

LES NOUVEAUX VISAGES DE L'ÉCONOMIE MASKOUTAINE



Celle qui sculpte les têtes

■ DENYSE BÉGIN

Femme d'affaires, Linda Grégoire! Oui, mais un peu par nécessité. Pour elle, «La business, c'est la route à prendre pour s'exprimer!» Cette coiffeuse "rechercheur" a réalisé un jour que l'ossature de chaque crâne était particulière et qu'ainsi, il devenait intéressant de donner à chacun un relief particulier, en tenant compte des besoins de ses clientes, bien sûr!

Linda Grégoire a débuté dans le métier il y a vingt-cinq ans. En 1989, elle ouvre son propre salon de coiffure et commence dès lors à remettre en question les notions traditionnelles de la coupe et de la coloration. Son exploration la conduira à Boston, Londres et New-York où elle étudie entre autres avec Trevor Sorbie et Vidal Sassoon. «Je me disais alors, eux créent et nous, on copie.» Au retour, les cheveux de ses clientes sont devenus un vaste laboratoire exploratoire pour Linda Grégoire. Wella, compétiteur mondial de l'Oréal, a trouvé en cette

Wella, compétiteur mondial de l'Oréal, a trouvé en cette créatrice québécoise, une porte-parole unique en son genre.

créatrice québécoise, une porte-parole unique en son genre. Une montée d'adrénaline supplémentaire pour Linda Grégoire, pour qui il n'était pas question de s'asseoir sur ses lauriers. Travail tridimensionnel, utilisation de textures inusitées, techniques de colorations nouvelles, cette coiffeuse-orchestre intègre même des notions de psychologie à sa pratique, afin de mieux cerner les besoins de ses clientes.

Coup de foudre professionnel

En 1997, on lui présente François Charbonneau, lui aussi connu pour son imagination fertile et son besoin d'aller toujours plus loin. Un coup de foudre professionnel qui propulsera la coiffure québécoise sur la scène internationale.

«François est un sculpteur du cheveu. La notion de perspective nous a ouvert une nouvelle avenue. Nous travaillons la forme de la coiffure, la texture et les techniques de couleur, en créant des modèles en trois dimensions. Pour cette démarche de recherche artistique, il faut tirer profit de chaque instant de la vie.

Un jour, alors que nous cherchions un moyen de cacher les bobépinés, que je trouvais affreuses, j'ai eu un flash en voyant les mouches de pêcheurs. C'est comme ça qu'est née l'idée des Flypins, des mèches de fibres synthétiques montées sur des bobépinés, qui permettent aux coiffeurs de

faire essayer différentes couleurs et ainsi d'aider la cliente à faire son choix de teinture. Ces produits, fabriqués au Québec, sont maintenant distribués aux États-Unis et des Européens ont un œil sur le produit présentement.

«Travailler sans filet, ça ne me fait pas peur, au contraire! Quand on travaille à son compte, c'est risqué, alors en situation périlleuse, qu'est-ce que l'humain fait, il réagit.»

Les plumages d'oiseaux nous ont aussi inspirés. Les plumes d'un oiseau s'emboîtent l'une sur l'autre, ce qui nous a incités à jouer sur la perspective. Nous reproduisons les coloris des plumages, ce qui crée de nouvelles couleurs.»

Au printemps 1999, Linda Grégoire et François Charbonneau ont présenté les résultats de leurs recherches devant plus de 10 000 coiffeurs réunis à Montréal, dans un spectacle intitulé "La Femme Oiseau". Cette performance leur a ouvert les portes du Alternative Hair Show de Londres. Linda Grégoire et François Charbonneau reviennent tout juste de Chicago, où s'est tenu cette année le prestigieux gala. «Une expérience extraordinaire



PPM — Robert Gosselin

Pour Linda Grégoire, «Le potentiel créateur des Québécois est exceptionnel. Il faut oser!»

qui nous ouvre les portes du monde», avoue Mme Grégoire.

Linda Grégoire aime les défis. «Travailler sans filet, ça ne me fait pas peur, au contraire! Quand on travaille à son compte, c'est risqué, alors en situation périlleuse, qu'est-ce que l'humain fait, il réagit. Mais il faut s'entourer d'une bonne équipe», lance-t-elle en guise de conclusion.

PLEINES DE VIE, AUX COULEURS SCINTILLANTES

LES **Galerias** ST-HYACINTHE SONT À L'AMBIANCE DE L'AN 2000



**MAINTENANT 100 BOUTIQUES, RESTAURANTS
ET UNE AIRE DE RESTAURATION RAPIDE**

Galerias
ST-HYACINTHE

sortie 130 de l'autoroute 20

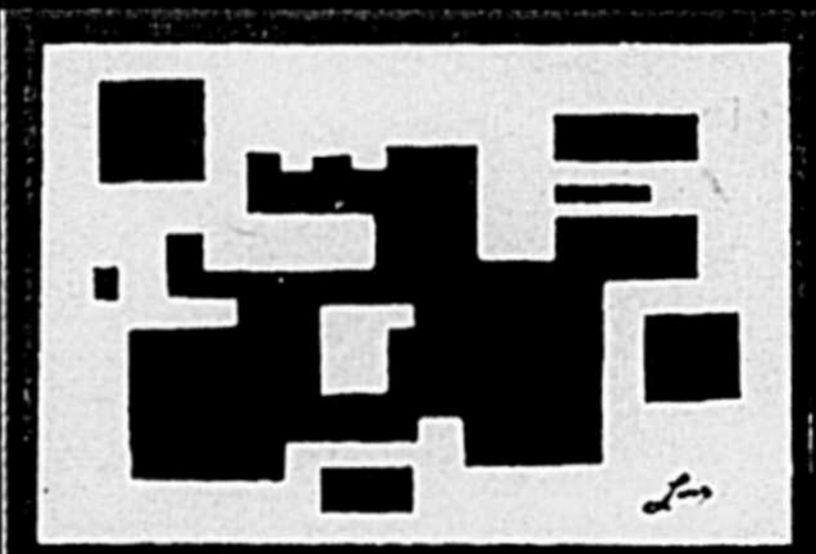
CINÉMA 8
ST-HYACINTHE

Zellers - IGA - Hart - Jean-Coutu et plus de 100 magasins et boutiques...

EXPOSITION

PARALLÈLE DE LA COLLECTION

DE BERNARD
ALEXANDRE LAIR



L'ART SANS FRONTIÈRE...

aux

Galerias
ST-HYACINTHE

du 15 au 20 avril 2000

Un avocat qui ne niaise pas avec la "puck"

■ MARTIN BOURASSA

«Quand tu vois ton père aimer autant son travail, ça ne peut pas faire autrement qu'avoir une influence positive sur les enfants.»

Ces simples mots lancés par Jacques Sylvestre Jr résument sans doute pourquoi la profession d'avocat est une vocation presque innée chez les Sylvestre. Depuis 70 ans, on se passe le flambeau de père en fils dans la famille.

Tout a commencé par l'ouverture du bureau de Gaétan Sylvestre en 1929. Son fils Jacques a joint les rangs en 1963. La relève s'est pointée le bout du nez en 1987 avec Jacques Jr puis l'année suivante avec Frédéric, le cadet de la famille.

Mais curieusement, Jacques Sylvestre Jr ne s'est jamais senti obligé de marcher sur les traces de son père. Mais il l'aurait voulu, qu'il n'aurait pu faire autrement.

«Tout jeune, je rêvais d'être avocat. Le hockey, c'est accidentel.»

Méchant accident diront certains car il a connu une carrière de hockeyeur fructueuse au cours de ses trois saisons passées dans la Ligue junior majeur du Québec. Que ce soit avec les Éperviers de Sorel, les Bisons de Granby ou le Canadien junior de Verdun, Jacques Sylvestre Jr a toujours atteint sa cible.

Mario, Pat... et Bac!

Il a terminé à deux reprises parmi les cinq meilleurs marqueurs de la Ligue et fut le tout premier marqueur de l'histoire des Bisons à franchir le cap des 50 buts en une saison. Il a même devancé le grand Mario Lemieux (à son année recrue dans la Ligue) au classement des marqueurs et remporté le championnat de la Ligue avec le Canadien Junior et le spectaculaire Pat Lafontaine. Son plus beau souvenir.

À l'âge de 17 ans, le prolifique joueur de centre a d'ailleurs été repêché par les Islanders de New-York. Ce n'est toutefois pas de ses succès passés sur la glace qu'il se dit le plus fier, mais d'avoir réussi le tour de force de concilier le sport et les études.

Il fut d'ailleurs le premier et peut-être encore le seul joueur de la LHJMQ à avoir réussi à compléter son cégep et sa première année de droit pendant son stage junior!

Mais après une saison avec le club-école des Islanders à Indianapolis, où il fut nommé recrue de l'année, il décida d'accrocher ses patins pour terminer son droit.

«Il restait encore deux ans à mon contrat, mais je ne voyais pas le jour où je réussis à percer le grand club, alors l'équipe de l'heure dans la Ligue nationale. Il faut dire que les salaires n'étaient pas ce qu'ils sont aujourd'hui. Cela dit, je n'ai jamais eu de regret



PPM — Patrick Deslandes

Jacques Sylvestre Jr : sportif et avocat accompli.

d'avoir choisi le droit. Les carrières dans le hockey sont éphémères et on en sort souvent amochés. Je pratique un métier que j'adore avec des gens que j'apprécie. Le hockey est devenu un loisir.»

L'esprit d'équipe

Jacques Sylvestre Jr a terminé son droit, ajouté un diplôme de deuxième

cycle en droit commercial et rejoint son paternel. Il ne lui restait qu'à se faire un «Jr».

«Travailler dans un bureau d'avocats qui a une aussi bonne réputation et avec un père aussi respecté est certes un avantage important. Ça ne peut pas faire autrement qu'ouvrir des portes. Mais après coup, le succès n'est jamais automatique. Mais je compose très bien avec la pression. Elle me stimule plus qu'autre chose.»

L'avocat de 37 ans pratique presque exclusivement le droit commercial, une facette qui lui a permis de nouer des liens d'amitié profonds et durables avec ses clients.

«Il faut être près des décideurs pour pouvoir les conseiller rapidement. Le droit des affaires a grandement évolué à Saint-Hyacinthe ces dernières années. Il faut suivre les PME. Il n'est plus rare de devoir se rendre à l'étranger pour négocier des contrats.»

Aujourd'hui, l'attaque à cinq de Sylvestre & associés est composée de Jacques Sylvestre Jr, Frédéric Sylvestre, Ginette Laflamme, Marie-Andrée Hotte et Maryse Dubé. L'expérimenté Jacques Sylvestre Sr multiplie les prouesses devant le filet.

«Ce que je retiens du hockey, conclut Jacques Jr, c'est le plaisir de gagner en équipe. Un plaisir que je retrouve tous les jours au bureau.»

Nathalie Laberge

Appelez-là Mme le commissaire!

■ MARTIN BOURASSA

Un vieil adage dit que la valeur n'attend pas le nombre d'années. C'est doublement vrai dans le cas de Nathalie Laberge, commissaire au financement au Centre local de développement des Maskoutains.

Elle n'a pas encore 35 ans et pourtant elle gère de brillante façon le fonds de capital de risques de 500 000 \$ de la Solide et les deniers publics du Fonds local d'investissement. Ce dernier profite d'un octroi annuel de 175 000 \$ du gouvernement pour octroyer des prêts de 5 000 \$ à 50 000 \$ à des entrepreneurs de la région.

Parmi le personnel du CLD des Maskoutains, le visage de Nathalie Laberge n'est certes pas le plus familier du grand public. Mais auprès des industriels en mal de financement et aux idées de grandeur, elle n'a plus besoin de présentation.

Au cours des dix dernières années, que ce soit dans l'entourage de la défunte Corporation de développement économique et maintenant au CLD des Maskoutains, Mme Laberge a eu l'occasion de se faire connaître et de se faire apprécier.

«En début de carrière, je me sentais obligée d'en faire deux fois plus pour prouver ma valeur et gagner mes galons. Voir débarquer quelqu'un qui n'avait pas trente ans dans une usine de 50 employés et plus d'un million \$ de chiffre d'affaires n'avait rien de très rassurant pour les entrepreneurs. Aujourd'hui, ça va bien car j'ai quelques cheveux gris!», raconte en riant le Commissaire au financement.

Depuis 1991, elle a occupé tour à tour les postes stratégiques de directrice du groupe d'aide aux entreprises maskoutaines, de responsable du volet Entrepreneuriat jeunesse et de commissaire au financement, poste qu'elle occupe depuis quatre ans.

La recherche de financement, que ce soit auprès des différents paliers de gouvernement ou d'entreprises de capital privé, et la préparation de plans d'affaires appuyant les demandes de financement n'ont évidemment plus de secrets pour elle.

Elle passe la majeure partie de son précieux temps à monter et à analyser des dossiers de financement, à rencontrer des chefs d'entreprises (elle peut en voir une centaine par année) et à chercher du financement pour des projets d'expansion.

Le démarrage d'entreprises, elle laisse ça à d'autres. Elle se concentre sur les projets d'expansion industriels qui jouent dans les six chiffres (100 000 \$ et plus).

«Je suis souvent prise entre l'arbre et l'écorce car c'est sur mes recommandations que le conseil d'administration accepte ou refuse les projets soumis. Je suis un peu juge et partie, mais je joue franc jeu. Comme je peux souvent anticiper la réaction du conseil, je donne l'heure juste dès le départ et je mets les cartes sur table.»

Contrairement aux entrepreneurs privés, Nathalie Laberge n'investit pas ses économies personnelles dans les projets. Cela ne l'empêche pas de gérer tous ses dossiers comme s'il s'agissait de son propre avoir. C'est souvent dans son bureau que les projets prennent leur envol... ou s'échouent sur la banquise!

«Je n'engage pas mon argent, mais ma crédibilité, souligne-t-elle. La pression est forte car on traite nombre de dossiers à risques. Nous sommes souvent la dernière porte, celle qui fera la différence entre un projet qui voit le jour ou un projet qui s'éteint. Cela m'oblige à suivre encore plus attentivement les promoteurs. Mon but est de faire fructifier nos investissements afin de pouvoir prêter davantage.»



PPM — Patrick Deslandes

Nathalie Laberge, commissaire au financement au Centre local de développement (CLD) des Maskoutains.



www.lecourrier.qc.ca

Éditeur: Benoit Chartier
Rédacteur en chef, éditorialiste: Jean Vigneault

Journalistes:
Denyse Bégin
Martin Bourassa
Jean Dumont
Jean-Marie Fontaine
Michel Lamarche

Secrétaire:
Josée Bachand

Photographes:
P.P.M.

Directeur de la publicité:
Guy Roy
Publicitaires:
Louise Beauregard
Nadine Chicoine
Gérard Leblanc
Paul Paradis
Norbert Saint-Martin
Secrétaires:
Johanne Beaulieu
Linda Douville

Directrice de la production:
Josée Cusson

Directeur technique:
Normand Gonneville

Contrôleur:
Monique Laliberté

Directeur du tirage:
Claude Gaudreau

Le Courrier d'affaires

Publié par :

DBC
COMMUNICATIONS INC.
Président, directeur général :
• Benoit Chartier

655, avenue Sainte-Anne,
Saint-Hyacinthe (Québec)
J2S 5G4
Téléphone: 773-6028
Télécopieur: 773-3115

Imprimé par: IMPRIMERIE TRANSMAG, Ville d'Anjou.

Copyright
Tous les droits réservés sur les textes, les photos les annonces.
Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec (c) 239771
Envoi de publication - Enregistrement no. 0671479

«Ma plus grande joie, c'est de vendre un monument à un Maskoutain» - Patrice Fontaine

■ MICHEL LAMARCHE

Patrice Fontaine travaille dans un domaine connexe à la mortalité mais ça ne l'empêche pas d'être un homme plein d'énergie et de dynamisme! L'harmonie et l'équilibre sont à la base de sa philosophie de vie et ces notions semblent aussi mener sa gestion du Groupe William.

Le Groupe William, baptisé par M. Fontaine en l'honneur de son fils aîné, est une compagnie établie sur la rue Picard, en bordure de l'autoroute Jean-Lesage. Elle compte 78 employés et chapeaute trois divisions. Deux d'entre elles opèrent à Saint-Hyacinthe.

On y retrouve les Monuments Daudelin, une entreprise établie depuis 1895, spécialisée dans la vente de monuments funéraires en détail. M. Fontaine l'a achetée de sa mère en 1983.

Le Groupe William englobe également Granite William, une entreprise manufacturière de monuments, fondée il y a une douzaine d'années. Un de ses clients est... les Monuments Daudelin.

Enfin, en 1988, M. Fontaine a lancé une division Meubles, établie à Saint-Élie d'Orford.

L'entreprise maskoutaine brasse des affaires mondialement. D'ailleurs, au moment où vous lirez ces lignes, M.



