

DÉCOUVRIR ET S'INSPIRER DES ENTREPRISES D'ICI

OCTOBRE 2025 | VOLUME 26

trouvailles

KARL MONGRAIN | MONGRAIN

Les couleurs du possible

PORTRAITS INSPIRANTS

Mongrain, MJR Coaching,
Centre Rozo et Allan Bonilla
– Courtier immobilier

PUBLICATION CRÉÉE
ET PROPULSÉE PAR

ccitb.

AVEC L'APPUI
FINANCIER DE





trouvailles



OCTOBRE 2025 | LES COULEURS DU POSSIBLE

Trouvailles est publié par la Chambre de commerce et d'industrie Thérèse-De Blainville (CCITB), un réseau d'affaires qui **propulse le succès des entreprises d'ici** en offrant une variété de services d'accompagnement et de soutien facilitant leur chemin pour y arriver.

DÉPÔTS LÉGAUX

Bibliothèque et Archives Canada
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
ISSN 2817-8254 (imprimé)
ISSN 2817-8262 (en ligne)

CCITB

141, rue Saint-Charles, bureau 202
Sainte-Thérèse (Québec) J7E 2A9
450 435-8228
ccitb.ca | info@ccitb.ca

COORDINATION

Sabrina Renaud
et Noémie Beauchamp

GRAPHISME

Élisabeth Renaud-Massy
agenceekla.com

PHOTOGRAPHIE

Sylvain Fortier
clairobscurmultimedia.com

PARTENARIAT

Nous reconnaissons l'appui financier de la MRC de Thérèse-De Blainville dans la réalisation de ce magazine.



Ce magazine est
imprimé sur du papier
certifié carboneutre



MERCI À NOS PARTENAIRES PRESTIGE



SOMMAIRE

OCTOBRE 2025 – LES COULEURS DU POSSIBLE

Découvrir et s'inspirer des entreprises d'ici.

Portraits inspirants.

Karl Mongrain
MONGRAIN | EN COUVERTURE

06

Sophie Roy
CENTRE ROZO

14

Marie-Josée Robert
MJR COACHING

08

Allan Bonilla
**COURTIER IMMOBILIER
CHEZ RE/MAX CRYSTAL**

20

S'informer.

11

Ce que les non-membres
manquent sans le savoir...

7 astuces pour réseauter
efficacement quand on débute

23

Évoluer.

16

Le mentorat d'affaires : un levier
stratégique pour les entrepreneur·e·s

Se mobiliser.

24

Qu'est-ce qu'une Aile locale ?

Dossier spécial.

Prêts pour l'IA dans nos entreprises.

18

L'êtes-vous ? Passez de la curiosité à l'action !





COMMERCE ET D'INDUSTRIE
THERÈSE-DE BLAINVILLE

L'ÉDITO.

L'ÉDITO.

04

Les couleurs du possible.

L'entrepreneuriat, c'est oser explorer de nouvelles pistes et donner vie à ses idées. Les couleurs du possible ne sont pas des teintes physiques, mais la richesse infinie des idées et des opportunités qui s'offrent aux entrepreneur-e-s.

**Chaque initiative et chaque projet
ajoute sa propre nuance à cette
palette en constante évolution.**

05

**Dans cette édition d'octobre, nous partons
à la rencontre d'entreprises et de personnes
qui tracent leur voie avec conviction.**

Le Centre Rozo, qui place l'humain et la créativité au cœur de ses activités, Mongrain, avec sa vision d'affaires qui allie rigueur et innovation, Allan Bonilla – Courtier immobilier, qui accompagne ses clients avec proximité et expertise, ainsi que MJR Coaching, qui propulse les entrepreneur-e-s et les aide à faire briller leur plein potentiel.

Nous abordons également un chantier d'actualité : l'intelligence artificielle. À travers le projet « Prêts pour l'IA dans nos entreprises », nous explorons les opportunités et les défis de cette technologie, afin de mieux comprendre comment elle peut devenir un outil concret au service de nos entreprises.

