

Emballages
Bettez 
20 ans

*...de croissance
continue*



CAHIER SPÉCIAL, 10 JUIN 2000

Le Nouvelliste



20 ANS D'AGRÉABLES SOUVENIRS



M. André Bettez, Fondateur d'Emballages Bettez, posant à côté de la photo de Vince Lombardi, celui qui l'a profondément inspiré dans la direction de son entreprise.

Quand on m'a demandé d'écrire le mot du Président, j'ai dit à la blague : **«vous n'avez qu'à écrire en gros dans la page MERCI.»**

Que serait devenus Emballages Bettez et André Bettez sans le support de tous ces gens qui ont depuis 20 ans été là, de près ou de loin, pour me seconder, pour me supporter et me guider, pour faire d'Emballages Bettez ce qu'elle est devenue ?

Quand vous êtes nés de parents qui ont élevé une famille de 13 enfants (3 filles et 10 garçons), vous ne pouvez que dire MERCI pour ces exemples de courage et de détermination que mon père et ma mère m'ont démontrés tout au long de leur vie respective. Je me plais d'ailleurs à répéter régulièrement, en réunion avec les gens qui me secondent, les phases célèbres que ma mère me disait quand j'étais petit. Je vous en cite un exemple : **«L'esprit que l'on veut avoir, gâte souvent celui que l'on a.»**

Quand vous avez la chance d'avoir des frères et des sœurs qui vous appuient et vous supportent tout au long de votre vie dans les périodes de joie comme dans les moments plus difficiles, vous ne pouvez faire autrement que de dire MERCI pour tous ces bons mots d'encouragement.

Quand vous avez une épouse et des enfants qui parfois ne reçoivent pas nécessairement toute l'attention à laquelle ils auraient droit, parce que les obligations professionnelles passent souvent avant les obligations familiales, vous dites MERCI pour tout et je dis MERCI pour cet amour inconditionnel.

Quand la vie met sur votre chemin un beau-frère comme Lucien «Mike» Bouffard, un grand homme qui, de ses 5 pieds m'a montré combien la vie est agréable à vivre quand on la vit à tous les jours avec le sourire, peu importe les coups durs qu'elle nous apporte, vous ne pouvez que dire MERCI. Cet homme qui, à force de courage et de détermination, n'a jamais compté les heures et a toujours cru à Emballages Bettez, je lui doit

tout chez Emballages Bettez. MERCI pour tout ce dévouement envers moi et l'entreprise.

Quand j'ai regardé les documentaires sur Pierre Péladeau, je l'entendais dire régulièrement que si tu veux réussir en affaires, il faut savoir t'entourer de professionnels qui savent comment gérer les affaires (comptable, avocat, banquier, consultants etc.). J'ai toujours trouvé sur mon chemin les professionnels qu'il me fallait pour faire avancer mes affaires. MERCI à tous ces gens pour leur expertise et leur potentiel.

Quand vous avez la chance de côtoyer et de faire des affaires avec les plus grands dans leur domaine respectif, vous ne pouvez faire autrement que de progresser dans votre entreprise. Ces gens-là vous forcent à vous dépasser et à aller plus loin. Puis un jour après 20 ans, vous faites une pause et vous vous rendez compte que la vie vous a gâté. MERCI à tous nos fournisseurs qui, depuis 20 ans, nous font confiance et nous guident vers les plus hauts sommets.

Quand on va dans des séminaires de formation, on entend cette phrase célèbre : **«Un client c'est ma paye, pas de clients pas de paye»**. Si nous avons atteint aujourd'hui ce niveau de rentabilité et si nous continuons à progresser dans notre domaine, nous le devons sûrement à notre fidèle clientèle qui jour après jour, nous honorent de sa loyauté. MERCI à nos deux mille clients qui ont joint la grande famille d'Emballages Bettez au fil des ans.

Quand, année après année, la vie vous envoie des gens qui ont un potentiel extraordinaire et le mettent à contribution pour faire une réussite de votre entreprise, vous avez une grande admiration pour tous ces gens qui ont travaillé et pour ceux qui actuellement mettent tout leur talent et leurs efforts à tous les jours pour vous seconder. MERCI à tous les employés pour leur patience et leur persévérance.

Vince Lombardi, ex-entraîneur des Packers de Green Bay disait : **«There is only one place in my game, and that's first place»**. Je me suis inspiré de cette phrase et de cet homme, tout au long de ma carrière.

MERCI, André Bettez



20 ans de croissance continue PUBLI-REPORTAGE

JEAN ROBILLARD, DIRECTEUR DES DIVISIONS SANITAIRE ET RESTAURATION



À l'emploi d'Emballages Bettez depuis maintenant dix ans, M. Jean Robillard cumule les fonctions de directeur de la division sanitaire et de la division restauration. «J'ai débuté chez Emballages Bettez à titre de représentant des ventes sur la route pour le secteur de la restauration. Au fur et à mesure que l'entreprise a pris de l'ampleur et que du nouveau personnel a été embauché, une ouverture de poste m'a permis, il y a trois ans, d'accéder à la fonction de directeur des divisions sanitaire et restauration», de dire M. Robillard.

«De ces deux divisions, le secteur sanitaire est le plus récent et il est actuellement en plein essor. Le sanitaire présente d'ailleurs un important potentiel encore à développer chez Emballages Bettez», ajoute-t-il.

«Avec le dynamisme de notre équipe de représentants, la croissance de ces deux secteurs-clés est dorénavant déjà vouée au succès. Le travail dans une entreprise familiale en pleine évolution comme la nôtre est vraiment très stimulant et le climat qui règne ici est fort agréable, tout comme les contacts humains d'ailleurs», conclut M. Jean Robillard.

LUCIE PRATTE, DIRECTRICE DU BUREAU DES COMMANDES



Directrice du bureau des commandes, Mme Lucie Pratte oeuvre pour Emballages Bettez depuis déjà dix ans. «J'ai commencé ici à titre de commis de bureau en 1990 alors qu'il n'y avait que sept employés. J'ai connu la progression de l'entreprise et j'ai assisté à la restructuration rendue nécessaire avec la hausse constante des commandes, un aspect que je connais à fond depuis que je dirige l'équipe chargée de traiter chacune des commandes entrantes», précise Mme Pratte.

«Nous venons tout juste de faire l'acquisition d'un nouveau système informatique, ce qui devrait se traduire par un service encore plus efficace pour la clientèle. Le bureau de commandes, c'est un peu comme le centre névralgique d'Emballages Bettez. Notre équipe voit à traiter toutes les commandes de la clientèle, sans oublier les factures à payer. Pour nous, il n'y a pas de petits clients. Chacun doit être servi avec le même empressement et avec la même précision de facturation», souligne Mme Pratte.

«Pour moi, il est important que l'équipe soit heureuse dans son travail, ça crée une bonne atmosphère au bureau et les contacts avec la clientèle n'en sont qu'améliorés», dit-elle encore.

ANDRÉ GILBERT, DIRECTEUR DE LA DIVISION INDUSTRIELLE



M. André Gilbert occupe les fonctions de directeur de la division industrielle chez Emballages Bettez et ceci depuis trois ans. Disposant de 15 ans d'expérience dans le secteur des ventes industrielles, M. Gilbert est en quelque sorte la personne ressource de l'entreprise pour qui désire trouver rapidement la solution à un problème de nature industrielle.

