que la créativité des acteurs à impliquer dans la démarche de reprise.

Les histoires à succès, en termes de transferts collectifs, sont racontées par des repreneurs et des cédants qui ont pris le temps d'évaluer la capacité de chacune des parties prenantes à travailler sur une mission commune. Celle-ci dépasse largement la négociation de la valeur d'une action. Les histoires impossibles, elles, seront plutôt portées par les entreprises qui n'auront pas su rassembler l'environnement dans lequel elles se déploient.

Parmi les parties prenantes à mobiliser, nous pouvons non seulement penser



aux employés, mais également aux clients ou usagers, aux producteurs, aux fournisseurs, ou à toute autre personne, physique ou morale, susceptible de bénéficier de la continuation de l'entreprise.

Avant même de prévoir un plan de relève, l'entrepreneur est invité à se questionner sur les raisons qui le poussent à entrevoir le transfert de son activité. La réponse à cette question est à la base des démarches qui correspondront le mieux à l'aventure dans laquelle il se lance. À chaque fois que la réponse contient des éléments tels que : la protection ou la consolidation d'emplois, le maintien d'un service essentiel, la sauvegarde d'actifs contribuant au développement d'une collectivité, la mise en valeur d'un

bien social ou environnemental, ou la volonté de contribuer à la vitalité des milieux, ces réponses devraient toujours susciter un réflexe menant à l'évaluation du potentiel de repreneuriat collectif, avec tous les outils que cela implique.

**ESSOR 02 souhaite développer un plan d'action concerté visant à s'assurer que les entrepreneurs de la région évaluent la possibilité d'une reprise collective dans l'élaboration de leur plan de relève.**

En tant que qu'acteur régional incontournable en matière de prédémarrage en économie sociale, ESSOR 02 travaille à ce que l'ensemble de l'écosystème d'accompagnement dans le transfert d'entreprises se mobilise en ce sens. C'est pourquoi, en novembre prochain,

l'organisme et ses partenaires profiteront du mois de l'économie sociale pour réunir et sensibiliser les intervenants de première ligne à l'importance de travailler ensemble pour la préservation de la vitalité économique de notre région, qui se veut collective.



## DÉLICES DU LAC-SAINT-JEAN

# DES CONFITURES QUI AMÈNENT DU PAIN SUR LA PLANCHE

**GUILLAUME ROY**

**En dix ans, trois femmes entrepreneures ont transformé Délices du Lac-Saint-Jean, faisant passer le chiffre d'affaires de 75 000 à 1,7 million de dollars. En misant sur le repreneuriat, elles ont pu mettre en place des bases solides pour déployer leur modèle d'affaires plus rapidement.**

«On a racheté une entreprise qui avait fait ses preuves, en faisant déguster ses produits pendant 15 ans», raconte Émilie Gaudreault, propriétaire de Délices du Lac-Saint-Jean avec sa mère, Lisette Paré et Marie-Michelle Théberge.

Monique et Maurice Sénéchal avaient réussi à bâtir une petite entreprise artisanale, mais solide à Dolbeau-Mistassini. Pour ces derniers, Délices du Lac représentait un complément de revenu et ils ne se versaient même pas de salaire fixe.

Mais les repreneuses de l'entreprise voyaient grand pour ce petit joyau. «On voulait pousser la deuxième et la troisième transformation, au lieu d'exporter notre matière première», soutient Émilie Gaudreault.

C'est en mars 2014 qu'elles reprennent officiellement les rênes de l'entreprise, après avoir travaillé pendant un an aux côtés des anciens entrepreneurs.

Les premières années sont difficiles. «Jusqu'en 2016, on courait

1

Les nouveaux locaux de Délices du Lac à Albanel

PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

2

Lisette Paré, Émilie Gaudreault et Marie-Michelle Théberge, les trois propriétaires de Délices du Lac.

PHOTO CHARLES-OLIVIER BOURQUE

3 et 4

Les nouveaux locaux sont plus spacieux pour favoriser l'agrotourisme.



toujours après l'argent, se souvient Émilie. On travaillait constamment et on n'avait pas assez d'argent pour se verser un salaire.»