Une édition pour inspirer, éclairer et, surtout, donner envie d'avancer. Bonne lecture,

L'équipe Trouvailles

Sabrina & Noémie



06

Mongrain : bâtir avec audace et humanité.

Dans le paysage québécois de la construction, peu d'entreprises familiales traversent les décennies avec autant de détermination et de capacité de se réinventer que Mongrain. Fondée en 1955 et aujourd'hui dirigée par Karl Mongrain, troisième génération à la barre, l'entreprise célèbre cette année un anniversaire marquant : 70 ans d'expertise.

Rien ne prédestinait Karl à reprendre l'entreprise familiale. Passionné d'aviation – il détient même une licence de pilote commercial – il rêvait

d'horizons différents. Mais c'est finalement dans l'entrepreneuriat qu'il a trouvé un terrain de vol à sa mesure. Près de 30 ans plus tard, il a transformé Mongrain en y insufflant une vision unique : conjuguer performance, innovation et facteur humain.

Transformer un milieu exigeant

Karl ne cache pas les défis de la construction, un univers où marges serrées, coordination complexe et grands projets s'entrecroisent. Plutôt que de se laisser freiner par ces réalités, il a choisi d'aborder les chantiers autrement : en misant sur la confiance

et sur des partenariats solides. Pour lui, la clé du succès réside dans la capacité des parties prenantes à avancer ensemble. Le chantier de l'hôpital de Vaudreuil, d'une ampleur exceptionnelle, en est la preuve éloquente : « Ce fut un projet 10 sur 10, parce que toutes les équipes ont réellement collaboré », souligne-t-il.

L'audace de l'innovation humaine

Si Mongrain a élargi son expertise – de l'isolation à l'enveloppe complète du bâtiment –, c'est sa vision humaine qui fait toute la différence. Le Campus Vert Mongrain, à Mirabel, illustre parfaitement cette approche : 500 000 pieds carrés mêlant zones de travail extérieures, étang, écurie et espaces de détente. « J'ai voulu créer un lieu où il fait bon travailler et où chacun peut se ressourcer. Voir mon équipe évoluer dans un environnement comme celui-ci, c'est ma plus grande fierté », confie Karl.

Préparer l'avenir

Aujourd'hui, Karl prépare l'avenir avec la volonté de transmettre une entreprise qui continue de rêver et d'innover. Pour lui, préparer la relève ne se limite pas à imaginer la quatrième génération à la tête de l'entreprise, mais consiste surtout à créer des fondations solides : des processus efficaces, une culture d'entreprise claire et des équipes capables de relever des projets ambitieux.

Avec sa passion pour la nature, son intensité assumée et sa vision tournée vers l'innovation durable, Karl Mongrain illustre une certitude : bâtir, ce n'est pas seulement ériger des murs, c'est créer des ponts humains.

07

L'audace est un moteur de mes décisions : oser sortir du cadre, investir dans l'humain autant que dans les chantiers, et bâtir une organisation où performance et plaisir coexistent.



Karl Mongrain | **MONGRAIN**

[MONGRAIN.CA](https://mongrain.ca)



MJR Coaching: révéler le potentiel des entrepreneurs.

08

Le coaching comme mission de vie

Depuis treize ans, Marie-Josée Robert consacre son énergie à un métier qui la passionne: le coaching d'affaires. Aux côtés de son conjoint, elle accompagne autant des entrepreneurs que des gestionnaires et leurs équipes, avec une conviction profonde: chacun peut aller plus loin lorsqu'il est bien accompagné.

« Je me vois comme une partenaire de mes clients. Mon rôle, est d'accompagner mes clients à transformer leurs défis en opportunités et qu'ils aient une entreprise alignée avec leurs valeurs et leurs objectifs. »

Et les résultats parlent d'eux-mêmes: plus de la moitié de sa clientèle suit du coaching et des formations avec elle depuis plus de dix ans, signe de résultats constants et d'un lien de confiance solide et durable.

