

Pleins feux sur nos pme



Réseau des entreprises d'économie sociale de l'Estrie

Passons à l'action avec le Réseau!

Le Réseau des entreprises d'économie sociale de l'Estrie (REES-Estrie) regroupe les entreprises d'économie sociale de la région ainsi que les acteurs qui accompagnent leur développement. Sa mission : développer l'économie sociale marchande en Estrie par la force du réseautage. Plus particulièrement, le REES-Estrie vise à promouvoir l'économie sociale, à accroître la concertation et le partenariat entre les acteurs de l'économie sociale et à favoriser le renforcement des entreprises, et ce, grâce à une entente spécifique qui vient d'être signée avec quatre partenaires financiers de la région pour une durée de cinq ans.

Qu'est-ce que l'économie sociale marchande?

« L'économie sociale marchande fait référence aux entreprises collectives ayant été créées dans le but de répondre à un besoin du milieu. Comme toute autre entreprise, elles génèrent des revenus autonomes par la vente de leurs produits ou services. Elles se distinguent par le fait qu'elles possèdent une mission sociale et qu'elles ont un fonctionnement démocratique, favorisant ainsi une plus grande participation citoyenne. Les coopératives de même que les organismes à but non lucratif qui développent au moins un volet d'activités marchandes sont donc généralement considérés comme des entreprises d'économie sociale », explique Cynthia Collette, coordinatrice du REES-Estrie.

En somme, l'économie sociale, ça parle d'argent et de valeurs humaines. À ce jour, l'Estrie compte quelque 300 entreprises d'économie sociale marchande. Influencer le développement futur de l'économie sociale en Estrie, ça vous dirait? Le 21 octobre, lors de la Journée des entreprises d'économie sociale, passez à l'action avec le Réseau!



IMACOM, FRÉDÉRIC CÔTÉ

Le comité de coordination du REES-Estrie

En somme, l'économie sociale, ça parle d'argent et de valeurs humaines. À ce jour, l'Estrie compte quelque 300 entreprises d'économie sociale marchande.

Influencer le développement futur de l'économie sociale en Estrie, ça vous dirait? Le 21 octobre, lors de la Journée des entreprises d'économie sociale, passez à l'action avec le Réseau!

Emplois Compétences

Une entreprise d'ici qui réinvestit ses profits dans la collectivité

La firme d'experts en recrutement de personnel et solutions en ressources humaines Emplois Compétences s'affaire non seulement à effectuer les meilleurs arrangements possibles entre employeurs et employés; elle consacre aussi beaucoup d'énergie et une grande partie de ses profits au développement d'une main-d'œuvre qualifiée. Déjà 288 000 \$ ont été investis cette année dans divers programmes de formation et fondations scolaires. D'ici 2012, les sommes retournées dans la communauté devraient se chiffrer à 1 000 000 \$.

« Les entreprises ont non seulement besoin d'une main-d'œuvre formée, mais qualifiée aux exigences du marché », constate René Gendron, directeur général d'Emplois Compétences.

Pour bien jumeler les enjeux des employeurs avec les désirs des candidats, la firme de recrutement a donc décidé d'être proactive en travaillant en synergie avec le milieu. Aller au-devant des choses est devenu monnaie courante pour Emplois Compétences : créée en 1994, l'entreprise connaît un excellent taux de réussite.

Enrichissez vos ressources

Que vous soyez employeurs ou chercheurs d'emploi, Emplois Compétences est là pour vous aider. Son expertise à recruter du personnel pour des postes cadres, professionnels, techniques, spécialisés, administratifs et industriels

s'étend bien au-delà de l'Estrie et de la Montérégie.

« Nous effectuons des placements permanents et temporaires, aussi bien pour des emplois à temps plein qu'à temps partiel, et nos services sont entièrement gratuits pour les chercheurs d'emplois », précise M. Gendron. Emplois Compétences procède ainsi à quelque 1 500 placements par année. Si on se fie à leur carnet de commandes des six derniers mois, les employeurs ont nettement recommencé à embaucher, alors voilà une bonne nouvelle : la crise financière semble derrière nous!



Journée des entreprises d'économie sociale de l'Estrie



Passons à l'action avec le Réseau!