L'histoire de Délices du Lac bascule après le passage à l'émission Dans l'œil du Dragon, en 2016. «C'est une minute et 21 secondes qui ont changé le cours de notre histoire parce qu'elles nous ont donné accès à des marchés», ajoute cette dernière. Malgré cinq offres des Dragons, aucun contrat ne sera signé, mais Danielle Henkel décide de leur offrir du mentorat, alors que l'émission amène une reconnaissance instantanée du public.

À partir de 2017, l'entreprise connaît une croissance monstre, notamment grâce à la distribution d'un nouveau produit, la tarte aux bleuets, chez Sobey's. «Ils pensaient qu'ils allaient en acheter maximum 25 000 et on a dû en livrer 32 000 en six semaines», soutient Émilie.

«On commençait à se faire connaître et on ne voulait pas



rater notre chance», ajoute Marie-Michelle Théberge.

Même si le prix de vente était fixé à 8,99\$, comparativement à 3,99\$ pour la compétition, Délices du Lac vendra plus de 100 000 tartes cette année-là. «Les compétiteurs ont fini par monter leur prix à notre hauteur, sans offrir la même qualité qu'on offre», ajoute-t-elle.

**L'ENTREPRISE CONNAÎT UNE CROISSANCE MONSTRE, NOTAMMENT GRÂCE À LA DISTRIBUTION D'UN NOUVEAU PRODUIT, LA TARTE AUX BLEUETS.**

Alors que la compétition a dû hausser ses prix à cause de l'inflation, Délices du Lac-Saint-Jean a été en mesure de maintenir ses prix en faisant des économies d'échelle, avec la croissance de l'entreprise, et les circuits courts.

Chemin faisant, l'entreprise est aussi devenue un économusée en 2015, pour développer davantage l'agrotourisme et fidéliser la clientèle. «On fidélise une clientèle qui passe nous voir et ça nous permet de raconter notre histoire», note Émilie Gaudreault, qui est également productrice de bleuets. →

1



«On veut ajouter de nouveaux équipements pour gagner en efficacité et percer de nouveaux marchés, dans le domaine institutionnel.»

— MARIE-MICHELLE THÉBERGE

1

Délices du Lac lance un à deux produits par année.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

2

Confiture aux bleuets en préparation.

3

Émilie Gaudreault raconte l'histoire de son entreprise à des touristes.



2

3



En 2023, Délices du Lac-Saint-Jean franchit une autre étape importante en investissant 1,2 million de dollars pour déménager dans des nouveaux locaux beaucoup plus grands, dans l'ancien marché Tradition, toujours à Albanel. En plus d'augmenter la surface pour les touristes, le nouveau site permet d'augmenter considérablement l'espace de transforma-

tion, permettant d'envisager de nouvelles phases de développement. Aujourd'hui, l'entreprise compte 14 employés, dont huit à plein temps.

«On veut ajouter de nouveaux équipements pour gagner en efficacité et percer de nouveaux marchés, dans le domaine institutionnel», lance Marie-Michelle, précisant que Délices du

Lac-Saint-Jean souhaite notamment développer des produits pour le CIUSSS du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Les entrepreneures ont encore plein d'idées en tête pour l'avenir. «On a gagné 15 ans en achetant une entreprise solide et on veut continuer à construire l'histoire de cette belle entreprise-là», conclut Émilie Gaudreault. ■

# FESTIVITÉS

# FIN DE SEMAINE

# D'OUVERTURE



VENDREDI 27 SEPTEMBRE

→ Festivités extérieures 17 h à 19 h

→ MATCH À 19 H



VS



DIMANCHE 29 SEPTEMBRE

← Festivités extérieures 13 h à 16 h

← MATCH À 16 H



VS



[sagueneens.com](http://sagueneens.com)


**GUILLAUME ROY**

**Au cours des dernières années, IDEA Contrôle a permis à plus de 150 entreprises de réduire la puissance d'énergie consommée de 45 mégawatts, tout en évitant l'émission de 55 000 tonnes de gaz à effet de serre, en misant sur des outils de gestion intelligente des réseaux énergétiques. En lançant des unités de stockage d'énergie, l'entreprise peut maintenant en faire encore plus pour abaisser la facture de ses clients, tout en délestant davantage le réseau lors de périodes critiques.**



**«Ça permet de voir la consommation en continu pour voir ce qu'on peut délester et voir la puissance disponible en dessous de la pointe.»**

— FRANCIS GAUTHIER,  
DIRECTEUR GÉNÉRAL

Saviez-vous que les entreprises sont facturées pour les 15 minutes où elles consomment le plus d'électricité dans le mois? C'est ce qu'on appelle la pointe énergétique, soit la consommation maximale atteinte.

