

ÉDITION SPÉCIALE
le Progrès

[entrepreneurs]
dix

À SURVEILLER
AU SAGUENAY – LAC-SAINT-JEAN



dix [entrepreneurs]

À SURVEILLER

AU SAGUENAY – LAC-SAINT-JEAN

Des entrepreneurs inspirés et inspirants



Anne-Marie GRAVEL

Rédactrice en chef

À quoi ressemblera le milieu des affaires du Saguenay–Lac-Saint-Jean dans trois, cinq ou dix ans? Pour en avoir une bonne idée, il faut d'abord identifier ceux qui en seront les premiers artisans.

En mettant en lumière des gens qui osent, qui innovent, qui créent et qui se démarquent, c'est le portrait du monde des affaires régional des prochaines années que l'on dessine.

Puisque ce sont les entrepreneurs eux-mêmes qui en établiront les grandes lignes, *Le Quotidien* vous propose dans son nouveau cahier Affaires le portrait de 10 personnalités qui brillent et qui risquent de briller encore davantage au cours des prochaines années.

Pour ce faire, un jury composé de Marc St-Hilaire, directeur général du *Quotidien*, de Sandra Rossignol, représentante du Regroupement des chambres de commerce du Saguenay–Lac-Saint-Jean, d'Alison Fortin-Simard, cheffe de la Division Service aux entreprises de la CIDAL, et d'André Blackburn, directeur du Service aux entreprises à Promotion Saguenay, s'est penché sur différents profils aux quatre coins de la région. Au final, 10 personnalités ont su se démarquer.

Aujourd'hui, vous pouvez enfin découvrir qui elles sont. Vous avez l'occasion de découvrir leur histoire. Chacune d'entre elles est unique. Ce sont des histoires de passion, de persévérance, des exemples d'innovation, de personnes qui osent. Elles ont des parcours inspirants. Des idées plein la tête. Une envie de créer, d'innover.

Ainsi réunies, leurs histoires ont l'effet d'une bouffée d'air frais.

Évidemment, la liste aurait pu être bien plus longue. Mais c'est à travers cet échantillon que nous vous donnerons un aperçu de

la richesse entrepreneuriale régionale. Ensemble, ces entrepreneurs incarnent l'avenir.

En plus de prendre plaisir à découvrir qui ils sont, à en apprendre davantage sur leurs accomplissements, leur vision et leur parcours, le cahier Affaires propose un portrait clair de la situation socioéconomique régionale incluant des informations pratiques afin de proposer une photo réaliste du moment. C'est donc à la fois un regard sur aujourd'hui et demain que nous vous proposons. Un document on ne peut plus à propos pour quiconque s'intéresse au milieu des affaires.

Soyons fiers de nos entrepreneurs. Ces gens créatifs, passionnés, persévérants. Soutenons-les.

Aujourd'hui, c'est une petite tape dans le dos qu'on leur donne. Collectivement. Puisque ce qu'on souhaite avant tout, c'est qu'ils continuent de briller.

H&R BLOCK

Comment augmenter vos épargnes? Augmentez votre remboursement d'impôt ou diminuez vos impôts à payer... grâce à l'aide de nos experts!

Nous vous aiderons avec toutes les nouveautés en matière d'impôt.

Des pros de l'impôt à toute épreuve.

Avec H&R Block, vous paierez le minimum ou recevrez le maximum! Tout ça dans les règles. La tranquillité d'esprit, ça n'a pas de prix!
6 succursales, dont une tout près pour vous servir.



À chaque situation sa solution.



Plus de 55 ans d'expertise.

Nos honoraires sont bien plus abordables que vous le croyez. Contactez-nous vous verrez. Prenez vite rendez-vous!

Alma
440, rue
Sacré-Coeur Ouest
418 668-0107

Chicoutimi
Place du
Saguenay
418 543-3104

Chicoutimi
166, rue
Racine Est
418 543-8442

Jonquière
2351, rue
St-Dominique
418 542-0329

La Baie
2109, rue
Bagot
418 544-2870

Roberval
Plaza
Roberval
418 275-4290

*Informez-vous sur la politique
avantageuse de H&R Block
en cas d'erreur sur votre
déclaration de revenus

Le Saguenay-Lac-Saint-Jean en chiffres

MÉLANIE CÔTÉ

mcote@lequotidien.com

Le Saguenay-Lac-Saint-Jean, c'est quoi? Une région ressource dont les secteurs d'activités primaires et secondaires sont les plus importants, mais surtout, la troisième plus grande région du Québec en superficie. Elle compte quatre municipalités régionales de comté (MRC), la communauté innue de Mashteuiatsh et la ville de Saguenay, la septième en importance au Québec avec 144 723 habitants.

Selon des données obtenues par Le Progrès auprès de Services Québec, le Saguenay-Lac-Saint-Jean comptait 275 550 habitants lors du recensement de 2021, ce qui représente 3,2% de la population de la province. Il s'agit d'une légère baisse comparativement à 2016 alors qu'on dénombrait 276 400 habitants dans la région. C'est évidemment dans la métropole de Saguenay que l'on retrouve la proportion la plus importante avec 52,5% des habitants. Le Saguenay-Lac-Saint-Jean n'échappe pas au vieillissement de la population qui est notamment dû au bilan démographique négatif. Quarante-deux pour cent de ses habitants ont 55 ans et plus, comparativement à 35% pour l'ensemble du Québec. Toutefois, depuis 2019, on sent la tendance changer, car la région a été avantagée dans ses échanges migratoires avec les autres régions du Québec. En effet, selon les données de Services Québec, le solde migratoire a été de 1247 personnes en 2021-2022 et de 1405 en 2020-2021, ce qui est élevé par rapport aux années passées. En fait, depuis deux ans, la

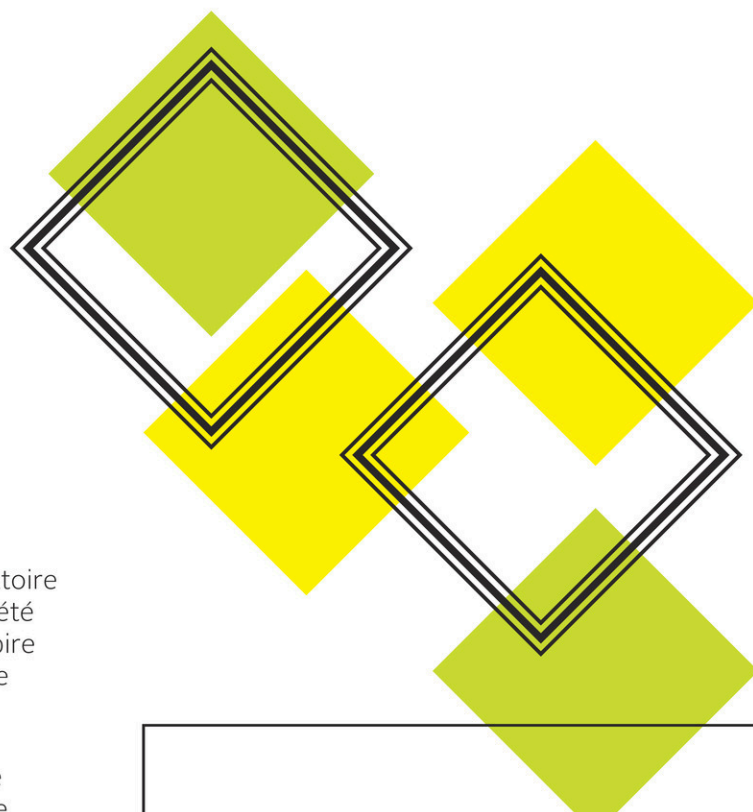
région enregistre son meilleur solde migratoire interrégional en 20 ans. Depuis 1997, il n'a été positif qu'en 2012, 2020, 2021 et 2022, la pire année étant 2002 avec un solde migratoire négatif de 2961 habitants.

Cette tendance migratoire positive, même si elle n'est pas suffisante pour renverser le vieillissement de la population, permet tout de même de hausser la main-d'oeuvre disponible, car selon les données de 2021-2022, 66,6% des nouveaux entrants au Saguenay-Lac-Saint-Jean sont âgés de 25 à 54 ans. Une tendance insuffisante, oui, car l'indice de remplacement de la main-d'oeuvre est à la baisse, ayant passé de 127% (1996) à 60% (2016) pour finalement atteindre 58% en 2022. C'est donc dire qu'il y a présentement 58 personnes de 20 à 29 ans pour remplacer 100 travailleurs de 55 à 64 ans prêts à quitter le marché du travail.

L'importance de l'industrie forestière et du secteur de l'aluminium pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean ne fait aucun doute et a un impact certain sur les secteurs d'activités les plus importants. En effet, 25% des habitants de 15 ans et plus œuvrent dans les secteurs primaires et secondaires comparativement à 21% pour l'ensemble du Québec.

Évidemment, ces changements démographiques ont un impact sur le marché du travail. Toujours selon Services Québec, pour le deuxième trimestre de 2022, le marché du travail s'est une fois de plus resserré avec moins de travailleurs disponibles pour occuper les postes à combler. Plus précisément, le ratio entre le nombre de chômeurs et le nombre de postes vacants a atteint un creux historique à 0,8.

Dans le tableau suivant, vous serez à même de constater la situation actuelle sur le marché du travail au Saguenay-Lac-Saint-Jean.



POPULATION ACTIVE
130 400

EMPLOI
126 900

EMPLOI À TEMPS
PLEIN
100 500

EMPLOI À TEMPS
PARTIEL
26 300

CHÔMEUR
3500

TAUX D'ACTIVITÉ
56,9%

TAUX D'EMPLOI
55,3%

TAUX DE CHÔMAGE
2,7%

(SELON DES DONNÉES DE STATISTIQUE CANADA, ENQUÊTE SUR LA POPULATION ACTIVE, FÉVRIER 2023. ADAPTÉ PAR L'INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC.)

Frédéric
SIMARD

1 CIDRE JOLI ROUGE ET ANORMALT

De sans-abri à entrepreneur, le parcours atypique de Frédéric Simard

**CIDRE JOLI ROUGE
ET ANORMALT**

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Frédéric Simard revient de loin. Après avoir connu la vie dans la rue et l'enfer de la drogue, il mène maintenant une vie d'entrepreneur aguerri. Copropriétaire de l'entreprise Cidre Joli Rouge et de la microbrasserie Anormalt, il a aujourd'hui des projets plein la tête.