Au programme de la journée :

- Conférences et ateliers sur des pratiques gagnantes
- Réflexion collective sur les actions à mettre en place pour la prochaine année
- Assemblée de fondation du REES
- Activités de réseautage

Présidents d'honneur

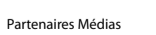
Monsieur Maurice Bernier
président de la Conférence régionale des élus de l'EstrieMonsieur Jean-Claude Thibault
vice-président et membre fondateur de la Coopérative de solidarité agroalimentaire de Racine

Rendez-vous au www.economiesocialeestrie.ca pour consulter le programme détaillé!

C'est un rendez-vous à ne pas manquer!

Pour information : Sylvie Robitaille (*Gestion Syral*)
au 819 823-9874

www.economiesocialeestrie.ca



EMPLOIS
compétences inc.

Experts en recrutement de personnel et solutions en ressources humaines

www.emploiscompetences.com



ENRICHISSEZ VOS RESSOURCES

Gare aux raccourcis en matière d'écomarketing

Le moment est mieux choisi que jamais, pour votre entreprise, de montrer patte... verte. En fait, démontrer votre engagement environnemental est maintenant une condition essentielle pour attirer et garder vos clients, vos employés et vos fournisseurs.

Mais attention! Les consommateurs ont du flair pour reconnaître les déclarations environnementales douteuses et n'hésiteront pas à dénoncer toute tromperie sur les sites de réseautage social tels que Facebook et Twitter.

« Vous pouvez faire passer le mot instantanément, et à peu de frais, par le truchement des médias de réseautage social, forçant ainsi les entreprises à être plus transparentes et honnêtes », dit Jed Goldberg, président de Jour de la Terre Canada. « Celles qui dérogent auront fort à faire pour limiter les dégâts. »

Une récente étude du Conference Board du Canada prévoit que les stratégies d'entreprise et de marketing vertes seront, à l'avenir, la plus importante source d'avantage concurrentiel pour les entrepreneurs. Le rapport précise en revanche que les consommateurs sont devenus sceptiques envers l'appellation « vert ».

Pour éviter ne serait-ce que l'apparence d'écoblanchiment, l'étude du Conference Board indique que les entreprises devraient s'associer à des organisations crédibles ou, s'il y a lieu, obtenir des certifications de qualité comportant des normes de rendement concrètes et mesurables.

Un nombre croissant d'entreprises et d'organisations peuvent aider les PME à évaluer leur empreinte écologique et leur recommander des façons de la réduire.

Climate Smart Businesses, à Vancouver, travaille avec des partenaires afin d'offrir un programme alliant de la formation, un logiciel et du soutien technique, dont la structure et le prix sont adaptés aux propriétaires de PME qui aiment faire les choses par eux-mêmes. L'organisme a récemment fait équipe avec BDC Consultation dans le cadre d'un programme pilote qui aidera les entreprises à épouser la production allégée et des stratégies respectueuses de l'environnement.

« Nous insistons sur les éléments qui plaident en faveur d'une réduction du gaz carbonique, sur le lien direct qui existe entre la diminution des émissions et la réduction des coûts opérationnels liés aux activités commerciales, qu'il s'agisse des déplacements d'affaires, de la livraison des produits, de l'exploitation d'une installation ou du choix des fournisseurs », dit la présidente de Climate Smart, Elizabeth Sheehan.

Un des participants au programme, Sunrise Soya, a installé un économiseur de chaudière à son usine de production de tofu de Vancouver pour capter et réutiliser la chaleur résiduelle. Cette initiative, conjuguée à d'autres changements de processus découlant de son programme de réduction des gaz à effet de serre, devrait permettre à l'entreprise d'économiser annuellement jusqu'à 22 000 \$ sur les frais de gaz naturel.

Ajoutez de la substance à votre message vert

M. Goldberg se hérisse quand des entreprises utilisent des déclarations trompeuses, absurdes ou prêtent à confusion pour séduire les clients au lieu de

faire des efforts sincères pour favoriser la viabilité de l'environnement. Il cite en exemple cet aérosol dit « sans CFC », un produit destructeur d'ozone frappé d'interdiction il y a plus de 20 ans! Ou encore les briquets en plastique « écologiques » jetables.