«Ce qui est plaisant dans mon travail, c'est qu'il n'y a jamais de routine. Chaque journée est différente et on ne sait pas de quoi demain sera fait. Ce qu'on sait par contre, c'est qu'on aura un nouveau défi à relever à tous les jours. C'est vraiment incroyable, la clientèle nous confronte quotidiennement aux demandes les plus variées, où les besoins et les applications particulières nous obligent à nous dépasser et à trouver une solution efficace et durable. Nous ne laisserons jamais tomber un client et toujours nous trouverons une solution reliée à un problème d'emballage industriel», de mentionner M. André Gilbert.

«L'esprit d'équipe qui règne ici est exceptionnel, ça aide beaucoup à solutionner les problèmes. D'ailleurs, l'entreprise n'hésite pas un instant à former son personnel même si celui-ci doit se rendre à l'extérieur, à grands frais. Encore une fois, c'est le client qui y gagne», souligne M. Gilbert.

JACQUES BETTEZ, CONSEILLER FINANCIER



Riche de ses 40 années d'expérience dans le domaine de la comptabilité, M. Jacques Bettez s'est joint à l'équipe d'Emballages Bettez il y a un peu plus de deux ans. Il ne fait pas de doute que sa formation et son expérience impressionnante joueront un rôle favorable dans l'exercice de ses fonctions de conseiller financier.

«Depuis mon arrivée, les défis n'ont pas manqué. Le plus important fut sans doute l'implantation du système informatique. Avec la croissance incroyable de l'entreprise au cours des dernières années, il était devenu impératif de pouvoir compter sur des outils de gestion efficaces et fiables. Avec l'aide d'un système comptable performant, il est plus facile de prendre les bonnes décisions et... au bon moment», souligne M. Bettez.

«Les perspectives d'avenir sont fort prometteuses pour l'entreprise et nous nous trouvons sur une courbe ascendante. Il nous faut apprendre à gérer à travers cette progression. C'est un beau problème... mais nous allons bientôt nous retrouver à l'étroit ici. Ça fait partie de la croissance d'une entreprise et notre rôle est justement de mettre tout en oeuvre pour que le tout se passe le plus harmonieusement possible», d'avouer M. Jacques Bettez qui apprécie se retrouver au sein de l'entreprise familiale fondée par son frère André.



20 ans de croissance continue PUBLI-REPORTAGE

DEUX DÉCENNIES COURONNÉES DE SUCCÈS



Les pionniers de la première heure, André Bettez et Lucien «Mike» Bouffard.

L'entreprise Emballages Bettez inc. fut fondée en avril 1980. Fort d'une expérience de 19 années dans le domaine de la distribution de produits de restauration, André Bettez a décidé, avec l'aide de son beau-frère, M. Lucien Bouffard, de plonger dans cette aventure des plus extraordinaires.

Grâce au support financier de sa famille qui ont endossé les fonds nécessaires, André Bettez a pu partir en affaires. De 1980 à 1985, le Québec était plongé dans une récession, les taux d'intérêts étaient très élevés. Ses frères et soeurs lui ont offert un soutien moral inespéré. Ses deux frères, Jacques et Luc, spécialisés en comptabilité, l'ont aidé à structurer le plan d'affaires qui lui a permis de passer aux travers cette période financière des plus difficiles. Son frère Pierre, qui était à l'emploi de Postes Canada, venait lui aider à faire la livraison des marchandises vendues après sa journée de travail. Son épouse envoyait les états de compte aux clients à toutes les fins de mois, en plus de s'occuper de l'éducation des enfants.

Grâce à la ténacité et au courage, au bon soutien et à la confiance de leurs clients, l'entreprise a progressé de façon constante. En 1984, Emballages Bettez vit sa première expansion. Elle déménage au 2460 des Récollets, où elle est toujours située aujourd'hui. L'entreprise est passée de 2 700 pi² à 3 600 pi². «**Notre situation sur une artère principale a augmenté la visibilité de l'entreprise. À l'époque, on comptait quatre employés chez Emballages Bettez**», de dire André Bettez.

De 1984 à 1988, le nombre d'employés est passé de quatre à six et le secteur industriel se développait de plus en plus. Mme Renée Drouin s'est jointe à l'équipe pour s'occuper de la comptabilité et pour voir à l'implantation d'un système informatique avec l'aide de son frère Mario. En 1990, Emballages Bettez prend possession du local adjacent, ce qui constitue la



Une exposition à laquelle participaient MM. Bettez et Bouffard au début des années 80.

deuxième expansion de l'entreprise. Deux ans plus tard, il a fallu louer un entrepôt supplémentaire pour augmenter à 10 000 pi² la superficie. En 1995, le voisin déménage et l'on prend possession de son local, ce qui donne à l'entreprise 3 600 pi² supplémentaires et 120 pieds de façade sur le boulevard des Récollets. Une salle de montre a été aménagée et un nouveau département a vu le jour : les produits sanitaires. M. Jean Deschesnes, avec ses quarante années d'expérience dans le domaine, s'est joint à l'équipe des ventes d'Emballages Bettez.

1997, ANNÉE DE DÉCISION

«Je suis allé rencontré mon comptable, M. Claude Loranger, pour lui faire part de mes interrogations face à l'avenir d'Emballages Bettez. La compagnie était trop grosse pour être guidée par un seul homme et pas assez grosse pour se payer une structure de multinationale. M. Loranger m'a conseillé de faire affaires avec une firme spécialisée dans le domaine. J'ai engagé Doyon Communication Marketing qui a complètement transformé Emballages Bettez», de préciser M. Bettez.

SUITE EN PAGE 5



Nos plus distingués hommages
à l'équipe
d'EMBALLAGES BETTEZ
pour ce
20e anniversaire.



AEP

1020005



20 ans de croissance continue

PUBLI-REPORTAGE

SUITE DE LA PAGE 4

Le mandat de M. Roger Doyon a été de mettre en place une structure qui allait permettre à Emballages Bettez de doubler et même tripler son chiffre d'affaires. L'équipe des ventes a été complètement transformée, deux nouveaux postes ont été créés, soit un de directeur des ventes en industriel (André Gilbert) et un autre en produits sanitaires et restauration (Jean Robillard). De plus, deux nouveaux vendeurs ont été engagés (Claude Drainville et Ginette Marchand) afin d'accroître la présence de l'entreprise dans le marché.

Le bureau des commandes a subi des transformations majeures avec l'ajout d'une directrice au bureau des commandes (Lucie Pratte) et de trois préposées au service à la clientèle (Carole Beaulieu, Adrienne Brière et Hélène Trépanier). Un conseiller financier (Jacques Bettez) et un spécialiste en informatique (Alexandre Giguère) sont venus compléter l'équipe. «**Je suis passé d'homme orchestre à administrateur de l'entreprise. M. Doyon m'a appris à déléguer, c'est une des choses que j'ai trouvées le plus difficile**», avoue M. Bettez.