Originaire de Jonquière, Frédéric Simard s'est exilé dans la métropole il y a plusieurs années. À la fin des années 90, la drogue l'a conduit à l'itinérance. La réalité à laquelle il a été confronté pendant une année l'a amené à cheminer et à forger sa personnalité.

« Cette partie de ma vie m'a éduqué sur le plan humain. J'ai compris qu'il ne faut pas avoir de préjugés par rapport aux gens qui ont de l'argent ou à ceux qui vivent dans la pauvreté. Chacun a ses combats, chacun a ses problèmes, peu importe notre statut. Aujourd'hui, je fréquente autant des millionnaires que des personnes très peu fortunées. Pour moi, ça ne fait aucune différence », met-il en contexte.

Frédéric Simard a ensuite appliqué ces notions dans son quotidien. Il s'est sorti de la rue et a poursuivi son chemin dans un monde atypique où il a occupé divers emplois et a oeuvré dans l'industrie du spectacle. « J'ai toujours eu la fibre entrepreneuriale. J'organisais des shows à Montréal et à Québec et pour m'en sortir, j'avais commencé à vendre de la drogue. Je me suis retrouvé dans des entourages peu fréquentables où je me sentais en danger. Je

me suis donc accroché à ma famille et je suis revenu en région au début des années 2000. J'ai ensuite réussi à arrêter de consommer », raconte-t-il.

Alors qu'il se questionnait sur son avenir, c'est le fruit du hasard qui l'a amené à découvrir le cidre, un produit qu'il ne connaissait pas beaucoup. Les membres d'un groupe de musique de Vancouver lui ont proposé une dégustation. « Je n'avais jamais été un fanatique de l'alcool, mais ils m'ont fait découvrir quelque chose qui me plaisait. Par la suite, j'ai commencé à explorer le marché. Avec un ami, Éric Dallaire, qui est biochimiste de métier, nous avons commencé à en créer dans mon sous-sol. Ce n'était pas dans le but de le commercialiser. On le faisait pour nous-mêmes. »

Après avoir façonné leur recette, un autre partenaire, Marc-Olivier Fortin, s'est joint à l'aventure. En 2019, le trio s'est alors lancé en affaires et a mis sur pied son entreprise l'année suivante. « Je faisais tout le volet production. Je le fabriquais, je l'encannais, je le vendais et je le livrais. Marc-Olivier m'appuyait sur le plan de la comptabilité de l'administration

et Éric, le biochimiste, m'a enseigné comment travailler avec les équipements. »

Devant la demande grandissante, les trois entrepreneurs se sont associés à la Voie Maltée pour la production et la commercialisation de leurs produits. « C'est devenu deux mondes complètement différents de sorte que nos produits ont été lancés à la grandeur de la province. » Aujourd'hui, les quatre produits de Cidre Joli Rouge sont disponibles dans quelque 600 points de vente.

Il y a un an et demi, parallèlement à ses occupations dans le domaine des cidres, Frédéric Simard souhaitait aussi se démarquer du marché brassicole. Il s'est associé à d'autres partenaires, dont Philippe Bouchard, pour créer Anormalt, une brasserie artisanale qui propose trois produits. Ceux-ci sont fabriqués, embouteillés et vendus sur place. L'entreprise a ouvert ses portes sur la rue du Havre, à Chicoutimi, il y a quelques semaines.

Très humble face à sa réussite entrepreneuriale, Frédéric Simard a bien d'autres projets pour le futur.



Après avoir vécu dans la rue pendant un an, Frédéric Simard est aujourd'hui voué à un brillant avenir professionnel. – LE PROGRÈS, ROCKET LAVOIE

IMPÔT 2000

VOTRE DÉCLARATION DE REVENUS N'A PAS À ÊTRE UN CASSE-TÊTE

La période des impôts est bel et bien lancée. Depuis la fin février dernier, il est désormais possible de transmettre électroniquement votre déclaration de revenus pour l'année 2022, un exercice obligatoire pour tous, mais qui ne devrait pas pour autant être un fardeau. En affaires depuis 35 ans au Saguenay-Lac-Saint-Jean, l'entreprise québécoise Impôt 2000 met son expertise à contribution pour vous aider à réaliser cette fastidieuse tâche tout en vous permettant de retirer le maximum de votre déclaration.

LA FIN DE LA PANDÉMIE = REMBOURSEMENTS POUR PLUSIEURS

L'année 2022 nous a permis de sortir enfin de la pandémie. Toutefois, plusieurs contribuables doivent procéder à des remboursements à Revenu Canada ou à l'Assurance-Emploi. Nos professionnels vous aideront à les faire, tout en les déduisant de vos revenus, ce qui vous donnera droit à des crédits qui viendront éponger en partie votre dette.

UNE ÉQUIPE À VOTRE ÉCOUTE

Impôt 2000, c'est une équipe spécialisée dans les déclarations de revenus pour particuliers et entreprises, comptant une dizaine d'employés répartis dans trois points de services à Saguenay, soit les bureaux de Jonquière, Chicoutimi et La Baie. Elle a pour objectif d'accompagner sa clientèle dans la préparation de ses déclarations fiscales en offrant un service personnalisé et efficace. Elle offre également un service de comptabilité pour entreprise. Afin de bien conseiller sa clientèle, l'équipe d'Impôt 2000 met régulièrement ses connaissances à jour. Elle demeure à l'affût de toutes les nouvelles mesures gouvernementales et changements susceptibles de vous permettre d'en obtenir plus.

UN ATOUT DANS VOS DÉMARCHES

Que vous soyez un nouveau client ou que vous ayez déjà un dossier chez Impôt 2000, chaque année, une mise à jour de votre situation sera faite. Outre les nouveaux éléments en lien avec la période post-pandémie, il y a en effet de

nombreux événements qui peuvent impacter votre déclaration de revenus : divorce ou séparation, perte d'emploi, retour aux études, embauche d'une ressource pour l'aide au maintien à domicile d'une personne âgée, naissance d'un enfant, etc. Si vous ne savez pas en quoi ces situations peuvent vous permettre de réclamer de l'argent supplémentaire, les conseillers d'Impôt 2000 eux, le savent. Ils vous guideront quant aux documents à fournir pour ne rien laisser de côté. Ils pourront ensuite produire votre déclaration de revenus en direct avec vous, ou dans un délai de deux jours.

UN SERVICE RAPIDE ET PERSONNALISÉ

Des milliers de déclarations fiscales ont d'ores et déjà été remplies par Impôt 2000 cette année. Si vous aussi souhaitez profiter des services rapides et efficaces de l'entreprise, il est possible de prendre rendez-vous par téléphone ou de vous présenter en personne dans l'un des trois bureaux de Saguenay. Pour ceux et celles qui n'ont pas la possibilité de se déplacer, il est également possible de transmettre vos documents par courriel et d'effectuer la mise au point de votre dossier par téléphone ou visioconférence. Les conseillers d'Impôt 2000 s'engagent à trouver des solutions répondant à vos besoins. Informez-vous également sur les tarifs préférentiels pour différents groupes d'individus comme les étudiants et les personnes âgées.



OPTEZ POUR UNE ENTREPRISE 100 % QUÉBÉCOISE



IMPÔT POUR PARTICULIERS
ET POUR LES ENTREPRISES

CONFIEZ VOTRE IMPÔT À
DES PROFESSIONNELS
D'EXPÉRIENCE



AVEC VOUS
DEPUIS
1988

418 542-2000

CHICOUTIMI
PLACE DU ROYAUME

JONQUIÈRE
PLACE CENTRE-VILLE

LA BAIE
GALERIES DE LA BAIE

impot2000.net



**Carl
OTIS**

CENTRE PLEIN AIR OTIS NATURE

2

CENTRE PLEIN AIR OTIS NATURE

Carl Otis investit dans l'accès universel

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Même si sa vie a basculé à la suite d'un plongeon dans les eaux du lac Saint-Jean qui l'a rendu tétraplégique à l'âge de 21 ans, Carl Otis a toujours foncé pour réaliser ses rêves. Aujourd'hui, il fait de l'accès universel le leitmotiv qui le guide dans ses projets.

Entrepreneur dans l'âme depuis son adolescence, Carl Otis a commencé sa carrière en faisant l'acquisition de l'entreprise de son oncle dès l'âge de 16 ans. Il faisait la tournée de plusieurs commerces où se trouvaient ses machines distributrices. Originaire d'Arvida, son aventure entrepreneuriale n'a jamais cessé depuis ce moment.

« J'étais un grand sportif avant mon accident, mais mon handicap ne m'a jamais arrêté. L'entrepreneuriat, j'ai ça dans le sang. C'est ma voie et avec de la volonté, on peut arriver à tout. J'ai tellement eu de projets depuis le début de ma carrière. J'aime me fixer des objectifs et les atteindre », souligne celui qui a développé des entreprises dans des domaines très variés, dont la vente au détail, le tourisme et la fabrication.

Carl Otis œuvre aujourd'hui dans le secteur de l'immobilier, mais il est aussi copropriétaire de deux

entreprises. En compagnie de sa partenaire d'affaires Suzanne Richard, il développe le Centre plein air Otis Nature de Lamarche depuis deux ans, une entreprise spécialisée dans le tourisme accessible à tous. L'endroit offre des hébergements, un camping, une marina et un relais de motoneige. À ce jour, 2 M\$ ont été investis sur le site.

L'entrepreneur a eu l'idée de développer son concept après avoir effectué plusieurs voyages où il avait constamment besoin d'être accompagné pour retrouver une forme d'autonomie. « Plusieurs endroits n'étaient pas adaptés à mes besoins. En nature, il n'y a pas d'endroit où, par exemple, les personnes à mobilité réduite peuvent être autonomes. À la base, l'idée est partie comme ça. Je voulais changer les choses. À force de présenter mon projet pour que le Québec devienne le leader mondial du tourisme accessible, on m'a proposé de faire l'acquisition du centre Mont Vilain. Je suis tombé en amour avec le site. »

Dès cet été, il compte implanter son réseau de chalets à accès universel à travers le Québec. Une quinzaine d'unités seront érigées sur des sites d'entreprises qui oeuvrent dans l'industrie d'hébergement touristique. « On a l'objectif d'en avoir entre 60 et 80 au cours des trois prochaines années. L'accès universel, c'est bon pour tout le monde. Ça répond à 100% des besoins de la clientèle. »



Malgré son handicap physique, Carl Otis fonce et a des projets plein la tête. — COURTOISIE

À titre d'exemple, les chalets sont dotés d'une cuisine adaptée pour les personnes se déplaçant en fauteuil roulant et ils n'ont pas d'escaliers. Il n'y a pas de seuil pour accéder à la douche. Pour les personnes aux prises avec des troubles de vision, une attention a été portée aux contrastes de couleurs. Quant aux avertisseurs de fumée, une lumière clignote en cas de situation d'urgence pour alerter les personnes malentendantes.