Des valeurs au cœur de l'accompagnement

Son approche repose sur ses trois valeurs fondamentales – liberté, amour et honnêteté – qu'elle incarne au quotidien. Pour elle, le coaching n'est pas une question de performance à tout prix, mais



Marie-Josée Robert | MJR COACHING

[MJRCOACHING.CA](https://mjrcoaching.ca)

MJRcoaching™



09

d'équilibre et d'alignement. Sortir le meilleur des gens, les aider à déléguer, à gérer leurs priorités et les voir atteindre leurs objectifs, voilà ce qui nourrit sa mission.

Des projets inspirés par ses clients

Toujours à l'écoute, Marie-Josée développe ses projets en fonction des besoins exprimés par sa clientèle. Ses formations sur le leadership, la communication ou la gestion du changement sont nées de demandes concrètes. Ses séjours clés en main de formation dans les Caraïbes, devenus une véritable marque de commerce, répondent eux aussi à une volonté des clients: apprendre autrement, dans un cadre propice au recul et à l'inspiration.

« J'aime être dans ma zone de créativité et créer des projets avec mes clients. Être entrepreneure, c'est avant tout une histoire d'équipe », souligne-t-elle. Son livre illustre bien cette philosophie

collaborative: chacun des 26 chapitres a été co-écrit avec un client, à partir d'un thème qui le représentait.

Miser sur la relève et la collaboration

En plus de son travail auprès des entrepreneurs, Marie-Josée s'investit dans la formation de futurs coachs. Sa vision est de faire rayonner la profession et de contribuer à l'essor de coachs de qualité au Québec. Loin de voir les autres coachs comme des concurrents, elle croit à la force de l'écosystème et à la richesse de la complémentarité.

Croire au potentiel humain

De ses premières expériences en entrepreneuriat il y a 28 ans jusqu'à aujourd'hui, le fil conducteur de son parcours reste clair: faire sortir le plein potentiel humain et donner aux autres les moyens de se dépasser et d'atteindre leurs objectifs.

AU DELÀ

DE L'IMAGE...

...IL Y A L'ÉMOTION

Une émotion qui nous inspire
et qui nous passionne!

CLAIR
OBSCUR
MULTI MÉDIA

PHOTOGRAPHIES
PROFESSIONNELLES

PRODUCTION VIDÉO

CLAIROBSCURMULTIMEDIA.COM

S'INFORMER

Ce que les non-membres manquent sans le savoir...

Vous connaissez nos événements, nos formations et nos publications. Mais si vous n'êtes pas encore membre de la CCITB, vous passez à côté d'occasions précieuses. **Voici ce que plusieurs découvrent en s'abonnant... et qu'ils auraient aimé savoir plus tôt.**

Des connexions qui changent tout

Des collaborations, des client-e-s, des partenaires, des ami-e-s même. Être membre, c'est être entouré-e de personnes qui vivent des réalités similaires.

Des ressources concrètes

Formations, conseils, outils, ateliers... On vous aide à avancer avec du contenu pertinent, pensé pour votre quotidien d'entrepreneur-e ou de gestionnaire.

Une vraie visibilité

Quand vous faites partie du réseau, on parle de vous. On vous aide à rayonner, sans que vous ayez à lever la main chaque fois.

Venez nous découvrir! Vous verrez, ce n'est pas un réseau fermé, c'est une communauté ouverte.



Un coup de pouce dans les bons moments (et les plus durs)

Un défi, un doute, une décision à prendre? Vous pouvez compter sur l'appui du réseau de la CCITB. Parce qu'ensemble, on va plus loin.

Un sentiment d'appartenance

Une communauté qui vous reconnaît, vous écoute et vous soutient. Et dans le parcours entrepreneurial... ça fait toute la différence.

[CCITB.CA/MEMBRES/DEVENIR-MEMBRE](https://ccitb.ca/membres/devenir-membre) →

Balado Gonflé à bloc: une toute nouvelle saison!

Partez à la découverte de parcours professionnels inspirants avec Eve-Marie Mathieu, fondatrice de Idolem Yoga Chaud Lorraine, qui accueille six invité-e-s pour des conversations authentiques. Entre défis relevés et succès marquants, ces entrepreneur-e-s partagent leurs expériences sans filtre.

Le premier épisode est maintenant en ligne!