Toujours sous la supervision de Doyon Communication Marketing, l'entreprise s'est donné des objectifs et les moyens pour les atteindre. À toutes les semaines, lors de la réunion de direction, M. Doyon fait le tour des différents problèmes rencontrés durant la semaine et aide les directeurs à trouver les solutions appropriées. Différentes sessions de formation ont été organisées pour le personnel avec M. Doyon (ventes et communication), nos fournisseurs (connaissance des produits) et en informatique (nouveau système).

«**On est passé d'un «one man show» à une entreprise structurée et qui travaille en équipe. Depuis 1997, M. Doyon est devenu pour moi un conseiller des plus précieux. Sous sa supervision et avec les efforts de tout le personnel, Emballages Bettez a atteint des chiffres record de ventes, certains mois nous**



Roger Doyon de Doyon Communication Marketing et André Bettez, une collaboration qui a poussé l'entreprise vers des sommets inégalés.

avons eu 60% d'augmentation par rapport à l'année précédente», nous mentionne avec fierté M. Bettez.

En 1998, Jacques Bettez s'est joint à l'équipe d'Emballages Bettez pour superviser la comptabilité et préparer l'avènement du nouveau système informatique. Un plan d'affaires a été mis en place afin de permettre à l'entreprise d'investir les fonds nécessaires pour se doter d'un système informatique des plus sophistiqués.

M. Alexandre Giguère a été embauché à titre de spécialiste en informatique, son premier mandat a été de faire l'achat du système et, par la suite, de faire la transition entre l'ancien et le nouveau système. Un autre mandat de taille a été de faire passer à l'entreprise le cap de l'an 2000. Le tout s'est fait haut la main et sans trop de problèmes.

Depuis janvier 2000, M. Giguère s'est affairé à maximiser l'utilisation du nouveau système, à montrer aux directeurs comment lire les différents rapports concernant leur département et à former les employés

sur l'utilisation du dit système. Il a créé de toutes pièces un site web, ce qui permet aux gens à travers le monde de venir visiter Emballages Bettez et constater la multitude des produits qui leur est offerte.

Il y a eu en 1999, une autre expansion chez Emballages Bettez. Il a fallu louer un autre entrepôt afin de donner 2000 pieds carrés supplémentaires.

«**Au début, Mike et moi faisons tout, la réception des marchandises, l'expédition, la comptabilité, les ventes et l'administration. Au fil des ans, Emballages Bettez s'est donné l'opportunité, grâce au soutien de nos fournisseurs, d'engager les personnes compétentes pour remplir les différentes fonctions**

dont une entreprise comme la nôtre a besoin pour continuer à progresser et à prendre les parts de marché qui lui reviennent. Nous avons été chanceux de compter sur des gens compétents et intéressés. On a pu travailler dans un climat de camaraderie et d'entraide tout au long de ces années depuis 1980», nous explique André Bettez avec beaucoup d'émotion.

Afin de permettre à Emballages Bettez de continuer sa progression dans les années 2000 et de voir les opportunités d'affaires qui s'offrent à l'entreprise, un nouveau poste a été créé dernièrement, celui de responsable de l'approvisionnement. M. Jean Marc Bertrand, fort d'une expérience de 20 ans dans le domaine, a rejoint l'équipe d'Emballages Bettez. Sa tâche consiste à faire le lien entre l'entreprise et les fournisseurs. De plus, il doit seconder les directeurs des ventes en allant chercher chez nos fournisseurs les produits appropriés pour accroître les parts de marché au meilleur coût possible.

LA RECETTE DU SUCCÈS

Ce qui fait la force d'Emballages Bettez, c'est une équipe de gens professionnels et dynamiques, des marques de qualité supérieure tel que 3M Canada, Papiers Scott, Dustbane pour ne nommer que celles-là. De plus, Emballages Bettez est le seul distributeur dans la Mauricie à se spécialiser dans la distribution de produits industriels, sanitaires et de restauration. Un système informatique des plus performants permet une gestion des stocks journalière adéquate.

Le mot d'ordre de la direction et du personnel d'Emballages Bettez demeure encore et toujours : «**qu'est-ce que je peux faire de plus pour améliorer mon service chez mon client ?**»



M. Jean-Marc Bertrand, responsable de l'approvisionnement. Sa principale tâche est de maintenir les bonnes relations avec les fournisseurs.



EMBALLAGES BETTEZ,
un nom digne de mention.

Plastiques **MR** Plastics Inc.
(membre du groupe IVEX)

1020008

Toutes nos félicitations à
EMBALLAGES BETTEZ
pour son 20e anniversaire !



1020007

C'est avec une grande fierté que nous soulignons les 20 ans d'existence d'EMBALLAGES BETTEZ... BRAVO !



Deb Canada
Système Hygiéniques Pour la Peau

1020009

Bravo à toute l'équipe de
EMBALLAGES BETTEZ
pour votre 20e anniversaire.



Division institutionnelle

1020009

Encore de nombreux succès pour l'avenir !



NOTRE FORCE, UNE GARANTIE DE QUALITÉ
SEL WARWICK
ISO 9003

- Calcium abat-poussière
- Calcium à déglacage
- Sel adoucisseur d'eau
- Sel à déglacage
- Sable à filtration
- Sable au jet
- Pierre décorative
- Absorbant

1020010



20 ans de croissance continue PUBLI-REPORTAGE

LE BUREAU DES COMMANDES

LE TRAIT D'UNION ENTRE LES TROIS DIVISIONS

Chez Emballages Bettez, le bureau des commandes, c'est quatre personnes qui n'ont qu'un seul but, soit de servir le plus efficacement possible la clientèle des trois secteurs de l'entreprise : les produits sanitaires, la restauration et l'industriel. Plus que de simples réceptionnistes, ces quatre véritables spécialistes doivent connaître l'ensemble des produits offerts par les trois divisions. Pour ce faire, la direction n'hésite pas à investir les fonds et le temps nécessaires pour que chacune soit parfaitement à l'aise avec les produits et services disponibles.

«Par exemple, tous les mardis matins, l'équipe du bureau des commandes participe à des cours d'information sur les produits distribués par Emballages Bettez. Nous assistons également à toutes les formations données par nos fournisseurs, de manière à être capables de bien diriger notre clientèle dans son choix. Mais aussi pour lui offrir toute l'information pertinente sur nos produits et services», précise Mme Lucie Pratte, directrice du bureau des commandes.

Le bureau des commandes est en mesure de recevoir des commandes de différentes provenances : par télépho-

ne, télécopieur, des représentants, par Internet et finalement directement du comptoir. Bon an mal an, le bureau des commandes traite une centaine de commandes quotidiennement.

«Le cheminement d'une commande est le suivant.



Hélène Trépanier, préposée à la clientèle. Plusieurs clients viennent faire leurs approvisionnement directement au comptoir.



L'équipe bureau des commandes : Lucie Pratte (à l'avant), Carole Beaulieu, Hélène Trépanier et Adrienne Brière.

D'abord, toute commande est entrée dans le système informatique. La commande est ensuite imprimée au bureau d'expédition des marchandises. Les préposés préparent la commande. Suivra l'impression de la facture. Règle générale, lorsque l'article commandé se

trouve en inventaire, il y aura livraison dans les 24 heures, pour la région du grand Trois-Rivières», explique Mme Pratte. Dans le même sens, si la personne se présente directement au comptoir, elle pourra repartir avec l'article commandé sans plus attendre. Évidemment, si cette dernière est répertoriée dans l'un des quatre entrepôts d'Emballages Bettez.