D'ici trois ans, Carl Otis compte procéder à des investissements de l'ordre de 10 M\$ pour développer sa base plein air et son réseau de chalets.

Il y a deux ans, le promoteur a aussi fait l'acquisition du lave-auto Pélican, situé à Jonquière. « C'était en ruine. Moi et mon associé, nous nous affairons à l'améliorer afin de le rendre 2.0 dans l'éventualité d'avoir une autre succursale. Nous aimerions également développer un réseau de franchises avec notre concept », conclut celui qui a des projets plein la tête.



Entrepreneur chevronné, Carl Otis souhaite que le Québec devienne le leader mondial en matière de tourisme accessible. — COURTOISIE

À LIRE

ON NE PEUT SE PRIVER DU PRIVÉ

Par Jacques Gagnon, ing.



Notre système de santé a été créé en 1971 pour que les coûts soient partagés par toute la société. Comme le disaient certains médecins d'alors nous n'avons pas assez de riches pour les payer. Aux États-Unis, on dépense deux fois plus que nous par tête et ils ont plus de 26 millions de personnes non assurées, une grave perte pour la société tous ces gens qui ne sont pas bien soignés.

Ils paient les assureurs privés qui eux essaient de ne pas prendre de risques en les calculant. Autrement dit, si tu es malade, handicapé ou à risque, tu devras payer une fortune. On connaît le principe des assureurs de vous fournir un parapluie seulement quand il ne pleut pas. On comprend donc que notre système de santé vise à partager les coûts. Cela ne changera pas, tous en conviennent.

Quand on brandit l'épouvantail du privé, de quoi parle-t-on donc ? On démonte

l'entreprise privée, l'accusant de ne chercher que le profit, mais tout le monde cherche un profit. Pour la plupart d'entre nous ça prend forme d'une paie. Dans un hôpital tout vient du privé, les équipements, tout le matériel médical, le matériel d'entretien, les matières consommables, la plupart des systèmes informatiques, sans les ingénieurs du privé, il n'y aurait pas d'hôpital. Tout est vérifié et autorisé par les gouvernements qui appliquent des normes sévères. Si on ajoute à cela l'obligation de la concurrence, par les appels d'offres, le privé n'a pas la partie facile.

En termes de qualité et de rigueur, une entreprise ne peut impunément offrir la médiocrité et le laisser-aller. Une erreur peut être fatale pour un patient mais aussi pour l'entreprise. Dans vos hôpitaux, il y a des entreprises privées tout aussi responsables que les employés et elles sont totalement imputables d'un point de vue éthique et moral, personne ne détient le monopole de

la compassion et de l'honnêteté.

Les entreprises privées comme Imagem sont des partenaires qui aident les hôpitaux à remplir leur mission, qui est de maintenir la santé et le bien-être de la population en rendant les services accessibles. Tout ce qui peut distraire le gouvernement de cette mission doit être écarté. Par exemple, le ministère de la santé n'a pas à devenir une entreprise de camionnage, de fabrication d'équipements ou encore d'informatique. Demeurer concentré sur sa mission est un mot d'ordre suivi par toute entreprise, même publique comme la santé.

N'ayez pas peur de la venue du privé, il est déjà partout et on ne peut s'en priver. L'essentiel est le partage public des coûts. Demandons-nous si la concurrence, ce n'est bon que pour l'entreprise privée. Avez-vous le choix du fournisseur de soins?

La santé économique, on sait y faire



imagem

PME, n'hésitez pas à cogner aux portes!

Le Saguenay-Lac-Saint-Jean compte près de 9000 entreprises. Plus de 80 % d'entre elles sont des PME. Ce sont elles qui créent la grande majorité de notre richesse collective. Nos PME sont créatives, ouvertes sur le monde, innovantes. Mais elles font face à des défis de taille. Lors d'un sondage réalisé du 18 janvier au 17 février 2023 auprès des membres de la Chambre de commerce et d'industrie Saguenay-Le Fjord, à la question «quels sont vos enjeux pour l'année à venir?», la main-d'œuvre arrivait en premier plan, suivi de l'inflation, de la productivité, de la formation des employés, de la santé mentale, du virage numérique et de la relève.

Les défis sont présents et le demeureront. Lors de notre Rendez-vous économique de janvier 2023, l'économiste en chef de la BDC,

Pierre Cléroux, prévoyait que la pénurie de main-d'œuvre, les pressions salariales et les contraintes d'approvisionnement seraient les principaux enjeux à surveiller pour les entreprises canadiennes. Nous en sommes là.

Notre population vieillit. De plus en plus de Québécois prennent leur retraite. Toujours selon la BDC, plus que 20 % des travailleurs vont prendre leur retraite dans les 10 prochaines années. Les chefs d'entreprises de la région sont les plus âgés au Canada. Il est plus que temps de planifier la relève de nos entreprises, afin de favoriser notamment l'automatisation, qui permettra à nos PME d'être plus productives.

La pérennité de nos entreprises est au cœur de tous ces défis.



Sandra Rossignol, présidente-directrice générale de la Chambre de commerce et d'industrie Saguenay-Le Fjord. — COURTOISIE

Collectivement, nous devons supporter nos PME. Et les outils n'ont jamais été aussi nombreux. Les organismes de développement économique, tel que Promotion Saguenay, les MRC, mais aussi Investissement Québec, Services Québec, le CTEQ (Centre de transfert d'entreprise du Québec) et j'en passe, offrent du support technique et financier. Utilisez cette aide! N'hésitez pas à cogner aux portes, même si, à première vue, cela

vous semble complexe et que vous manquez de temps. Notre région regorge de ressources prêtes à vous supporter dans votre croissance, votre transformation numérique, votre productivité.

À vous de les utiliser!

SANDRA ROSSIGNOL
Présidente-directrice générale
de la Chambre de commerce et
d'industrie Saguenay-Le Fjord

Prêt à entamer un virage numérique?

Les possibilités sont infinies et s'avèrent parfois complexes. Il est donc primordial d'avoir en main un plan bien conçu, qui tient compte de votre réalité et de vos objectifs d'affaires.

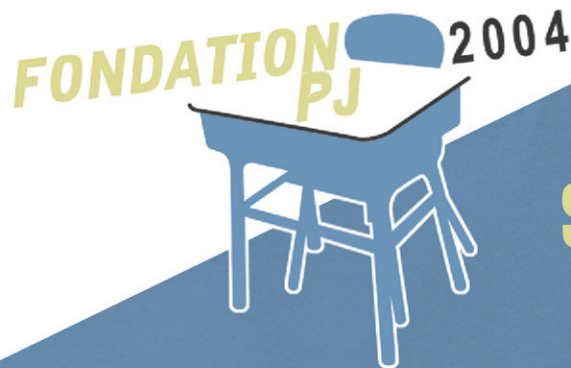
Découvrez comment nos experts peuvent vous accompagner à chacune des étapes de votre transformation numérique.

rcgt.com/evolution

 **Raymond Chabot
Grant Thornton**

Certification | Fiscalité | Conseil





L'édition 2023 du grand SOUPER BÉNÉFICE de la Fondation PJ2004 a été couronnée de succès.

Plus de 50 000 \$ ont été amassés pour la jeunesse



Martin Labonté (à droite), président de la fondation, est fier de remercier Yvan Pageau, associé chez MNP, qui a joué un rôle clé à titre de président d'honneur dans le succès de cette campagne de financement.



La Fondation PJ 2004 a été mise sur pied en 2004 pour venir en aide aux élèves de l'École polyvalente Jonquière dont les parents éprouvent des difficultés financières.

L'objectif est de permettre à tous les enfants de recevoir une instruction et une éducation adéquate en ayant en leur possession tout le matériel requis pour la réussite de leurs études secondaires ainsi que l'accès à toutes les mêmes ressources et activités que les autres jeunes.

Année après année, la Fondation fait appel à la générosité des gens et des entreprises afin de permettre à des dizaines de jeunes de poursuivre leur cheminement scolaire. À cet effet, le 10 mars, a eu lieu le grand souper bénéfice de la Fondation.

Cette édition a été couronnée d'un succès sans précédent et a permis d'amasser un impressionnant total de 50 000 \$.

Martin Labonté, président



UN GRAND MERCI À TOUS NOS PARTENAIRES

PLATINE

OR

ARGENT



Mario Simard, député de Jonquière



**Maxime
POTVIN**

TWENIFOR

3 Twenifor, le nouveau Marketplace de la construction

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Maxime Potvin et son frère Alexandre travaillent depuis trois ans à développer l'entreprise Twenifor, une application Web révolutionnaire qui s'apparente à Marketplace, mais qui est dédiée à l'industrie de la construction. Selon les entrepreneurs, cette solution innovante a une portée d'envergure mondiale.

À l'âge de 17 ans, Maxime avait démarré sa première entreprise, M Potvin Excavation de Saint-Rémi, sur la Rive-Sud de Montréal. Son frère Alexandre a joint ses rangs trois ans plus tard. Au fil des ans, les hommes d'affaires ont remarqué qu'ils se retrouvaient aux prises avec d'importants surplus d'inventaires et régulièrement, le matériel se retrouvait aux ordures.

Dans un souci de promouvoir l'économie circulaire et le développement durable dans l'industrie de la construction, ils ont eu l'idée de fonder une entreprise de vente en ligne sous forme d'enchères et de vente à prix fixe, afin de favoriser la réduction des déchets, la récupération et la réutilisation des matériaux en bon état. « Par exemple, si une entreprise réalise un projet de construction d'une tour à condos et qu'il lui reste 20 paquets de tuiles de céramique, le chargé de projet peut



Maxime Potvin, président, et Alexandre Potvin, vice-président de Twenifor.

-COURTOISIE

l'afficher directement sur Twenifor et le mettre en vente. Lorsqu'une personne est intéressée et veut acheter l'item offert, ça ne pourrait pas être plus simple. La plateforme s'occupe non seulement du paiement, mais permet aussi la gestion de la livraison via nos partenaires affiliés. »

Les deux hommes d'affaires ont choisi d'ériger leurs installations pour leur nouveau projet Web au sein de leur communauté autochtone située à Mashteuiatsh. Il s'agit donc de leur troisième entreprise d'envergure qui prend racine au sein de la communauté montagnaise.