PPM — Patrick Deslandes

Patrice Fontaine a une vision de la vie qui semble des plus saines. «Mon but est d'être heureux et de rendre heureux les gens que je côtoie», lance-t-il.

Fontaine se trouve en Italie. Mais s'il aime le côté exotique relié à son travail, l'homme d'affaires de 37 ans dit apprécier davantage faire des ventes dans son patelin.

«Ma plus grande joie, c'est de vendre un monument à un Maskoutain. Pour tout vous dire, je suis encore plus fier de dire que c'est notre entreprise qui a travaillé sur des projets comme Chez Rose, le Chien Jaune et Germain Larivière», confie-t-il.

Lorsqu'on lui demande quel événement particulier a lancé cette compagnie vers de si grands sommets, M. Fontaine se gratte un peu la tête... et ne trouve rien!

«Je ne suis pas capable d'identifier un fait saillant. Honnêtement, je pense que nous avons connu une évolution tranquille, sans coup d'éclat particulier. Nous avons avancé pas à pas.»

Les succès de M. Fontaine viennent peut-être de son approche humaine. Il aime mieux se targuer d'employer près de 80 personnes que de dévoiler son chiffre d'affaires. Il prône également le respect, une qualité que lui ont inculquée ses parents, notamment son père Roger, quand il a travaillé pour lui à titre d'ambulancier et vendeur de monuments à temps partiel, tout en étudiant. Néanmoins, on sent qu'il n'est pas du genre à se faire marcher sur les pieds, lorsqu'il transige.

«J'attache beaucoup d'importance aux ressources humaines et j'essaie de parler de mes employés comme des collaborateurs de travail. Le respect des clients est très important, mais ça ne m'empêche pas d'être relativement dur en affaires. Lorsque je transige, je demande souvent pourquoi. D'ailleurs, bien des gens me surnomment «Monsieur Pourquoi». Et quand on me pose la même question, je suis capable de me justifier!», fait remarquer M. Fontaine.

Ce dernier veut réussir, mais il sait également doser ses énergies. La besogne prend une place importante dans sa vie, mais pas toute la place.

«J'aime mon travail et je cherche à être le meilleur possible. Toutefois, j'apprécie autant un bon verre de vin ou faire du ski avec mes trois enfants. Ce que je recherche, c'est une qualité de vie harmonieuse et équilibrée à 100%. Mon but est d'être heureux et de rendre heureux les gens que je côtoie. D'ailleurs, j'ai l'impression que mes collaborateurs de travail sont heureux parce qu'ils travaillent avec coeur et passion. En tout cas, quand je rentre chez moi, le soir, j'ai hâte de retourner à l'usine et de revoir mon monde le lendemain», conclut-il avec un ton et un regard qui tendent à confirmer ses propos.



Ce n'est pas parce que la Chambre de Commerce est plus que centenaire qu'elle ne s'intéresse pas aux jeunes entrepreneurs.

Jeune de coeur, elle est toujours attentive aux besoins des gens d'affaires.

Nos partenaires associés



«La restauration, c'est plus qu'un métier, c'est une passion»

■ DENYSE BÉGIN

Partir de rien, remonter, restaurer. Lyne Larocque aime les défis. Depuis sept ans à la barre du restaurant Le Croissant d'Or, elle a ouvert le Andréa Café avec une associée il y a deux ans. La restauration est son dada... Le métier qu'elle aime, qui la rend heureuse.

listes l'admettent. Le côté rationnel est important, mais il y a de la place pour l'intuition.

«Le Croissant d'Or existe depuis 1947 et ce qui fait sa renommée, c'est sa pizza. La moitié du chiffre d'affaires provient de la livraison. Nous avons une belle équipe. Dans les périodes de grande affluence, il m'arrive de mettre la main à la pâte : faire des frites, le café, desservir les tables, etc. Participer me permet de comprendre la dynamique des employés qui sont des humains, pas des machines!»

Qu'est-ce qui est le plus important dans le métier que vous faites?

«La satisfaction du client, c'est ce qui me rend heureuse. On dirait que je le sens quand quelque chose ne va pas. Je n'ai qu'à regarder quelqu'un pour comprendre qu'il y a un problème. Pour bâtir ou conserver sa clientèle, il faut miser sur l'accueil et l'ambiance. Nous organisons à l'occasion des activités thématiques comme la Fiesta mexicaine, l'October Fest et nous avons encore d'autres projets du genre. Les gens embarquent et ça crée une ambiance.»

«Chez Andréa Café, c'est une autre atmosphère et disons que la cuisine est plus évolutive. J'ai acheté ce restaurant avec une amie d'enfance, Johanne Giroux. C'est une belle aventure qui dure depuis deux ans. J'ai adoré ce défi! Nous avons "restauré" l'endroit et nous sommes satisfaites du résultat.»

Prévoit-elle d'autres acquisitions de restaurants?

«Je ne dis pas non mais ce sera avec des associés. Je trouve que je suis pas mal occupée déjà. Mais je ne me plains pas, j'adore ça!»



PPM — Robert Gosselin

«Rêver et foncer, d'un défi à l'autre. C'est comme ça que j'aime vivre!» explique Lyne Larocque, restauratrice.

Le Croissant d'Or a une valeur symbolique pour Lyne Larocque puisque ses parents en ont été propriétaires de 1969 à 1976. À douze ans, elle y exerçait les fonctions de réceptionniste. Toute la famille participait au bon roulement de l'entreprise, sa mère veillant principalement à la gestion.

Une fois adulte, Lyne Larocque décide de prendre un autre chemin et devient coiffeuse pour hommes pendant quelques années. Après son mariage, elle part vivre à Toronto, pour apprendre l'anglais et suivre une formation en esthétique. Le couple passe un an aux États-Unis et au retour, ils achètent Le Roy Jucep, à Drummondville. C'est là que fut inventée la célèbre poutine! C'est à cet endroit qu'elle fera l'apprentissage du métier de restauratrice, de 1987 à 1992. Suite à une séparation, elle vend ses parts de l'entreprise et revient dans le milieu maskoutain. Elle apprend alors que le Croissant d'Or est à vendre et décide de plonger dans l'aventure, seule. «Le Croissant d'Or a été la meilleure chose de ma vie».

Le goût du risque

«Ça ne me fait pas peur, le risque, ça fait partie de moi. À dix-huit ans, je voulais partir de chez nous et voler de mes propres ailes. J'ai un côté fonceur et intuitif. Gérer, ça peut se faire de manière instinctive. Même des spécia-

Cabottine

Notre réussite c'est grâce à vous!

Afin de dénicher une chaussure ou un accessoire de qualité et original, moi c'est ici que je trouve ce qu'il me faut. D'une saison à l'autre, Diane a vraiment une vision toute féminine de ce qui nous séduira. Selon moi, professionnelle, chaleureuse et parfois audacieuse, sont les qualificatifs qui représentent bien La Cabottine. C'est toujours un plaisir de se sentir appréciée et importante en tant que cliente. C'est vraiment une boutique qui nous ressemble et où on se sent bien.

Diane Désautels, Saint-Julie

«Moi, je fais un détour tout spécialement à Saint-Hyacinthe, parce que je sais qu'il y a un choix ici que je ne retrouve pas ailleurs.»

Diane Blanchette, propriétaire et Sylvie Leblanc de Saint-Guillaume

ROHDE

AEROSOLES.

PINDIERE

TED LAPIDUS

HUSH PUPPIES

NINE WEST

Clarks.

Lorsque je suis passée devant la boutique La Cabottine, j'ai tout de suite remarqué le raffinement et la féminité qui s'en dégagent. Intriguée, j'y suis entrée. Rapidement, j'étais en mesure de constater que la vitrine reflétait bien ce qu'il y avait à l'intérieur. En effet, la marchandise était originale, variée et de grande qualité. Et que dire de l'accueil de Diane! Souriante, à l'écoute de mes besoins, elle a vite su me conseiller judicieusement. Depuis, mon assiduité à me rendre à La Cabottine me permet d'affirmer que le choix, le service attentionné et l'accueil chaleureux y sont toujours présents. Je peux dire qu'à La Cabottine, je trouve chaussure à mon pied!

Sylvie Desjardins Saint-Hyacinthe

Plus de 150 modèles de chaussures en boutique

Depuis 1995 avec vous au coeur du centre-ville

Ouvert tous les dimanches de 12h à 17h

1756, rue des Cascades O., St-Hyacinthe (450) 778-1189

Johanne Tanguay, une passionnée des affaires!

■ JEAN-MARIE FONTAINE

«Les affaires m'ont toujours passionnée. À 16 ans, j'ai commencé à travailler, parce que j'estimais qu'il était important d'avoir une expertise du milieu des affaires. J'ai même occupé pendant une certaine période de mes études deux emplois pendant la saison estivale, l'un chez un notaire et l'autre dans un projet immobilier, où j'assumais l'aspect administratif. J'ai aussi été vendeuse dans un magasin par défi et pour l'action», témoigne Johanne Tanguay qui occupe depuis septembre 1998 le poste de directrice générale de Cintech AA.

Mme Tanguay est une Québécoise pure laine qui s'est toujours fixé des objectifs ambitieux, dès sa prime jeunesse. «J'ai toujours emprunté les voies les plus accidentées afin d'élargir mes horizons. Au Cégep, j'ai même osé prendre trois cours de science et j'ai souvent entendu cette réflexion : comment fait-elle? Ou encore, lâche Johanne, tu ne réussiras pas.»

C'était toutefois très mal connaître la généalogie de Johanne Tanguay, puisqu'elle est visiblement issue du même moule que son arrière-grand-père paternel. «Il a été à l'origine de la manufacture Lachance/Tanguay, à Québec, spécialisée dans la fabrication de chaussures. Comme c'est souvent le cas dans le monde des affaires, l'entreprise n'a pas survécu à la troisième génération. Mon père m'a expliqué que l'apparition sur le marché de produits étrangers et un

manque de diversification dans la production avaient causé la perte de l'entreprise, parce que pendant la Deuxième guerre mondiale, elle aurait pu assurer ses arrières pour plusieurs générations. Après avoir pris connaissance de ce constat, j'ai eu l'impression que nous avions manqué le bateau. C'est à compter de ce moment-là que je me suis demandé si j'avais de la 'drive'.»

À l'instar de plusieurs collégiennes, Mme Tanguay n'avait pas encore arrêté son choix sur sa carrière lorsqu'elle s'est inscrite au Cégep. «Je ne savais pas où aller, mais il était bien clair dans ma tête que la contribution de la science valait son pesant d'or. J'excellais en physique et j'ai alors consulté le bottin de l'Université Laval et lu les descriptions des sciences de la première à la dernière page pour me retrouver au mot vivre. C'est à ce mot que j'ai accroché; je venais de trouver ma voie dans les sciences et technologie des aliments, puisque les gens auront toujours besoin de manger.»

Agronome ou chimiste? Mme Tanguay a finalement opté pour le second profil avant d'entreprendre sa carrière active dans la supervision du contrôle de la qualité d'abord chez Lassonde et Kraft, avant de se voir confier le titre de directrice de l'assurance de la qualité chez les Aliments Maple Leaf. «Parallèlement à ma carrière, j'ai entrepris un certificat en administration que j'ai obtenu en 1989. Ce certificat m'a beaucoup aidée parce qu'on ne peut pas gérer sans connaître le processus des affaires. J'aime saisir l'environnement, le comprendre. C'est d'ailleurs à compter



PHOTO THÉÂTRE LE COURRIER

Johanne Tanguay, directrice générale de Cintech AA, affectionne se retrouver dans le feu de l'action pour faire avancer les choses.

de 1989 que je me suis investie dans la gestion de personnel et de budget, car aux Aliments Maple Leaf, je dirigeais tout le secteur de l'assurance qualité et j'étais la répondante au niveau administratif, ce qui me permettait d'avoir une vue d'ensemble de l'entreprise et de ses enjeux financiers. Chez Provigo, j'assumais également la gestion de l'assurance de la qualité, tandis qu'à l'AMPAQ (Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec), je relevais un autre défi, axé sur le volet technique. Je me suis ennuyée parce

que le volet gestion n'intervenait pas dans ma tâche et j'aime être dans le feu de l'action pour faire avancer les choses. Lorsque j'ai pris connaissance que le poste de la direction générale de Cintech AA était inoccupé, je n'ai pas hésité puisque je connaissais des employés qui y travaillaient. L'équipe en poste est super bonne, ça va très bien; c'est l'arrimage qui définit le mieux le rôle que je joue. Sans l'équipe, je n'aurais pu faire ce que nous avons réussi en un an et demi; j'ai orienté, affiché de la détermination et un leadership d'encadrement pour bien faire comprendre les réussites.»

Johanne Tanguay s'est donné comme mandat de faire rayonner davantage Cintech AA. «Je veux que le Centre se développe, mais je ne me suis pas fixé d'échéance, parce que parfois, c'est plus long qu'on pense. Le Centre dispose de beaucoup de marge de manoeuvre pour sa croissance.»

Et comment parvient-elle à concilier son rôle de mère et de femme d'affaires? «Je suis une femme organisée, mais j'ai une gardienne à la maison qui prépare les repas des enfants et qui s'occupe de la besogne ménagère. Mon souper est prêt lorsque j'arrive à la maison; les enfants ont déjà soupé, sinon j'aurais de la difficulté à boucler la boucle. Je ne suis pas une femme de maison, parce que j'aime trop la vie trépidante. À la maison, je serais comme une lionne en cage, j'ai besoin d'être entourée de gens, c'est ma drogue et je nourris encore plein d'ambitions après dix-huit ans de carrière. J'espère qu'à ma retraite, je réussirai à me calmer.»

POUR ENCORE MIEUX VOUS CHOYER...

...NOUS AVONS FORMÉ UNE GRANDE ÉQUIPE



LINDA GRÉGOIRE
Coiffeure
25 ans d'expérience
Avant-gardiste
Créatrice



MIREILLE GAUDETTE
Coiffeure
12 ans d'expérience
Fantaisiste
Innovatrice



DINA OTIS
Esthéticienne
Mère poule
Écouteuse



LINDA GRÉGOIRE
2595, boul. Laframboise, Saint-Hyacinthe, Qc J2S 4Y4
Téléphone: 450. 774-6727



GUILAINE GARIÉPY
Coiffeure
7 ans d'expérience
Naturelle
Attentive



ANNIE BLANCHETTE
Coiffeure
5 ans d'expérience
Audacieuse
Joyeuse



CHANTAL GAUTHIER
Esthéticienne
Propriétaire
Diligente
Dynamique



PASSEPORT
Beauté

2597, boul. Laframboise, Saint-Hyacinthe, Qc J2S 4Y4
Téléphone: 450. 771-2214



ROXANE LUSSIER
Coiffeure
4 ans d'expérience
Polyvalente Active
Coiffure masculine féminine



BIANCA BERTRAND
Coiffeure
1 an d'expérience
Passionnée Créatrice
Coiffure masculine féminine



FERNANDE CHAPUT
Manucure
Pose d'ongles
Minutieuse
Discrète

Fernande Chaput
Manucure

2595, boul. Laframboise, Saint-Hyacinthe, Qc J2S 4Y4
Téléphone: 450. 774-6197

François Lanoie a bien flairé en choisissant la comptabilité

■ JEAN-MARIE FONTAINE

Originaire de Saint-Guillaume, François Lanoie a grandi sur une ferme laitière. Même s'il n'a jamais détesté l'agriculture, il a mis en pratique un judicieux conseil de son paternel. «J'adorais l'agriculture, mais mon père nous disait d'aller voir ailleurs et que si jamais ça ne correspondait pas à nos attentes, nous pourrions toujours embrasser une carrière en agriculture. Par goût personnel, je voulais aussi toucher à autre chose.»

Quinze ans plus tard, François Lanoie n'a pas l'intention de revoir son plan de carrière, parce qu'il évolue dans un domaine, la comptabilité, qui correspond à toutes ses attentes et à ses aspirations professionnelles.

«Dès mon entrée au Cégep, j'ai opté pour un secteur du domaine des affaires aux larges horizons et je ne le regrette pas aujourd'hui», admet le principal intéressé.

De par son réseau scolaire, François Lanoie a toujours été plus près de Drummondville où il a poursuivi sa formation secondaire et collégiale. «J'ai opté par la suite pour l'UQTR qui était bien cotée aux examens de comptable agréé. J'ai complété mes études universitaires en 1985 et depuis octobre de cette année-là, je suis à Saint-Hyacinthe. Samson Bélair avait d'ailleurs affiché des postes disponibles pour les stagiaires et puisque mon premier choix était Saint-Hyacinthe, le cabinet de Trois-Rivières n'a même pas retenu ma candidature. J'ai alors rencontré Roland Cordeau qui était responsable des ressour-

ces humaines chez Samson Bélair et depuis, je réside à Saint-Hyacinthe.»