À titre informatif, saviez-vous que le comptoir répond en moyenne à une quarantaine de clients quotidiennement ? «Pour le bureau des commandes, chaque client est différent. Ce qui veut dire qu'il n'y a pas de standard puisque chacun a sa propre façon de tenir sa comptabilité. Ces petites nuances administratives, il faut en tenir compte car ça fait partie du service à la clientèle, au même titre que l'efficacité du produit et l'information donnée sur celui-ci», conclut Mme Pratte.

Savoir jongler avec les trois divisions, connaître les 2610 produits disponibles, faire les commandes et la facturation et s'assurer de la satisfaction de chaque client... vraiment, le travail au bureau des commandes, ce n'est pas une mince affaire.



Carole Beaulieu, préposée à la clientèle. Le sourire est la clé du succès, au bureau des commandes.

Vos 20 ans d'existence font preuve de votre dynamisme en affaires.

Bravo !



Sacs Frontenac Inc.
manufacturier de sacs en papier

1018204

Un nom à retenir...

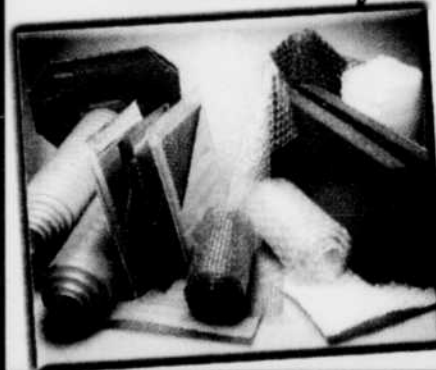
**EMBALLAGES
BETTEZ**

Bon 20^e anniversaire !

DART

1020011

Nos plus sincères félicitations pour votre 20^e anniversaire d'existence et merci de votre confiance.



1018206

PACTIV



20 ans de croissance continue **PUBLI-REPORTAGE**

EMBALLAGES BETTEZ

UNE ENTREPRISE PLEINE D'AVENIR

On ne peut parler d'avenir dans les entreprises d'aujourd'hui sans parler d'informatique. Chez Emballages Bettez, le grand manitou de l'informatique, c'est Alexandre Giguère, un jeune spécialiste qui a été embauché en mai 1998. «Lorsque j'ai été engagé chez Emballages Bettez, on m'a confié deux mandats principaux. Le premier était de s'assurer que l'entreprise allait passer



Alexandre, responsable de l'informatique.

sans embauche à l'an 2000 et le second était d'implanter un nouveau système informatique. En fait, l'un n'allait pas sans l'autre», estime M. Giguère.

Il était donc impératif que l'entreprise change son système informatique car l'ancien n'était tout simplement plus fiable et on allait même jusqu'à questionner la précision des données qu'il fournissait aux gestionnaires.

«Mais avant d'implanter un nouveau système, il faut connaître les besoins de l'entreprise, de manière à trouver le logiciel et les appareils convenant le mieux aux exigences des usagers de tous les secteurs, sans oublier les fournisseurs ainsi que la facturation. Suit donc l'achat du matériel comme tel puis, évidemment, l'installation des composantes et la configuration de l'ensemble», mentionne encore M. Giguère.

L'étape suivante est tout aussi déterminante, il s'agit de la formation du personnel puis, de la mise en application des théories acquises. La période de transition qui

suit est essentielle car elle permet aux usagers de se familiariser avec le nouveau système tout en conservant, au cas où... le vieil ordinateur duquel on a déplacé progressivement toutes les données vers le nouvel équipement.

Actuellement, tous les dossiers ont été transférés et comme le dit lui-même M. Giguère, on se trouve dans une période de figelage. «Cette période pourrait prendre jusqu'à six mois, car il faut apprendre à connaître tous les rouages des nouveaux logiciels et découvrir les fonctions qui seront les plus utiles aux usagers afin de maximiser l'emploi du système», ajoute ici M. Giguère.

Ce dernier est également l'architecte et le réalisateur du site Internet de l'entreprise. «J'ai travaillé sans relâche sur l'implantation du nouveau système pendant près de deux ans et pour me changer les idées, une bonne fin de semaine, j'ai décidé de monter le site web de la compagnie», dit-il.

Sur ce site, on retrouvera en plus d'un historique de l'entreprise, une description des trois divisions (industrielle, restauration et sanitaire) et une nomenclature des produits offerts. Le site donne aussi l'adresse de courrier électronique d'Emballages Bettez. On peut se rendre sur le site en tapant l'adresse suivante : www.bettez.com.

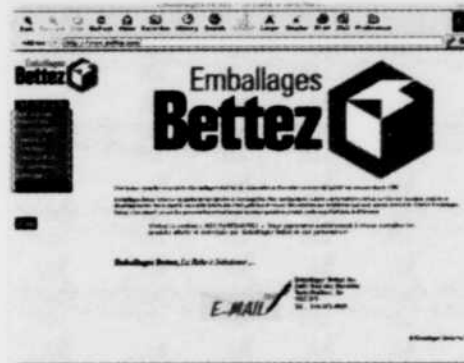
DES PRODUITS ET SERVICES ENCORE PLUS COMPLETS

Emballages Bettez a également fait l'embauche dernièrement d'un responsable à l'approvisionnement, en la personne de M. Jean-Marc Bertrand. La tâche de ce dernier consiste à établir un lien entre les fournisseurs et l'entreprise. Ce faisant, M. Bertrand réalisera un répertoire de chaque fournisseur qui comprendra une liste exhaustive de tous ses produits et services, au prix le plus avantageux possible pour la clientèle.

Le but ultime de cette démarche est d'offrir éventuellement de nouveaux services ainsi que de nouveaux produits et ceci dans les trois divisions de l'entreprise.

DOYON COMMUNICATION MARKETING

Depuis 1997, Emballages Bettez a retenu les services de Doyon Communication Marketing, une firme de consultants spécialisés dans le marketing et la gestion de per-



Emballages Bettez peut être rejoint par courrier électronique au emb.bettez@videotron.ca.

sonnel qui avait pour mandat de doubler le chiffre de vente de l'entreprise en cinq ans. Et, après trois ans à peine, l'équipe de consultants sous la direction de M. Roger Doyon, à presque déjà atteint son objectif.

«Dès notre arrivée, nous avons procédé à la restructuration de l'entreprise. Nous avons dressé un organigramme, en plus d'évaluer les tâches de chacun. Nous avons procédé à l'embauche de personnel supplémentaire comme par exemple de trois directeurs et de représentants. En remaniant ainsi l'organisation, le propriétaire se trouvait à gagner plus de temps pour vraiment administrer son entreprise», nous explique M. Roger Doyon.

«Actuellement, nous assurons un suivi auprès des directeurs en plus de participer aux réunions de direction. Nous sommes également là pour assister le personnel dans tous les secteurs d'activités et ceci dans le but d'offrir un service toujours supérieur à la clientèle», ajoute encore M. Doyon.