L'année dernière, lui et son frère ont d'ailleurs fait l'acquisition d'Excavation et de Forestiers Piékouagami, un joueur important dans le secteur forestier et des carrières au Saguenay-Lac-Saint-Jean. La transaction a coûté quelques millions de dollars. C'est dans les locaux de cette entreprise qu'est basé le bureau chef de Twenifor. Pour assurer la croissance de leur projet, les promoteurs sont actuellement en processus d'embauche.

« On veut vraiment donner la chance aux gens de la communauté de se développer et on souhaite créer de l'emploi. Ça nous tient à cœur. Nous souhaitons que l'argent revienne dans le milieu de nos ancêtres. Nous cherchons des gens pour le développement des affaires. Plusieurs

postes sont ouverts », mentionne Maxime Potvin, qui est âgé de 26 ans.

Il estime que son application pourrait avoir une portée d'envergure mondiale dans le futur. « Elle est fonctionnelle depuis le mois de janvier et la réponse est vraiment bonne. C'est un produit dont les entreprises et les entrepreneurs de la construction ont besoin. Le marché de la construction, c'est un moteur économique très important qui doit suivre le pas afin de se moderniser et devenir un acteur proactif dans la gestion de la crise climatique. Nous souhaitons faire une réelle différence dans notre industrie », affirme celui qui carbure aux défis.

« J'aime découvrir le monde. Chaque rencontre m'apporte quelque chose de nouveau. Moi et mon équipe de 125 employés dans notre groupe de plusieurs entreprises sommes confiants que nous avons les capacités et l'ambition pour être des acteurs de changements importants. » D'ici un an, il souhaite que son groupe atteigne 200 travailleurs.



Maxime Potvin et son frère Alexandre Potvin travaillent depuis trois ans au développement de leur application. -COURTOISIE

Une 15^e édition du *Double défi* MÉMORABLE!

Nous remercions tous les participants, les partenaires et les donateurs qui ont contribué au succès de cette édition du *Double défi* des deux Mario. Cet effort collectif a permis d'amasser plus de 233 000 \$ pour la fondation Sur la pointe des pieds. L'argent amassé permettra de financer les prochaines expéditions de la fondation.

Blogue et photos accessibles sur la page Facebook de la fondation Sur la pointe des pieds et sur www.pointedespieds.com



SUR LA POINTE DES PIEDS

Double Défi
des deux Mario
présenté par
RioTinto

Voyez la plus récente expédition réalisée, grâce à vous, dans le territoire de la Seigneurie du Triton du 9 au 17 mars dernier et soyez témoin de la prochaine aventure du 25 au 28 mai au Parc régional du Poisson blanc.



Un immense MERCI aux 200 participant(e)s et bénévoles, ainsi qu'à nos précieux partenaires pour leur contribution au grand succès de la 15^e édition du *Double défi* des deux Mario.





**Louis-Raphaël
TREMBLAY**

4 L'intelligence artificielle au service de l'éducation

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Après avoir enseigné les mathématiques et les sciences au secondaire, Louis-Raphaël Tremblay a réorienté sa carrière pour aider les jeunes dans leur parcours académique et soutenir les professionnels. Entrepreneur et visionnaire dans l'âme, il a fondé son entreprise Optania en 2009 afin de rendre l'intelligence artificielle accessible au service de l'éducation, mais aussi de la santé mentale.

« Mon premier déclic s'est fait lorsque j'ai réalisé que les jeunes qui ont besoin d'aide ne sont pas nécessairement capables d'en parler. Un léger pourcentage d'entre eux demandent du soutien. Pour que les intervenants en milieu scolaire puissent amorcer une démarche d'accompagnement, je me suis questionné afin de déterminer comment faire pour élargir nos méthodes. C'est comme ça que l'aventure a commencé », raconte Louis-Raphaël Tremblay.

C'est en faisant sa maîtrise en éducation à l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC) qu'il a eu l'idée de créer ses premiers algorithmes d'intelligence artificielle pour soutenir les jeunes dans leurs apprentissages. « On a créé des robots d'accompagnement pour aider des jeunes dans des situations plus difficiles à faire le pont avec des services en place afin qu'ils puissent ensuite avoir du soutien. Nous offrons aussi des plateformes pour détecter les risques par rapport à des situations problématiques au niveau académique », précise-t-il.

M. Tremblay et son équipe ont d'abord déployé le fruit de leur travail dans le portail national Mosaïk, qui est dédié aux secteurs du primaire et du secondaire. Leurs solutions ont ensuite été adaptées au réseau collégial. « Au début, c'était uniquement au niveau académique avec des algorithmes qui analysaient les résultats scolaires et qui étaient en mesure d'amener les jeunes à réfléchir par rapport à leurs résultats. Ça s'est rapidement agrandi avec

des problématiques plus complexes comme les situations d'intimidation. Au niveau collégial, ça va beaucoup plus loin. On est en mesure d'aider les étudiants à converser avec le robot s'ils vivent des situations difficiles dans plusieurs domaines. Nous sommes en mesure de leur présenter les services disponibles dans leurs collèges », explique-t-il.

Au fil des ans, le bébé de M. Tremblay est devenu un véritable chef de file à travers le Québec. L'équipe d'Optania est composée de 22 personnes, dont des psychologues, des travailleurs sociaux, des enseignants, des programmeurs et des spécialistes en intelligence artificielle.

« Nous sommes maintenant dans plus de 2800 écoles à travers la province. Nos produits visent à soutenir les jeunes, mais aussi les professionnels, puisque nous leur permettons de faire de la détection plus rapide des situations de risque pour les élèves », mentionne Louis-Raphaël Tremblay, qui se réjouit de travailler au sein de deux réseaux scolaires.

« Nous avons créé des partenariats avec la Société GRICS qui dessert les 72 centres de services scolaires (CSS) depuis 2017 et nous venons de conclure un partenariat avec Skytech Communications qui couvre la quasi-totalité du réseau collégial. Nous sommes privilégiés et nous avons une position unique. Nous sommes les premiers au Canada à déployer des solutions d'IA en éducation et c'est très stimulant pour toute l'équipe. »

Certaines des solutions développées par Optania sont maintenant utilisées au Canada anglais, dont celles qui sont dédiées aux intervenants psychosociaux. « À l'automne, on devrait commencer les premières phases de commercialisation intensives pour le reste du Canada », conclut Louis-Raphaël Tremblay.

OPTANIA



C'est en faisant sa maîtrise en éducation que Louis-Raphaël Tremblay a eu la piqure pour l'intelligence artificielle. — LE PROGRÈS, ROCKET LAVOIE

Besoin d'un coup de pouce pour trouver la perle rare?



Nous avons plusieurs options pour diffuser vos offres d'emplois sur nos plateformes web et application ainsi que dans notre édition papier du samedi. Nos représentants ont des forfaits avantageux et efficaces à vous proposer, informez-vous!

Vous voulez vous démarquer? Pensez MARQUE EMPLOYEUR!

Du marketing RH multiplateforme sur mesure

leQuotidien
leProgrès

CONTACTEZ UN DE NOS REPRÉSENTANTS À
PUBLICITE@LEQUOTIDIEN.COM OU AU 418 545-4474



**Pierre-Alain
FOURNIER**

5

EXCAVATION DOLBEAU ET TRIXECO

La persévérance de Pierre-Alain Fournier, entrepreneur à 25 ans

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Pierre-Alain Fournier, un jeune entrepreneur originaire de Dolbeau-Mistassini, a développé une passion pour l'opération de machinerie dès son plus jeune âge. Rapidement, il a appris les rouages de ce domaine en travaillant pour ses oncles chez Excavation Dolbeau, une entreprise familiale fondée par son grand-père il y a plus de 40 ans. Aujourd'hui, la compagnie emploie de 20 à 30 personnes dans la région.

Pierre-Alain a d'abord étudié pendant un an en techniques de

génie civil au Cégep de Chicoutimi pour se doter d'une base solide dans la préparation de plans et devis. Il a ensuite suivi une formation d'une année en conduite d'engins de chantiers à Québec pour se perfectionner. Après sa formation, il a obtenu ses licences d'entrepreneur général et de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ) ainsi que diverses certifications pour être en mesure d'opérer de la machinerie.

« J'ai poursuivi mon apprentissage tout en conciliant mon travail et mes études, explique Pierre-Alain, qui est devenu estimateur et coordonnateur des transports au sein de la compagnie. Je remplace encore sur de la machinerie,

puisque ça va toujours rester ma passion. »

En 2018, sa famille a fait l'acquisition de l'entreprise Transport excavation Jean-Rock Simard de Péribonka, qui a été rebaptisée Trixeco. Quatre ans plus tard, Pierre-Alain et son cousin Tomy Lamontagne sont devenus les deux actionnaires de la compagnie, qui œuvre notamment dans les domaines de l'excavation, de la démolition et du soutien industriel.

Pour Pierre-Alain, maintenant âgé de 25 ans, chaque nouveau projet est une occasion de relever de nouveaux défis et de pousser ses limites. « Ce que j'aime, c'est que chaque projet



On respecte vos rêves...

En réalisant ce que vous n'avez jamais osé imaginer!

DÉCORATION BRASSARD

Contactez-nous: 418 548-7878 • decorationbrassard.com



est différent. J'ai toujours de nouveaux défis et ça m'emballe au plus haut point. »

La compagnie Trixeco est en pleine expansion. Pierre-Alain et Tomy ont une vision claire pour l'avenir de leur entreprise. Ils cherchent continuellement à innover et à se démarquer de la concurrence en utilisant les dernières technologies et les techniques les plus avancées. « Nous

avons récemment investi pour faire l'acquisition de nouvelle machinerie. Nous cherchons toujours à être à l'affût des dernières technologies et des dernières tendances dans notre domaine. »

Ce dernier est convaincu que la clé du succès de son entreprise réside dans la qualité du service offert à ses clients. « Nous sommes très fiers de notre service à la clientèle. Nous travaillons

fort pour nous assurer que nos clients sont satisfaits de notre travail et de notre approche. Nous sommes toujours prêts à écouter leurs besoins et à trouver des solutions adaptées à leurs projets. »

Pour Pierre-Alain, être un entrepreneur signifie travailler dur et être déterminé à atteindre ses objectifs. Depuis l'acquisition de Trixeco, les deux jeunes entrepreneurs ont réussi à augmenter le nombre de contrats obtenus par l'entreprise et à diversifier ses activités.