« Comme le Canada impose peu de contraintes légales ou réglementaires aux entreprises qui emploient des pratiques d'écoblanchiment, il appartient aux consommateurs d'être vigilants », dit M. Goldberg, dont l'organisme sans but lucratif est aux premiers rangs en matière de sensibilisation des consommateurs à l'écoblanchiment.

Michel Bergeron, vice-président, Relations d'entreprise à la Banque de développement du Canada (BDC), indique que les entreprises ne devraient pas uniquement s'inquiéter de s'aliéner les clients. L'écoblanchiment peut aussi entacher leur crédibilité aux yeux des fournisseurs. De plus en plus de grands détaillants exigent maintenant de leurs fournisseurs qu'ils mesurent l'impact environnemental de leurs produits dans le cadre d'un nouveau programme d'étiquetage écologique analogue à l'étiquetage nutritionnel apposé sur les aliments.

Ne pas être à la hauteur de ses « promesses » environnementales peut également susciter l'indignation des employés et nuire à la capacité de votre entreprise d'embaucher et de garder les candidats les plus talentueux. M. Bergeron indique que les considérations liées aux ressources humaines ont beaucoup joué dans la décision de BDC de renforcer ses pratiques environnementales.

« Nous constatons que nos employés attachent de l'importance à la responsa-

bilité sociale d'entreprise, dit M. Bergeron. Si votre entreprise ne répond pas à leurs attentes à ce chapitre, ils risquent d'aller voir ailleurs. »

Selon M. Bergeron, une stratégie marketing véritablement écologique comporte trois étapes : 1) comprendre l'impact environnemental de vos activités; 2) agir pour diminuer cet impact; et 3) le proclamer publiquement.

« Veillez à ce que votre message s'appuie sur des faits et des gestes concrets, dit-il. Il faut des années pour bâtir une réputation, mais quelques minutes suffisent pour la détruire. »

Conseils en matière d'écomarketing

1. La demande de produits écologiques est en hausse, mais ce n'est pas une garantie de succès.
2. Les produits verts doivent pouvoir rivaliser avec les produits traditionnels.
3. Veillez à ne pas donner prise à des accusations d'écoblanchiment.
4. Étayez vos déclarations environnementales par une certification indépendante.
5. Les produits ne se prêtent pas tous à un marketing vert choisissez avec soin.
6. Vous n'avez pas besoin d'être écologique sur toute la ligne, pourvu que vous puissiez démontrer votre engagement.
7. Les pratiques écologiques sont, en soi, bonnes pour les affaires et rehaussent l'image d'une entreprise.

Source : www.bdc.ca

Visitez La Tribune Sur MonOrdi.ca

et courez la chance de gagner un iPad d'une valeur de 550\$.

Consultez **La Tribune** en version intégrale où que vous soyez : les mêmes pages, les mêmes cahiers, le même contenu et les mêmes publicités!

Faites-en l'essai **gratuitement** pendant 2 semaines.

Vous serez du même coup admissible au **tirage du iPad**.



100 ANS
La Tribune

Le 15 décembre 2010,

le prix sera attribué parmi tous ceux et celles qui auront fait l'essai gratuit de **La Tribune**

en version électronique entre le 5 octobre et le 14 décembre 2010.

Ça vous intéresse? Rien de plus simple! Allez au www.latribunesurmonordi.ca

Le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie

Un centre d'experts dédiés aux entreprises

Assurant la gestion des services destinés aux entreprises membres de 16 caisses en Estrie, le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie est l'un des plus importants centres financiers du Mouvement avec plus de 5 000 membres entreprises des secteurs de l'immobilier, de l'agroalimentaire, de la nouvelle économie et des marchés commercial et industriel.

Dominant sur le marché par sa proximité et son accessibilité, le Centre financier aux entreprises de l'Estrie se différencie de la concurrence par la qualité et la gamme de services intégrés offerts. Agissant comme un guichet unique de Desjardins, il vous donne accès à tous les services du réseau des caisses et des sociétés filiales du Mouvement en un seul endroit tels que : le capital de risque, les valeurs mobilières, les services fiduciaires, les assurances de personnes ou de biens, les services de paie et de ressources humaines, le commerce international, les produits de commerce électronique et la gestion privée.