Ce n'est pas le fruit du hasard si François Lanoie affiche les couleurs de Samson Bélair Deloitte et Touche. «Le choix du cabinet de comptables figurait avantagement dans mes priorités, parce que je voulais me retrouver dans un environnement d'envergure nationale, propice à l'acquisition de connaissances, avec des possibilités d'avancement. Je n'étais pas attiré par Montréal, parce que je désirais oeuvrer auprès des PME; Saint-Hyacinthe était un choix naturel.»

Après ses deux ans de stage, M. Lanoie a réalisé qu'il aurait intérêt à acquérir de bonnes notions fiscales. «Pendant cinq ans, j'ai suivi une formation en fiscalité et même si je ne détiens pas le titre officiel, j'ai des acquis. Je peux difficilement concevoir qu'un comptable agréé puisse servir d'une façon adéquate une PME sans une bonne base de planification fiscale. C'est un choix que j'ai fait qui me sert bien aujourd'hui, car je ne serais sans doute pas associé chez Samson Bélair, si je n'avais pas effectué ce cheminement.»

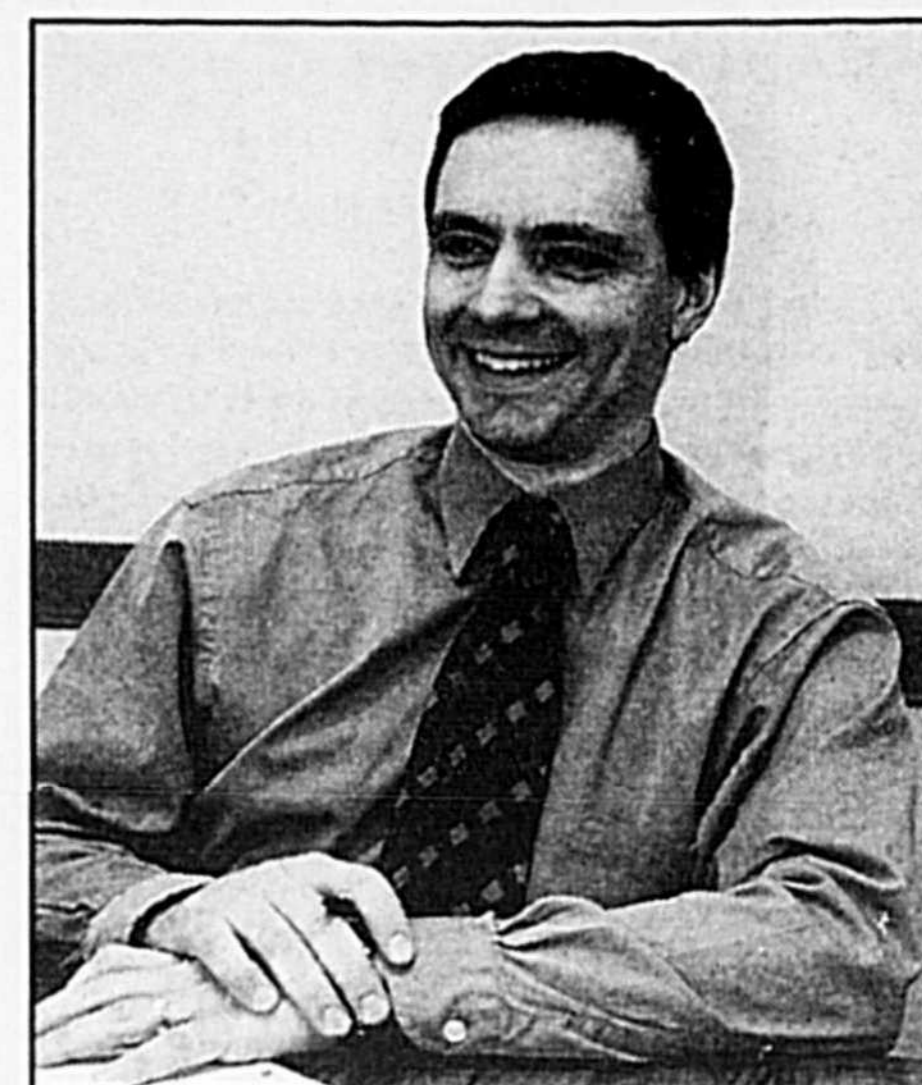
Fort de l'expérience acquise au fil des ans, François Lanoie est donc en mesure d'évaluer son apprentissage du monde agricole et du milieu des affaires. «Je suis passionné dans ma profession de comptable agréé, mais il y a tout autant de défis dans les entreprises agricoles.»

Incidemment, M. Lanoie estime que les professionnels sont confrontés à de grands défis perpétuels. «Nous avons à suivre l'évolution de nos clientèles et les entreprises sont en croissance au niveau des exportations. Si nous voulons être

en mesure d'offrir un service de premier plan, nous avons à nous adapter aux changements et dans le contexte, je suis particulièrement fier de faire partie d'une équipe solide à tous les échelons, parce que la fiscalité est de plus en plus complexe. J'en ai pour preuve les taxes de vente et la fiscalité internationale; c'est ce que nous avons à gérer. Qui plus est, de nombreux changements technologiques se pointent; les ministères auront à s'adapter graduellement et en bout de ligne, ces changements se répercuteront sur les services de base. La gestion des ressources humaines constituera aussi un autre défi, parce que nous aurons à nous appuyer sur des équipes bien nanties. Il est important d'être appuyé par des spécialistes.»

François Lanoie est toujours animé par le feu sacré. «Je suis passionné comme à ma première journée. La comptabilité est un travail exigeant, puisque le client te passe une commande et que tu as à le satisfaire. Nous sommes présentement dans une période faste de production de rapports d'impôt et nous avons à nous structurer en conséquence pour répondre à la demande; c'est un défi annuel, mais contrairement à l'opinion populaire, notre période d'achalandage ne prend pas fin le 30 avril, mais le 30 juin. Dans les périodes de pointe, nous ne calculons pas les heures, mais nous nous payons du bon temps durant la saison estivale. Je reconnais cependant qu'une épreuve comme le verglas ajoute une pression additionnelle sur nos épaules.»

Ayant présidé Formation, François Lanoie est évidemment un irréductible de la formation. «La formation du per-



PPM — Patrick Deslandes

François Lanoie a ciblé les PME dans son choix de carrière de comptable agréé et après quinze ans, il est passionné comme à sa première journée.

sonnel est cruciale si nous désirons être à l'affût de tout ce qui se passe dans les divers marchés, ne serait-ce qu'au niveau du commerce électronique. D'évoluer dans un réseau comme Samson Bélair Deloitte et Touche est indispensable, parce que nous avons accès à une banque de données qui nous est très utile.»

De toutes les expériences vécues au cours de sa jeune carrière, François Lanoie en arrive à cette conclusion : «Il est important de ne pas briser les liens de confiance que nous avons tissés avec nos clients.»

Communications BELLEX :
L'entreprise connaît une croissance de 250 %.

Éric Lévesque et Martine Langelier, propriétaires de Communications Bellex, possèdent plus de 10 ans d'expérience en matière de téléphonie et de câblage informatique.

Fondée il y a 4 ans, par Éric Lévesque et Martine Langelier, l'entreprise **Communications Bellex** a connu une croissance phénoménale.

En effet, depuis sa fondation en 1996, la croissance de l'entreprise a atteint 250 %. Les entreprises de la région de Saint-Hyacinthe et de la grande région métropolitaine font de plus en plus confiance aux experts de **Communications Bellex** en matière de téléphonie et de câblage informatique.

Communications Bellex compte sur une équipe de professionnels et de techniciens qualifiés et compétents.

Qu'il s'agisse de téléphonie ou de câblage informatique, les solutions proposées par **Communications Bellex** sont conçues dans le but de maximiser l'efficacité des entreprises.

Consciente également qu'en affaire, les minutes sont précieuses, l'entreprise offre un support technique 24 heures sur 24.

Des partenaires de confiance

Avec une croissance aussi rapide, la jeune entreprise a fait appel à des partenaires importants afin de soutenir son développement. La S.O.L.I.D.E. de la MRC les Maskoutains ainsi que la Banque de développement du Canada sont les principaux partenaires financiers de **Communications Bellex**.

CONCOURS
Professionnel jusqu'au bout du fil...

Pour remercier la région de Saint-Hyacinthe d'avoir fait confiance à **Communications Bellex**, les propriétaires Éric Lévesque et Martine Langelier proposent aux entreprises de participer au tirage d'un appareil M7310 d'une valeur de 290 \$ plus l'installation et la programmation d'une valeur de 70 \$.

(Cet appareil téléphonique fonctionne seulement sur du Méridian Norstar.)

Les entreprises peuvent participer en complétant le coupon de participation et en le retournant à l'adresse suivante : **Communications Bellex 1560, Girouard Est, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2X8 (450) 778-2259. Tirage le 20 avril, aucun fascimilé ne sera accepté.**

Professionnel jusqu'au bout du fil...

- Seul agent autorisé de Tél-é Connect Systèmes Ltée (TCS)*, pour toute la région de la Montérégie, **Communications Bellex** peut offrir à ses clients des solutions pour répondre à tous leurs besoins en matière de téléphonie : Méridian Norstar, Méridian SL 1, Système sans fil Compagnon, messagerie vocale et bien d'autres.
- Avec plus de 10 ans d'expériences, les spécialistes de la jeune entreprise savent à quel point les communications contribuent à l'efficacité d'une entreprise. C'est pourquoi ils accordent une importance primordiale à la qualité des produits offerts, au service après-vente et à la fiabilité des solutions proposées.
- Également spécialisé dans le câblage de réseaux informatiques** et la fibre optique, l'entreprise **Communications Bellex** est munie d'appareils sophistiqués afin de certifier le travail exécuté. Avec une garantie du manufacturier, les clients sont assurés de la qualité du travail effectué.

Coupon de participation

Nom de l'entreprise : _____

Responsable des télécommunications : _____

Téléphone : (bur.) () Poste : _____

Adresse de l'entreprise : _____

* Distributeur autorisé Nortel Network. ** Licencié par la Régie du bâtiment du Québec.

Stéphane Massé est à la tête d'une équipe dynamique

■ JEAN-MARIE FONTAINE

«Une initiation au marché boursier a piqué mon intérêt envers les finances personnelles et l'administration alors que j'étais pensionnaire au Collège de Saint-Césaire. Ce goût n'a cessé de croître pendant mon secondaire d'autant plus que mes parents étaient proches de la famille Lacasse, à Saint-Pie, où j'ai grandi. J'ai été initié assez jeune aux affaires, puisque mon père a exploité une entreprise de machinerie lourde et a réalisé de nombreux travaux à forfait dans le domaine de l'agriculture», reconnaît Stéphane Massé.



PPM — Patrick Deslandes

Stéphane Massé s'est déjà forgé une solide réputation à titre de conseiller en valeurs mobilières, puisqu'il dirige la succursale de la Financière Banque Nationale avec beaucoup de doigté.

De son passage au Collège de Saint-Césaire, Stéphane Massé conserve de très bons souvenirs. «J'ai appris assez tôt le sens des responsabilités, de la débrouillardise et de la camaraderie; d'ailleurs mes liens d'amitié ont résisté à l'usure du temps puisque mes meilleurs amis sont des copains de l'époque. J'ai encore en mémoire qu'un Frère disait : Ici l'instruction c'est important, mais c'est surtout l'éducation qui prime. Effectivement, une bonne éducation et une acquisition de bonnes valeurs s'avèrent un solide fondement.»

Après ses deux ans en administration au Cégep de Saint-Hyacinthe, M. Massé s'est dirigé vers l'UQAM en marketing et finance. «Les deux branches m'intéressaient parce que j'avais le goût d'établir des relations durables avec les gens. Ma première désillusion a été la comptabilité à cause de sa rigi-

dité, mais j'ai complété mon bac en administration en 1988. Ce n'était pas nécessairement des années faciles pour se trouver un emploi. J'ai lu sur un babillard de l'Université qu'une firme spé-



AVIS DE NOMINATION

Le président de Solution Bureau Inc., Monsieur Clément Dion, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Caroline Leblanc à titre de représentante des ventes pour votre région.

Mme Leblanc cumule cinq années d'expérience dans le domaine de la vente. De plus, elle a remporté une mention d'excellence lors de sa formation au centre d'entraînement XEROX à Toronto.

L'arrivée de Mme Leblanc marque la volonté de Solution Bureau Inc. de toujours mieux servir sa clientèle existante et de faire connaître aux autres organisations le savoir-faire et les avantages de la technologie XEROX.



Pour tout renseignement, communiquez avec Mme Caroline Leblanc au 1-800-275-9376.

Photo prise lors d'un événement-client les 15 et 16 mars dernier à l'Hôtel Gouverneur de Saint-Hyacinthe dont le thème était : "EN PLEIN DANS LE MILLÉNAIRE". Nous y présentons les tout derniers produits XEROX numériques noir et blanc et couleur.

Nous tenons à féliciter Mme Leblanc pour le succès remporté lors de cette activité!

LES GENS DE DOCUMENTS XEROX

Solution Bureau Inc. Agent autorisé

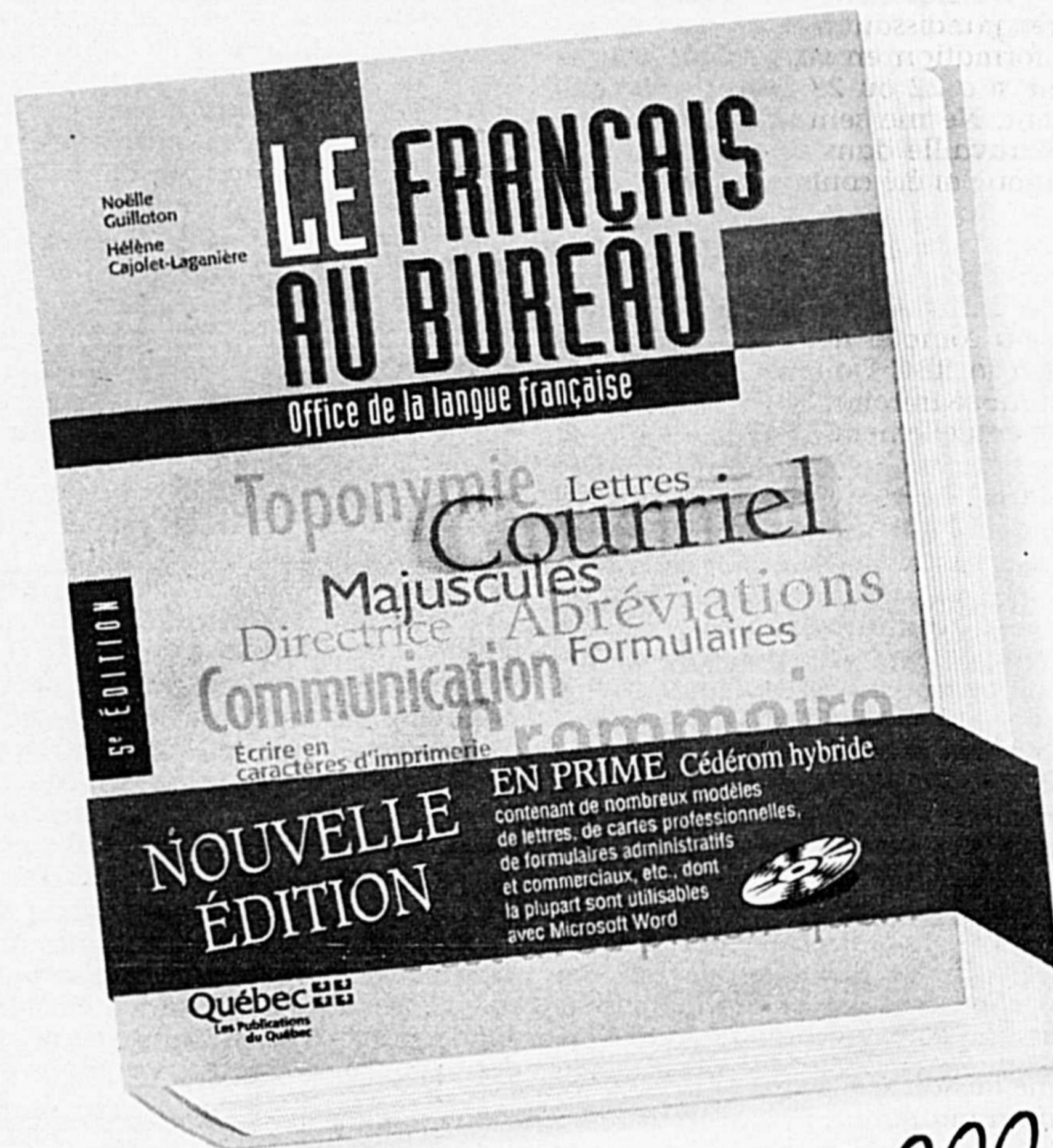


Les gens de documents Xerox et le X stylisé sont des marques déposées de XEROX CORPORATION pour lesquelles Xerox Canada Ltée détient des permis d'utilisation.