«Le défi que nous nous fixons pour l'an 2000, est de doubler les attentes de 1997 et, avec le potentiel de l'entreprise, c'est facilement envisageable. Nous sommes d'ailleurs sur la bonne voie et tous les éléments sont actuellement en place pour y arriver. Enfin, il nous reste encore à améliorer la visibilité dans le marché, à embaucher quelques nouveaux représentants, à développer davantage le site Internet et à instaurer un service de télémarketing», conclut M. Doyon.

Si l'on en croit les récentes réalisations en matière de rendement, on peut facilement imaginer que l'entreprise Emballages Bettez est vouée à un avenir fort prometteur.

La réussite, c'est une affaire d'équipe, et quand l'équipe est exceptionnelle, alors c'est la consécration. Bravo !



1020051

Des gens dynamiques et entrepreneurs, voilà l'équipe de EMBALLAGES BETTEZ. Bon succès et plusieurs projets pour l'avenir !

Les Produits de Papier Lapaco Itée
REYNOLDS produits service alimentaire

1020057

20 ans
d'efforts,
de persévérance
de réussite...

Bravo!



RESTRUCTURATION COMMERCIALE
FORMATION
INFOGRAPHIE
PUBLICITÉ

3 7 9 - 6 6 1 7

Bravo

pour vos 20 ans en affaires
et encore de nombreuses
années de succès.



Pour un
EXCELLENT
empaquetage
de vos
marchandises



1018203

Toute une équipe

à votre service



L'équipe des ventes suit des sessions de formation avec des fournisseurs ou des consultants pour donner un service de première qualité à ses clients



André Gilbert,
directeur de la division
industrielle, n'hésite pas
à se rendre directement
chez les clients pour
trouver une solution
à tout problème.



Adrienne Brière,
responsable des comptes-
clients, doit s'assurer que
le client reçoive l'état de
compte représentant aux
achats qu'il a fait.

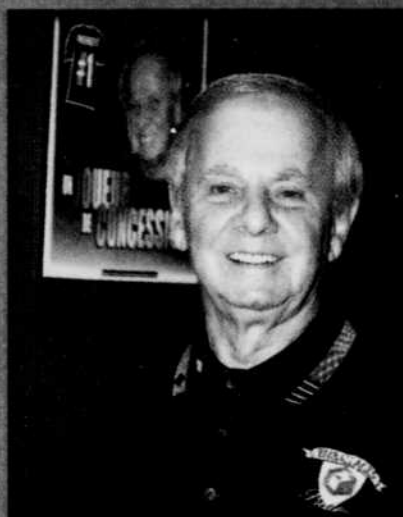




BUREAU DE DIRECTION:

**André Bettez, Jean Robillard, Jacques Bettez,
André Gilbert, Lucie Pratte**

**L'équipe de direction a le mandat, d'atteindre les objectifs de
l'entreprise dans un climat harmonieux en travaillant à former
une équipe des plus solidaires pour la satisfaction des clients.**



**Mike, un homme extraordinaire
et dynamique, qui a laissé à
l'entreprise l'art de travailler
avec le sourire.**



**Mario Massicotte,
responsable de l'entrepôt.
Tout le matériel qui entre et
sort de l'entreprise lui passe
par les mains, c'est un travail
de tous les instants.**



**Robert Courteau,
préposé à la livraison,
un service rapide et courtois.**



**PLUS DE
14 000 PIEDS
CARRÉS
D'ENTREPÔT
ET DES
MILLIERS
DE PRODUITS
À RECEVOIR
ET À EXPÉDIER.**



**Tout doit être vérifié et inspecté pour un
travail vite fait et bien fait.**



**L'équipe de réception et d'expédition ne ménage
aucun effort pour que les marchandises soient
livrées à temps et en parfait état.**



20 ans de croissance continue

PUBLI-REPORTAGE

LA DIVISION INDUSTRIELLE

UN SAVOIR SANS FRONTIÈRE

Tout comme les deux autres divisions d'Emballages Bettez, le secteur industriel connaît une excellente performance et selon son directeur, M. André Gilbert, on parle même d'une croissance exponentielle

depuis deux ans, tellement les besoins sont grands et variés.

Ainsi, la division industrielle qui dessert notamment les papetières, les alumineries, l'aéronautique et l'aérospatiale, offre aux

entreprises des rubans adhésifs de qualité supérieure, du ficelage de tout genre (cerclage de métal et de nylon ainsi que les outils de ficelage), des pellicules à palettisation de toute sorte et des colles spécialement adaptées aux besoins spécifiques de la clientèle dont la toute dernière technologie dans le domaine de la colle est la colle structurale destinée au marché du meuble.

En fait, la clientèle de la division industrielle est tellement vaste que certains clients emploient même des rubans adhésifs qui se rendent dans l'espace sur des satellites de communication. Le personnel d'Emballages Bettez doit vraiment savoir faire face aux demandes les plus diverses.

Pour ce faire, l'équipe doit être parfaitement au courant des produits qu'elle propose. À cet égard, Emballages Bettez n'hésite pas à déplacer ses équipes à l'extérieur de la région comme par exemple à Chicago ou London. «Pour bien comprendre la com-

plexité de notre spécialité, soulignons qu'une personne devra mettre environ neuf mois d'apprentissage pour se sentir à l'aise avec le seul domaine des rubans adhésifs... tellement le secteur est pointu», précise M. Gilbert.

«Nous n'avons pas le choix, nous devons très bien former notre personnel car, dans l'industriel, nous devons quotidiennement transiger avec des spécialistes qui sont soit des ingénieurs, soit des gens de technique. Nous devons savoir de quoi ils parlent mais aussi et surtout, quoi leur répondre afin de bien satisfaire leurs besoins spécifiques», ajoute encore le directeur de la division, M. Gilbert. En plus de la vente de produits d'emballage à l'industrie, la division industrielle voit également à fournir les appareils nécessaires à leur manipulation. S'ajoute aussi les services d'entretien, de réparation, sans oublier l'inventaire des pièces de rechange nécessaires à ces derniers.

En raison de la nature même de ce secteur particulier, la clientèle déborde largement les limites territoriales de la région 04. Par exemple, de nombreux clients proviennent des régions de Montréal, Sherbrooke, Matane et même de la Nouvelle-Écosse.

«Le grand public n'a pas été oublié pour autant, car comme pour les autres secteurs que sont les produits sanitaires et la restauration, la division industrielle offre elle aussi une importante gamme de produits destinée à l'usage résidentielle. Pour ce faire, le public a d'ailleurs accès à notre comptoir de vente, adjacent à la salle de montre qui



Claude Drainville, représentant industriel toujours prêt à répondre aux attentes de sa clientèle.

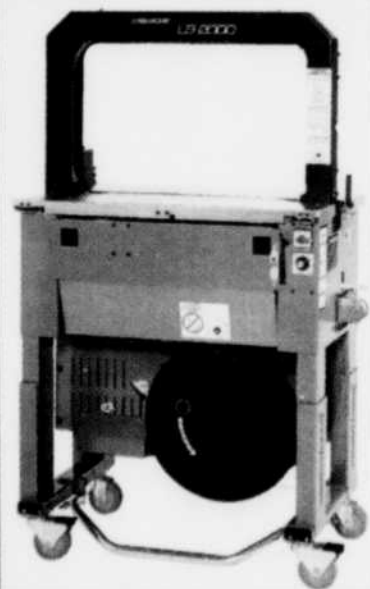
regroupe la plupart de nos produits», de mentionner M. Gilbert.