Véritable valeur ajoutée pour les entrepreneurs, le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie possède l'expertise et les services pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets, et ce, à toutes les étapes du développement de votre entreprise. Grâce à ses experts hautement qualifiés, le CFE est même en mesure d'appuyer les PME exportatrices, les entreprises en croissance et les projets de fusion-acquisition.

Des experts réunis sous un même toit, à vos côtés

Une solide équipe composée de spécialistes de la finance est disponible afin d'élaborer pour vous des stratégies novatrices répondant à vos besoins d'affaires.

Réunis sous un même toit, dans l'un



des 5 bureaux du Centre financier aux entreprises sur le territoire estrien, ces professionnels développent depuis plus de 10 ans une connaissance approfondie de l'économie régionale, créant ainsi un centre d'expertise servant de levier pour les entreprises d'ici.

Avec pour objectif de se démarquer par une offre de service globale supérieure, cette équipe d'experts-conseils a pour rôle de vous épauler dans le développement de vos affaires. Plus que des spécialistes du montage financier, les directeurs de comptes sont également des stratèges qualifiés pour vous orienter, quelles que soient l'ampleur et la complexité de vos projets. Ils sauront vous conseiller pour l'ensemble des facettes de vos projets et vous proposeront des solutions novatrices bien adaptées à vos besoins.

Un partenaire majeur dans le développement des vos affaires

Choisir Desjardins pour ses affaires, c'est avoir accès à l'offre de service la plus complète ainsi qu'à la plus importante force conseil sur le terrain. Son expertise est grande, ce qui lui permet d'avoir une vision globale de la situation et de vous aider à prendre les bonnes décisions.

En tant que petites et moyennes entreprises estriennes, voilà donc votre meilleur allié pour développer vos affaires!

Comment les PME peuvent profiter des chaînes d'approvisionnement mondiales

Vous croyez que votre entreprise est trop petite pour intégrer la chaîne d'approvisionnement de grandes multinationales? Détrompez-vous : en fait, celles-ci ont autant besoin de vous que vous d'elles!

« La réalité est que les grandes sociétés cherchent des petites entreprises spécialisées auxquelles s'associer », indique Andrew Richardson, président de Targray Technology International Inc., un fournisseur exclusif de matières premières à l'industrie des cellules photovoltaïques et des piles solaires. « Les petites entreprises offrent les produits-créneaux, la rapidité d'exécution et les relations-clients étroites dont les multinationales ont besoin pour demeurer innovatrices et concurrentielles. »

Targray, entreprise en plein essor dont le siège est à Montréal, constitue un bon exemple. Certains des plus importants fabricants mondiaux de piles solaires comptent exclusivement sur elle pour leur fournir les produits et solutions de pointe qui leur permettent de fabriquer des cellules de panneaux solaires au plus bas coût par watt possible.

Même chose pour des grands de l'électronique comme Sony et JVC dont les CD, DVD et disques Blu-ray sont fabriqués à partir de matériaux fournis par Targray. Il y a fort à parier qu'au moins la moitié des CD et vidéos qui se trouvent chez vous contiennent des matériaux provenant de Targray, qui emploie une centaine de personnes et réalise des ventes annuelles supérieures à 100 millions de dollars US.

La lenteur de la reprise aux États-Unis incite de plus en plus de petites entreprises canadiennes à exploiter les chaînes d'approvisionnement mondiales pour développer leurs ventes, particulièrement sur les marchés en émergence comme l'Inde, la Chine et le Brésil.

« Certaines de ces économies émergentes affichent une croissance à deux chiffres en raison du développement économique et de la montée de la classe moyenne », déclare Jérôme Nycz, vice-président, Stratégie et gestion des risques de l'entreprise à la Banque de développe-

ment du Canada (BDC). « Cela présente, pour les entreprises canadiennes, une occasion de croissance prodigieuse. »

Mais, avant de vous mettre en quête d'un partenariat avec une multinationale, voici un petit guide pour bien vous préparer.