0462313

L'Office de la langue française a réalisé pour vous cette

NOUVELLE ÉDITION



29,95\$

Cinquième édition
Reliure cartonnée
et cousue
2000, 504 pages
2-551-18191-7

600 000 exemplaires vendus

Un guide linguistique

enrichi de nouveaux sujets, pour le travail, les études et la vie courante.

À la fine pointe

de l'actualité langagière et des modes de communications modernes : courriel, documents Web, etc.

EN PRIME Cédérom hybride

contenant de nombreux modèles de lettres, de cartes professionnelles, de formulaires administratifs et commerciaux, etc., dont la plupart sont utilisables avec Microsoft Word.



1684, DES CASCADES OUEST, SAINT-HYACINTHE (QUÉBEC) J2S 3H8
Téléphone : (450) 773-8586 • 774-4488
Télécopieur : (450) 773-1320

CONCESSIONNAIRE • LES PUBLICATIONS DU QUÉBEC

cialisée dans la taxe de ventes recherchait un jeune pour la vente de ses services, les entreprises ne connaissant pas le principe de fonctionnement. J'avais des conditions intéressantes, puisque j'étais rémunéré en fonction des résultats. J'y ai vu une occasion de me tester puisque mon territoire était la province. De 1988 à 1991, j'ai parcouru beaucoup de chemins et réalisé que j'étais capable de développer des relations de confiance, jusqu'à l'apparition de la TPS. Cette expérience m'a éclairé et cet intérêt grandissant m'a motivé à suivre une formation en valeurs mobilières, même si à 22 ou 23 ans, ce n'est pas évident. Ne me sentant pas prêt, j'ai alors travaillé dans une entreprise de crédit où j'ai été confronté à un monde de problèmes qui ne correspondait pas à mes attentes.»

Les finances personnelles ont monopolisé toute l'attention de Stéphane Massé à compter de 1992. «Je me suis joint à la RBC Dominion, puisqu'on avait laissé miroiter la possibilité d'ouvrir éventuellement un bureau à Saint-Hyacinthe, mais j'ai vite compris que les dirigeants voulaient que je m'installe à Sherbrooke. C'est plutôt à Montréal que j'ai entrepris ma carrière de conseiller en reprenant contact avec des gens que j'avais côtoyés. Puis, j'ai développé le marché de Saint-Hyacinthe, car ma conjointe et moi avions toujours manifesté le souhait de nous installer dans la région maskoutaine, lorsque nous aurions des enfants. J'étais jeune, le marché boursier se portait de mieux en mieux et l'industrie procédait à l'engagement d'une nouvelle génération de courtiers. J'ai ciblé tôt le créneau des gens d'affaires et des professionnels liés au monde des affaires. À l'automne de 1995, Lévesque Beaubien Geoffrion a commencé à me courtiser et la firme a réussi à me convaincre en juin 1996. On me laissait sous-entendre qu'un défi était à ma portée à Saint-Hyacinthe. L'idée était intéressante pour ma conjointe qui travaillait déjà à Saint-Hyacinthe. Ce qui m'était offert était un poste de conseiller en placement et de directeur de la succursale. J'ai convenu avec ma blonde que nous déménagerions uniquement après qu'elle aurait accouché.»

Changement de cap

Stéphane Massé confesse que ce changement de cap lui a imposé une surcharge de travail. «J'avais donc à investir des efforts pour rapatrier ma

clientèle à Saint-Hyacinthe. Ce n'est pas évident de transférer un client de ville, de firme et de statut, mais c'est dans ces circonstances que nous découvrons nos vrais clients et j'ai réussi à rapatrier 70 % de ma clientèle à Saint-Hyacinthe. J'avais aussi à me familiariser avec la culture d'une nouvelle entreprise et à m'adapter à de nouveaux coéquipiers de travail. J'ai été bien accueilli au bureau et dans la communauté. Et j'avais à réussir l'examen pour le poste de directeur; ce sont beaucoup d'éléments qui bousculent le quotidien.»

Malgré son jeune âge, M. Massé a rapidement compris les enjeux à la direction de la succursale de Saint-Hyacinthe. «J'avais une certaine vision du monde des affaires et du marché boursier que j'ai partagée avec mon équipe. À l'époque, la firme était axée sur le re-

venu fixe et les fonds mutuels et j'avais saisi que les clients désiraient des conseils sur le marché boursier et que nous avions à livrer la marchandise. La succursale avait une réputation conservatrice et j'avais à la contrecarrer avec de nouveaux conseillers, car le marché boursier était enflammé et il y avait un intérêt grandissant pour l'achat d'actions. Les gens se sont ouverts au marché boursier et à la détention de titres et nous avons atteint récemment les 500 millions \$ d'actifs sous gestion.»

Depuis 1999, Lévesque Beaubien Geoffrion est devenue la propriété entière de la Banque Nationale, une opération qui s'est effectuée sans véritable secousse.

Valeureuse équipe

Âgé de 33 ans, Stéphane Massé compte sur une équipe de huit con-

seillers et de huit employés de soutien. «Je suis à digérer l'achat de la clientèle du groupe Desrosiers et personnellement, je veux rendre un service encore meilleur à mes clients. Au niveau du bureau, mon objectif est d'embaucher des conseillers dynamiques et de le relocaliser parce que nous sommes un peu à l'étroit présentement.»

Stéphane Massé estime que les nombreuses fusions laissent peu de répit à un conseiller en placement. «Le monde des valeurs mobilières est un monde en changement continu et nous avons toujours à questionner notre vision pour savoir si elle épouse bien le marché. Nous avons à essayer de prévoir l'avenir encore plus que dans d'autres domaines. Notre clientèle est plus renseignée et plus exigeante et nous avons à amener une valeur ajoutée à notre service.»

Voyage Absolue est en constante évolution. Notre objectif premier est de vous conseiller dans la mesure de vos attentes. Pour nous la meilleure publicité, c'est un client satisfait. Nous avons toujours misé sur un service à la clientèle attentionné et personnalisé, entre autres sur nos groupes accompagnés qui ont fait notre renommée. C'est pourquoi, nous continuons dans la même lignée avec nos groupes pour l'automne 2000.

CROISIÈRE
à bord du **Fascination**
navire de 70 000 tonnes
25 novembre 2000
(1 semaine)

Itinéraire :
 Samedi San Juan, Puerto Rico
 Dimanche St-Thomas, Îles Vierges
 Lundi St-Martin
 Mardi Dominique
 Mercredi Martinique
 Jeudi Barbades
 Vendredi Journée de plaisir en mer
 Samedi San Juan, Puerto Rico

1465\$

par pers. double

1197\$

par pers. occ.
(cabine intérieure, deux lits bas)

Incluant : Le vol aller-retour, la croisière, les taxes, tous les repas à bord du navire, les spectacles, les transferts et bien plus...

GROUPE GRECE

9 septembre 2000

(2 semaines)

Notre programme :
 4 nuits à Athènes
 3 jours / 2 nuits de Circuit Classique
 incluant les Météores avec autocar privé de Rêvatoours et guide unilingue francophone
 3 nuits sur l'île de Mykonos
 4 jours / 4 nuits de croisière dans les Îles grecques et en Turquie sur l'un des bateaux de Royal Olympic Cruises

Incluant : Le vol aller-retour, le circuit avec guide, les transferts, hôtels, la croisière, 23 repas, taxes...
Membre associatour.

Prix à partir de

2 649\$

par pers.
(cabine intérieure, lits superposés)

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter, vous servir est un plaisir.

2320, av. Ste-Anne, Saint-Hyacinthe

Tél. : (450) 771-2003 ou 1-800-338-2003

Détenteur d'un permis du Québec

Site internet : voyageabsolue.com

Les nouveaux visages de l'économie

L'économie n'étant pas un concept théorique, mais une réalité incarnée dans des entrepreneurs, nous présentons aujourd'hui quelques-uns des nouveaux visages qui colorent et transforment le paysage commercial et professionnel de la MRC les Maskoutains.

Nous avons ciblé ces personnalités en bonne partie avec la collaboration du Centre local de développement. Bien entendu, nous n'avons pu rencontrer tous les nouveaux visages de l'économie et il faudra dans un autre temps, refaire l'exercice.

D'autre part, nous n'avons pas choisi les hommes et les femmes en fonction de leur chiffre d'affaires, du nombre d'employés ou de critères purement comptables. Nous avons tenté de considérer aussi l'influence globale de ces gens sur l'ensemble de la collectivité.

Le rédacteur en chef



CLD LES MASKOUTAINS

Centre local de développement

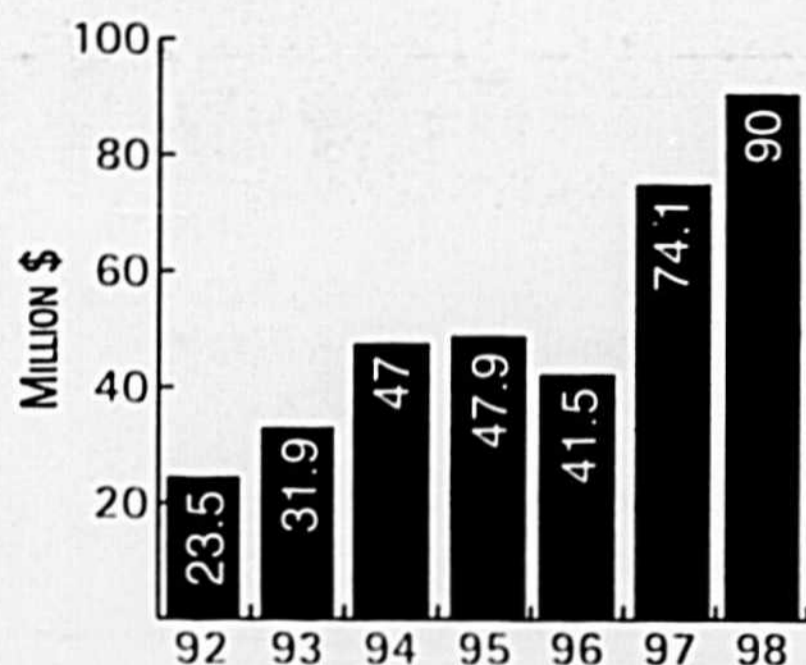
Des projets en tête? Trouvez une oreille attentive!

Le CLD Les Maskoutains est le guichet multiservice de *notre* projet créateur d'emplois!

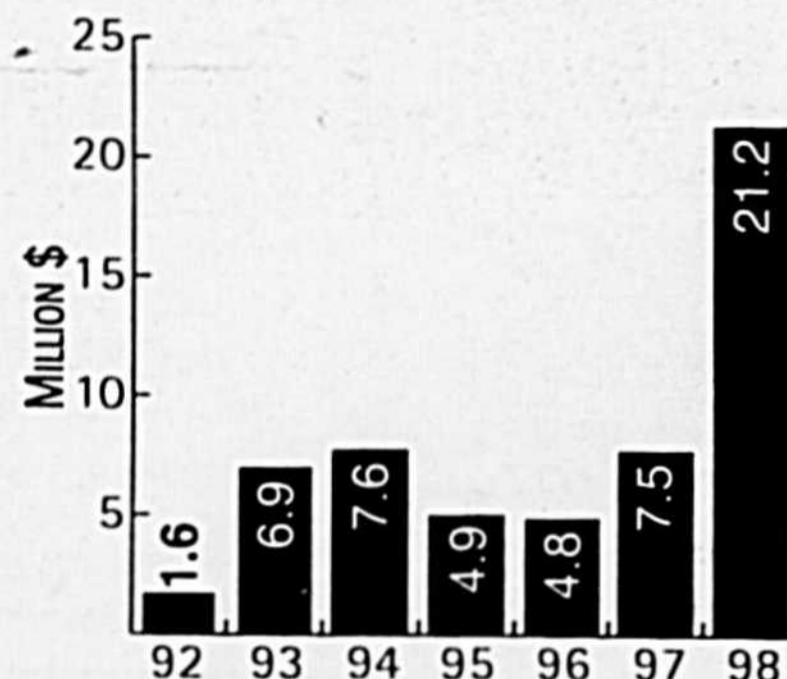
- Recherche de financement privé et public
- Recherche de capitaux de risque
- Aide financière directe aux entreprises
- Aide à la rédaction des plans d'affaires
- Montage de prévisions financières
- Recherche de locaux ou terrains industriels
- Guide les entrepreneurs auprès des différentes instances gouvernementales
- Aide technique en matière d'exportation et de développement technologique
- Activités de consultation et d'orientation
- Formation en entrepreneuriat

Des résultats impressionnants chiffres à l'appui!

Progression de la valeur des projets d'expansion industrielle de 1992 - 1998



Progression des investissements générés par les nouvelles implantations manufacturières



IL N'Y A PAS QUE LES CHIFFRES QUI PARLENT...

«Les employés du CLD connaissent leurs dossiers et veulent contribuer à l'essor de nos entreprises. Le CLD est un organisme de soutien de premier plan pour le développement économique de notre région.»

Yvon Vézina, président
Vézina Composites inc.

«La disponibilité du personnel, l'accès à des informations justes et pertinentes sur les programmes de subvention et une aide concrète pour voir nos projets devenir réalité... Voilà ce que je retiens du CLD Les Maskoutains.»

Michel Potvin, président
RAD Équipements inc.

«J'ai grandement apprécié les services du CLD. Les dossiers se règlent rapidement et l'information circule avec efficacité. Le rendement de cet organisme est digne d'une PME. Des entrepreneurs de l'extérieur m'ont signifié qu'ils envient la réputation et le rayonnement de notre CLD.»

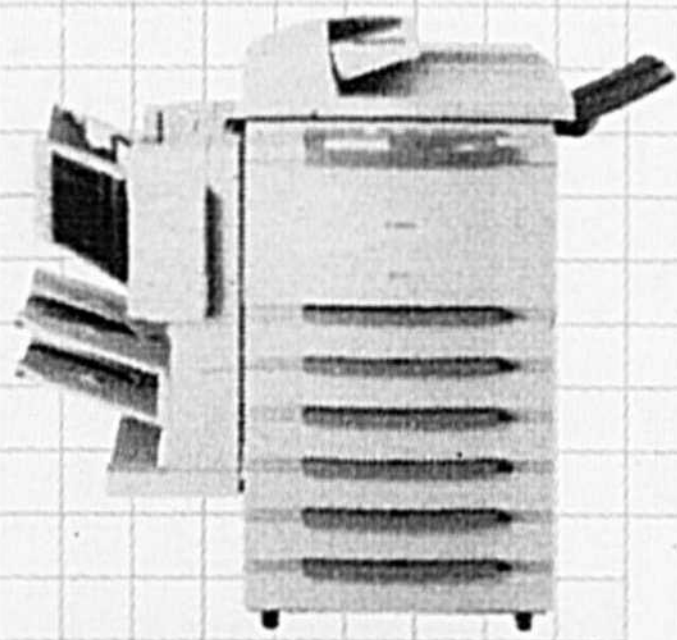
Benoît Frappier, président
Les Câbles Ben-Mor inc.

800, avenue Sainte-Anne, bureau 300, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5G7
Téléphone : (450) 773-4232 Télécopieur : (450) 773.67.67 Courriel : cld@cld-lesmaskoutains.qc.ca

Pensez numérique... travaillez différemment...