Alors que les clients résidentiels paient seulement pour la consommation d'énergie, les clients commerciaux et industriels d'Hydro-Québec paient aussi des frais pour la puissance d'énergie consommée.

Sur une facture, la puissance peut même accaparer plus de 50% du montant à payer. S'il y a une très forte demande énergétique à un moment précis dans le mois, le client doit en payer le prix. Pour optimiser la consommation d'énergie, la consommation normale doit se rapprocher de la pointe, afin d'optimiser le facteur d'utilisation. Autrement dit, une bonne gestion de la puissance permet de réduire les frais.

## IDEA CONTRÔLE

# MIÉUX GÉRER L'ÉNERGIE POUR FAIRE DE GROSSES ÉCONOMIES

Et c'est exactement ce que fait IDEA Contrôle avec ses équipements. Il y a d'abord le système Synapse, un outil de surveillance locale de la gestion énergétique, installé en usine, qui permet de gérer l'appel de puissance dans le bâtiment, explique Francis Gauthier, le directeur général.

L'outil Axor vient ensuite optimiser le travail de Synapse, en analysant et contrôlant l'utilisation de l'énergie disponible. «Ça permet de voir

la puissance disponible en dessous de la pointe», ajoute ce dernier. Avec l'intelligence artificielle, l'outil permet aussi de prédire la consommation énergétique du bâtiment 24 heures à l'avance, en intégrant l'historique de consommation de l'usine, les prévisions météorologiques et même la direction du vent.

Il est alors possible de préchauffer le bâtiment, au besoin, utilisant ainsi l'énergie hors de la période

de pointe. Dans une épicerie, le système peut arrêter les congélateurs pour une courte période de temps, en alternance, pour abaisser la consommation et la puissance.

## FACILITER LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

En plus d'abaisser la facture des consommateurs d'électricité, ces outils permettent aussi de faciliter la transition énergétique pour remplacer les sources d'énergie fossile. →