Pensez « fiabilité »

Les multinationales veulent des fournisseurs fiables, qui respecteront scrupuleusement les critères de qualité, de prix et de livraison. Le moindre manquement d'un fournisseur peut avoir un effet domino dévastateur sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Selon un rapport récent préparé pour BDC par Le Conference Board du Canada, de nombreuses multinationales délaissent pour cette raison les relations transactionnelles à court terme au profit de partenariats de collaboration à long terme avec de petits fournisseurs.

Elles se montrent parallèlement plus sélectives dans le choix de leurs fournisseurs. « Les grandes entreprises, dit M. Nycz, veulent avoir la certitude que leurs fournisseurs sont stables sur le plan financier, qu'ils respectent toutes les normes et exigences de certification et qu'ils peuvent augmenter la production pour répondre à la demande. »

« Ce processus de sélection rigoureux a, entre autres, l'avantage de faire en sorte que tous les partenaires qui participent à la chaîne d'approvisionnement deviennent plus concurrentiels », fait-il observer.

La planification est impérative

Vous avez besoin d'un plan mûrement réfléchi qui évalue les capacités de votre entreprise et la façon dont elles contribuent au renforcement d'une chaîne d'approvisionnement résiliente et souple. Traitez la gestion de la chaîne d'approvisionnement comme un élément essentiel de votre stratégie d'affaires, en adoptant des pratiques exemplaires et en développant les compétences requises au sein de votre organisation.

Suite du texte à la page S6

Desjardins & Cie

Des experts réunis sous un même toit, à vos côtés.

Nos experts parlent le même langage que vous.

Notre équipe de développement des affaires est composée d'experts qualifiés, entourés d'une soixantaine de professionnels des services aux entreprises répartis dans cinq bureaux. Ils appuient la moyenne entreprise et les PME en forte croissance de la région dans leurs projets d'expansion, de fusion, d'acquisition ou de transfert d'entreprise.

Notre expertise est grande. Ce qui nous permet d'avoir une vision globale de la situation et de vous aider à prendre les bonnes décisions.



L'équipe de M. Daniel Bisailon, directeur principal, développement des affaires commerciales, industrielles et agricoles, région de l'Estrie: Élise Champigny, Pascal Bélanger, Jessy Mélançon, Guy Levesque, directeurs de comptes.

desjardins.com/cfe-estrie

Bureau de Sherbrooke et du Haut-Saint-François	819 821-2201
Bureau de Coaticook	819 849-0434
Bureau du Granit	819 583-3373
Bureau de Memphrémagog	819 847-0007
Bureau du Val-Saint-François et d'Asbestos	819 845-2424

Desjardins
Centre financier
aux entreprises
Estrie

Coopérer pour créer l'avenir



marché agricole



marché immobilier
et institutionnel



marché nouvelle
économie



marché commercial
et industriel

Suite du texte de la page S5

Dans le cadre de votre planification, soyez prêt à partager davantage de risques et de responsabilités avec vos partenaires de la chaîne d'approvisionnement, notamment en acceptant des délais de paiement plus longs ou en partageant les coûts de recherche et développement.

« Les grandes entreprises disent : "Nous avons un problème et il faut le régler", explique Jayson Myers, président des Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Ne disposant pas de toutes les ressources en R-D, de toute la propriété intellectuelle ou même des idées, elles comptent sur les petits fournisseurs pour trouver les solutions. » Selon M. Myers, fournir ces solutions nécessite également des technologies de l'information et des communications à jour pour aider les entreprises à réagir rapidement lorsque des modifications de conception, de livraison ou de prix surviennent.

En outre, les acheteurs internationaux requièrent des systèmes et des processus automatisés intégrés permettant à tous les participants à la chaîne d'approvisionnement de faire un suivi en ligne.

« Les acheteurs internationaux veulent être capables de surveiller ce qui se passe en amont et en aval de la chaîne d'approvisionnement pour s'assurer que les stocks sont disponibles et que le projet respecte l'échéancier », ajoute M. Nycz.