La série
imageRUNNER^{MC}

Canon



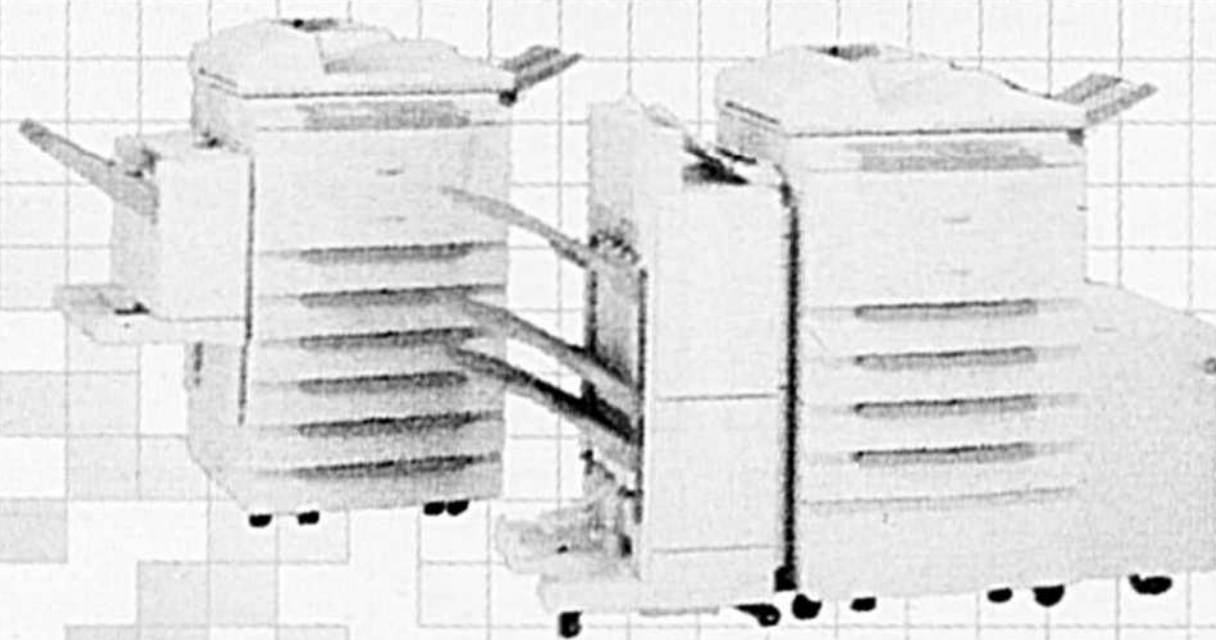
Canon
imageRUNNER^{MC}
210

**L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
AMÉLIORE LE CONTRASTE ET
LA NETTETÉ DU TEXTE,
QUI SONT SOUVENT SUPÉRIEURS
À CEUX DU DOCUMENT ORIGINAL**

- 20 copies par min.
- 3050 feuilles de capacité
- Impression réseau (Adobe Postscript 3) (processeur 133 mhz) (disque dur 3,2g standard)
- Carte télécopieur (Super G3 à 33,6kbps) (Compression JBig) (630 pages de mémoires)

**Les imageRUNNER 330 / 400
offrent une solution
beaucoup plus productive
que la majorité des appareils
offerts sur le marché d'aujourd'hui.**

Canon
imageRUNNER^{MC}
330 / 400

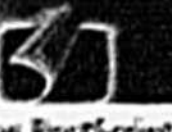
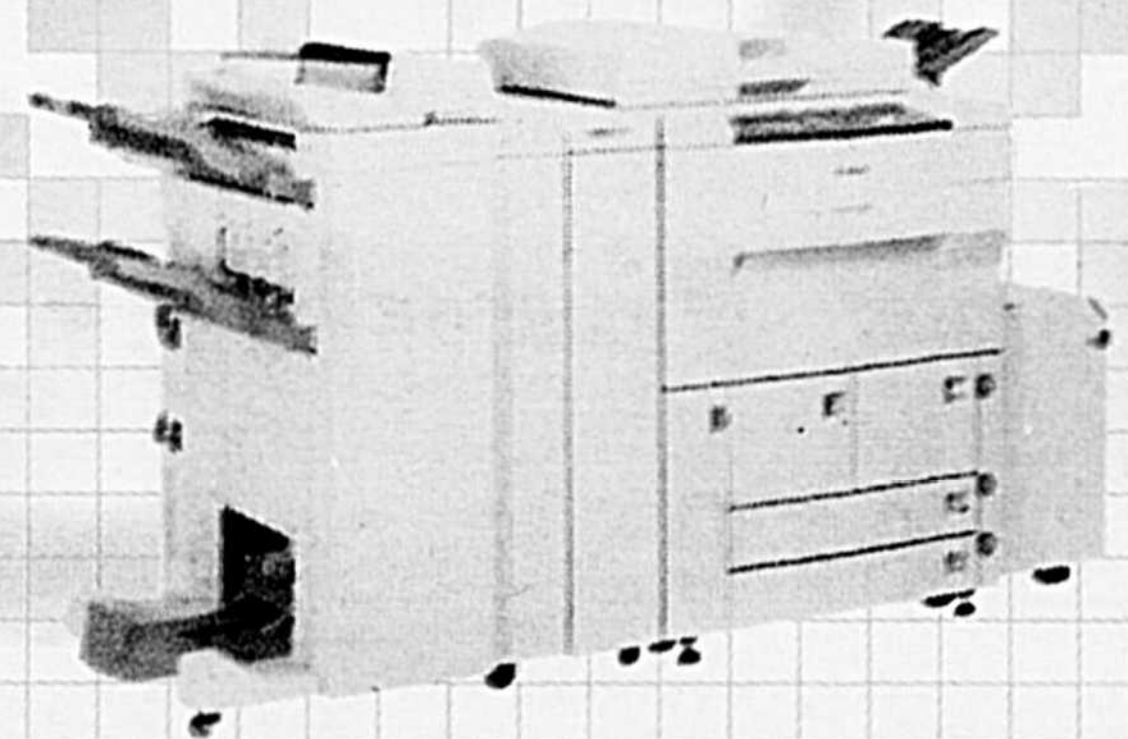


**LE SYSTÈME NUMÉRIQUE DE PRODUCTION
À GRAND VOLUME
qui offre une puissance, une souplesse
et des possibilités supérieures
de finition des documents.**

- 55 et 60 copies / min.
- 7650 feuilles de capacité
- Finition multiple (brochage à cheval)
- Impression réseau (Adobe Postscript 3) (processeur 200 mhz) (disque dur 2,1g std)

- Impression réseau (Adobe Postscript 3) (processeur 200 mhz) (disque dur 2,1g standard)
- Carte télécopieur (Super G3 à 33,6kbps) (Compression JBig) (640 pages de mémoires)
- 33 et 40 copies par min.
- 5550 feuilles de capacité
- Finition multiple (brochage à cheval)

Canon
imageRUNNER^{MC}
550 / 600



**PAPETERIE
EXPERT**

760 Boul. Casavant O.
St-Hyacinthe

TÉL.: 450 / 773 / 7777
1/800/363/1011
FAX : 450 / 773 / 5377

Courriel: p.expert@ntic.qc.ca

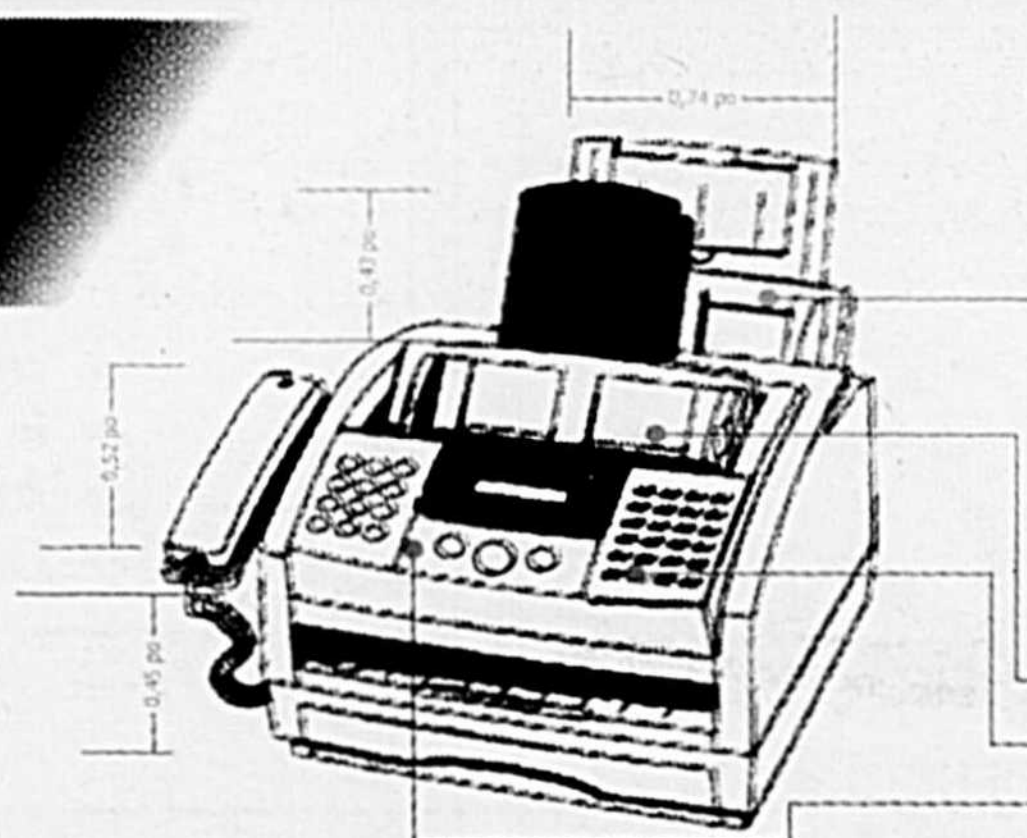
Le tout nouveau télécopieur
LASER CLASS 2060

**PAPETERIE
EXPERT**

760 Boul. Casavant O.
St-Hyacinthe

TÉL.: 450 / 773 / 7777
1/800/363/1011
FAX : 450 / 773 / 5377

Courriel: p.expert@ntic.qc.ca



Canon

- Impression à 6 pages par min.
- 2 Formats de papier:
 - 250 feuilles (lettre)
 - 100 feuilles (légal)
- Alimenteur de 40 pages
- 340 p. de mémoires standard
- Super G3 à 33,6kbps

Misez sur la force de nos services et l'expérience de notre équipe!

Le goût de l'aventure et la curiosité animent Manon Robert

■ JEAN DUMONT

«Lorsque j'étais jeune, je me rappelle que je disais qu'à l'âge de 35 ans, j'aurais ma business. C'est maintenant fait.» Depuis la terre familiale de son enfance à Saint-Pie, Manon Robert aura donc réussi à réaliser son but.

En fait, elle n'a pas vraiment attendu d'atteindre cet âge avant de devenir propriétaire de son commerce, la saucisserie et charcuterie fine William J. Walter, située à l'intérieur du Marché-Centre. Entrée à temps partiel à l'été 1996 afin de faire ses classes, elle se porta acquéreur du commerce quelques mois plus tard.

«Je suis curieuse de nature, j'aime apprendre plein de choses et les faire partager aux autres. Je me documente, je fouille, je m'informe et je magasine ailleurs. J'ai eu la piqûre pour la cuisine autrichienne il y a une dizaine d'années lors d'un voyage à Toronto. Soudainement, ce domaine m'intéressait. Ce fut comme un coup de coeur.»

Pourtant, rien ne la destinait à l'emploi qu'elle occupe aujourd'hui. Elle fut pendant neuf ans ophtalmologiste. Puis, elle fut monitrice au centre de conditionnement physique Poisson au moment où elle a réorienté sa carrière.

«Le secret dans notre genre de commerce, c'est essentiellement d'être à l'écoute des clients. Une émission comme *Ciel mon Pinard* a un effet immédiat sur la demande. Dès le lendemain matin, les gens se présentent et s'informent sur les produits ou les recettes. Je tente de satisfaire ma clientèle et je ferai tout pour répondre à ses besoins.»



PPM — Patrick Deslandes

Je suis curieuse de nature, j'aime apprendre plein de choses et les faire partager aux autres, de dire Manon Robert, de la saucisserie et charcuterie fine William J. Walter.

Manon Robert n'hésite pas à dire que son commerce se veut un complément aux marchés d'alimentation traditionnels. La formule connaît du succès puisque le chiffre d'affaires grimpe sans cesse.

«Les gens ont redécouvert le Marché-Centre. Ils viennent chez nous et découvrent nos spécialités. Un peu comme moi, les gens sont curieux et veulent goûter les produits. La publicité a

été un facteur mais il y a aussi le bouche à oreille. Je dirais que la période la plus achalandée a sans aucun doute été le Festival de la dégustation de 1997. On ne savait plus où donner de la tête tellement les gens voulaient goûter à nos produits.»

Elle a confiance en l'avenir pour son commerce. «Dans quelques mois, la SAQ s'établira en face du Marché. Ce sera un atout supplémentaire pour les commerçants. Nous avons le plus beau centre-ville au Québec et c'est important de le mettre en valeur et de le développer», de dire celle qui croit que le régime coopératif instauré pour le Marché-Centre sera lui aussi bénéfique.

Malgré ses deux enfants en bas âge, Manon Robert travaille plus de 70 heures par semaine. Durant ses moments de repos, elle part parfois avec la petite famille visiter des endroits comme le marché Atwater à Montréal, pour se renseigner, se donner des idées qu'elle appliquera dans son commerce.

«En affaires, je n'ai pas de crainte. Je me dis que si jamais je subis un échec, ce sera quelque chose qui me permettra de grandir et d'apprendre. Qui ne risque rien n'a rien dit le proverbe», de conclure celle qui a des projets plein la tête.

Esthétique Mieux-Être Enr.



Mme Johanne Leblanc Jodoin est au service de la beauté depuis 1977, grâce à son diplôme en soins esthétiques. Elle exploite son salon depuis 1987, en 1997 elle s'est jointe à Concept Jafrate, où l'on vous offre, la coiffure, les soins pour le visage, le corps et des forfaits détente. Être belle, rien de plus facile. Il suffit d'être bien dans sa peau.

Contactez-nous
1191, rue des Cascades O. **778-1800**



0461054

À ce prix-là, elle est nettement sous-évaluée. Mais ne le sommes-nous pas tous?



LA CLASSE C. Il se trouve que vous n'êtes pas le seul trésor sous-évalué. Passez donc vite nous voir pour essayer l'autre. L'étonnamment abordable Classe C. À PARTIR DE **38 450\$***

399\$

Une valeur équitable**



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

*PDS de la C230 Kompressor Classique 2000. **Détails auprès du concessionnaire. Offre de durée limitée.

Automobiles
CHICOINE

855, rue Johnson,
Saint-Hyacinthe (Québec)
J2S 7V6

Tél.: Montréal (514) 875-3999
(450) 771-2305
Télécopieur: (450) 771-2430

0-462311

L'

'arrivée du XXI^e siècle amène-t-il des changements dans votre secteur? Afin de faire face aux nouveaux enjeux, votre entreprise doit savoir gérer la dynamique du changement. Samson Bélair/Deloitte & Touche possède depuis plus de 20 ans une équipe multidisciplinaire de spécialistes avides de mettre à profit, pour vous, son bassin d'informations et de ressources.

Notre équipe multidisciplinaire

- Vérification et comptabilité
- Fiscalité et taxes
- Insolvabilité
- Conseils en management

- Commerce électronique
- Planification stratégique
- Revue d'opérations
- Import — export

Comptables agréés et conseillers en management
2200, avenue Léon-Pratte, Saint-Hyacinthe
(450) 774-4000 télécopieur (450) 774-1709

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**



0461054

«C'était clair, c'est ce que je voulais faire»

■ MICHEL LAMARCHE

De toute évidence, le monde de l'automobile n'est pas du chinois pour Félix Lambert. C'est sans doute la raison pour laquelle il a tant de succès à la tête du fabricant japonais Honda Casavant et du constructeur coréen Hyundai!

À l'aube d'un double déménagement qui devrait être complété en juin, Félix Lambert est un jeune homme radieux. Expressif et plein d'énergie, il sourit constamment. On le sent dans son environnement naturel. D'ailleurs, il l'admet, au fil de la conversation.

«Quand j'avais 9 ans, je me tenais déjà au garage de papa et je faisais le nettoyage de voitures. Plus tard, j'ai travaillé pendant plusieurs années au débosselage, avant de passer au département de la comptabilité, et ensuite à celui de la vente. J'ai grandi dans le domaine de l'automobile et dans mon esprit c'est très clair, c'est ce que je voulais faire. Je n'ai pas l'impression que mon père a tracé la voie même si je dois dire que j'ai eu la chance d'être bien "coaché". En fait, il n'y a eu aucune espèce de pression en ce sens à la maison. Et quand je regarde Christopher, mon fils aîné de 11 ans, je remarque le même phénomène; lui aussi dit qu'il veut faire la même chose que moi», confie l'homme de 37 ans, le père de quatre enfants dont trois filles.

À Saint-Hyacinthe, Honda Casavant et Hyundai, qui regroupent environ 70 employés, roulent sur les chapeaux de roues. Une mise en marché dynamique a propulsé les deux concessionnaires automobiles au rang des meilleurs



PPM — Patrick Deslandes

À regarder et à écouter parler Félix Lambert, on a l'impression qu'il est dans son habitat naturel à la tête de Honda Casavant et de Hyundai.

au pays.

Les deux ont même amassé leurs parts d'honneurs au fil des ans, notamment Honda Casavant qui a mérité le Prix du concessionnaire, relatif au taux de satisfaction de la clientèle, à travers le Canada. Félix Lambert rend hommage à son personnel.

«Jean-Paul (son père) a toujours su s'entourer de gens plus forts que lui, et c'est ce que j'essaie de faire moi aussi. Tant mieux, en fait, si mes employés sont meilleurs que moi. Personnellement, je me sens un peu comme l'instructeur d'une équipe de hockey. Il faut

dire que lorsque l'on dirige une entreprise comme Honda, qui est le deuxième constructeur automobile au Canada, ça devient un peu plus facile de trouver des gens de qualité. C'est d'autant plus important que nous travaillons dans un domaine où les clients sont de plus en plus informés et recherchent une approche personnalisée», fait remarquer M. Lambert.

La renommée de Honda Casavant et de Hyundai risque de continuer de croître maintenant que les deux commerces s'apprentent à déménager un peu plus au nord de la ville, sur un terrain situé en bordure de l'autoroute Jean-Lesage.