2

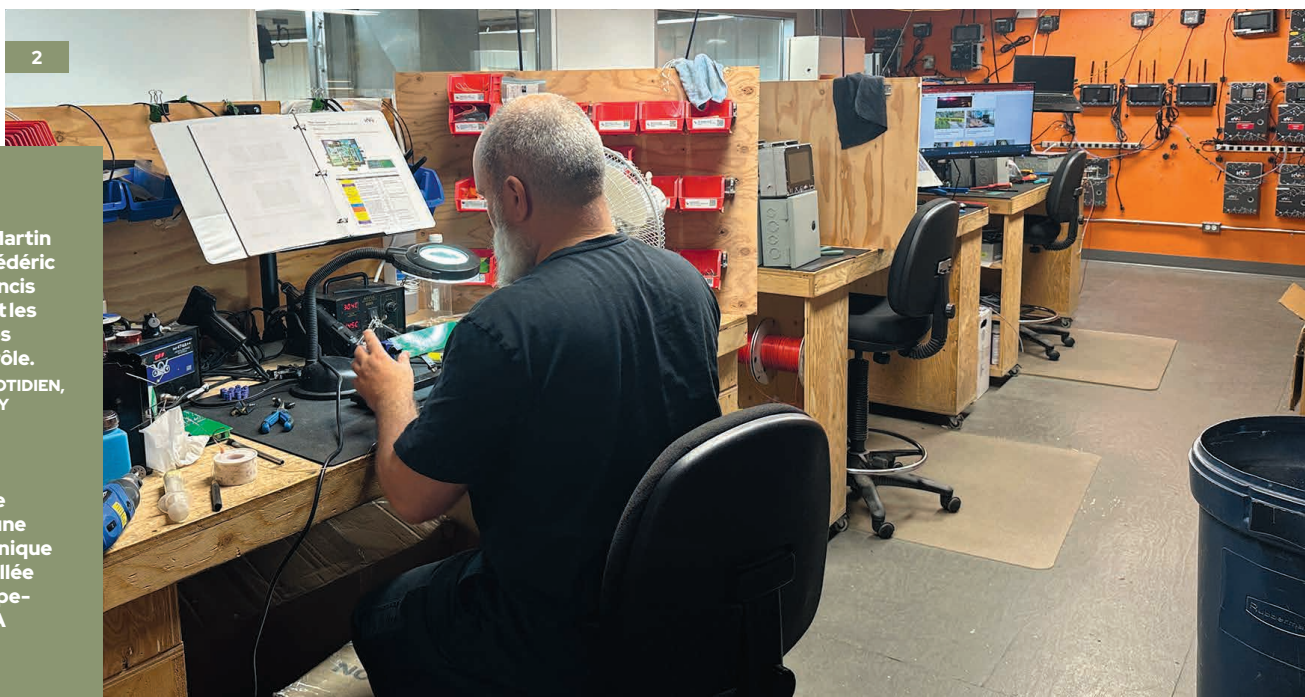
1

Dany Dubé, Martin Tremblay, Frédéric Potvin et Francis Gauthier sont les 4 actionnaires d'IDEA Contrôle.

PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

2

Yan Larouche travaille sur une carte électronique qui sera installée dans les équipements d'IDEA Contrôle.





C'est ainsi que plusieurs scieries québécoises ont délaissé l'utilisation des carburants fossiles pour miser sur des séchoirs fonctionnant à l'électricité. À elle seule, la conversion de la Scierie Girard a permis de réduire les émissions de 5000 tonnes de gaz à effet de serre. Les projets d'IDEA Contrôle ont donc réduit les émissions de 55 000 tonnes de GES.

## DES BATTERIES DE STOCKAGE POUR PLUS D'ÉCONOMIES

Pour compléter le portrait, IDEA Contrôle vient de lancer un nouveau produit, les unités de stockage énergétique GAMMA, d'une puissance de 200 kW à 1 MW. «C'est un outil qui permet d'abaisser encore plus la pointe

offre des incitatifs financiers pour réduire la consommation d'énergie pendant les périodes de froid extrême en hiver.

Une dizaine d'unités du genre devraient être livrées au cours de la prochaine année, dont deux à la Scierie Saint-Michel, dans Lanaudière.

Dans bien des cas, le retour sur investissement peut se faire en moins de deux ans, mais il peut aller jusqu'à sept ans dans d'autres cas, remarque Frédéric Potvin. «On s'assure que les clients peuvent faire des économies directes dès la première année d'opération», dit-il, ajoutant qu'une équipe de travail accompagne les clients afin de dénicher toutes les subventions et crédits disponibles.



**1**  
La Scierie Girard a misé sur l'expertise d'IDEA Contrôle pour électrifier ses opérations de séchage du bois.  
PHOTOS LE QUOTIDIEN, GUILLAUME ROY

**2**  
Les équipements permettent de connaître la consommation d'énergie en temps réel.

de consommation, tout en offrant une source d'énergie alternative s'il y a une panne électrique», soutient le président Frédéric Potvin, ajoutant que ce système permet aussi d'optimiser les gains financiers du programme de gestion de la puissance (GDP) d'Hydro-Québec, qui

Avec le potentiel d'éliminer les GES et d'abaisser la facture énergétique, IDEA Contrôle séduit de plus en plus de clients au Québec, alors que des démarches sont également en cours en Ontario et aux États-Unis.

«On voit une vague arriver, admet Francis Gauthier. Avec l'ajout des batteries, on offre un système complet qui nous permet de développer de nouveaux marchés, par exemple dans le domaine minier.»

IDEA Contrôle veut assumer pleinement son rôle d'équipementier et s'associer avec des partenaires d'affaires pour arriver à développer de nouveaux marchés. «On ne veut pas tout faire nous-mêmes, note Frédéric Potvin. Notre objectif c'est de vendre nos produits et de former d'autres entreprises pour qu'elles développent des projets avec nos systèmes. On veut notamment travailler avec des firmes d'ingénierie pour qu'elles développent des projets avec nos systèmes.» ■

# Olympe : Un allié de la santé et du mieux-être depuis 40 ans

Cette année marque un jalon important dans l'histoire d'Olympe qui, depuis 40 ans, se consacre à l'intégration de l'activité physique, de la santé et du mieux-être en entreprise. Le récit derrière la longévité de l'entreprise évoque une histoire d'innovation et de dévouement. La pérennité de l'organisation et la confiance que lui témoignent les clients sont des sources de fierté.