Établissez un partenariat avec un exportateur

Trop souvent, les petites entreprises n'ont pas les ressources ou le savoir-faire requis pour faire affaire à l'étranger. M. Myers recommande de s'associer à une entreprise canadienne qui est déjà intégrée à une chaîne d'approvisionnement mondiale.



« Cela vaut aussi pour les multinationales, qui ne souhaitent pas trier une à une les solutions parmi des centaines de

fournisseurs. Elles préfèrent plutôt traiter avec un petit nombre de fournisseurs offrant des solutions clé en main. »

prêt à fournir vos états financiers, une ventilation de vos coûts et des détails sur vos propres fournisseurs.

MOTREC

Tourné vers l'industrie

www.motrec.com



1311596

200, des PME, Sherbrooke (arr. Brompton), QC J1C 0R2
Tél. : 819 846-2010; téléc. : 819 846-3050

Ayez un pied dans la place

Le mieux, pour comprendre votre marché, demeurer concurrentiel et nouer des relations très étroites à l'intérieur de la chaîne d'approvisionnement est d'être présent là où se trouvent vos clients.

M. Richardson, de Targray, raconte que son entreprise a eu affaire à une forte concurrence de la part de fournisseurs locaux qui ont des entrepôts proches de la clientèle, entre autres, parce qu'ils connaissent la langue et les pratiques d'affaires locales.

« Pour avoir du succès comme fournisseur à l'étranger, vous devez établir une présence sur votre nouveau marché », dit M. Richardson, dont l'entreprise compte 19 bureaux dans 15 pays, y compris au Mexique, en Chine, en Inde, et en Europe.

Soyez transparent

Une nouvelle norme s'impose de plus en plus dans les chaînes d'approvisionnement mondiales : la transparence. Soyez

Protégez vos intérêts

Toutes les entreprises sont vulnérables quand des clients ne paient pas leurs comptes. « Pour se protéger, dit M. Richardson, les entreprises devraient assurer leurs comptes clients et utiliser des lettres de crédit – instrument standard employé dans le cadre des transactions commerciales internationales pour s'assurer que les exportateurs sont dûment payés. »

Demandez conseil

Avant d'internationaliser votre entreprise, prenez le temps de vous préparer en demandant conseil à des sources canadiennes expérimentées et informées. Cela peut simplifier les tâches souvent ardues que sont le démarrage, l'établissement de contacts et la compréhension des lois et règlements d'autres pays.

Source : www.bdc.ca

Pour
Par **des entrepreneurs**

- ▣ Consultation
- ▣ Mentorat
- ▣ Études de marché
- ▣ Cliniques d'experts
- ▣ Conférences

 **Dobson-Lagassé**
Centre d'entrepreneurship • Entrepreneurship Centre

www.dobsonlagasse.ca

PGE (Pro-Gestion Estrie)

Propulseur de vos projets

« Le Québec est principalement composé de petites et moyennes entreprises. C'est grâce à ces PME si notre tissu socioéconomique est riche et varié. Il importe donc de poursuivre notre leadership en matière de développement entrepreneurial avec audace, en s'adaptant aux besoins des entrepreneurs d'aujourd'hui, pour favoriser leur succès de demain », lance d'entrée de jeu la directrice générale de PGE, Nicole Bergeron.

Promouvoir et développer l'entrepreneuriat, appuyer le démarrage et le développement d'entreprises et développer des habiletés en matière d'administration, de gestion et de technologies de l'information, voilà la mission de PGE (Pro-Gestion Estrie).

Se positionner comme intervenant dans le développement de compétences par sa vigie aux exigences du marché fait aussi partie de sa vision d'affaires. « Nous nous engageons à tout mettre en œuvre pour adapter nos services aux nouvelles générations d'entrepreneurs et de chercheurs d'emploi », ajoute Madame Bergeron.