- Félix Lambert

«C'est une décision majeure, mais le timing était idéal pour la prendre. Tous les morceaux du casse-tête sont tombés à la bonne place. Dans le cas de Honda Casavant, le nom de l'entreprise est déjà favorablement connu non seulement à Saint-Hyacinthe mais aussi sur la Rive-sud. Grâce au déménagement, nous deviendrons un concessionnaire à la vocation régionale accrue. Avec une mise en marché dynamique, je m'attends à une augmentation de 40% de notre performance grâce à ce déménagement», prédit M. Lambert.

Isabelle Dumoulin

Conseillère d'orientation

Services offerts aux personnes et aux entreprises

- Réorientation de carrière
- Orientation scolaire et professionnelle
- Réaffectation du personnel
- Présélection de candidats
- Tests psychométriques

Nouveau service MÉDIATION FAMILIALE MÉDIATRICE ACCRÉDITÉE

- Médiation familiale:**
en cas de séparation ou de divorce
- conseil d'une personne neutre et impartiale
 - recherche d'entente à l'amiable
 - garde d'enfants
 - réorganisation familiale

Services offerts à Saint-Hyacinthe Jour et Soir

Isabelle Dumoulin

Conseillère d'orientation

450-638-9509

Membre de l'OPCCOQ.



Denis Poitras, mba
Représentant en placements



VALEURS MOBILIÈRES
DUBEAU
membre FCPE

STANDARD LIFE

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Invitent les gens d'affaires à venir

découvrir les Régimes de Retraite Individuels :

- Comment transférer une somme importante, de votre entreprise à un régime de retraite dont vous et vos partenaires êtes les bénéficiaires
- Déduire les sommes transférées
- Rendre ces sommes insaisissables

Présentation par

M. Éric Rivard de la Standard Life

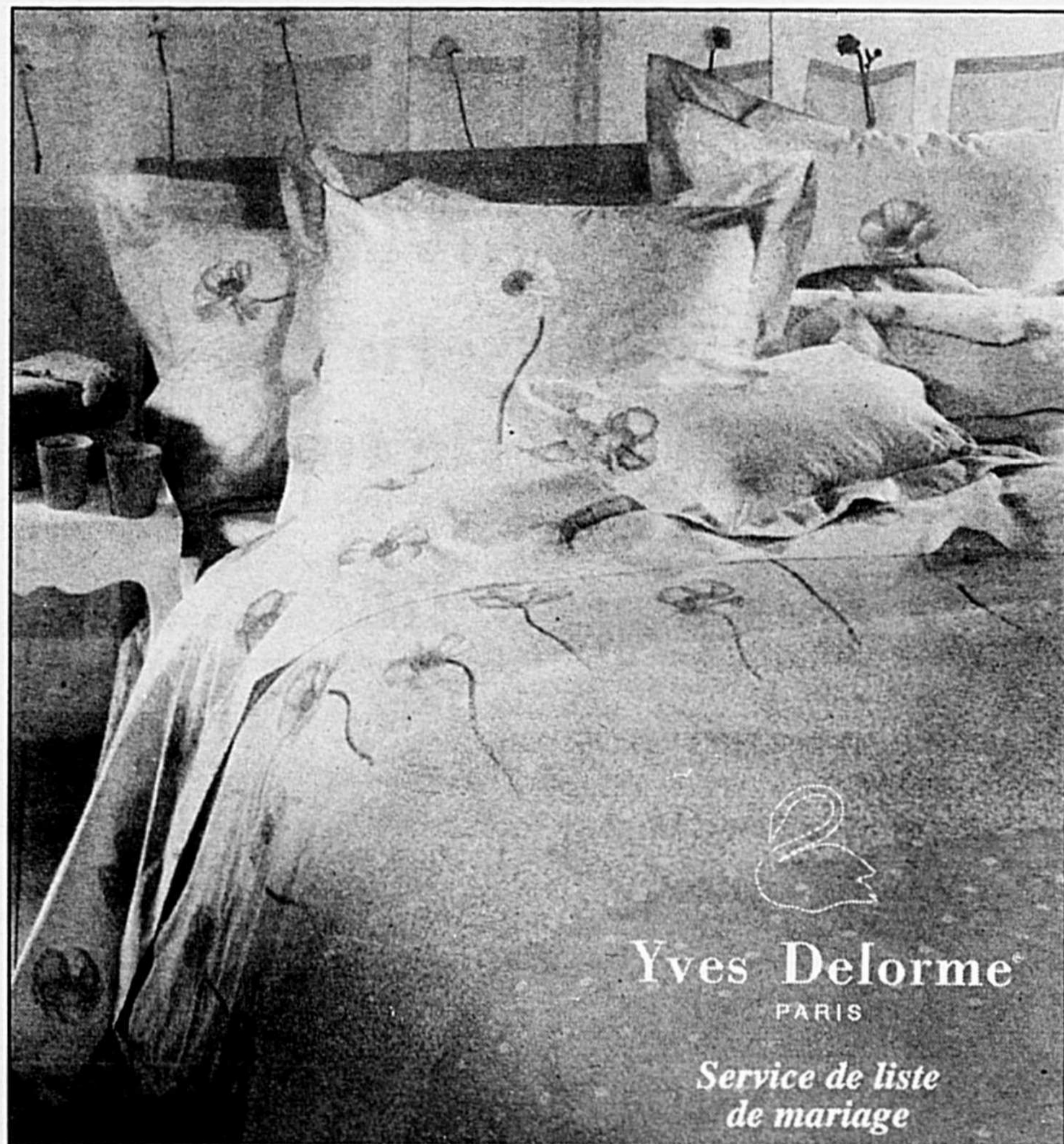
Quand : le mardi 18 avril 19 h 15

Où : Salle Frédéric M du restaurant La Niçoise

Nombre de places limité

Réservez dès maintenant au **450-774-4584**

0-62253



Yves Delorme
PARIS

Service de liste de mariage



La Marmottine

442 avenue St-Simon, Saint-Hyacinthe
face au marché-centre

Tél. : (450) 773-6667 Fax : (450) 773-9709

Literie & Linge de maison

Treize ans à brasser des affaires



PPM — Patrick Deslandes

Normand Therrien

■ JEAN DUMONT

On dit souvent que les avocats ont le verbe facile. Normand Therrien cadre bien dans ce genre de portrait. Il a aussi la bosse des affaires. Pratiquant le droit des affaires à son compte depuis 1992, il a réussi à faire sa place depuis le temps.

Avec un ancien confrère d'école, du temps de l'université Laval, où il a fait ses études en droit, il possède aujourd'hui le cabinet Therrien Couture.

Diplômé de 1987, il a été un avocat salarié durant quatre ans au sein de deux différents cabinets avant de se lancer dans l'aventure. Il a d'abord démarré en solitaire, et ainsi occupé toutes les tâches reliées à son métier. Son bureau d'alors, le sous-sol de la maison paternelle.

L'entreprise a connu une vitesse de croisière particulièrement intéressante. Il s'associe à Jean-Luc Couture au printemps 1994 et bâche sans compter les heures pour se forger une clientèle. Aujourd'hui, le cabinet regroupe six avocats et quatorze employés. Tout ce beau monde aura incessamment besoin de 6 000 pieds carrés d'espace à bureau. En plus d'être à Saint-Hyacinthe, il est associé au cabinet Therrien Couture Lambert à Drummondville.

William J. Walter

Saucisserie Charcuterie fine Et Épicerie fine

Venez donc au Marché!

«Au coeur du centre-ville»
1555, rue des Cascades
Saint-Hyacinthe
771-4331

Manon Robert
propriétaire



EL Édition Spéciale 2000

Location de **288\$**/mois ou 328\$/mois à 0\$ comptant

Transport et préparation inclus. 0\$ dépôt de sécurité pour un temps limité.

- ☑ Climatiseur ☑ Groupe électrique ☑ Radio AM/FM avec lecteur de CD
- ☑ Régulateur de vitesse ☑ Puissant moteur VTEC ☑ Système d'entrée sans clé et tellement plus...

Soyez vite en affaires.



Integra Édition Spéciale 2000

Location de **288\$**/mois ou 348\$/mois à 0\$ comptant

Transport et préparation inclus. 0\$ dépôt de sécurité pour un temps limité.

- ☑ Climatiseur ☑ Groupe électrique ☑ Radio AM/FM avec lecteur de CD
- ☑ Antenne électrique ☑ Becquet arrière ☑ Roues en alliage et tellement plus...



Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

*Offres de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarifs mensuels de location-bail d'une durée de 48 mois établis pour les Acura 1.6EL (modèle MB454YPB) et Integra (modèle DC434YPB) 2000. Total des paiements de 15534\$/15744\$ et 16514\$/16704\$ respectivement. Un acompte de 1710\$ pour la 1.6EL, de 2690\$ pour l'Integra et un premier versement sont requis; pour l'option 0\$ comptant, seul le premier versement est requis. Les modèles offerts peuvent différer des illustrations. Allocation de 24000 km par année (frais de 0,10\$ par kilomètre supplémentaire). Taxes, immatriculation et assurance en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée.

†P.D.S.F. de 20000\$ pour la 1.6EL (modèle MB454YPB) 2000 et de 22000\$ pour l'Integra (modèle DC434YPB) 2000 neuves. Transport et préparation (850\$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les modèles offerts peuvent différer des illustrations. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Assistance routière 24 heures Acura.

ACURA Casavant

2499, Casavant O.,
Saint-Hyacinthe,
(sortie 130 autoroute 20)

Internet: <http://www.acuracasavant.com>
Email: acura.casavant@hy.cgocable.ca

(450) 771-0101



Votre concessionnaire fiable

Dans un horizon pas si lointain, d'ici trois ans, Normand Therrien voudrait faire de son bébé, un cabinet d'envergure régionale.

«Les one man show, je n'y crois pas. J'aime avoir du plaisir et surtout travailler dans une bonne atmosphère de travail. On me dit capable d'être un rassembleur et, en toute modestie, je crois l'être. Par contre, la qualité du service à la clientèle doit être au-dessus de tout. J'aime tisser des liens étroits avec ma clientèle. Cela a toujours été un atout et a peut-être fait en sorte d'être un tremplin pour des opportunités d'affaires», confie M. Therrien, âgé de 35 ans et Maskoutain d'origine.

«Il faut démythifier la fonction d'avocat. Pour réussir dans ce domaine, il ne faut pas t'asseoir sur tes lauriers et attendre les clients. Nous rencontrons des gens d'affaires et il faut les convaincre que notre présence sera assurément une plus-value pour eux. Il faut donc avoir une vision pro-active des choses.»

En affaires

Il y a huit ans, au moment où il fonda son cabinet d'avocat, il s'orientait pourtant pour perpétuer la tradition familiale dans la gestion de ferme d'élevage de volailles. À ce moment, le droit n'était pas sa première priorité. Elle l'est devenue. Quant à l'entreprise familiale, elle a finalement été vendue il y a deux ans.

Normand Therrien est également associé dans trois franchises Superclub Vidéotron à Saint-Hyacinthe, Brossard et Saint-Hubert. Il détient au surplus une entreprise de fabrication d'équipements agricoles, Aularie Industrie, à

«Il faut démythifier la fonction d'avocat. Pour réussir dans ce domaine, il ne faut pas t'asseoir sur tes lauriers et attendre les clients. Nous rencontrons des gens d'affaires et il faut les convaincre que notre présence sera assurément une plus-value pour eux. Il faut donc avoir une vision pro-active des choses.»

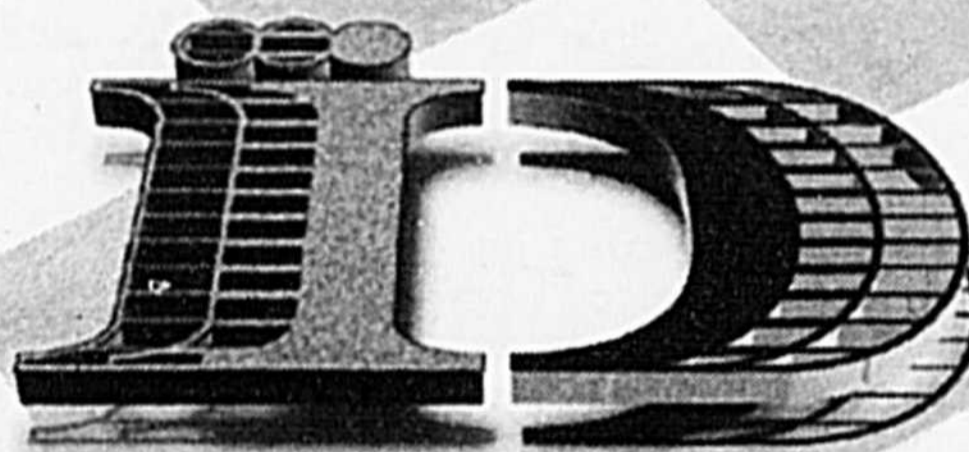
Saint-Barnabé. Il a également tenté une expérience dans le secteur de la crème glacée dans la Montérégie.

De plus, de tout temps, Normand Therrien s'est impliqué socialement. Cela a commencé il y a peut-être une vingtaine d'années lorsqu'il fréquentait le Séminaire de Saint-Hyacinthe. Ça ne s'est jamais démenti autant au cégep, à l'université que maintenant dans le monde des affaires. Impliqué activement dans l'exécutif de la Chambre de Commerce, il a participé à l'un des comités sur les fuites résidentielles. Il siège également au conseil d'administration du Centre local de développement.

Bien qu'il ne veuille pas faire de politique active pour le moment, il trempe tout de même dedans et s'y intéresse. Il n'hésite pas à dire que tant que la société ne rémunérera pas ses élus plus convenablement, «on aura les députés qu'on mérite». Localement, il lance une pointe qui veut tout dire : «même si nous avons de bons administrateurs en place, il faut déplorer leur manque de vision.» Et vlan!

Une

STRATÉGIE de
RÉUSSITE!



Imprimerie Dumaine

5350, av. Trudeau, Saint-Hyacinthe
Québec J2S 7Y8

(450) 774-3536 • (450) 774-8416 • 1-888-673-3536
E-mail : licorne@gsig-net.qc.ca

0461200



tringles
malar inc.
CENTRE DE DÉCORATION

PEINTURES
MF inc.

HISTOIRE DE FILLES

Tringles Malar, c'est l'histoire de quatre soeurs qui dirigent un commerce de détail depuis maintenant quinze ans. Elles ont pris la relève de leur père pour continuer la tradition familiale au plan commercial. Mais comment font-elles?

La recette gagnante est bien simple, chacune est spécialisée dans un domaine en particulier, mais parfois elles trichent, ce qui permet de diversifier les idées. Christine, la spécialiste des stores verticaux, s'occupe du département de peinture et voit aussi aux achats des accessoires de rotin. Monique approvisionne le magasin pour tout ce qui regarde la salle de bain, la tapisserie, les cadres et les céramiques. Lyne dénicher pour vous à chaque saison les nouveautés en matière de literie, tissus, voilage. Enfin, Marie-Claude saura vous conseiller en matière de stores horizontaux (qu'ils soient en P.V.C., aluminium ou en bois) pour les toiles de tous genres, particulièrement dans la gamme des toiles solaires, des plissées et encore bien plus. Ensemble elles recherchent pour vous la qualité des produits et aussi les meilleurs prix. Avec une superficie de plus de 11 000 pi.ca., vous retrouverez chez Tringles Malar le plus grand choix en région dans le domaine de la décoration.

Mais, Tringles Malar, c'est bien plus que du choix, c'est aussi le service. En effet, vous pouvez bénéficier sans frais d'un service de décoration à domicile offert par Chantale et Stéphanie. En magasin, Michèle, Manon, Caroline et Mélanie sauront vous diriger et conseiller avec plaisir. Vous n'êtes pas certain de vos mesures? François s'en occupera. L'installation de vos stores ou rideaux vous fait peur? François pourra le faire à des coûts minimes. Tringles Malar a aussi un service maison, dont la fabrication et la réparation des stores verticaux, horizontaux et toiles qui sont faites avec soin par Chantale et Sylvie. Enfin, Monique et Sylvie s'occupent du département de confection pour tous les types de cantonnières et draperies. Comme vous pouvez le constater, les quatre filles forment une belle équipe et elles peuvent compter sur un personnel qualifié qui saura bien vous servir.

Marie-Claude • Monique • Lyne • Christine
▪ Stores verticaux, horizontaux, toiles
▪ Literie, papier peint
▪ Tissus, draperie, dentelle, confection
▪ Accessoires de salle de bain, rotin
▪ Service de décoration à domicile

HEURES D'OUVERTURE: ▪ Lundi, mardi, mercredi: 9h30 à 17h30
▪ Jeudi, vendredi: 9h30 à 21h ▪ Samedi: 9h30 à 17h ▪ Dimanche: 12h à 16h
1800-1, rue Martineau O, Saint-Hyacinthe Tél. : (450) 796-3001 - 778-6012

• AVRIL 2000 • Le Courrier d'Affaires C-15

«Tout est méga avec moi!»