Olympe voit le jour au début des années 80 avec la mécanisation des postes de travail dans les usines et les manufactures. À cette époque, l'intégration de nouveaux équipements de travail non ergonomiques provoque de nombreux troubles musculosquelettiques, rendant les blessures de plus en plus courantes.

« L'idée était de proposer des programmes de prévention axés sur l'activité physique pour améliorer la condition physique des travailleurs, qui étaient auparavant très actifs, mais devenaient plus statiques avec l'introduction de la machinerie lourde. Ces programmes visaient également à inculquer de saines habitudes de vie, notamment en matière d'alimentation, pour aider les travailleurs à prendre soin d'eux-mêmes », raconte Pierre Audet, fondateur d'Olympe.

Les compagnies forestières comme Abitibi Price figurent parmi les premiers clients à s'allier à Olympe pour l'aménagement de centres d'activités physiques (CAP) en forêt. Les bienfaits mettent peu de temps à se manifester. Ces excellents résultats positionnent favorablement Olympe auprès de grandes corporations tel que Alcan, Nortel et des centaines d'autres.. Rapidement, l'expertise d'Olympe s'étend partout en province et dans le Grand Nord pour les projets de la Société d'énergie de la Baie-James.



## Une expertise reconnue

En 1989, l'ouverture d'une seconde place d'affaire à Montréal permet à Olympe de collaborer avec les plus grands employeurs du Québec.

Initialement orientée sur l'aménagement de centres d'activités physiques en entreprise, les programmes d'ergonomie et la communication en santé et sécurité au travail, Olympe a bonifié son offre de services pour inclure la santé globale, avec un département axé sur la prévention en santé mentale.

« La santé des employés occupe aujourd'hui une plus grande place pour les employeurs, c'est entre autres ce qui explique notre croissance. Beaucoup de PME investissent désormais dans des programmes de santé et mieux-être », fait valoir William Audet, ingénieur spécialiste en ergonomie, ajoutant que le fait de travailler en mode préventif et d'investir pour la santé des travailleurs permet aux employeurs d'économiser à plus long terme.



À ce jour, Olympe a ouvert plus de 200 CAP dans des organisations autant privées que gouvernementales. Bien que la majorité de son chiffre d'affaires soit généré à l'extérieur de la région, Olympe a choisi à maintenir son siège administratif à Saguenay, synonyme pour elle de qualité de vie.

## 40<sup>e</sup> anniversaire

Pour souligner ses 40 ans, Olympe a participé au défi Cyclo-myélome en compagnie de clients, partenaires et employés, contribuant ainsi à amasser des fonds pour la fondation de la chaire de recherche sur le myélome multiple, une cause qui lui est chère.

L'organisation s'est aussi associée à La course du Dix de cœur, un événement de course à pied qui a vu sa popularité augmenter grâce au soutien d'Olympe. Cet automne, l'entreprise lancera également un concours pour récompenser les initiatives en santé et mieux-être mises en place par des entreprises, en partenariat avec plusieurs acteurs prestigieux. Restez attentifs à leurs réseaux sociaux!



# Les PME manquent d'oxygène



**YVON LAPRADE**  
Collaboration spéciale  
ylaprade@lenouvelliste.qc.ca

**A**u Québec, on bombe le torse en faisant valoir que les petites et moyennes entreprises sont le moteur de notre économie. Il est vrai que la PME a toujours joué – et continue de jouer – un rôle crucial dans la création et le maintien des emplois.

Mais depuis la pandémie, ses dirigeants peinent à remonter la pente. Plusieurs montrent des signes de fatigue. Certains, et ils sont de plus en plus nombreux, sont acculés à la faillite.

C'est clair que le Québec a mal à ses PME. C'est encore plus clair que les gouvernements, tant à Québec qu'à Ottawa, devraient s'en préoccuper.

«Il faudrait des politiques gouvernementales pour redonner confiance aux entrepreneurs. Hélas, on ne protège pas la PME», déplore François Vincent, vice-président de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI).

Il ajoute : «Les gouvernements ne devraient pas juste [appuyer leur stratégie] sur les investissements

privés faits par les multinationales qui décident de venir s'établir ici.»

