

GENS d'action

Régional

Transcontinental
Hebdo Transcontinental



Zeut Coiffure à l'avant-garde de la mode

Mais pas n'importe quel changement! Des changements innovateurs, à l'avant-garde des tendances grâce à des formations nombreuses sur la psychologie et la sociologie qui

nous permet de mieux influencer la cliente. C'est ce qui fait la différence entre les différents salons.»

M. Enright qui revient de Londres a étudié

employés, sous la direction de Marc-Jules Lefebvre, sont de vrais passionnés du métier.»

À l'écoute du client...

Le service à la clientèle chez Zeut Coiffure est un aspect qui revêt une grande importance pour Pier Enright qui souhaite que chaque cliente reçoive une attention particulière. «On prend le temps de bien connaître la cliente et de lui offrir ce qu'il y a de mieux. C'est évident que nous avons une clientèle sélective qui nous permet de se surpasser. Je crois que ce genre de concept est agréable, car il nous permet de mieux connaître les besoins de la clientèle.»

L'expérience du salon est aussi une part importante du service à la clientèle pour Zeut Coiffure. Surtout maintenant que les femmes ont moins de temps à consacrer à leurs cheveux. «Les gens viennent ici pour l'ambiance qu'on y retrouve», affirme Pier Enright. Les employés de Zeut Coiffure se tiennent même au courant de l'actualité pour discuter des enjeux de l'heure avec la clientèle. «Les gens veulent un coiffeur qui fait un bon travail, mais aussi avec qui ils vont passer un bon moment pendant le rendez-vous.»

Journée Bien-être

Les changements font partie de Zeut Coiffure. La compagnie elle-même a subi plusieurs changements importants au niveau de l'aménagement intérieur. Mais le plus gros changement pour Zeut Coiffure a été de fusionner avec un autre salon de grande renommée, L'Authentique B, explique Pier Enright.

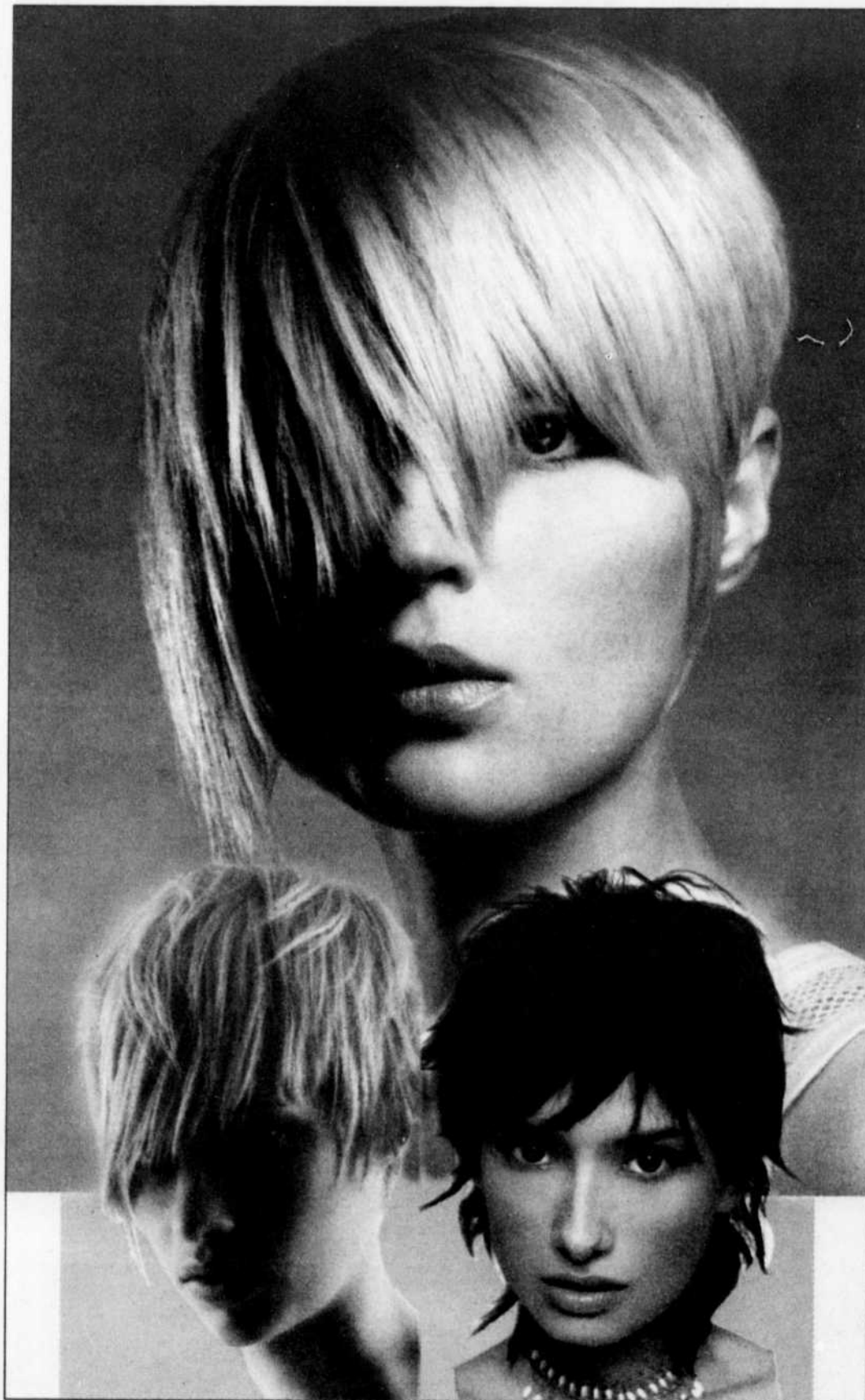
Pier Enright et Marc-Jules Lefebvre ont réussi à fusionner leurs deux mentalités et en créer une seule. «Cela nous a permis de créer une équipe encore plus forte avec une nouvelle inspiration tourner vers le service à la clientèle», explique M. Enright. Zeut Coiffure réunit maintenant 17 professionnels dans le domaine de la beauté.