Enfin, pour mieux desservir les attentes de plus en plus exigeantes du marché, Emballages Bettez se dotera prochainement d'un laboratoire dans lequel on pourra effectuer des tests sur les adhésifs qui sauront répondre aux besoins les plus élevés.

Encore une fois, quelque soit le client, petit ou gros, il est rassurant de savoir que le support à la clientèle est toujours là, en tout temps... en cas de besoins ou pour des requêtes spéciales.



Le directeur de la division industrielle, André Gilbert, est un homme de solutions, aucun défi ne lui résiste.



*Une vraie réussite,
de nombreux défis...*

EMBALLAGES BETTEZ

SIGNODE®



1020012



20 ans de croissance continue **PUBLI-REPORTAGE**

3M Innovation

UN PARTENAIRE DE CHOIX

La compagnie 3M Canada fut fondée en 1951 et représente la première filiale internationale de la société. Le siège social est situé à London en Ontario et on trouve des bureaux de vente dans toutes les grandes villes du pays et la clientèle peut compter sur un réseau national de service après-vente.



3M Canada a investi des centaines de millions de dollars dans la construction de nouvelles usines et la modernisation et l'agrandissement d'installations existantes. Sa renommée mondiale aux plans de la qualité, de la compétitivité des coûts unitaires, de la fiabilité des livraisons et de la satisfaction de la clientèle justifie amplement ces investissements.

L'innovation est un élément clé de la croissance soutenue de 3M. La recherche

et le développement sont importants dans tous les secteurs de 3M, y compris chez 3M Canada où, depuis le début, on se concentre sur le développement de produits canadiens uniques destinés à la vente au pays et à l'étranger.

On retrouve à l'arrière plan le développement traditionnel à l'égard de la clientèle, qui se reflète dans un processus de qualité totale unissant les efforts de tous les employés de 3M en vue de déterminer les attentes des clients et de les dépasser.

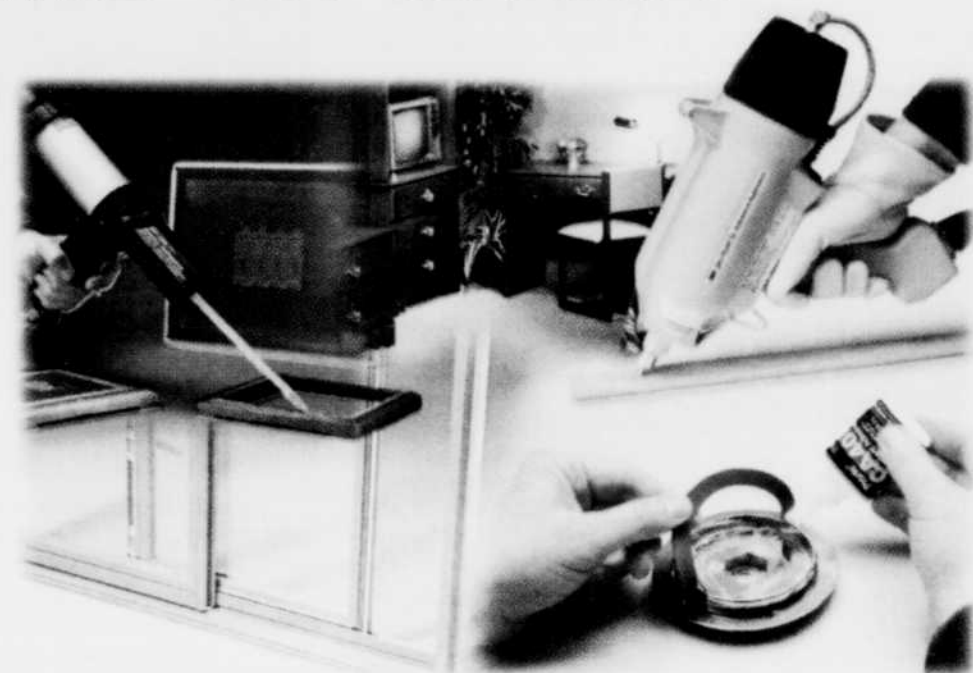
SA VISION, SES VALEURS ET SES OBJECTIFS

3M désire être l'entreprise la plus innovatrice qui soit et un fournisseur de choix. Pour ce faire, elle s'engage à satisfaire ses clients en leur donnant des produits de qualité et de valeurs supérieures, à procurer aux investisseurs un rendement intéressant, à respecter l'environnement social et physique et à devenir une société à laquelle les employés sont fiers d'appartenir, et ce pour réaliser la croissance, la productivité, la satisfaction des clients, la satisfaction des employés, l'amélioration et la sauvegarde de la réputation de 3M.

UN PARTENARIAT

Emballages Bettez est devenu distributeur autorisé des produits 3M en 1984. Puisqu'Emballages Bettez visait à devenir le leader de la distribution en Mauricie, il se devait de signer une entente de partenariat avec le leader mondial en fabrication de rubans adhésifs et d'adhésifs spécialisés : 3M.

Les représentants d'Emballages Bettez ont reçu la même formation que les représentants de 3M Canada au siège social à London, en Ontario. Une formation très poussée, donnée par les ingénieurs, les chimistes et les physiciens de 3M. La com-



pagne 3M a une entière confiance en Emballages Bettez qu'elle juge en mesure de bien développer et promouvoir les nombreux produits à valeur ajoutée de sa compagnie. L'implication et la confiance mutuelle a emmené les deux entreprises à s'associer dans un but commun, toujours mieux servir le client en lui offrant les produits et les services qui sauront répondre à toutes ses attentes.

LES PRODUITS 3M

Industriels et entrepreneurs, les adhésifs 3M vous aideront à fabriquer des produits plus solides, plus légers, plus sécuritaires et plus esthétiques, de manière plus rapide et plus économique.

Parmi les adhésifs disponibles on retrouve : les adhésifs structuraux, Scotch-Weld, instantanés Pronto, thermodurcissables Jet-Weld, Scotch-Grip et Fastbond, non-structuraux, en aérosol et les systèmes d'application à chaud. On retrouve même des adhésifs à base d'eau. Enfin, 3M a mis au point un nouvel adhésif structural spécialement destiné au marché du meuble.

LES RUBANS ADHÉSIFS

3M a créé des rubans adhésifs pour améliorer l'esthétique, le rendement et la productivité. La société 3M fabrique plusieurs sortes de rubans adhésifs, une face adhésive, double face adhésive, les rubans adhésifs répulables spécialement conçus pour les usines à papier.

Parmi les simples faces notons : les rubans en vinyle et en polyéthylène, en polyester, en feuille de métal, à surface lisse,

de protection et pour sablage à jet.

Dans les double faces : les rubans à adhérence très élevée VHB et VHB+, amovibles/repositionnables, les systèmes adhésifs de marque Scotch ATG et LTG, à transfert d'adhésif, les rubans mousse et les attaches industrielles Dual Lock.