Si on sait lire entre les lignes, on pense tout de suite aux milliards de dollars engagés par ces mêmes gouvernements qui ont déroulé le tapis rouge à ces gros joueurs de la filière batterie au cours de la dernière année.

C'est un pari risqué, tous en conviennent. Il est loin d'être assuré que l'économie s'en portera mieux dans cinq ou dix ans. On verra bien...

## **PRESSÉS COMME UN CITRON**

Pendant ce temps, bon nombre de dirigeants de PME se sentent «pressés comme un citron», constate François Vincent.

Ce qui fait en sorte que leur niveau de confiance demeure anémique, malgré une «faible remontée» au cours des six premiers mois de 2024. Il se situe à 50,1 % (source : Baromètre des affaires de la FCEI).

À titre de comparaison, cet indice de confiance se situe actuellement à 58,1 % en Ontario, signe que les entrepreneurs ontariens voient des signes encourageants se pointer à l'horizon.

Comment expliquer cette morosité de nos dirigeants de PME? Le vice-président de la Fédération, qui se rend régulièrement à Toronto pour siéger à un comité à l'échelle canadienne, se risque à une explication.

«Les PME font face à des hausses de coûts qui grugent leur fonds de roulement. Il y a là un impact direct sur leurs liquidités et ça nuit à leur bon fonctionnement. C'est sans parler des tarifs d'hydroélectricité qui ont beaucoup augmenté.»

**C'EST PARTICULIÈREMENT DIFFICILE  
POUR LES PLUS PETITES ENTREPRISES.  
POUR RESTER COMPÉTITIVES, ELLES  
HÉSITENT À AUGMENTER LEURS PRIX.**

À cette longue liste s'ajoutent les enjeux de fiscalité, la taxe sur la masse salariale, «qui est de 30 % plus élevée que dans le reste du Canada», les primes d'assurance, les coûts d'emprunts, les charges salariales, les loyers, les hypothèques à rembourser.

Le manque de main-d'œuvre oblige en outre les patrons à travailler plus d'heures par semaine pour compenser.

## ENJEUX ET DÉFIS

Cela fait beaucoup d'enjeux et de défis à surmonter pour ces chefs d'entreprises qui ont souvent le nez collé aux activités quotidiennes, et qui n'ont pas toujours le temps de s'occuper de la paperasse, cette damnée paperasse qui gruge temps et énergie.

Voilà pourquoi l'optimisme n'est pas à son plus haut niveau. Il était d'ailleurs à son plus bas des 15 dernières années en 2023.

C'est tout particulièrement difficile pour les plus petites entreprises. Pour rester compétitives, elles hésitent à augmenter leurs prix. Au résultat net, elles y perdent au change. Leurs revenus sont moindres et leurs profits en souffrent.

«Il ne faut pas oublier que la moitié des PME au Québec a moins de cinq employés», tient à préciser François Vincent.



**François Vincent,**  
vice-président  
de la Fédération  
canadienne  
de l'entreprise  
indépendante.

PHOTO LA PRESSE,  
MARCO CAMPANOZZI

Faut-il rappeler, en terminant, que la FCEI compte parmi ses membres, au Québec, quelque 2000 manufacturiers, autant d'entreprises dans la construction, 5000 dans le commerce de détail et un millier de producteurs agricoles.

«Nous comptons 21 500 membres. Nous pouvons affirmer que nous sommes en quelque sorte une photographie fidèle de la réalité de la PME», mentionne le vice-président.

Ce serait bien que la prochaine photo montre des dirigeants d'entreprises plus confiants en leur avenir. Pour cela, il faudra que les gouvernements ne mettent pas tous leurs œufs dans le panier de la filière électrique et qu'ils allègent le fardeau de la petite et moyenne entreprise, qui en a grandement besoin pour traverser la tempête.

# RETOUR SUR NOTRE DERNIER 5 À 7 LE QUOTIDIEN AFFAIRES

Soyez des nôtres en  
2025 et affichez vos  
couleurs dans le  
prochain numéro  
du magazine  
Le Quotidien Affaires.  
Pour information,  
[publicite@lequotidien.com](mailto:publicite@lequotidien.com)



**Surveillez la première  
édition du magazine  
Le Quotidien  
Arts & Culture dès  
le 19 octobre 2024**

# 20 ans de collaboration dans le milieu économique

Voilà déjà 20 ans que naissait le Développement économique régional (DER) de Rio Tinto. Deux décennies plus tard, plus de 100 M\$ ont été investis, et des centaines de projets novateurs et d'entreprises émergentes ont été soutenus par les équipes du DER.