Malgré la pandémie qui a eu un impact sur plusieurs secteurs économiques, l'entreprise a réussi à maintenir son chiffre d'affaires et même à le faire croître. L'entrepreneur ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et a des projets ambitieux pour l'avenir de son entreprise. « On veut continuer à se diversifier et à croître, mais tout en gardant l'esprit familial de l'entreprise », indique-t-il.

Et même s'il est occupé à développer ses entreprises, Pierre-Alain n'oublie pas l'importance de redonner à sa communauté. Par exemple, Excavation Dolbeau soutient régulièrement des causes locales et participe activement à la vie économique de la région.



Pour Pierre-Alain Fournier, être un entrepreneur signifie travailler dur et être déterminé à atteindre ses objectifs. - PHOTO

COURTOISIE



Pierre-Alain Fournier et son associé Tomy Lamontagne dans Trixeco ont remporté le prix distinction « Le Développeur » à l'occasion d'un gala reconnaissance de la Chambre de commerce et d'industrie de Dolbeau-Mistassini en novembre dernier.

-PHOTO COURTOISIE



Un coup de main pour recruter ?

Nous avons des ressources pour vous aider à trouver les vôtres.

- › Recherche de cadres, de professionnels et de travailleurs à l'international
- › Accompagnement stratégique
- › Plan et coaching d'intégration
- › Droit de l'immigration

Découvrez nos services
auray.com



info@auray.com | 1 800 363-3915

Membre de  Raymond Chabot Grant Thornton



Fondation RENÉ BERTRAND du Patro de Jonquière

250 194 FOIS MERCİ

à tous les commanditaires et partenaires qui nous ont aidé à faire de notre campagne de financement un immense succès.



Sur la photo, de gauche à droite : M. Marc St-Gelais, Sophie, Cathie et Carl, président(e)s d'honneur de la campagne, M. Maxime Otis, président de la Fondation, M. Patrice Côté, président du Patro de Jonquière ainsi que M. Jacques Munger, directeur-général par intérim.

Le samedi 28 janvier dernier, dans le cadre de la journée de la famille, la Fondation René Bertrand du Patro a souligné la fin de sa campagne de financement qui se tenait cette année sous la présidence d'honneur de Monsieur Marc St-Gelais, accompagné de ses enfants, Cathie, Sophie et Carl.

Chaque année, la campagne de financement représente un beau défi et cette année encore, nous pouvons dire « *Mission accomplie* » car c'est un montant de **250 194\$** qui sera remis à la Fondation.

Au nom du conseil d'administration et de tous les jeunes qui en bénéficieront, **MERCİ!**

Merci à nos présidents d'honneur pour leur implication et leur dévouement!

Merci d'y croire et de nous faire confiance!

**LA FONDATION RENÉ BERTRAND SOUTIENT FIÈREMENT LE PATRO DE JONQUIÈRE,
SOLIDEMENT ANCRÉ DANS SON MILIEU DEPUIS 75 ANS!**

VOICI LES PRÉCIEUX COMMANDITAIRES QUI ONT FAIT PREUVE D'UNE GRANDE GÉNÉROSITÉ ENVERS NOTRE FONDATION...

25 000\$



20 000\$

Fondation
**FAMILLE
GODIN**

12 000\$

ARNOLD |

DE 6 000\$ À 10 000\$



10 000\$ 10 000\$ 10 000\$ 6 000\$ 8 100\$

5 000\$



DE 2500\$ À 4000\$



2 000\$



DE 1000\$ À 1500\$



750\$ ET MOINS

MGS Métal, Mario Simard, député de Jonquière, Arrondissement Jonquière, Signalisation Inter-lignes, Entretien extérieur Houde, Tetra Tech, PGS, Vitrierie 2020, St-Hubert, Clinique Mon Denturo, BTF, Assurances Gauthier et Flamand, Panorama Média, Financière Banque Nationale, Mirage, Isolation Morissette, Théberge & Bellet, L'Étoile Jonquière, Kilotech, Zone Décor, Ashini consultants, Fenêtre St-Paul, La Voie Maltée, Groupe industriel AMI, Costco Wholesale, Bellemare, Les Constructions Methodex, Gauthier Bédard avocats, Construction Rock Dufour, FDS Home Hardware, CC, Déco Surfaces, Bona Fidé



**Mathieu
OUELLETTE**

PÉPINIÈRE BORÉALIS

6

PÉPINIÈRE BORÉALIS

Aligner sa passion à l'entrepreneuriat

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Mathieu Ouellette a trimé dur pour être en mesure d'ouvrir son entreprise, la Pépinière Boréal, en 2013. Avec beaucoup de volonté, de détermination et de persévérance, il est parvenu à faire l'acquisition d'une parcelle de terre agricole semi-abandonnée, à Jonquières, afin d'y implanter son entreprise. Pour y arriver, il a essuyé plusieurs refus et a dû composer avec différentes embûches.

Dès son tout jeune âge, Mathieu Ouellette était déjà passionné par le domaine horticole. À l'âge de 7 ou 8 ans, il se souvient qu'il entretenait son propre jardin et qu'il faisait pousser des semis. Régulièrement, il s'adonnait à feuilleter des catalogues portant sur la botanique. « À ce moment, ça allait de soi que j'allais travailler dans ce domaine plus tard. »

Puisque son père était dans les affaires à Laterrière, l'entrepreneuriat coulait déjà dans ses veines. « Mon père est propriétaire de Reboitech, une compagnie de débroussaillage et de reboisement. Il a démarré son entreprise à 21 ans. J'ai été témoin du démarrage, mais aussi de tous les défis et difficultés que cela comporte. J'ai vécu l'expansion de la compagnie et

déjà, je savais que j'aurais moi aussi ma propre entreprise plus tard. »

Pour se perfectionner, M. Ouellette a obtenu un baccalauréat en agronomie. Il a également suivi des cours de soir pour être en mesure d'élaborer son plan d'affaires.

À la suite de ses études, il a ciblé une terre agricole semi-abandonnée pour y ériger son entreprise. « Je suis allé voir le producteur à qui appartenait cette terre. J'ai cogné à sa porte. Je lui ai présenté mon projet et je lui ai dit que j'étais intéressé à acheter sa terre, mais il a refusé. J'y suis retourné une dizaine de fois et il refusait constamment. Dans ma tête, je voulais ce terrain-là », se remémore M. Ouellette. Au fil des discussions, l'agriculteur a finalement accepté sa proposition.

Toutefois, les choses se sont compliquées lors de l'entrée en scène de la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ). « Ils ont refusé que j'achète le site, puisqu'ils veulent garder les terres agricoles les plus vastes possible afin d'éviter de les morceler pour qu'elles soient dézonées par la suite. Mais moi, je n'avais pas besoin de 10 hectares. Je n'avais besoin que de 1,2 hectare pour démarrer ma pépinière. »

À la suite de ce refus, le jeune entrepreneur a déposé une requête auprès de la CPTAQ. Il s'est présenté seul devant un comité où il a eu l'opportunité de débattre son point de vue. « À la fin de la rencontre, ils m'ont dit qu'ils ne changeraient pas leur décision. J'étais très jeune et je leur ai dit qu'on se reverrait en Cour suprême du Canada, mais à cette époque je ne savais même pas ce que ça voulait dire. J'étais encore très jeune. »

Quelques semaines plus tard, la décision a été renversée et il a pu réaliser son projet. Au départ, il se concentrait sur la production d'arbustes et de vivaces. De fil en aiguille, la pépinière a évolué et a pris de l'expansion. Différents bâtiments ont été érigés, dont une boutique, un centre jardin et une petite ferme. Aujourd'hui, l'entreprise, qui emploie 18 personnes en haute saison, est en opération 12 mois par année.

« Je suis extrêmement content de tout le chemin parcouru », se réjouit Mathieu Ouellette, qui vient de compléter des investissements de l'ordre de 350 000 \$ pour agrandir ses installations et optimiser la production des plants. Il se projette dans l'avenir avec optimisme. Plusieurs projets sont sur la table et de nouvelles serres pourraient voir le jour.



**Mathieu
Ouellette
a fondé la
Pépinière
Boréal en**

2013. - ARCHIVES
LE PROGRÈS ROCKET
LAVOIE

Une fierté de chez nous !

Mallette est fière de compter parmi son équipe M. Martin Simard, associé directeur de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean, qui s'est récemment vu remettre le prestigieux titre de Fellow (FCPA), décerné par l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec (CPA).

Martin Simard a débuté sa carrière comme stagiaire chez Mallette en 1995. Ayant obtenu son titre de comptable agréé en 1997, il poursuit ses études universitaires, pour obtenir son diplôme de maîtrise en fiscalité et son titre de planificateur financier en 1999, tout en restant à l'emploi du cabinet.

Inspiré par son expérience professionnelle, Martin Simard a vite assumé des responsabilités administratives importantes chez Mallette. Nommé associé en 2004, il devient membre du conseil d'administration et associé directeur de la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean en 2014.

Son engagement envers ses clients et la firme est reconnu et salué par tous. Son implication se prolonge dans la communauté régionale, pour laquelle il met à profit tant ses qualités de CPA que sa détermination, s'impliquant activement dans différentes œuvres caritatives.

Mallette souhaite féliciter Martin pour cette réalisation exceptionnelle et son dévouement au fil des années !

MALLETTE



Riche en expertises

MALLETTE

Certification
Fiscalité
Services-conseils
Actuariat
Syndics et gestionnaires

mallette.ca

L'importance d'une synergie concertée

On sait depuis longtemps que la collaboration est une force mobilisatrice qui peut créer de la richesse, pourvu que celle-ci soit solide et mutuellement bénéfique. Dans la région, les entreprises, les organismes de développement économique, les institutions financières, les Chambres de commerce, les centres de recherche et toutes les autres organisations gravitant autour d'elle l'ont bien compris.

Ensemble, ils forment la communauté d'affaires du Saguenay-Lac-Saint-Jean, actrice essentielle dans le développement économique de notre région. La prospérité et la pérennité de celle-ci passent en grande partie par la réussite de cette communauté.

Faire fleurir le potentiel humain régional

Un premier effet d'une communauté d'affaires en santé est de créer de nombreux emplois dans la région. En créant ces emplois, la communauté contribue à offrir des options pour tous ceux et celles qui souhaitent

accomplir leur plein potentiel, ce qui est une forme de richesse tout aussi importante. De plus, en situation de postes vacants, une communauté d'affaires constitue un puissant réseau de recrutement et de dotation. La création d'emploi peut également avoir un impact attractif sur la main-d'œuvre qualifiée provenant de l'extérieur, une contribution positive au bilan démographique régional.