Geneviève Everell, fondatrice de Sushis à la maison

De sa passion pour les sushis à seulement 19 ans à la création de la plus grande entreprise du genre au Québec, elle démontre qu'avec détermination, tout est possible.

Entrepreneure, autrice, combattante et lauréate au Gala des Prix Géméaux, Geneviève partage avec nous un parcours inspirant, rempli d'audace, de créativité et d'authenticité.



ÉCOUTER LE BALADO →

Cette saison, vous découvrirez
également les récits de...



Une série captivante
pour puiser inspiration
et motivation auprès
de celles et ceux qui
osent rêver grand.

DÉCOUVRIR LE BALADO →





14

Le Centre Rozo : au cœur de la santé globale.

Fondé en janvier 2012 par Sophie Roy, masso-kinésithérapeute et naturopathe, le Centre Rozo est né d'un désir clair : rassembler sous un même toit des thérapeutes variés afin d'offrir une approche complète du mieux-être. Dès ses débuts, l'équipe proposait des services de massothérapie, d'ostéopathie, d'acupuncture et de naturopathie. Au fil des années, l'aventure a pris de l'ampleur. Après un déménagement en 2013 à Blainville, le Centre occupe aujourd'hui des locaux accueillants où travaillent 19 collaborateurs, affectueusement appelés les « rozés » par leur fondatrice.

Ce qui distingue le Centre Rozo, c'est avant tout sa vision globale de la santé. Ici, chaque personne est perçue dans sa singularité : son histoire, son parcours, ses besoins particuliers. Plutôt que d'appliquer une formule universelle, l'équipe adapte ses interventions pour accompagner chacun vers ses objectifs de bien-être, que ce soit la détente, la gestion du stress ou la santé globale.

Sophie Roy | **CENTRE ROZO**

[CENTREROZO.COM](https://centrerozo.com) →

CENTRE
Rozo

Une ambiance unique

Dès l'entrée, les visiteurs sentent que Rozo n'est ni une clinique traditionnelle ni un spa impersonnel. L'atmosphère y est à la fois professionnelle et familiale. Les clients viennent pour soulager une douleur, gérer une période de stress ou simplement se gâter. Les générations se croisent : bébés, parents, grands-parents. Chaque passage devient une expérience humaine, empreinte de chaleur et de positivité. Une autre originalité du Centre réside dans ses populaires soins de saison. Ce sont des soins adaptés à la saison style coconning avec une attention particulière à la routine de soin ainsi qu'aux produits tout en maximisant l'expérience avec de l'aromathérapie.

« Les gens repartent
en se disant : j'ai pris soin
de moi, à mon rythme,
et je me sens mieux. »



L'émergence de la beauté holistique

Au cours de la dernière année, un département a pris une place importante : la beauté holistique. Cette approche considère la peau comme un miroir de l'état global du corps. Nos émotions, notre niveau de stress ainsi que les facteurs environnementaux se reflètent à travers notre peau et peuvent en influencer l'état. Le Centre propose désormais des soins de corps, de l'acupuncture esthétique, de la madérothérapie et plus encore. On y retrouve également des soins visage détente réalisés avec Gaya, la gamme maison de produits naturels créée par Sophie. L'objectif est d'offrir des solutions naturelles et complémentaires pour renforcer la confiance et le mieux-être des clients.

L'essence du Centre Rozo

Au-delà des soins, le Centre Rozo incarne un lieu d'accompagnement humain et enthousiaste. L'équipe s'implique activement dans le développement des nouveaux services, et chaque thérapeute y apporte ses couleurs, son expertise et sa personnalité.

Pour Sophie, il est essentiel de ne pas attendre avant de prendre soins de soi. Elle applique aussi cette vision à l'entrepreneuriat qui repose sur un équilibre simple :

« Chaque idée doit passer trois
filtres : ai-je le temps, ai-je les moyens
et est-ce que ça va être le fun ? »

Ce principe guide l'évolution du Centre, qui demeure fidèle à sa mission première : aider chacun à cultiver sa santé globale, dans toutes ses dimensions.