SYSTÈME DE MASQUAGE ET D'EMBALLAGE

Dans ces secteurs 3M a mis au point les rubans de masquage Scotch, les pellicules de protection et de masquage, les applicateurs et dévidoirs Scotch, les rubans en toile Scotch, les rubans pour scellement des boîtes Scotch, les machines 3M-Matic ainsi que les rubans-filaments Scotch, pour le groupage et le renforcement.

LES PRODUITS DE NETTOYAGE COMMERCIAL

3M offre aussi des produits de nettoyage pour les surfaces murales ou de sol, en offrant une vaste gamme de tampons de sol et les systèmes de nettoyage «Doodle-bug».

LES PRODUITS DE PROTECTION

La division des produits d'hygiène et de sécurité environnementale de 3M offre également différents produits, tels des respirateurs qui protègent les employés face aux dangers que l'on rencontre en milieu de travail qui se présente sous divers formes et concentration.





20 ans de croissance continue PUBLI-REPORTAGE

LA DIVISION DE PRODUITS SANITAIRES

UN SECTEUR EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

Dans le but de se tenir à jour et d'offrir une gamme de produits et services toujours plus complète à sa clientèle, la direction d'Emballages Bettez a ajouté au cours des dernières années une toute nouvelle division qui allait compléter les deux premières, soit la restauration et l'industriel.

Seule entreprise de la région à offrir sous un même toit ces trois spécialités, Emballages Bettez est en mesure de répondre mieux que quiconque à toute une gamme de besoins aussi variés que complexes. Sous la direction de M. Jean Robillard, la division sani-

taire offre tous les produits de nettoyage et d'entretien pour tapis, tuiles d'amiante, céramiques, entretien de salles de bains ainsi que les appareils les plus perfectionnés pour maximiser la performance de ces mêmes produits et ce quel que soit le type de bâtiments dans l'industrie, l'hôtellerie, les places commerciales et résidences pour personnes âgées, les restaurants, les usines de transformation alimentaire et autres.

«Nous ne nous contentons pas de distri-

buer tout bêtement nos produits sanitaires, nous offrons en complément, une formation complète sur leur utilisation. Or, pour être en mesure de dispenser une telle formation, il faut en premier lieu que notre personnel soit lui-même bien informé. Voilà où Emballages Bettez se distingue à nouveau. Ici, nous ne lésinons jamais sur la formation de notre personnel et celui-ci participe régulièrement à des séminaires et à des séances d'information offertes par nos fournisseurs. Ces informations complètes et de qualité



Le directeur de la division des produits sanitaires, Jean Robillard, en train de présenter un produit à un client.

sont mises à la disposition de notre clientèle et ce, tout à fait gratuitement» précise M. Robillard. Puisqu'il est question de fournisseurs, soulignons qu'Emballages Bettez a toujours su s'entourer des meilleurs... des leaders dans leur domaine respectif. À titre d'exemple, notons : 3M division des produits d'entretien commercial, Papiers Scott, Dustbane (produits pour sols durs), Chemspec (produits pour entretien de tapis), Rubbermaid, Atlas Graham (accessoires d'entretien ménager), Frost, Mat Teck (tapis pour toutes les applica-

tions), etc.

Les deux représentants de la division sanitaire d'Emballages Bettez couvrent toute la région 04 mais plus précisément, ils vont de Drummondville à La Tuque puis, de Berthierville à Saint-Marc-des-Carrières.

«En développement uniquement depuis sept ans, la division sanitaire a connu une progression fulgurante ces dernières années. En effet, depuis deux ans, le chiffre d'affaires de



En plus des produits de nettoyage, Emballages Bettez dispose des appareils les plus perfectionnés.

soins du marché, notre objectif est d'offrir des programmes d'entretien personnalisés de concert avec les produits ainsi que la formation et les services appropriés. Nous avons la solution à tous les besoins d'entretien», conclut-il.

Alors, quel que soit le type de bâtiment, commercial, résidentiel, institutionnel ou industriel, Emballages Bettez possède tous les produits et équipements sanitaires nécessaires à un entretien de haut niveau... information et formation comprises.



Jean Deschênes, conseiller technique de la division des produits sanitaires.



Tout un monde de possibilités pour répondre à tous vos besoins d'entretien sanitaire.

Produits Dustbane

offre son expertise depuis 1908.

FÉLICITATIONS

à Emballages Bettez

pour ses 20 ans de succès !



Les Produits Dustbane limitée * www.dustbane.ca

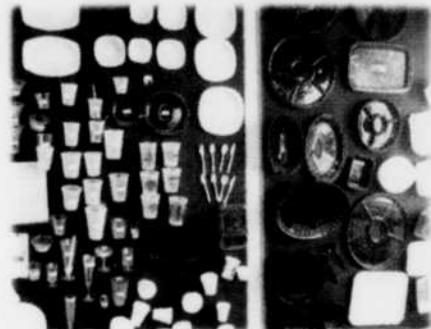


20 ans de croissance continue PUBLI-REPORTAGE

LA DIVISION RESTAURATION

DES PRODUITS DE QUALITÉ POUR UN RENDEMENT SUPÉRIEUR

En plus du secteur des produits sanitaires et de la division industrielle, Emballages Bettez compte sur une autre spécialité et c'est la restauration. Par le biais de cette division, l'entreprise est en mesure d'offrir toute une gamme de produits destinés aux restaurateurs, hôteliers, traiteurs, épiciers et autres.



Le département de la restauration fournit une panoplie de produits convenant à toutes les circonstances.

tensiles, serviettes de table, boîtes diverses, sans oublier les lave-vaisselles commerciaux ainsi que les détergents appropriés.

Actuellement, cette division couvre les régions du Trois-Rivières métropolitain, de Shawinigan et Louiseville. Une représentante voit à desservir ce territoire, ce qui laisse encore beaucoup de place pour le développement. La division restauration est par conséquent vouée à un avenir pour le moins intéressant en raison du vaste potentiel qui s'offre encore à elle.

Voici d'ailleurs une brève nomenclature des produits disponibles par l'entremise de la division restauration d'Emballages Bettez : bols, assiettes, verres pour boissons chaudes et froides, contenants pour mets à apporter, plateaux pour service au comptoir, plats de service, us-

Également sous la direction de M. Jean Robillard, ce service propose notamment la marque Ecolab qui distribue les lave-vaisselles Hobart, reconnus pour leur fiabilité et leur durabilité. Soulignons incidemment qu'Ecolab a été nommé fournisseur de l'année par la revue de l'ARQ (Association des restaurateurs du Québec).

Toujours concernant les produits de marque Ecolab, il faut savoir qu'un technicien fait régulièrement la tournée de la clientèle pour s'assurer du bon fonctionnement des appareils et pour procéder à certains ajustements, au besoin. Pour en revenir aux fournisseurs, voici d'autres grandes marques, elles aussi reconnues pour leurs produits des plus performants : Papiers Scott, Dart, Polar Plastics et M&R Plastique, Reynolds, pour ne nommer que celles-là.

La division restauration d'Emballages Bettez, en plus d'offrir tous ces produits hautement spécialisés, propose à sa clientèle de restauration, tout ce qu'il faut pour l'entretien de la cuisine et du restaurant. Encore une fois, on retrouve de tout sous un même toit chez Emballages Bettez.