Canaliser et amplifier les forces de développement

En second lieu, une communauté d'affaires, c'est beaucoup plus que la somme de ses parties. En étant en mesure de se coordonner, de se concerter et de partager les connaissances et les ressources, elle crée un écosystème innovant. Cet écosystème sait mettre à profit les atouts dont la région dispose. En outre, lorsqu'on parle d'investissements, d'infrastructures, d'équipements, de formation ou d'autres initiatives, la force du nombre a un impact considérable sur l'efficacité des choix qui sont faits. Les effets sur le

développement économique sont alors indéniables.

Tisser des liens avec les milieux

Ce troisième volet est souvent un oublié lorsqu'on évalue l'importance d'une communauté d'affaires forte dans la région. Bien des entreprises choisissent de s'établir dans un milieu, alors que d'autres émanent de leur milieu et y restent. Dans les deux cas, l'attachement et le désir de voir se développer ces milieux d'accueil ou d'ancrage sont très forts. Cela se manifeste par exemple par le soutien aux organismes communautaires, diverses actions de responsabilité sociale ou encore le parrainage d'événements culturels et sportifs. Ces appuis dynamisent tout un pan de l'économie essentiel pour notre bien-être et notre qualité de vie à tous.

En conclusion, on pourrait écrire longtemps sur tous les avantages que procure une communauté d'affaires en santé sur le développement économique, mais aussi social de la région. Ce qu'il faut en retenir, c'est



André Blackburn est directeur du service aux entreprises pour Promotion Saguenay — COURTOISIE

qu'une synergie concertée permet d'assurer la prospérité et la pérennité de notre région. Il est donc essentiel que la collaboration se poursuive et qu'on encourage la participation à cette communauté. Nous ne sommes jamais trop nombreux!

ANDRÉ BLACKBURN
Directeur du service aux entreprises
Promotion Saguenay



mobilier d'ébénisterie

Indémorable nostalgie

Des meubles fabriqués ou restaurés pour vous, par des gens bien de chez-nous...



399, Racine Est, Chicoutimi • 418 557-0066 • kitchup.ca



CONSTRUCTIONS PHILIPPE BLACKBURN

Peu importe le projet et le prix proposé, TOUJOURS des standards de qualité très élevés!

NOTRE NOUVEAU JUMELÉ L'ÉCONOMIQUE  RUE DES ROSEAUX, CHICOUTIMI-NORD



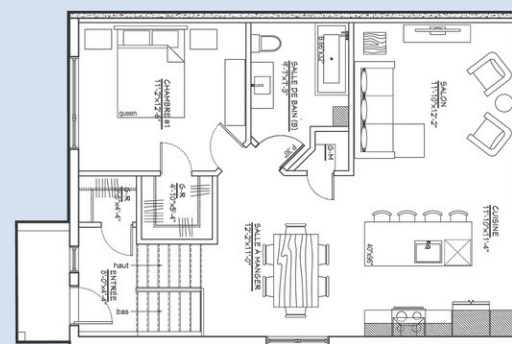
JUMELÉ AVEC SOUS-SOL*

1700 pi² (2 planchers)

- Configuration selon vos besoins
- Façade avec partie en pierres
- Construction de qualité selon nos standards élevés
- Grand terrain - Finition soignée
- Insonorisation supérieure
- Isolation selon le code du bâtiment

Votre prix: 239 999 \$ + taxes

*Sous-sol non fini



NOTRE JUMELÉ CONTEMPORAIN SUR DALLES  RUE DU SAUVIGNON, CHICOUTIMI

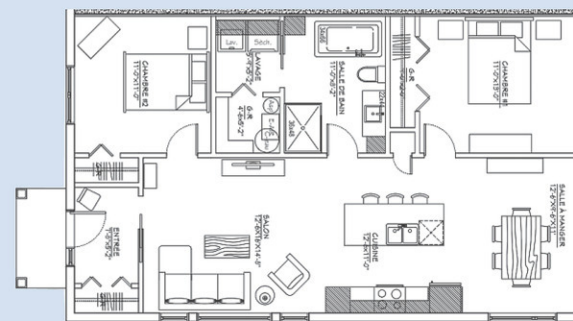


CONSTRUCTION ÉCOÉNERGÉTIQUE

1050 pi² (1 plancher)

- 2 chambres
- Finition soignée
- Insonorisation supérieure

Votre prix: 279 000 \$ + taxes



CONDO EN LOCATION OU EN VENTE

RUE DU CHARDONNAY, CHICOUTIMI

1161 pi² (1 plancher)

- Condo haut de gamme
- 2 chambres
- Finition soignée
- Insonorisation supérieure
- Construction écoénergétique

CONDO HAUT DE GAMME

CONSTRUCTION ÉCOÉNERGÉTIQUE



LES CONSTRUCTIONS PHILIPPE BLACKBURN

RBQ: 8324-2594-01

PRODUITS DE HAUTE QUALITÉ • MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ PRIX

CHEZ VOUS... EN TOUTE TRANQUILITÉ



NOUS DÉTENONS LA COTE LA PLUS ÉLEVÉE AU QUÉBEC, COTE DE QUALITÉ AA.





Marie-Hélène
DOUCET

SOLEM

7 De l'idée à la réalité: la croissance fulgurante de Solem

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Infirmière clinicienne de métier, Marie-Hélène Doucet a fondé Solem il y a quatre ans en compagnie de sa grande amie Mylène Lessard. La jeune entreprise d'Hébertville se spécialise dans la confection de serviettes en microfibre. Les entrepreneures dans l'âme, qui ont grandi ensemble, ont toujours eu envie de se lancer en affaires. Elles ont fait le grand saut et aujourd'hui, elles ne regrettent rien, bien au contraire. « Nous sommes créatives et passionnées et ça porte ses fruits. »

« J'ai toujours eu la fibre entrepreneuriale, mais j'ai tout de même fait mes études dans le réseau de la santé. J'ai travaillé à l'extérieur de la région et je suis revenue à Hébertville, mon village natal, en 2012. C'est à partir de ce moment que mon désir de me lancer en affaires est devenu encore plus grand. » Aujourd'hui, Marie-Hélène Doucet n'en revient pas de tout le chemin parcouru. « Nous aimons beaucoup la région et il était important pour nous de demeurer ici et de faire rayonner notre petit coin de paradis. »

À la base, l'idée de fonder Solem est née d'un difficile séjour en camping où les serviettes de coton qu'elles utilisaient ne séchaient pas bien. « Nous étions irrités et nous avons découvert les serviettes en microfibre. C'est là qu'on a eu l'idée de se lancer en affaires. Accompagnées par Forgescom, nous avons monté un plan d'affaires et nous avons lancé l'entreprise en mars 2019. Dès le départ, nous nous sommes fait la promesse que nous allions quitter nos emplois respectifs si l'entreprise prenait de l'ampleur. Ce jour est arrivé



Après les serviettes en microfibre, Marie-Hélène Doucet et sa partenaire Mylène Lessard ont développé de nouveaux produits de fil en aiguille. - PHOTO LE

PROGRÈS GIMMY DESBIENS

rapidement», raconte Marie-Hélène Doucet.

En mars 2021, les cofondatrices ont ainsi quitté leurs boulots pour se consacrer entièrement à Solem. Depuis ce moment, le chiffre d'affaires a augmenté de 220%. L'équipe de travail est passée de trois à 12 employés.

De nouveaux produits ont été développés, dont des linges à vaisselle et des serviettes pour les cheveux. Il y a six mois, les femmes d'affaires ont aussi mis en marché la serviette corporative. « Les gens nous demandaient de plus en plus si nous avions des serviettes personnalisées pour les entreprises. Nous en avons développé et aujourd'hui, nous avons vraiment beaucoup de clients pour ce produit. Nous avons établi plusieurs partenariats. Nous en avons conçu par exemple pour le Parc olympique, la Traversée internationale du lac Saint-Jean et pour Mitsubishi. »

La clientèle de Solem est répartie partout à travers la province. « Nous faisons principalement de la vente en ligne, mais nos produits sont disponibles dans 40 différents points

de vente. On voudrait explorer de nouveaux marchés. On aimerait éventuellement exporter nos produits vers Toronto », mentionne Marie-Hélène Doucet.

Pour en arriver là où elles sont, Marie-Hélène et sa partenaire d'affaires sont épaulées et guidées par leur mentore Suzanne Arbour, une entrepreneure de Montréal qui cumule 40 années d'expérience dans le domaine des affaires. « Elle est tombée en amour avec nos produits et depuis ce jour-là, elle nous épaulé. Pour nous, c'est vraiment motivant de voir Solem s'élever. La croissance de l'entreprise est exceptionnelle et on veut juste que ça continue. On ne sait pas où le succès va nous mener, mais tous les jours, nous sommes reconnaissantes d'être dans le domaine des affaires. C'est vraiment valorisant », termine Mme Doucet.

Depuis quelques semaines, l'entreprise Solem concentre ses opérations dans un tout nouvel entrepôt situé sur la rue Turgeon, à Hébertville. L'ambadrice de la marque est la plongeuse de haut vol native de Saguenay Lysanne Richard.

MNP



Les entrepreneurs avisés savent bien s'entourer

Solutions comptables, fiscales et de services-conseils pour les PME

Jean-François Leblanc, associé directeur régional | 418.669.2761 | j.leblanc@mnp.ca



Partout où mènent les affaires

[MNP.ca](https://mnp.ca)

L'entrepreneuriat au cœur de la vitalité économique

L'entrepreneuriat constitue le principal vecteur socio-économique d'un territoire, où la création de richesses passe essentiellement par la croissance. Le milieu entrepreneurial, c'est tout le cœur de la vitalité économique du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Il joue un rôle essentiel dans notre économie, où la collaboration entre les entreprises, les autorités publiques et les organisations de la société civile est importante.

Que ce soit par la création d'emplois, l'augmentation des investissements, la diversification de l'économie locale et l'amélioration des infrastructures, l'entrepreneuriat est un moteur important de la croissance économique et de la création d'emplois dans un territoire.

En encourageant l'entrepreneuriat, le réseau d'accompagnement des affaires stimule l'innovation, la diversification économique et l'amélioration de la qualité de vie.

En tant que partie prenante de premier plan du développement économique régional, les organismes de soutien aux entreprises comme la CIDAL sont très fiers d'encourager, supporter et promouvoir les initiatives entrepreneuriales du territoire, notamment dans une optique de relève et de diversification économique pour un avenir prometteur et prospère.