En plus d'offrir des services professionnels, PGE propose des outils de plus en plus orientés sur les technologies de l'information et de la communication (TIC) et les réseaux sociaux maintenant devenus incontournables. Son Laboratoire Inforoute et son entreprise d'entraînement « Concepto International » sont deux exemples où on se sert de ce nouvel élan pour propulser la carrière des participants. Le premier propose des ateliers de courte durée à des personnes à la recherche d'emploi pour améliorer leurs compétences dans l'utilisation des technologies et faciliter leur recherche



IMACOM, RENÉ MARQUIS

« **Concepto International** », l'entreprise d'entraînement de PGE (Pro-Gestion Estrie), permet à quelque 60 personnes par année d'occuper un poste afin de les aider à parfaire leurs compétences et faciliter leur retour sur le marché du travail. Résultat : 80 % de celles-ci trouvent un emploi dans leur secteur d'activité.

d'emploi. Le second offre aux personnes à la recherche d'emploi d'occuper un poste dans leur secteur d'activité au sein d'une entreprise simulée.

PGE est donc déterminée à contribuer à l'émergence d'entreprises gagnantes, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes, excentriques ou conformistes. « Notre philosophie : s'adapter. Parce que créer des emplois, c'est souvent partir son entreprise, alors nous sommes là pour aider les entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain », conclut Nicole Bergeron qui trouve très stimulant et gratifiant de travailler non seulement au développement d'entreprises, mais de l'humain.

La Marieuse et Les Événements MG

Deux PME sous un même toit pour organiser vos événements

De tous les événements à organiser, si Mélanie Goulet y participe – que ce soit partiellement ou entièrement –, c'est une réussite assurée, un succès à célébrer! Comment fait-elle? Avec une bonne dose de structure, d'originalité, de dynamisme et d'initiative, un grand réseau de fournisseurs et un talent certain...

En près de 10 ans de métier dans le sang, Mélanie Goulet a su développer un savoir-faire qui se démarque au-delà dans la grande région sherbrookoise. Elle est LA lauréate dans la catégorie Travailleur Autonome 2010 de la Chambre de commerce de Fleurimont. Et comme c'est une femme proactive, elle a su créer des incontournables qui sont appréciés et redemandés année après année. On lui doit notamment la gestion et l'organisation du salon *Je t'aime, tu m'aimes*, qui attire chaque année de nombreux futurs mariés et finissants. En février, le salon *Papa, maman et moi* est un grand succès pour petits et grands.

Offrez-vous un party des fêtes peu banal!

Pour Noël, depuis 6 ans, Mélanie Goulet regroupe plusieurs travailleurs autonomes et employés de petites et moyennes entreprises sous un même toit afin que ceux-ci s'amuse et célèbrent le temps des Fêtes comme il se doit. Le forfait comprend des tables conjointes pour votre entreprise. Dès votre arrivée, le décor féérique de la salle vous charmera. Un bon repas et rien de mieux qu'une touche d'humour pour passer une belle soirée. Par la suite, un groupe de quatre musi-




COLLABORATION SPÉCIALE


À la barre des entreprises sherbrookoises La Marieuse et Les Événements MG depuis près de 10 ans, Mélanie Goulet a su développer un savoir-faire qui se démarque, pour le grand bénéfice de ses clients!

ciens feront vibrer la scène question de vous faire bouger. Cette belle soirée vous est offerte au coût de 65 \$ par personne (taxes en sus). Les groupes de 50 personnes et plus peuvent bénéficier d'un rabais. Réservez rapidement votre place!


L'objectif premier de Mélanie Goulet se résume en peu de mots finalement : faire de chaque événement une réussite à l'image des hôtes. Selon elle, chaque événement doit donc avoir sa touche d'originalité et de surprise. Comme diraient ses clients : chapeau et mission accomplie!



Propulseur de vos projets




Prenez votre envol



Développement de l'entrepreneuriat



Donnez un nouvel élan à votre carrière



Développement des compétences

Afin de promouvoir et de développer l'entrepreneuriat, d'appuyer le démarrage et le développement d'entreprises, PGE offre les services suivants:

- Initiation et expérimentation
- Appui au démarrage d'entreprises
- Appui à la gestion
- Mentorat d'affaires

Afin de développer des habiletés en matière de soutien administratif, de gestion et de technologies de l'information, PGE offre les services suivants:

- Entreprise d'entraînement «Concepto International»
- Laboratoire Inforoute

PGE 93, rue Wellington Nord, Sherbrooke (Qc) J1H 5B6
Tél. 819 822-6162 - information@progestion.qc.ca - www.progestion.qc.ca

Forfait de groupe!