Les changements ne s'arrêtent pas là. Dès le printemps, Zeut Coiffure offrira des forfaits Bien-être, qui permettront à la clientèle de recevoir plusieurs services dont la coiffure, massothérapie, esthétique, électrolyse et autres durant la même journée sans avoir à se déplacer.

De plus, la nouvelle équipe Zeut Coiffure reviendra en force avec son concept de journée Relookage. «On va organiser des journées de transformation par groupe, pour les employées d'une même entreprise ainsi que des journées Filles-mères.»

Avec ce vent de changement chez Zeut Coiffure, les clients(es) vivront une expérience inoubliable. «Le salon de coiffure est le dernier endroit où les femmes peuvent encore se faire gâter. C'est pour ça que le service à la clientèle est devenu notre motivation.»

**Chez Zeut Coiffure,
on ne se contente pas
de suivre la mode,
mais plutôt de la créer
en s'inspirant des
mouvements sociaux.
C'est pourquoi,
en plus de se démarquer
par son service
à la clientèle
hors pair,
Zeut Coiffure
accorde une importance
capitale
aux changements.**



Le Régional
Transcontinental

permettent à notre équipe de mieux prévoir les changements de styles à venir. «Nous sommes plus sensibles aux gens, explique le propriétaire Pier Enright. Avec la sociologie on est plus sensibles aux changements ce qui

des nouvelles tendances qu'il transmet à ses employés.

«Chez nous, le personnel est appelé à suivre des formations pour toujours offrir davantage à la clientèle qui connaît bien la mode. Nos

- Coiffure
- Massothérapie
- Électrolyse
- Orthothérapie
- Bronzage Soladerme
- Esthétique

44 St-Jacques, Gatineau (secteur Hull)

771-5152 - 770-9774

L'équipe
ZEUT
CONCEPT



Claire Courchesne: 25 ans d'expérience et de passion! Le service immobilier repensé avec le Réseau Courchesne

Véritable passionnée de l'immobilier, Claire Courchesne, qui entame sa 26e année d'expérience dans le domaine, se veut rien de moins que le pilier du Réseau Courchesne, aussi composé de son époux, Réjean, et de son fils, Stéphane.