En tant que porte d'entrée des entrepreneurs, c'est donc avec le plus grand des plaisirs que la CIDAL a accepté de participer à la

sélection d'entreprises à surveiller au Saguenay-Lac-Saint-Jean dans le cadre du Cahier Affaires, destiné à mettre en lumière des gens qui osent, qui innovent, qui créent et qui se démarquent afin de dresser le portrait du monde des affaires régional des prochaines années que l'on dessine.

Bravo à vous, qui inspirez et qui faites la fierté de tout le territoire.

ALISON FORTIN-SIMARD
Cheffe de la Division Service
aux entreprises
CIDAL



Alison Fortin-Simard, cheffe de la Division Service aux entreprises de la CIDAL. – COURTOISIE

Depuis déjà **20 ans**, les gens d'ici choisissent **FRIPRIX**, la plus belle friperie au saguenay!



FRIPRIX est une entreprise d'économie sociale **PAR** et **POUR** les gens d'ICI qui emploie près d'une vingtaine de personnes de chez-nous!

La mode pour toutes la famille, ainsi que tout plein de trouvailles de toutes sortes à **PETITS PRIX**, c'est chez **FRIPRIX**, votre friperie **GRANDE SURFACE!**

«Tous nos vêtements, chaussures et accessoires sont sélectionnés avec soin et doivent répondre à des standards élevés de qualité, toujours avec le souci constant d'assurer un prix accessible à tous!»

Guylaine Claveau, directrice générale



GRAND MÉNAGE DU PRINTEMPS EN VUE?

NOS BOÎTES DE DONNS identifiée par **CORALIE**...
la **MEILLEURE OPTION** pour donner **UNE 2^e VIE** à vos vêtements et accessoires!
On en prend un soin jaloux...
ET ÇA RESTE CHEZ-NOUS!



1730, boulevard Talbot, Chicoutimi
(voisin de l'Animalerie Jonas)
418-545-8111

Développement économique régional

RioTinto

L'expertise, les ressources et le réseau de Rio Tinto propulsent le développement socioéconomique du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Décarbonation

Innovation aluminium

Économie circulaire

Virage numérique



Letenda

Autobus urbain électrique en aluminium

« Rio Tinto a cru très tôt en notre projet et est un partenaire important de Letenda, avec qui nous partageons des valeurs d'innovation, de développement durable et de collaboration. Leur engagement nous a permis de nous développer dans l'écosystème québécois et de nous lier avec d'éventuels partenaires et clients. »

Jonathan Beaulieu, Cofondateur et vice-président Programmes

Si vous pensez avoir une idée d'affaires qui pourrait contribuer à l'économie régionale, contactez-nous :

developpementeconomiqueregional@riotinto.com

Votre espace communauté | 1954, rue Davis, Jonquière, (Québec) G7S 3B6
(418) 699-3666



Daniel
MORISSETTE

MAPGEARS

8

MAPGEARS

La cartographie intelligente à portée mondiale

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Après ses études en génie informatique à l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC) en 1994, Daniel Morissette s'est exilé de la région avec le désir manifeste de mieux revenir par la suite. Lorsqu'il a déniché son premier emploi à Gatineau, il a découvert la cartographie qui est devenue une véritable passion. « À l'époque, on numérisait des cartes topographiques pour le gouvernement fédéral. Je me suis aperçu que tout était à faire. »

Grâce aux nouvelles technologies, il a appris les rudiments de la cartographie sur le Web. « C'est un univers où il y avait énormément de possibilités et de potentiel en matière d'innovation. Avec l'arrivée de Google Maps et des iPhone, il fallait répondre à de nouveaux besoins. »

En 1998, M. Morissette a cofondé le Groupe DM Solutions qui était basé à Ottawa. Cette percée dans le domaine des affaires lui a permis de développer son réseau de contacts et de partenaires potentiels hors Québec. « L'objectif était d'accompagner nos clients dans l'utilisation de la cartographie Web, mais mon but était de revenir dans la région et de démarrer un autre bureau. Je l'ai fait au début des années 2000, et en 2006, notre bureau de Chicoutimi est devenu Mapgears. Au fil des ans, nous sommes devenus un leader international en matière de cartographie intelligente. »

Au départ, la compagnie proposait des services de consultation. Par la suite, elle a développé et peaufiné des produits répondant aux besoins et standards élevés de l'industrie en plus d'aider ses clients à augmenter leur visibilité auprès de leur public cible.

Bien que l'entreprise soit basée à Chicoutimi, la grande partie de sa



L'entreprise de Daniel Morissette compte aujourd'hui plus d'une trentaine d'employés. - LE PROGRÈS, ROCKET LAVOIE

clientèle est basée à l'extérieur du Québec. Ses produits sont utilisés par près d'un demi-million d'utilisateurs à travers le monde. Sa véritable percée à l'international se fait de plus en plus sentir avec une présence partout en Amérique du Nord.

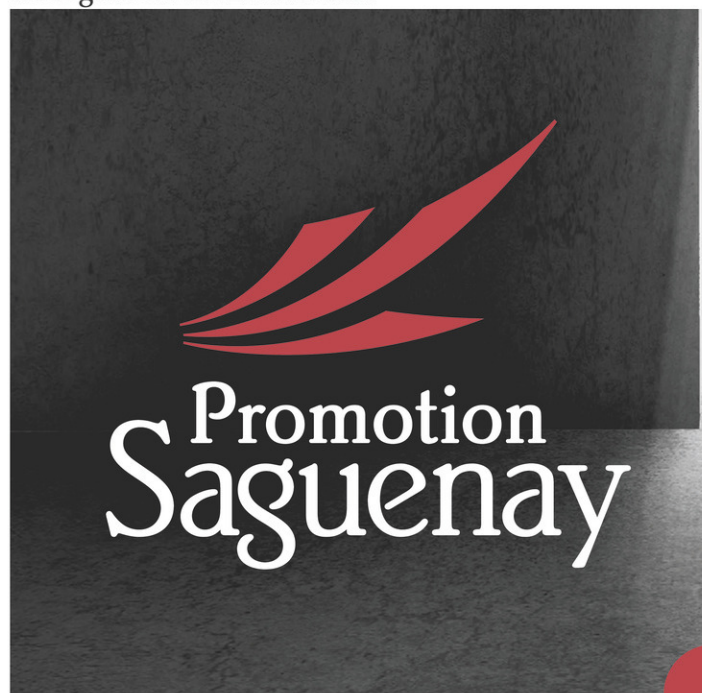
« Je suis animé par l'innovation. C'est un domaine où il y a énormément de potentiel qui est encore inexploité. Je ressens aussi une grande fierté d'avoir développé mon entreprise en région et d'avoir créé des emplois de qualité chez nous », mentionne Daniel Morissette.

Mapgears propose la solution mobile evTrails qui est dédiée aux gestionnaires de réseaux de sentiers de motoneige, de quad ou de motocross. Elle offre aussi evStreets, qui propose une vue globale des opérations en temps réel et passé pour

la collecte des déchets, le déneigement ou tout type d'opérations. Quant à l'application Ondago, elle permet aux organisations touristiques de publier et de gérer leurs cartes touristiques sur les plateformes mobiles et Web.

« Nous aidons vraiment des gestionnaires à gérer leurs territoires. Pour le futur, nous souhaitons continuer à faire grandir l'équipe en développant le marché de l'Amérique du Nord avec nos produits actuels et nous avons l'intention d'explorer le potentiel de nouvelles technologies comme l'intelligence artificielle et la réalité augmentée. »

Mapgears a son siège social à Chicoutimi et un bureau à Québec. L'équipe compte plus d'une trentaine d'employés, dont la moitié sont basés au Saguenay et le reste en télétravail à travers la province.



LA PORTE D'ENTRÉE des entrepreneurs

Un service d'accompagnement
CLÉ EN MAIN



Accompagnement d'entreprise

Service clé en main avec une équipe de professionnels prêts à vous aider dans la réalisation vos projets. Démarrage d'entreprise, relève entrepreneuriale, croissance.



Mentorat

Multipliez vos chances de succès et développez un lien de confiance avec un mentor afin de vous aider dans votre parcours entrepreneurial.



Attraction de talents

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



L'INKUB Desjardins

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



Industrie & commerce

Accompagnement pour vous aider à trouver des terrains ou des locaux commerciaux pour votre projet.

**PARTENAIRE
DE VOTRE
RÉUSSITE!**

295, rue Racine Est
Chicoutimi

418 698-3157

promotion.saguenay.ca



Hubert
MARCEAU

LABORATOIRE PHYTOCHEMIA

9 HUBERT MARCEAU DU LABORATOIRE PHYTOCHEMIA

Une expertise reconnue dans le monde entier

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

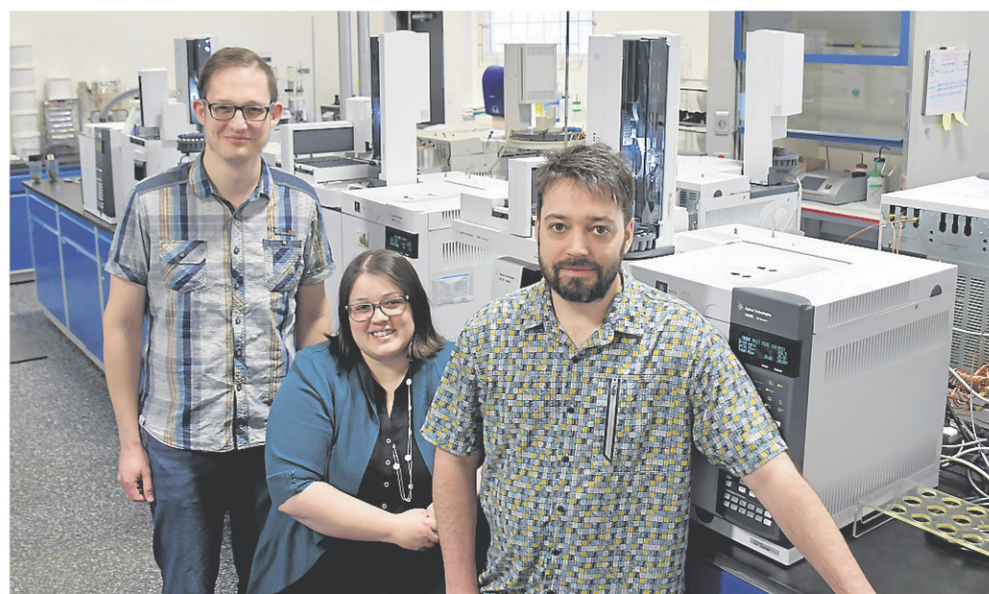
Hubert Marceau a toujours caressé l'idée de construire et de créer une entreprise. Dès son tout jeune âge, il avait un intérêt marqué pour l'entrepreneuriat. « Je souhaitais avoir une certaine liberté dans mes actions. Je désirais travailler dans un domaine que j'aime et je souhaitais le faire en région. »

En 2013, en compagnie de Laurie Caron et d'Alexis St-Gelais, il a fondé le Laboratoire PhytoChemia. L'entreprise, qui a aujourd'hui pignon sur rue sur le boulevard du Saguenay Ouest, à Chicoutimi, est spécialisée dans la standardisation et le contrôle de la qualité chimique de produits naturels médicinaux, cosmétiques et alimentaires. Ceci comprend une licence de Santé Canada pour le contrôle de qualité du cannabis à des fins médicales. Ses services sont offerts aux quatre coins du monde.