■ DENYSE BÉGIN

Le monde des affaires n'a pratiquement aucun secret pour Louise Léveillé qui trempe dans ce milieu depuis son tout jeune âge. Son père, A.C. Léveillé, un homme d'affaires maskoutain, l'amenait travailler avec lui dès l'âge de sept ans, dans son commerce, Levelco Électrique. Un univers qui l'a tout de suite fascinée. Elle a toujours su qu'elle deviendrait chef d'entreprise.

Toute petite, elle plaçait la marchandise ou s'occupait de l'emballage. Puis, peu à peu, son père lui a confié d'autres responsabilités comme celle de la facturation, vers l'âge de 12 ans. «Mes frères et moi étions traités sur le même pied. J'accompagnais régulièrement mon père chez certains commerçants et fournisseurs, ainsi que dans ses voyages d'affaires. Une fois mes études collégiales terminées, j'ai travaillé à plein temps pour mon père, jusqu'à ce que la compagnie de financement IAC (Industrial Acceptance Corporation) de Sherbrooke, m'offre un poste. J'y voyais une occasion d'élargir mes horizons dans le secteur financier, alors j'ai accepté. Pendant dix ans, j'y ai assumé successivement plusieurs postes. À la fin, j'avais la responsabilité des placements d'argent du secteur commercial. Je me sentais alors prête à partir à mon compte.»

Naissance de Longtest

En 1983, Mme Léveillé fait l'acquisition d'une compagnie située à Sherbrooke. Cette entreprise distribuait des



PPM — Robert Gosselin

Mme Louise Léveillé, présidente de Longtest : «J'ai toujours su que je serais chef d'entreprise.»

ampoules et des fluorescents «longue durée», destinés aux commerces et aux industries. Sa clientèle allait de Sherbrooke jusqu'aux lignes américaines. Mme Léveillé donne le nom de Longtest, diminutif pour «ampoules longue durée testées», à son premier commerce.

Parallèlement à cette nouvelle tâche, elle revient un peu dans le giron familial, puisqu'elle gère Levelco Électrique Inc. à Granby, puis Levelco Électrique Inc., à Saint-Hyacinthe.

À partir de 1985, la famille Léveillé décide de centraliser ses opérations commerciales à Saint-Hyacinthe. C'est à ce moment-là que Longtest ouvre,

rue Saint-Antoine. Mme Léveillé est assistée dans ses tâches de présidente par M. Gilles Brousseau et par son frère, M. Normand Léveillé. Longtest poursuit les mêmes vues et objectifs que ceux de Levelco Électrique, soit la distribution de matériel électrique et de produits d'éclairage au niveau industriel, commercial et domestique.

«Être en affaires, c'est une façon de vivre»

«On ne s'ennuie jamais dans le monde des affaires! J'aime la variété des tâches à accomplir et les nom-

breux défis à relever, jour après jour. Le fait d'être une femme ne change rien selon moi. C'est une question de but. Si on a un but fort et sincère, on ira loin. Il faut se concentrer sur le rêve, mais il faut que ce soit réaliste et rentable.»

Et... quelle est la recette pour durer en affaires?

«Il faut être des spécialistes dans son domaine et être des commerçants accueillants. Puis, il faut savoir s'adapter à un monde qui évolue très vite et à des nouvelles méthodes de commerce, tout en ayant le souci de faire les choses correctement.»



Dr Isabel Robichaud, BSc.DC
Chiropraticienne



Soins familiaux,
Femmes enceintes, Radiologie
URGENCE 7 JOURS

Mardi - Jeudi - Vend. - Sam.

5730, boul. Laurier (coin Dieppe)

Saint-Hyacinthe (Secteur Douville)



Tél. : 774-3071 Urg. : 223-0185

0462304

C'est le printemps chez La Tête Ailleurs!

Les rallonges s'imposent en force

Yvonne Orneau, spécialiste en cheveux négroïde et rajout de cheveux, s'est jointe à l'équipe

Les couleurs s'adoucissent et se fusionnent

Les coupes sont poétiques ou provocatrices

Le maquillage s'illumine

Pensez à votre look de bal
Nous pensons à vous!



Nicole Phoenix
Esthéticienne, électrologue,
maquilleuse professionnelle
774-7887



Sylvie Demers
Styliste coloriste
778-5559



Yvonne Orneau,
778-5559



Nathalie Lussier
Styliste coloriste
778-7111

La Tête Ailleurs

COIFFURE ET ESTHÉTIQUE

sur rendez-vous

16350, ave Savoie (secteur St-Joseph) St-Hyacinthe

0462049

Andréa Café
RESTAURANT



Joane Giroux et Line Larocque, deux amies d'enfance, passionnées d'aventure, ont eu un jour le goût de relever un nouveau défi d'affaires.

Et elles ont découvert un petit restaurant de quartier, avec un cachet particulier qui les a séduites!

C'est alors qu'Andréa Café est né!

Depuis le coup de foudre des deux propriétaires, la clientèle retrouve à chaque jour chez Andréa Café, une cuisine pour tous les goûts, une ambiance chaleureuse, un service personnalisé, bref, un restaurant de bon goût pour des gens de bon goût..

(450) 774-3620

0461651

Langelier assurances au coeur du Saint-Hyacinthe Inc.

■ JEAN DUMONT

En place depuis soixante ans dans le paysage maskoutain, Langelier assurances a pris un nouveau tournant ces dernières années.

«Depuis dix ans, nous avons tenté de développer un programme d'assurance pour les associations comme avec les restaurants La Cage aux Sports, le Groupe Valentine, le Superclub Vidéotron, la distribution de livres Somabec, les pharmacies Wal-Mart et d'autres», déclare Jean Langelier, l'un des trois actionnaires, en compagnie de ses frères Luc et Louis-François.

Langelier assurances dispose également d'une liste de clients d'entreprises locales fort renommées. Ils sont donc au coeur du Saint-Hyacinthe Inc.

«On est impliqué dans la communauté locale et nos relations d'affaires en témoignent. En matière d'assurances des entreprises, il y a parfois de la complexité par rapport aux assurances de particuliers. Nous avons un rôle conseil et donnons une valeur ajoutée à nos clients.»

Les Langelier, deuxième génération, ont bien accepté le flambeau du père et de l'oncle qui ont mené l'entreprise durant plusieurs années.

Quatre ans plus tard, son frère Luc, avec une formation de comptable agréé, le suit. Quelques années plus tard, ce fut au tour de son autre frère, Louis-François, de se joindre au groupe.

«On est très soudés les trois frères et c'est principalement l'avantage d'une entreprise comme la nôtre. Nous avons toujours été différents et complémentaires à la fois. Chacun a ses responsabilités et ses forces. D'ailleurs, tu performs davantage quand tu fais quelque chose que t'aimes.»

En 1987, Luc et Jean deviennent actionnaires de l'entreprise. Cinq ans

plus tard, ils rachètent les parts du paternel et décident d'intégrer Louis-François. Le père, Louis, a pris sa retraite le 1er avril 1997. Aujourd'hui, ce sont donc les fils Jean, 40 ans, Luc, 39 ans, et Louis-François, 35 ans, qui dirigent l'entreprise employant vingt et une personnes.

«La destinée nous a favorisés. Mon père avait une excellente réputation dans le métier. Nous travaillons toujours avec le souci du service de la clientèle. On développe de plus en plus un créneau auprès des entreprises, qui accaparent en fait 78 % de notre chiffre d'affaires.»

En croissance progressive depuis dix ans, Langelier assurances entrevoit l'avenir avec optimisme. Dans un domaine où la concurrence est présente et féroce, le courtier en assurances générales, situé sur le boulevard Casavant, ne se gêne pas pour dire qu'il aimerait faire des acquisitions au cours des prochaines années pour augmenter sa masse critique.

«J'aime les gens et apprendre d'eux. À cause de ma fonction qui est celle du développement de nouveaux produits et d'assurés, j'ai à rencontrer des gens d'affaires et des bâtisseurs. J'apprends de ces gens-là.»

NOUVEAUTÉ

Antonio

NOUVEAUTÉ

Vêtements et chaussures pour femmes

MOREAU



SHAKER

Disponible en noir et "chesnut"

ecco

Chaussures confort pour femmes



ecco

SOFT SENSATION

Disponible en blanc et noir ou en sable et noir

Courier

Chaussures de sécurité pour femmes



Disponible en noir et brun



Performance CST



Vêtements de plein air pour femmes



Ligne complète de vêtements de travail pour femmes

BIG BILL



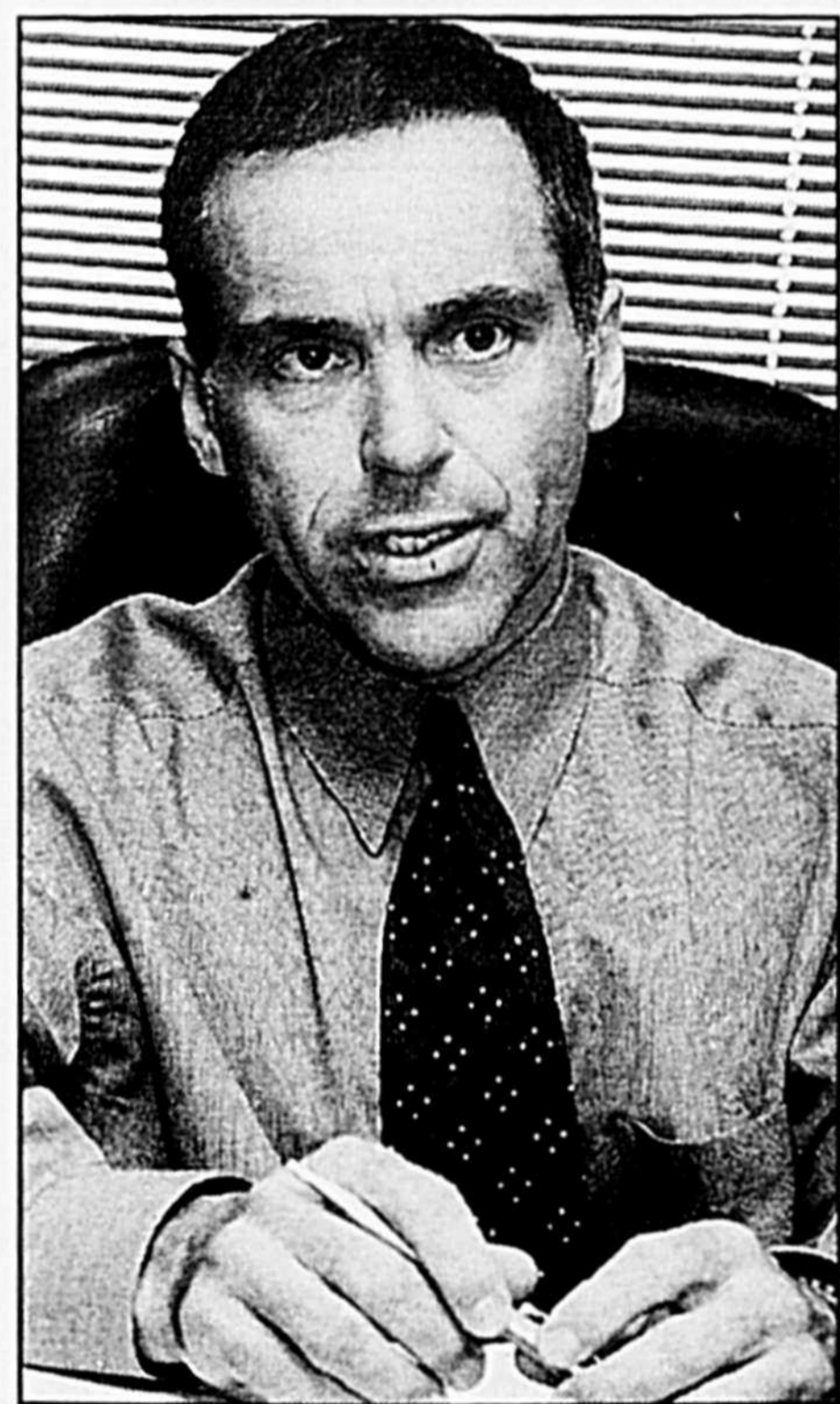
Depuis 60 ans

CENTRE-VILLE ST-HYACINTHE
1805 Des Cascades, St-Hyacinthe J2S 3J4
Tél.: (450) 774-4828 • Fax: (450) 774-3266

GALERIES ST-HYACINTHE
3200 Laframboise, St-Hyacinthe J2S 4Z5
Tél.: (450) 774-3621

LES PROMENADES DE SOREL
450, Boul. Poliquin, Sorel J3P 7R5
Tél.: (450) 746-0832

GALERIE D'ACTON
1530, rue Acton, Acton Vale, J0H 1A0
Tél.: (450) 546-4419



PPM — Patrick Deslandes

Jean Langelier

«Ça c'est passé drôlement en ce sens que mon père ne parlait jamais de son ouvrage à la maison. Il voulait cependant que ses enfants puissent posséder un bac parce qu'il avait vu beaucoup de ses clients connaître des difficultés lorsque les enfants ont succédé à leur père.»

«À un moment donné, il m'invite à souper et m'offre cette opportunité. Il me dit, j'ai un bon réseau de clients, mais je n'ai pas de relève. J'avais une formation en marketing et je ne m'orientais pas du tout dans ce domaine. Après avoir suivi une formation en assurances, j'ai fait mon arrivée ici en 1983.»

«Je suis un imprimeur; j'ai ça dans le sang»

■ MICHEL LAMARCHE

Marc Dumaine a eu une bien drôle d'ambition, il y a une dizaine d'années : devenir le «plus gros petit». Peu importe la signification réelle de cet objectif, le fondateur de l'Imprimerie Dumaine doit l'avoir atteint parce qu'il vise maintenant à consolider une entreprise qui a beaucoup grandi, surtout l'an dernier.

L'entreprise de 33 employés, sur la rue Trudeau, a doublé sa superficie au cours de la dernière année. Elle a aussi acheté une deuxième presse quatre couleurs grand format et procédé à l'acquisition de la Licorne, une firme spécialisée dans la conception graphique, qui apporte une expertise technique additionnelle à l'Imprimerie Dumaine. Quant aux ventes, elles ont atteint 2,6 millions\$.

«Mario (Héneault, son associé) et moi visons des ventes de quatre millions\$ en l'an 2000 et cinq millions\$ en 2001. Notre but est de consolider notre position dans le domaine de l'imprimerie, plutôt que de nous orienter vers le digital. Je suis un imprimeur; j'ai ça dans le sang.»

Peu de risques

C'est en 1988, à l'âge de 25 ans, que M. Dumaine s'est lancé en affaires pour de bon. Il ne s'aventurerait pas en territoire inconnu puisqu'il occupait

déjà un poste de pressier à l'Imprimerie La Providence depuis six ans. De son propre aveu, il n'avait que très peu à perdre.

«Comme je n'avais pas d'enfants ni de dettes, je ne risquais presque rien; tout ce que j'avais c'était un loyer et une voiture payée. J'ai donc décidé d'acheter deux presses afin de savoir si j'étais un entrepreneur en devenant ou simplement un très bon pressier!», explique M. Dumaine, encore propriétaire des deux presses.

«Mario (Héneault, son associé) et moi visons des ventes de quatre millions\$ en l'an 2000 et cinq millions\$ en 2001. Notre but est de consolider notre position dans le domaine de l'imprimerie, plutôt que de nous orienter vers le digital.»

Néanmoins, la journée inaugurale en «business» a été marquée d'un questionnement assez fondamental.

«Le premier matin, je me suis fait un café et je me suis demandé tout haut : qu'est-ce que je viens de faire là?», relate M. Dumaine, en éclatant de rire.

Pendant les huit premiers mois en affaires, M. Dumaine travaillait seul. Il effectuait la livraison, la représentation et travaillait même dans l'usine, qui se trouvait alors à l'angle de la rue Turcot et de l'avenue Vanier.

- Marc Dumaine

Ses parents, chacun à leur façon, l'ont aidé. Son père lui envoyait des clients et sa mère répondait aux appels, qui étaient transférés lorsque Marc prenait la route. Sa conjointe, Claudette Beauregard, l'a également appuyé. En fait, elle est devenue sa première employée, attitrée aux tâches administratives. Même des amis du quartier La Providence où il a passé plusieurs années de son adolescence, l'ont épaulé.

La réussite a été plus rapide que prévue et j'ai dû préparer un nouveau plan d'affaires.



Entrer dans une Parfumerie Dans un Jardin s'avère une expérience multisensorielle unique. On y découvre une multitude d'idées cadeaux ainsi que des produits de qualité offerts en plus de 40 parfums différents. Pour toute la famille!