15

LE MENTORAT D'AFFAIRES : un levier stratégique pour les entrepreneur·e·s.

16

Le mentorat d'affaires à la CCITB, c'est l'opportunité de profiter de l'expérience d'un·e mentor·e pour guider vos décisions et développer vos compétences, peu importe votre domaine d'activité.

Pourquoi devenir mentoré·e ?

- Accéder à l'expérience d'un·e entrepreneur·e ayant déjà relevé les défis que vous rencontrez.
- Développer vos compétences en gestion, leadership et prise de décision.
- Recevoir du soutien et briser l'isolement souvent ressenti par les entrepreneurs.
- Accélérer votre croissance : les mentoré·e·s ont deux fois plus de chances de franchir le cap des 5 ans en affaires.

Pour qui ?

Que vous soyez en démarrage ou en expansion, le mentorat est ouvert à toutes et tous les entrepreneur·e·s qui souhaitent :

- Surmonter des obstacles précis.
- Explorer de nouvelles compétences ou perspectives.
- Élargir leur réseau professionnel.



17

Comment ça fonctionne ?

Le programme CCITB propose :

- Un jumelage personnalisé selon vos besoins et votre profil.
- Des rencontres régulières adaptées à votre rythme et vos objectifs.
- Un accompagnement confidentiel et bienveillant pour échanger librement sur vos défis et aspirations.

Faits saillants sur le mentorat à la CCITB

30

mentor·e·s bénévoles
en 2024-2025

10 à 40 ans

d'expérience chez les mentor·e·s
entrepreneur·e·s pour la plupart
toujours actifs dans leur entreprise

40

jumelages réalisés
annuellement

Prêt·e à franchir le pas ?

Découvrez notre programme de mentorat d'affaires, en association avec le Réseau Mentorat

[CCITB.CA/MENTORAT-DAFFAIRES](https://ccitb.ca/mentorat-daffaires) →

prêts pour l'IA

dans nos entreprises.

Vous êtes curieux à propos de l'IA, mais vous ne savez pas par où commencer ni comment éviter les pièges?

Partout en entreprise, on entend la même chose : l'intelligence artificielle pique la curiosité, mais les équipes manquent de temps pour bien comprendre l'IA et l'intégrer dans leurs actions quotidiennes. Surtout, elles veulent des gains rapides, pas des projets lourds.

C'est de là qu'est né Prêts pour l'IA : **démystifier, inspirer et faire passer à l'action!**

On s'est entouré d'un expert en intelligence artificielle pour expliquer et clarifier ce que l'IA peut faire concrètement dans une entreprise.

3 volets pour aller au-delà de la curiosité :

01

La conférence : L'IA enfin démystifiée, passez de la curiosité à l'action

On y parle d'usages concrets, de risques réels et d'opportunités stratégiques liés à l'intelligence artificielle, avec un objectif clair sur l'action immédiate.

On est loin de la théorie, puisque cette conférence vous propose une approche résolument pragmatique : comment déployer dès maintenant des solutions d'IA dans les entreprises pour automatiser des tâches, augmenter la productivité et réduire les coûts.

À travers des exemples récents et accessibles, on vise à vous donner des solutions, les connaissances et les outils pour prendre des décisions technologiques éclairées, applicables dès maintenant.

La conférence a eu lieu le 29 janvier 2026 | 17 h à 19 h
Centre de formation des Nouvelles-Technologies, Sainte-Thérèse



David Proulx, conférencier et expert IA
PDG et cofondateur Bullseye AI/
Cofondateur HoloMD

Entrepreneur en série. Spécialiste de l'IA pragmatique. Il cofonde **Bullseye AI** et aide les entreprises à créer des agents et des automatisations qui livrent des gains rapides. Il est aussi cofondateur et **Chief AI Officer** chez **HoloMD**.

On l'aime surtout parce qu'il parle d'affaires avant de parler de techno.

02

Le balado : L'IA en action, histoires d'entreprises d'ici

On rencontre des entrepreneur.e.s qui racontent, sans filtre et sans jargon technologique, **un défi précis** (production, inventaire, logistique, service, RH), **ce qu'ils ont tenté** avec l'IA et les **résultats obtenus**. David Proulx, notre expert IA, guide la discussion pour tirer des leçons claires et applicables dès maintenant.