En effet, Claire Courchesne a fait ses premiers pas dans l'univers de l'immobilier en 1979, alors qu'elle avait 35 ans. Déterminée, elle a grimpé les échelons à un rythme impressionnant. Au fil des années, elle a cumulé trophées et distinctions, mais surtout, elle a développé une grande passion.

«J'aime les gens, de confier la sympathique dame. J'adore le contact humain et mon métier me donne cette opportunité de voir les gens, de leur parler, de les rencontrer et même de les aider. C'est très valorisant pour moi quand les gens sont contents de leur transaction», raconte celle qui n'a aucunement besoin de faire de la sollicitation puisque ses clients sont presque toujours des références. «Mes clients sont pleinement satisfaits, ils me font confiance, alors ils me réfèrent. Je fonctionne surtout par bouche à oreille», poursuit la mère de famille.



Composé de Stéphane, Réjean et Claire Courchesne, le Réseau Courchesne peut consacrer beaucoup plus de temps à sa clientèle grâce à Mélanie Bigras, adjointe administrative.



Claire Courchesne, le pilier du Réseau Courchesne, a fait ses premiers pas dans le monde de l'immobilier, en 1979, alors qu'elle avait 35 ans.

CRÉATION DE L'ÉQUIPE

En 1997, alors qu'elle était littéralement débordée, Claire Courchesne a décidé de faire équipe avec son mari, Réjean, pour son expérience et ses qualités de gestionnaire. Cinq mois plus tard, c'est leur fils, Stéphane, qui se joignait à l'équipe. On assistait alors à la naissance d'une équipe unique en Outaouais, l'Équipe Courchesne, aujourd'hui appelée le Réseau Courchesne. En fait, c'est l'union de l'expérience, de l'entrepreneuriat et de la jeunesse!

LEUR RÉSEAU

Un trio du tonnerre qui est à l'origine du service immobilier repensé. Le Réseau Courchesne utilise effectivement un système de vente des plus avant-gardistes qui lui permet de maximiser la rapidité, l'efficacité et la capacité d'innover constamment chaque partie du service.

Plus encore, le Réseau Courchesne se distingue de la compétition par sa disponibilité incomparable. «Le domaine de l'immobilier, c'est sept jours sur sept. Comme nous sommes trois et que nous formons une famille, nous

sommes trois fois plus disponibles pour nos clients, explique Stéphane. En faisant appel au Réseau Courchesne, les gens peuvent compter sur un de nous, que ce soit le jour, le soir, la semaine ou le week-end, poursuit Réjean. Ils peuvent surtout être assurés d'avoir toujours droit au même service personnalisé et au même contact chaleureux», conclut Mme Courchesne.

Grâce à leur adjointe, Mélanie Bigras, qui se charge de la gestion des rendez-vous et de tout le travail administratif, les trois agents immobiliers peuvent consacrer davantage de temps et d'efforts à la recherche de propriétés ou d'acheteurs.

SERVICE V.I.P.

Question d'aider les gens à vendre leur propriété plus rapidement, le Réseau Courchesne a développé un service de vente V.I.P. Il permet d'assurer un suivi auprès des agents immobiliers qui ont fait visiter la maison, de sorte que les commentaires des clients potentiels sont recueillis et transmis au

vendeur. À la lumière des commentaires les plus courants, le vendeur peut ainsi procéder à des modifications sur sa propriété, ajuster son prix ou, à tout le moins, être au courant des commentaires.

RESEAU COURCHESNE.COM

En plus de son département de marketing, qui vise à développer des stratégies publicitaires agressives et efficaces pour la vente de votre propriété, le Réseau Courchesne dispose d'un site Internet des plus complets. Logé au www.reseaucourchesne.com, le site a été conçu pour être un service aux consommateurs, son mandat étant d'aider les acheteurs et les vendeurs à prendre des décisions éclairées.