## D'hier...

C'est en effet le 26 avril 2004 que Rio Tinto, alors Alcan, inaugurerait son Bureau de Développement industriel régional, dont la mission serait d'agir comme « un catalyseur du développement industriel des régions où [Rio Tinto] exploite des installations de métal primaire en mettant à profit ses connaissances techniques et son expertise au service des entrepreneurs. »

Sa mise sur pied découle de la volonté de Rio Tinto de contribuer activement au développement socioéconomique des communautés qui accueillent ses installations. Ainsi, depuis sa création, le DER s'emploie à stimuler la diversification des activités économiques et l'entrepreneuriat local en offrant non seulement un soutien financier, mais aussi en donnant aux entreprises un accès aux ressources et expertises de Rio Tinto et de son réseau de partenaires.

C'est d'ailleurs avec cet esprit d'ouverture que l'équipe d'experts et de conseillers mise en place en 2004 a d'entrée de jeu abordé sa mission. Parmi eux, son premier dirigeant, Don Macmillan, disait d'ailleurs du DER qu'il se veut « une porte ouverte vers l'intérieur des structures de [Rio Tinto] mais également vers l'extérieur de [Rio Tinto] et de la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean », jetant ainsi les bases d'une vision qui guide encore aujourd'hui les actions du DER.



L'équipe de professionnels lors de l'inauguration du Développement industriel en 2004 : RANGÉE DU HAUT — Louis Delage, Nigel Steward, Martin Charron, Jean-Luc Bernier, Ghyslain Dubé, Sylvain Larouche et Alexis Ségal. RANGÉE DU BAS — Marie Lapointe, Julien Gendron, Don Macmillan et Véronique Boivin.

## ...à aujourd'hui

### Un catalyseur d'innovation et de croissance

Aujourd'hui, la mise en œuvre de la vision fondamentale du DER s'articule autour de quatre axes d'intervention, soit la décarbonation, l'économie circulaire, l'innovation en lien avec l'aluminium et le virage numérique.

Dans chacun de ces axes, les actions du DER visent à soutenir les entreprises dans leur émergence, à collaborer avec les communautés au déploiement de projets créateurs de valeur ainsi qu'à stimuler l'innovation technologique, sociale et environnementale.

Au cours de ses 20 années d'existence, en plus d'accompagner et de soutenir bon nombre d'entreprises émergentes, les équipes du DER ont contribué de façon importante à l'essor économique de la région. En créant des investissements stratégiques selon les axes, le DER offre un avantage considérable pour les entreprises bénéficiaires. Que l'entreprise soit embryonnaire, en émergence ou en transformation, les membres de l'équipe du DER peuvent accompagner dans toutes les étapes du cycle de vie d'un entrepreneur, soutenir la recherche et le développement ainsi que d'accompagner vers les étapes de la commercialisation.

Les collaborations et les partenariats solides tissés au fil des ans nous positionnent favorablement afin de poursuivre la mission du DER et d'investir socialement tout en contribuant à des résultats positifs et durables pour les communautés qui nous accueillent.

**AiDER localement**  
Pour bâtir ensemble  
des partenariats pour  
un avenir durable

[developpementeconomiqueregional@riotinto.com](mailto:developpementeconomiqueregional@riotinto.com)



Centre  
de transfert  
d'entreprise  
du Québec



# VENDRE OU ACHETER UNE PME, LE CTEQ EST LÀ!



Chef de file du  
repreneuriat au Québec

## Avez-vous trouvé votre relève ?

- + **Plateforme de mise en relation confidentielle entre vendeurs et acheteurs**
- + Service-conseil en transfert d'entreprise
- + Formations et événements
- + Réseau d'affaires composé de comptables, avocats et autres experts du transfert d'entreprise

[ctequebec.com](http://ctequebec.com)

1 844 200-2837

**DEPUIS 2015**

Plus de

22 000

Entrepreneurs  
guidés

Plus de

5 000

Entreprises  
accompagnées

7 G\$

Volume de chiffre  
d'affaires cumulé