Faites le plein d'idées concrètes, comprenez **ce qui marche vraiment** et évitez **les pièges**. Chaque épisode vous donne des pistes simples à tester chez vous, que vous soyez une entreprise manufacturière, un distributeur, grossiste ou une PME.

Soyez à l'affût! Le premier épisode sera diffusé en novembre sur les principales plateformes d'écoute.

Vous voulez passer de l'autre côté du micro?

On cherche **12 entreprises** prêtes à partager leur expérience ou leur défi à explorer.

C'est 100 % gratuit.
On vous accompagne avant l'enregistrement pour cadrer le sujet et mettre en lumière vos questionnements ou apprentissages en lien avec l'IA.

Proposez votre entreprise :
jdamours@ccitb.ca

03

Les rencontres – 3 h pour passer des idées à l'action

On se réunit en groupe pour des échanges approfondis, le tout animé par notre expert IA, David Proulx.

Ce que l'on fait :

- On revient sur les passages clés de la conférence
- On fait une mise à jour des plus récentes nouvelles concernant l'IA
- On passe ensuite en mode atelier-échanges : exemples concrets, réponses à vos questions, partage de bonnes pratiques, etc.

Pourquoi y participer?

Parce qu'en 3 heures, on évite des semaines d'essais-erreurs. On repart avec des **priorités claires, des premières étapes** et des **outils concrets** à tester dès le retour au bureau.

Choisissez la date qui vous convient :

24 mars 2026

28 avril 2026

D'autres dates seront annoncées pour février, mai et juin 2026.

En ligne

145 \$ (si vous avez déjà assisté à la conférence du 29 janvier 2026.)

200 \$ (si vous n'avez pas assisté à la conférence du 29 janvier 2026; vous recevrez alors la vidéo de la conférence.)

Projet propulsé par

ccitb

Avec la participation financière du

cem conseil
emploi
métropole

En partenariat avec

B Bullseye Ai

CFNT
Le centre connecté

Prêts pour l'IA dans nos entreprises

Allan Bonilla: un parcours guidé par l'humain.

20



Derrière chaque projet immobilier, il y a bien plus qu'une maison, un immeuble ou un condo. Il y a des rêves, des ambitions, des tournants de vie. Pour Allan Bonilla, courtier immobilier chez RE/MAX Crystal, c'est précisément cet aspect humain qui donne tout son sens à son métier.

Avant de plonger dans l'univers du courtage, Allan a accumulé plus de vingt années d'expérience en gestion et en service à la clientèle. Ces expériences lui ont permis de développer une rigueur exemplaire, une vision entrepreneuriale solide et surtout, une grande capacité d'écoute des besoins des autres.

Au fil du temps, un constat s'est imposé à lui: ce qui l'anime profondément, c'est le contact humain et la possibilité de jouer un rôle concret dans la vie des gens. Animé par ce désir d'accompagner, il a choisi de réorienter sa carrière vers le courtage immobilier. Pour Allan, c'était la suite logique: un milieu où il pouvait combiner son expertise en affaires, son sens du service et son désir d'aider les gens à réaliser leurs projets.

Une approche centrée sur l'écoute et la confiance

Ce qui distingue Allan Bonilla, c'est son approche profondément personnalisée. Pour lui, chaque client représente une histoire unique et mérite une attention entière. Il ne voit pas les transactions comme de simples chiffres ou dossiers, mais comme des parcours de vie où il a la chance de jouer un rôle clé.

« Je veux rester proche de mes clients, vivre leurs émotions avec eux et trouver les solutions qui vont vraiment leur convenir. Mon rôle, c'est de les guider et de défendre leurs intérêts comme s'ils étaient les miens. »

21

Cette proximité se traduit par une écoute active et une disponibilité qui rassure. Qu'il s'agisse d'un achat ou d'une vente importante, Allan s'investit avec la même intensité. La transparence, la confiance et l'intégrité sont au cœur de chacune de ses démarches.