À l'époque, les promoteurs, qui sont diplômés en chimie de l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC), avaient repris une initiative de deux de leurs enseignants. Ils voyaient beaucoup d'avantages à développer une entreprise au Saguenay-Lac-Saint-Jean. « Il n'y avait pas d'entreprises dans ce domaine dans la région



Pour Hubert Marceau, l'intérêt entrepreneurial est la clé du succès. —LE PROGRÈS, ROCKET LAVOIE



Alexis St-Gelais, Laurie Caron et Hubert Marceau sont les fondateurs du Laboratoire PhytoChemia. —LE PROGRÈS, ROCKET LAVOIE

lorsque l'on a terminé nos études. On souhaitait rester ici alors on a décidé de se lancer. Notre expertise est maintenant reconnue mondialement et la plupart de nos clients sont à l'extérieur du Québec et du Canada. »

Pour Hubert Marceau, l'intérêt entrepreneurial que partageaient les membres du trio a été la clé du succès de cette aventure qui dure depuis maintenant dix ans. « À trois, on voulait démarrer une entreprise. Notre dynamisme et notre volonté nous ont

donné l'énergie nécessaire pour faire le grand saut », explique celui qui se voit stimulé par la création et le développement de nouveaux produits. « J'aime découvrir et créer de nouvelles choses. C'est vraiment le processus créatif qui m'anime », mentionne

M. Marceau, qui est père de quatre enfants.

Pour l'année 2023-2024, ses partenaires et lui tenteront d'obtenir une licence pour se faire reconnaître en tant qu'établissement pharmaceutique. Ils sont aussi en processus pour obtenir une licence en vue de pouvoir travailler avec d'autres plantes contrôlées, dont la coca et le champignon magique.

« Notre mission est de développer une gamme de services pour des industries de niche et qui sont en développement. Dans notre domaine, nous souhaitons être à l'avant-garde sur le marché. Par exemple, nous avons obtenu notre licence pour le cannabis en 2014 avant la légalisation », souligne-t-il.

Pour Hubert Marceau, le Laboratoire PhytoChemia est un exemple d'entreprise régionale qui a réussi à s'implanter en région dans un domaine spécialisé, en offrant un service de qualité supérieure à des clients partout dans le monde. Selon lui, le succès de l'entreprise repose sur l'expertise de son équipe, l'esprit entrepreneurial des propriétaires, ainsi que leur capacité à innover et à se positionner.




GROUPE
Boisaco

 Unisaco 

Coopération Citoyenne

Aménager nos
forêts et valoriser la
ressource ligneuse
de manière durable
et responsable
pour le bénéfice
des générations
présentes et futures



Le Groupe Boisaco est pleinement engagé
dans le développement durable.
Pour en savoir plus, rendez-vous sur
www.boisaco.com rubrique
« Développement Durable ».



Jean-Benoît
DUMAIS

PROPULSA INNOVATIONS

10

PROPULSA INNOVATIONS

La passion et l'innovation au cœur de la réussite de Jean-Benoît Dumais

ISABELLE TREMBLAY
itremblay@lequotidien.com

Passionné par l'innovation, le développement, le leadership et la gestion, Jean-Benoît Dumais gère une entreprise familiale en pleine croissance. Il y a cinq ans, son père, Denis Dumais, a fondé Propulsa Innovations et a fait breveter un système de filtration d'air novateur autonettoyant dédié à de la machinerie lourde appelé Epura.

M. Dumais s'est associé à son paternel en 2017 et rapidement, il est devenu le président et directeur général de l'entreprise familiale. « J'ai toujours eu le désir de réaliser des projets innovateurs. Cette volonté est très puissante chez moi. Mon père et moi, on est des gens d'affaires. Avant de rejoindre Propulsa Innovations, j'avais fondé l'entreprise DSA Dumais services auxiliaires. J'ai toujours oeuvré dans le domaine industriel. Les projets me passionnent », raconte l'entrepreneur, qui a toujours souhaité révolutionner le marché de la filtration.

« Ce marché utilisait des méthodes conventionnelles, donc on a travaillé pour développer le produit. Nous avons dû faire appel à des partenaires pour le ficeler et le commercialiser à l'international. »

Le système de Propulsa Innovations est dédié à des milieux très poussiéreux, comme la machinerie de construction, les moteurs, le secteur des mines et la gestion de déchets. La particularité de cette technologie est de s'autonettoyer, évitant ainsi des arrêts de production pour les changements de filtre. Cette opération peut parfois s'avérer très coûteuse pour les entreprises.

La commercialisation de cette technologie novatrice s'est faite à la vitesse grand V. « Nous avons vendu plusieurs systèmes au Québec et au Canada et nous avons plusieurs pays dans la mire. Nous avons fait des approches en Afrique et au Brésil par exemple. Nous avons aussi embauché

un représentant aux États-Unis et on commence à développer le Nevada, l'Arizona et le Texas », mentionne Jean-Benoît Dumais.

En septembre dernier, le Groupe Hewitt a investi dans l'entreprise après que le brevet pour Epura ait attiré l'attention de David Hewitt. « La solution que Propulsa a développée est unique. Notre mission est de chercher des investissements dans des secteurs novateurs. On aime les entrepreneurs ayant une haute vision dans le secteur », avait-il affirmé en conférence de presse lors de l'annonce du partenariat.

L'avocat réputé David McAusland, qui a dirigé les services juridiques chez Rio Tinto, et l'entrepreneur Pierre Wilkie se sont aussi associés à la famille Dumais. « Ce sont des partenaires stratégiques qui vont nous permettre d'augmenter la rapidité de la croissance », indique Jean-Benoît Dumais, qui a des idées de grandeur pour l'avenir de son entreprise.

Avec un brevet valide dans 32 pays, Propulsa Innovations et ses partenaires se donnent comme objectif de fabriquer 2000 systèmes annuellement. Le prix de vente est d'environ 12 000 \$ l'unité. Pour atteindre ses objectifs, Propulsa Innovations s'affaire à ficeler un partenariat d'envergure avec une entreprise multinationale qui œuvre principalement aux États-Unis.

« Avec la demande du marché, Propulsa devra tripler sa production tous les ans pour les cinq prochaines années. Ma vision à plus long terme est de commercialiser notre produit partout sur la planète et de développer notre technologie dans d'autres champs d'application », termine l'homme d'affaires qui est à la tête d'une équipe de 11 personnes.



Le président de Propulsa Innovations, Jean-Benoît Dumais, et celui du Groupe Hewitt, David Hewitt, ont annoncé leur partenariat en septembre 2022. - ARCHIVES

Ensemble, bâtissons la réussite de votre entreprise!

Toute l'équipe de Desjardins Entreprises - Saguenay est fière d'appuyer les entreprises d'ici qui se démarquent par leurs solutions novatrices et leur contribution à l'essor de notre communauté.

CONTACTEZ VOTRE DIRECTEUR(TRICE) DE COMPTES OU VOTRE CONSEILLÈRE POUR VOUS PROPULSER PLUS LOIN!



Josée Potvin
Directrice Développement des affaires
josee.j.potvin@desjardins.com



Carl Savard
Directeur Développement des Affaires
carl.c.savard@desjardins.com



Sébastien Bonneau
Directeur de comptes
sebastien.bonneau@desjardins.com



Émie Corneau
Directrice de compte
emie.corneau@desjardins.com



Rébecca Dionne-Taché
Directrice de comptes
rebacca.dionne-tache@desjardins.com



Jérôme Dufour
Directeur de comptes
jerome.p.dufour@desjardins.com



François Gravel
Directeur de comptes
francois.gravel@desjardins.com



Mélanie Grenon
Directrice de comptes
melanie.grenon@desjardins.com



Sébastien Mergéay
Directeur de comptes
sebastien.mergeay@desjardins.com



Jessica Poirier
Directrice de comptes
jessica.u.poirier@desjardins.com



Karine Savard
Directrice de comptes
karine.k.savard@desjardins.com



Marilou St-Gelais
Directrice de comptes
marilou.st-gelais@desjardins.com



Laurence St-Onge
Directrice de comptes
laurence.st-onges@desjardins.com



Philippe Tremblay
Directeur de comptes
philippe.r.tremblay@desjardins.com



Pierre-Olivier Vachon
Directeur de comptes
pierre-olivier.vachon@desjardins.com



Patrick Clément
Conseiller
patrick.clement@desjardins.com



Marie-France Gagné
Conseillère
marie-france.w.gagne@desjardins.com



Anne-Marie Sablesse
Conseillère
anne-marie.sablesse@desjardins.com



Julie Tremblay
Conseillère
julie.t.tremblay@desjardins.com

418 543-1718
desjardins.com/entreprises

 **Desjardins**
Entreprises
Saguenay

FORMATION

DEVIENS ÉLECTROTECHNICIEN(NE)



POUR ÊTRE ÉLIGIBLE

- Tu possèdes un DEP (1800 heures) en électricité
- Tu dois détenir minimum 3 ans d'expérience dans le domaine



LES MODALITÉS DE LA FORMATION

- Date de début : mai 2023
- La formation sera offerte en alternance au Cégep de Jonquière et à l'usine d'Alma
- Un salaire à partir de 30,32\$/h et plus!
- Durée de la formation : 890 heures incluant 200 heures de stages en milieu de travail
- Horaire du lundi au vendredi de jour (40h/semaine)
- Hébergement, transport et nourriture fournis si besoin



résolu
Produits forestiers