*Faites vite!
Places limitées!*

10 & 11 DÉCEMBRE 2010
VIEUX CLOCHER DE SHERBROOKE - 17H30

SPECTACLE D'HUMOUR & MUSIQUE

VENDREDI 10 DÉCEMBRE
VINCENT C



SAMEDI 11 DÉCEMBRE
MATHIEU CYR



VENDREDI & SAMEDI
MART'N DO



Menu

COMBINÉ DE TERRINE D'AUTRUCHE
ET SALADE CŒUR DE PALMIER VINAIGRÉ
BRAISÉ DE BŒUF À L'ANIS ÉTOILÉ
ET SES ACCOMPAGNEMENTS
UN SOMPTUEUX DESSERT, THÉ ET CAFÉ
MENU VÉGÉTARIEN DISPONIBLE SUR DEMANDE

65\$
+ taxes, par personne

LES ÉVÉNEMENTS **MP**

POUR RÉSERVATION : 819.574.1033
MELANIE@LESEVENEMENTSMG.COM • LESEVENEMENTSMG.COM

GS/C Communication

Une expertise branchée sur vos besoins

Le monde des affaires ne cesse d'évoluer de même que les outils de communication. Puisque l'un ne va pas sans l'autre, les nouvelles technologies en téléphonie deviendront vite des indispensables tant elles sauront répondre à de nouveaux besoins laissés, jusque-là, sans réponse.

Chez GS/C Communication, la téléphonie IP n'est plus une tendance, mais bien une réalité qui satisfait hautement les besoins des gens d'affaires. La distance n'a vraiment plus d'importance avec les appareils IP, ce qui réjouit autant les patrons, les employés que les clients. C'est pourquoi GS/C communication n'a pas hésité à faire de ses techniciens, des spécialistes en téléphonie IP.

Offrant ses services et produits aux gens d'affaires, GS/C Communication compte 25 employés tous dédiés à la complète satisfaction des clients. Ils sont en mesure de proposer des solutions personnalisées pour tout type d'entreprise.

Avec la téléphonie IP, la communication est simplifiée et les possibilités sont illimitées.

Spécialisée dans le domaine des télécommunications, de l'intercommunication, de la fibre optique, de la téléphonie IP et du câblage informatique, l'entreprise estrienne se distingue sur le marché par son service de qualité, et ce, quelle que soit l'heure ou le jour de la semaine. Pour maintenir une satisfaction inégalée, l'équipe technique de GS/C Communication bénéficie d'une formation continue et demeure toujours à l'affût des nouveautés technologiques!

Avec la téléphonie IP, la communication est simplifiée et les possibilités sont illimitées. Les spécialistes de GS/C Communication sont en mesure de vous fournir services et conseils pour entrer dans l'ère de la communication unifiée où tous les outils de communications seront intégrés en un seul. Peu importe où vous serez, vous resterez branché et serez des plus efficaces.



Les téléphones IP Panasonic sont élégants, faciles à utiliser et efficaces. Avec leur grand afficheur à cristaux liquides, faciles à lire, et leur choix de quatre angles d'inclinaison, ils facilitent la tâche à leurs utilisateurs tout en charmant l'œil! Un produit distribué en Estrie par GSC Communication.



Connectez votre entreprise au moyen d'une solution conçue pour répondre à vos besoins en constante évolution. Avec des applications intégrées de productivité d'affaires et la mobilité du sans fil, tout cela sur une plateforme de réseau commune qui permet de connecter tous les utilisateurs où qu'ils soient.





Téléphonie IP

Des solutions adaptées à vos besoins!



• VENTE • INSTALLATION • ENTRETIEN

- Téléphone IP
- Système téléphonique
- Messagerie vocale
- Câblage informatique
- Fibre optique

- Certification de câblage
- Système de recherche-personne
- Système anti-fugue et protection des personnes âgées

Détaillant agréé
Panasonic

6420, ch. de St-Élie
Sherbrooke

Tél. : **(819) 820-1315** • 1-877-875-1315 • www.gsccom.com • Région de Victoriaville : (819) 795-3934