De l'expérience entrepreneuriale à l'immobilier

Étant aussi entrepreneur, Allan comprend mieux que quiconque les défis liés à la prise de décision et à l'investissement. Cette expérience le rend particulièrement sensible aux enjeux financiers, logistiques et émotionnels que ses clients traversent. Il met à profit son sens de la planification et son réseau bien établi pour offrir un accompagnement complet.

À travers les différentes étapes – évaluation, mise en marché, négociation, clôture – Allan prend soin de vulgariser le processus, de préparer ses clients et de leur offrir une vision claire des options disponibles.

Plus qu'un courtier: un allié

Pour Allan Bonilla, le courtage immobilier est avant tout une aventure humaine. Sa plus grande satisfaction vient du moment où il voit ses clients franchir une étape marquante de leur vie avec confiance et sérénité. Qu'il s'agisse de remettre les clés d'une première maison ou de conclure avec brio une négociation serrée pour la propriété tant convoitée, chaque réussite est pour lui une victoire partagée.

Avec son parcours riche, son énergie contagieuse et son approche axée sur l'humain, Allan incarne parfaitement la devise des «couleurs du possible»: transformer les idées et les ambitions en projets bien concrets.



Allan Bonilla |
COURTIER IMMOBILIER
CHEZ RE/MAX CRYSTAL

ALLANBONILLA.COM →



Service de développement économique et entrepreneuriat

AVEC VOUS, À CHAQUE ÉTAPE DE VOTRE
PASSION ENTREPRENEURIALE!

Service gratuit et personnalisé

- Notre accompagnement est adapté à votre secteur d'activité: commerce de détail, transformation agroalimentaire, manufacturier, tourisme, culture, économie sociale, économie circulaire, services, technologies de l'information, etc.
- Notre mission est de fournir aux entrepreneur.e.s les outils nécessaires pour réussir, y compris les solutions financières telles que les **subventions** ou les **prêts (FLI/FLS)** jusqu'à **250 000 \$**.

Contactez nous !

☎ 450-621-5546
🌐 www.mrc-tdb.org
✉ dee@mrc-tdb.org
📍 201-304, boulevard Curé-Labelle
Sainte-Thérèse, Québec. J7E 2X6



www.mrc-tdb.org



7 ASTUCES POUR RÉSEAUTER EFFICACEMENT QUAND ON DÉBUTE.

Vous venez de vous lancer en affaires? Vous participez à votre premier événement de réseautage? Vous n'êtes pas seul-e.

C'est normal de ressentir un peu de stress la première fois. Mais bonne nouvelle: réseauter efficacement n'est pas réservé aux personnes extraverties. C'est avant tout une question d'attitude, de préparation... et d'authenticité.

Voici 7 astuces pour vous sentir à l'aise, faire de belles rencontres et en tirer quelque chose de concret:

1. Définissez votre objectif

Pourquoi participez-vous à cet événement? Trouver des clients, partenaires ou simplement découvrir votre milieu?

2. Préparez une courte présentation

En une ou deux phrases, dites qui vous êtes, ce que vous faites et pour quoi.

3. Soyez curieux-se

Posez des questions et intéressez-vous sincèrement aux autres.

CONNECTER.



4. Osez aller vers les gens

Un simple « Bonjour, qu'est-ce qui vous amène ici? » ouvre la porte aux échanges.

23

5. Ayez vos contacts à portée de main

Cartes, QR code LinkedIn ou profil numérique: pratique pour échanger et faire un suivi.

6. Notez les détails

Prénom, entreprise, sujet de conversation: un petit mot personnalisé après l'événement fait toute la différence.

7. Pratiquez régulièrement

Le réseautage s'améliore avec l'expérience. Chaque rencontre vous rend plus à l'aise.

ASTUCE CCITB Participez à nos événements et profitez d'un cadre accueillant pour apprendre, rencontrer et progresser dans votre parcours entrepreneurial.

[CCITB.CA/CALENDRIER](https://ccitb.ca/caendrier) →

Les Ailes locales de la CCITB.