En somme, dans la plus pure tradition de la maison, la direction d'Emballages Bettez tient à offrir à sa clientèle ce qu'il y a de meilleur. Cette façon de faire évite bien des problèmes et des désagréments à la clientèle. Pour des produits jetables, ça peut sembler bien anodin, cependant que diriez-vous si le traiteur que vous avez engagé vous présenterait des verres qui coulent, des assiettes qui plient sous le poids du repas ou même des ustensiles qui se brisent à la moindre sollicitation. Finalement, ces petits détails ont tout de même leur grande importance, non ?

Heureusement pour nous que certains estiment que la qualité a encore sa place dans un monde dominé par des aubaines qui n'en sont pas toujours.



Ginette Marchand,
représentante en restauration.

**Un 20e anniversaire
tout à fait emballant !
FÉLICITATIONS !**

**PLASTIQUE
IMPECCABLE**

POLAR PLASTIQUE LTÉE



LA CLIENTÈLE D'EMBALLAGES BETTEZ

DU CASSE-CROÛTE À L'AÉROSPATIALE

En raison de la nature même de ses produits et de ses spécialités qui sont l'industrie, la restauration et le sanitaire, Emballages Bettez compte une variété incroyable de clients qui vont du plus petit casse-croûte jusqu'à la l'industrie lourde en passant par l'aérospatiale.

Bien que son rayonnement dépasse légèrement celui de la région 04, le but avoué de la direction d'Emballages Bettez est de desservir à 100% notre région. Afin d'assurer une couverture complète et entière, plusieurs moyens sont mis de l'avant incluant la surveillance

serrée du territoire afin de repertorier tout nouveau client potentiel. Une fois identifiés, ces derniers sont rencontrés individuellement et une étude des besoins de chacun est entreprise afin de présenter les produits et services susceptibles de répondre le mieux possible à leurs besoins spécifiques.

Bien qu'elle soit la seule entreprise du genre en Mauricie à offrir sous un même toit les divisions industrielle, restauration et sanitaire, Emballages Bettez ne se repose pas sur ses lauriers pour autant et son service

à la clientèle est constamment aux aguets et est prêt à répondre à toutes demandes d'information de la clientèle.

Par exemple, il n'est pas rare qu'un spécialiste d'Emballages Bettez se rende en entreprise, tard le soir ou même la nuit, pour trouver une solution à un problème. Le tout se fait gratuitement, tout comme les nombreuses séances de formation ou d'information qui sont dispensées à la clientèle.

Emballages Bettez, c'est pas moins de 2 610 produits différents qui sont répartis de la façon suivante, par division : sanitaire, 1034 ; restauration, 761 ; industriel, 757 et divers, 58.

Ce qui fait la force d'Emballages Bettez, en plus de la grande variété, c'est que l'entreprise a su s'entourer des fournisseurs les plus prestigieux dont le seul nom

est gage de sérieux et de qualité. De plus, ces mêmes fournisseurs dispensent une formation complète sur leurs produits et services à l'équipe d'Emballages Bettez qui n'hésite pas à son tour à la partager avec sa propre clientèle.

Voici d'ailleurs les principaux partenaires pour le secteur industriel, 3M Canada, AEP, Pactiv Corporation, Signode, Peterborough Papers, Shurtape, Tesa Tape et Quality

Strapping. Pour la restauration il s'agit de Papiers Scott, Polar Plastique, M&R Plastiques (Ivex), Dart Container et Lapaco. Enfin, pour la division sanitaire ce sont, Dustbane, Deb Canada, Ecolab, Rubbermaid, Chemspec, Atlas Graham et Avmor.

Notons au passage qu'Emballages Bettez tente de transiger autant que faire se peut, avec des entreprises d'origine canadienne ou québécoise. Évidemment, lorsque leurs produits et services répondent aux normes de qualité les plus

strictes... une qualité à laquelle s'est maintenant habituée la clientèle d'Emballages Bettez.

Enfin remarquez qu'Emballages Bettez est distributeur exclusif pour la Mauricie des produits de marque 3M Canada, Signode, Dustbane et Papiers Scott et AEP, tous des chefs de file dans leur domaine.

Alors, peu importe le client, petit ou grand, Emballages Bettez est toujours là pour s'occuper de lui avec la même ferveur et cela c'est un point d'honneur que toute l'équipe se doit de respecter.



Ginette Marchand, représentante de la division restauration est ici en compagnie du chef Yvan Pellerin, client du secteur restauration.



André Bettez, président et directeur général d'emballages Bettez, en compagnie de Jean-Paul Clermont, un client de la division industrielle.



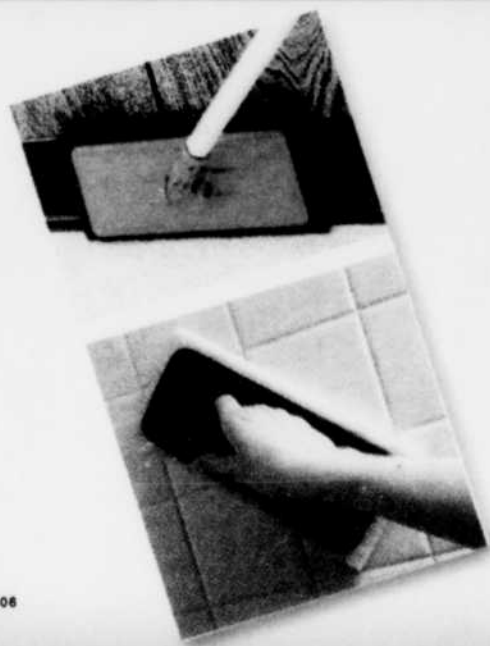
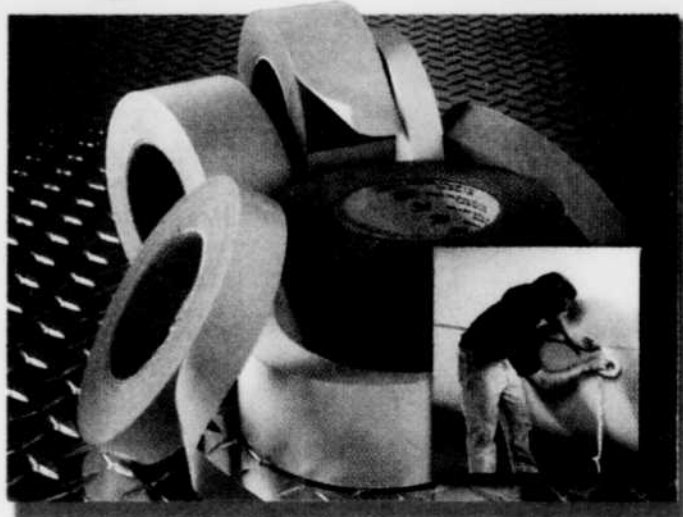
20 ans de croissance continue PUBLI-REPORTAGE

MERCI À NOTRE CLIENTÈLE



POUR SES 20 ANS DE FIDÉLITÉ !





***Nous sommes fiers
de collaborer,
comme partenaire, au
succès de cette entreprise
fort dynamique
et bien implantée.***

***À la direction
et au personnel
d'EMBALLAGES BETTEZ,
FÉLICITATIONS
et encore de nombreuses
années en affaires.***



3M *Innovation*