MARYSE BAZINET
Propriétaire

Galerias St-Hyacinthe Tél. : (450) 773-2292

Coiff Beauté

Coiffeuse
depuis
1984

Femme
d'affaires
depuis
1988



Lucie Nadeau

Sources
d'inspiration
Congrès,
lectures,
films,
vidéos,
en vue
d'acquérir le
maximum de
connaissances.

C'est **la CREATIVITE**

C'est **les NOUVEAUX DEFIS**

C'est **la PASSION**

Pour une coupe de qualité, des couleurs qui se marient à votre personnalité, une tête unique

Salon

Coiff Beauté

Un numéro :
773-5064

Le Centre d'enseignement de l'anglais J.L. Inc.: ça vous dit quelque chose?



Zaida A. Roseberry
p.d.g.

Fondé en 1975 par Mme Jeannine Lagacé, il s'est solidement implanté au centre-ville de Saint-Hyacinthe et depuis il a continué à offrir ses services sans aucune interruption.

Reconnu depuis 1983 par le ministère de l'Éducation du Québec, il est maintenant agréé par le centre d'emploi Québec.

Voici un aperçu des différents services offerts par le Centre: cours en différentes

langues, service de traduction officielle, service d'interprète, tests d'évaluation sur les compétences linguistiques des candidats à des postes déterminés, sur demande des entreprises, cours d'immersion en anglais pour enfants et adolescents, formation en anglais pour les prestataires d'assurance-emploi, cours de rattrapage pour des étudiants de niveau primaire, secondaire, collégial et universitaire.

Ce qui caractérise particulièrement le Centre, ce sont ses exigences particulières: haute qualification des professeurs qui doivent posséder au minimum un baccalauréat dans la langue enseignée; suivre obligatoirement une formation individuelle d'une durée de 80 heures et être polyvalents afin de répondre aux besoins spécifiques de chaque élève.

Depuis toujours le Centre a su s'adapter aux diffé-

rents changements politiques, économiques et sociaux afin de répondre aux nouveaux besoins et exigences de la société.

Notre plus grand souci, c'est de transmettre l'importance de l'apprentissage d'une autre langue, soit comme culture personnelle, soit pour les voyages ou encore pour améliorer sa compétence professionnelle.

En effet, de plus en plus, nous assistons à l'ouverture des sociétés, des pays et aussi à la mondialisation des marchés.

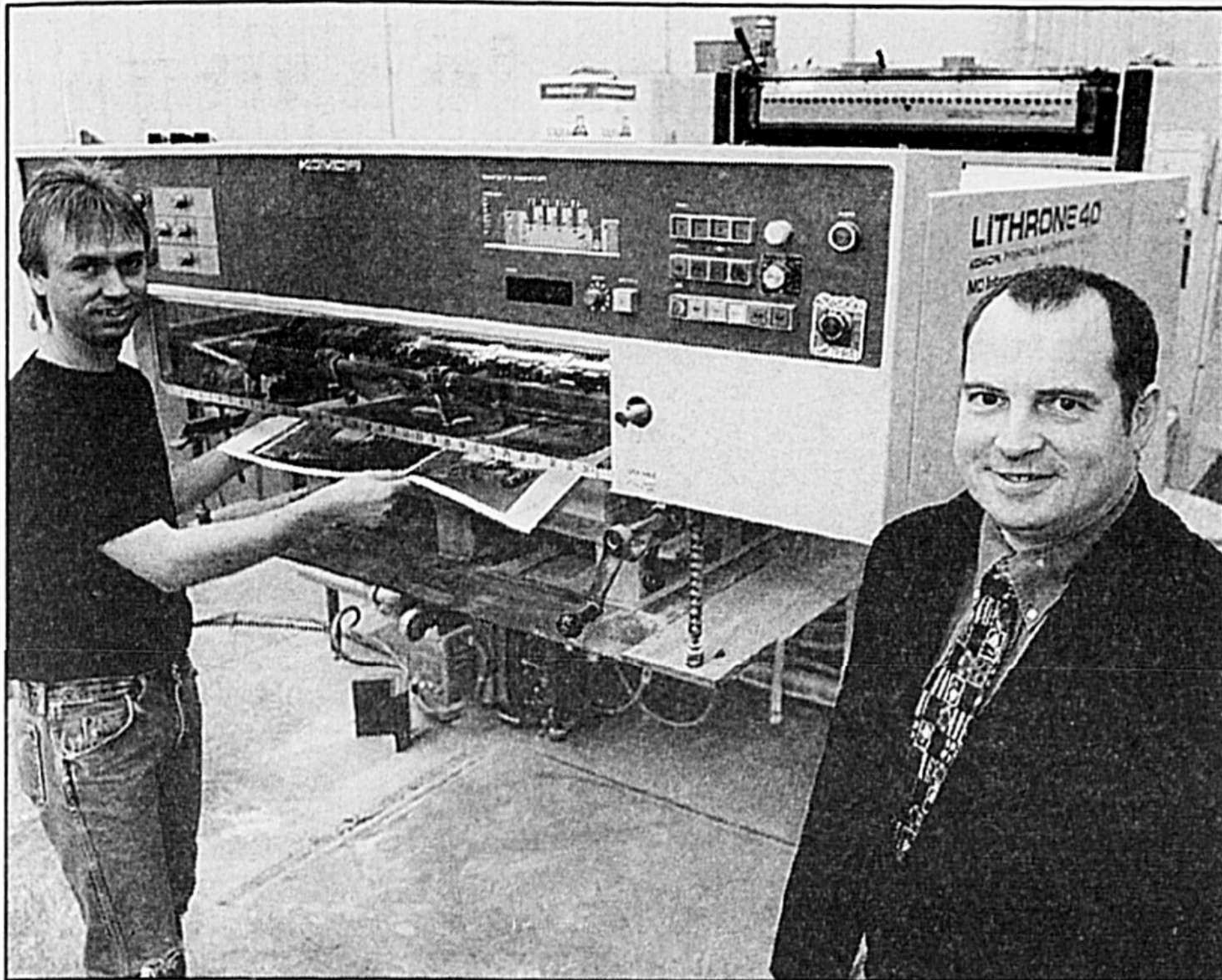
Nous devons nous ouvrir à cette nouvelle dimension. Nous sommes à même de constater comment la connaissance de deux ou trois langues peut nous créer bien des ouvertures au niveau de l'emploi.

Et, si demain, d'autres exigences pointent à l'horizon, nous serons toujours là, prêts à y répondre.



Centre d'Enseignement de l'Anglais J.L. Inc.

1626, rue des Cascades, Saint-Hyacinthe (450-774-8486)
(Le coût des cours est déductible de votre impôt.)



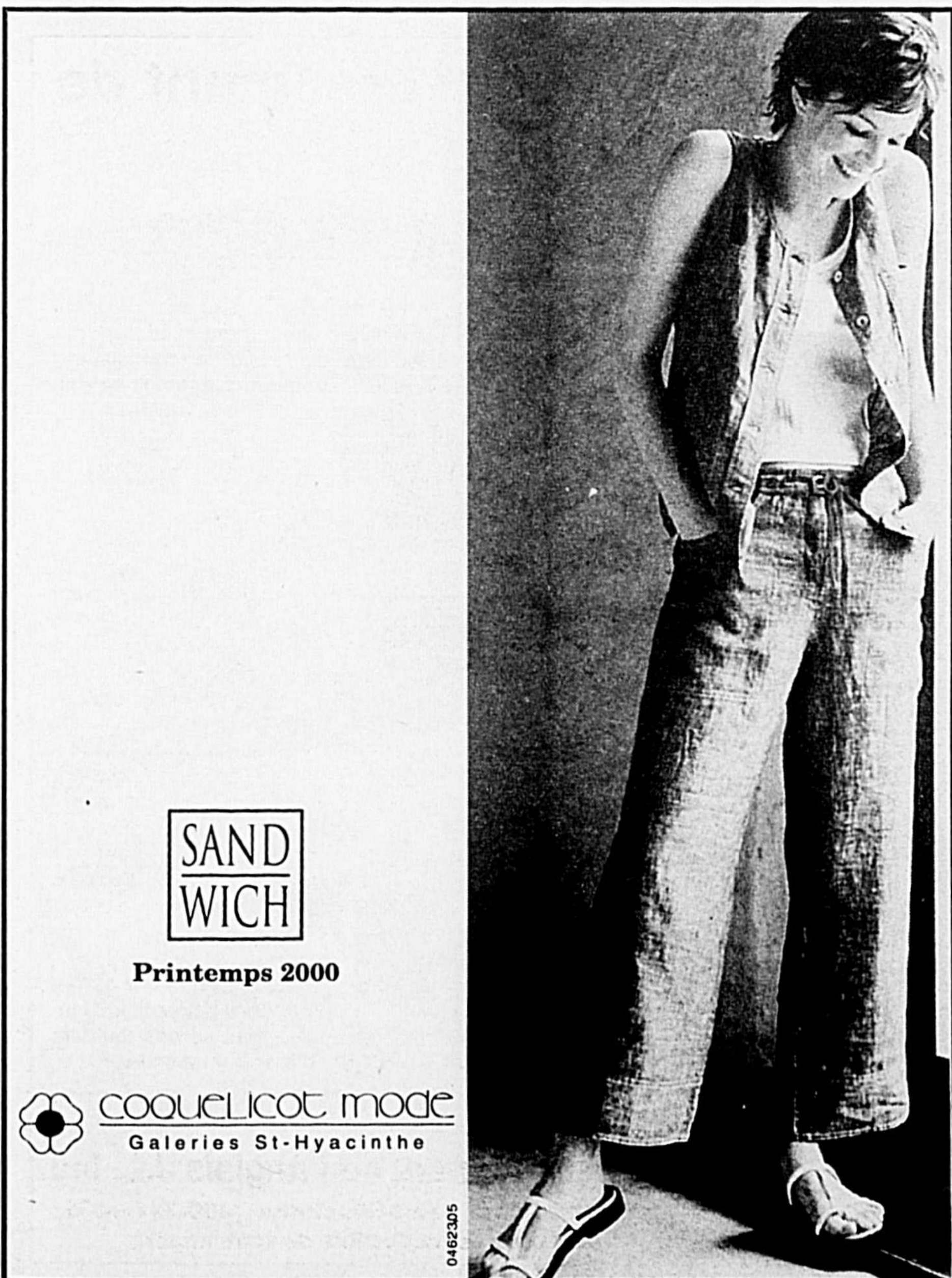
PPM — Patrick Deslandes

Michel Therrien, le premier pressier embauché par Marc Dumaine, occupe maintenant le poste de chef-pressier. Il travaille sur la plus importante presse 'quatre couleurs process' de l'entreprise.

L'entrepreneur de 37 ans avait ciblé une clientèle et un champ d'action dont il ne visait pas nécessairement à sortir. Mais après cinq ans où les affaires ont prospéré à un rythme constant et même un peu surprenant, il a dû réorienter son tir.

«Lorsque j'ai commencé, je ne voulais pas toucher aux «quatre couleurs process». Je pensais m'en tenir seule-

ment aux cartes d'affaires et aux entêtes de lettres, d'enveloppes et de factures. La réussite a été plus rapide que prévue et j'ai dû préparer un nouveau plan d'affaires. C'est là que j'ai décidé d'acheter une presse deux couleurs, de chercher du personnel et de le former», de déclarer M. Dumaine, un homme pour qui l'attitude positive est la clé de la réussite.



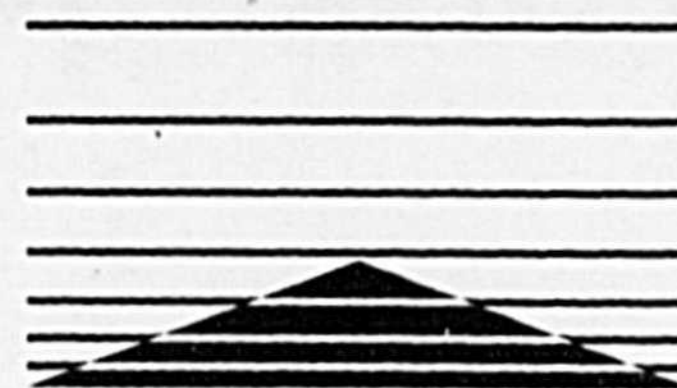
SAND
WICH

Printemps 2000



COQUELICOT mode
Galeries St-Hyacinthe

0462305



LANGELIER ASSURANCES

**Une équipe qui partage votre passion
des affaires**



**Des professionnels de l'assurance
à votre service**

Offrir à ses clients une complète tranquillité d'esprit!
Voilà la mission première du courtier d'assurance

LANGELIER ASSURANCES
assume cette responsabilité depuis près de 60 ans.

Pour atteindre cet objectif,
l'équipe des conseillers professionnels de
LANGELIER ASSURANCES mise sur :

- Une analyse exhaustive de vos besoins.
- Un support hors du commun assuré par la rigueur de nos méthodes de travail et par la compétence de nos collaborateurs;
- Une tarification des plus avantageuses conférée par notre important pouvoir d'achat.



- ASSURANCE DES ENTREPRISES
- ASSURANCE AUTOMOBILE ET HABITATION
- ASSURANCE-VIE, ASSURANCE-SALAIRE ET SERVICES FINANCIERS

2500, boul. Casavant Ouest, Saint-Hyacinthe Qc. J2S 7R8

(450) 773-8435

Montréal (514) 745-8435 • Télécopieur (450) 773-8722

0454500

Je ris mon été
"PATIO" NÉMENT



AUVENTS MASKOUTAINS

3^e GÉNÉRATION Inc.



Imaginez
dès maintenant
où vous pourriez
passer votre été

Auvents Maskoutains 3^e Génération Inc.

Le Centre de la Toile

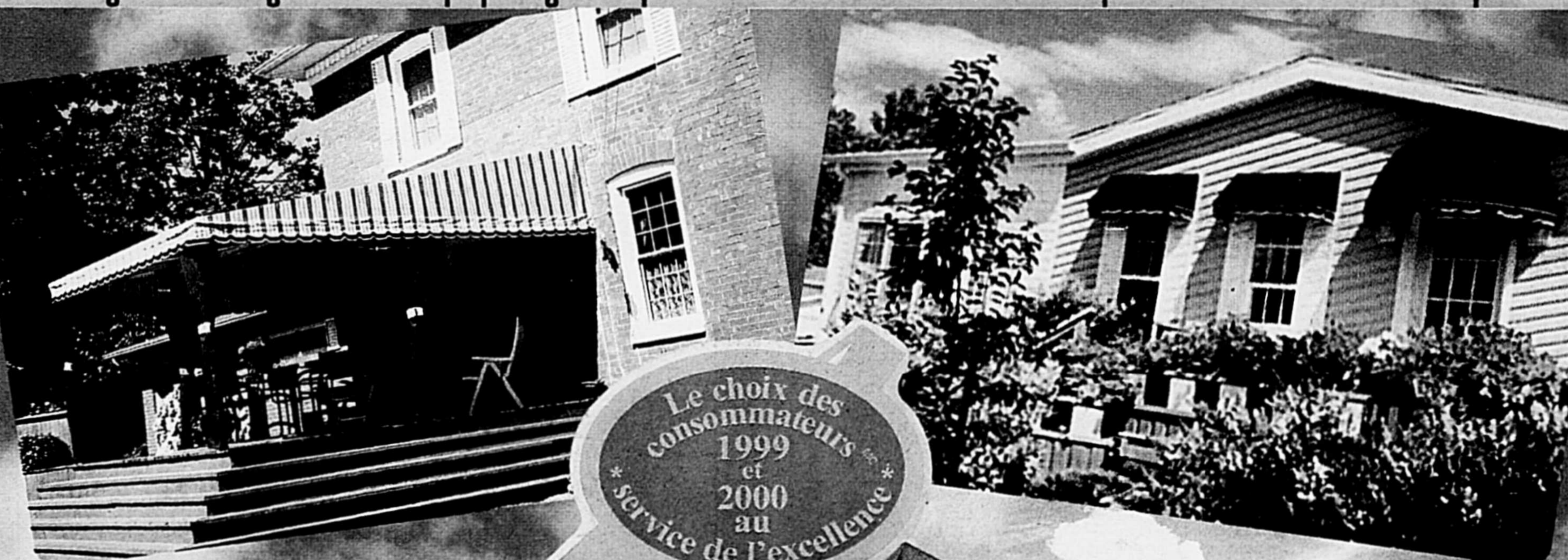
VENTE CONFECTION REPARATION DE TOILE DE TOUT GENRE

17120

Spécialiste en armature
d'aluminium blanche

Confection et réparation
de toiles de tous genres

M. Guy Beaurivage et son équipe dynamique vous invitent à leur stand pour un choix visuel complet.



Nous serons présents
à l'Expo-Habitat
de Saint-Hyacinthe
du 6 au 9 avril.



17 120, rue Saint-Louis, Saint-Hyacinthe Tél. : (450) 774-6686 www.auventsmaskoutains.qc.ca Fax : (450) 773-2240