UNE PERSONNE-RESSOURCE, DES OUTILS ET DES PROJETS DÉDIÉS AUX ENTREPRISES DE VOTRE VILLE

24

Qu'est-ce qu'une Aile locale ?

01

Une ressource 100 % dédiée aux entreprises de votre ville qui :

- Répond à vos questions, vous guide pour vos demandes de permis, d'affichage ou toutes autres démarches.
- Vous accompagne et assure la liaison avec les ressources clés.
- Vous informe sur des sujets ciblés pour les entreprises de votre ville.

02

La possibilité d'établir des relations et de prendre part au succès de votre communauté en :

- Vous impliquant sur un comité exclusif aux entrepreneur-e-s de votre ville.
- Participant à des discussions, consultations et sondages qui influencent les décisions stratégiques du milieu.
- Échangeant avec les acteurs municipaux.

03

Des occasions de participer à des projets rassembleurs qui :

- Font rayonner les entreprises de la ville.
- Stimulent l'achat local.
- Assurent le dynamisme et l'animation de la communauté d'affaires.

Créer des projets rassembleurs

Les Ailes ne se contentent pas de soutenir les entreprises : elles créent du mouvement. Campagnes d'achat local, événements festifs, initiatives de visibilité ou autres projets uniques liés aux réalités de leur territoire... chaque Aile met en place des actions qui reflètent la couleur et la vitalité de sa communauté.

25

Les trousse de bienvenue

Chaque année, la CCITB, en collaboration avec la MRC de Thérèse-De Blainville et l'agence Bras Gauche, se fait un devoir d'accueillir les nouvelles entreprises s'étant installées sur le territoire. Cette trousse permet de présenter la région et ses organismes, en plus d'y retrouver une panoplie d'informations.

Vous êtes une entreprise nouvellement installée sur le territoire ? Demandez votre trousse !



Amélie Bouchard | **SAINTE-THÉRÈSE**



Amélie Paquette | **ROSEMÈRE**



Camille Beauséjour | **SADP**



ccitb. AILES LOCALES



Ève Marentette | **BOISBRIAND**



Mélanie Lalancette | **BLAINVILLE**

DÉCOUVREZ NOS AILES →

ccitb.

Le grand retour

midi d'affaires.

4 rendez-vous d'affaires
100 % réseautage

En savoir plus



ccitb.

NOTRE RAISON D'ÊTRE

Propulser le succès
des entreprises d'ici.

ABONNEMENT

individuel 299 \$
corporatif 599 \$
OBNL 299 \$

+ 100
activités
annuellement

+ 10K
abonné.e.s à nos
plateformes sociales



+ 120
occasions de
partenariat annuel

+ 140
collaborateur.rice.s
engagé.e.s

évoluer.

connecter.

s'informer.

se mobiliser.

LE PLUS IMPORTANT RÉSEAU D'AFFAIRES DES LAURENTIDES

Connectez avec la communauté grâce
à des occasions de réseautage.

Événements. Partage. Collaboration.

Profitez d'une visibilité accrue.

Magazine. Infolettres. Partenariats.

Ayez accès à des ressources et des
avantages commerciaux exclusifs.

Accompagnement personnalisé.
Assurances collectives. Rabais corporatifs.

Bonifiez vos compétences
et enrichissez vos connaissances.

Formations. Conférences.
Mentorat d'affaires.

Ralliez-vous à une communauté
mobilisée.

Ailes locales. Projets collectifs.
Comités.

ccitb. AILES LOCALES

aile
jeunesse.

femmes
en affaires.

réseau
industriel.



CCITB.CA →



Le meilleur choix
Depuis 1983

**Notre région,
notre passion**



Volkswagen
Lauzon Boisbriand

À gagner

100 000 \$

en prix

cdyscène

AMEUBLEMENT

BRANDSOURCE

Desrochers

SAINTE-THERÈSE
aile
ccitb.



CRUNCH
FITNESS

BOISBRIAND
aile
ccitb.

VACANCES
Le Faubourg



**THÉÂTRE
DU NORD**



Concours du 16 octobre au 10 décembre 2025.

Détails du concours au igadaigle.com ou en magasin.