Bien entendu, le site agit à titre de complément aux judicieux conseils que Claire, Réjean et Stéphane se font un plaisir de vous donner, histoire de vous assurer une tranquillité d'esprit tout au long de la transaction.

#1 L'ÉQUIPE RE/MAX EN OUTAOUAIS POUR 2002-2003

Votre boîte d'outils pour l'immobilier
www.reseaucourchesne.com

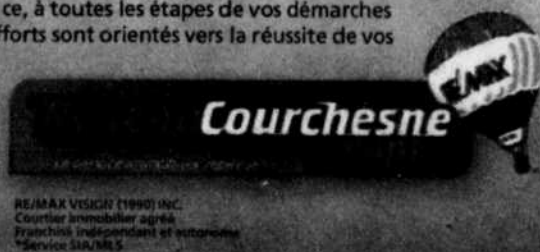
Accès à plus de 425 agents immobiliers pour vendre votre propriété*



Le Service immobilier repensé

Nous avons repensé et simplifié l'approche des services immobiliers afin d'axer nos actions sur vos besoins réels. Les membres du Réseau Courchesne profitent d'un programme de formation continue pour vous conseiller le plus adéquatement et ce, à toutes les étapes de vos démarches pour l'achat ou la vente de votre propriété. Tous nos efforts sont orientés vers la réussite de vos projets et de votre entière satisfaction.

Simplifiez la vente ou l'achat de votre propriété
www.reseaucourchesne.com
(819) 920-0331



RE/MAX VISICAT (1990) INC.
Courtier immobilier agréé
Franchisé indépendant et autonome
*Service SA/MS

Intégrité et honnêteté avec Daniel Vaillant et Christiane Ladouceur

Agents immobiliers affiliés à Remax Vision (1990) INC.



Info-Peinture, de vrais experts de la décoration

En choisissant de confier la tâche de vendre ou d'acheter votre maison à Daniel Vaillant et Christiane Ladouceur, c'est pour une équipe que vous optez. Passionnés du monde de l'immobilier, ces deux agents sont à l'écoute de vos besoins et de vos rêves!

Unis dans la vie comme au travail, Daniel

surtout pas avares de conseils! «Pour nous, il y a la vente, mais les conseils sont d'autant plus importants à nos yeux. Nous sommes ici pour aider nos clients avant, pendant et même après la vente ou l'achat. Nous nous faisons un devoir d'être présents à toutes les étapes avec nos clients, même lors du financement de l'achat», précise M. Vaillant.

Afin de mieux servir les clients, Daniel Vaillant s'est muni d'une licence de courtier agréé. Cette licence est une valeur ajoutée pour l'équipe qui peut ainsi offrir un meilleur service à la clientèle commerciale et multifamiliale. «Ceci nous permet d'offrir davantage de conseils à nos clients et

Décorer sa maison s'avère d'une très grande importance et les experts d'Info-Peinture Benjamin Moore se préoccupent de tous les détails, de la peinture à la tapisserie, en passant par le choix des rideaux.

«Nous offrons un service hors pair qu'on ne retrouve pas dans les magasins à grande surface. La satisfaction du client est notre priorité».

Des produits de qualité

Info-Peinture offre la peinture de qualité Benjamin Moore, une marque qui a fait ses preuves au fil des ans. C'est d'ailleurs le leitmotiv d'André Hamelin: «Offrir des produits de qualité avant tout».

Vous pouvez compter sur la vaste expérience de André Hamelin, Octavio



Une des belles demeures qui sont inscrites par l'équipe Vaillant Ladouceur. On reconnaît Manon Renaud, adjointe administrative, Chantal Garneau, adjointe administrative, Christiane Ladouceur, agente immobilier affiliée et Daniel Vaillant, agent immobilier agréé.

Vaillant et Christiane Ladouceur se sont tournés vers l'immobilier comme deuxième carrière après plusieurs années dans le milieu du transport. «Notre réputation de bien servir notre clientèle, nous a suivis», ajoute Christiane Ladouceur.

Ce sont, avant tout, les contacts humains qui sont possibles d'établir dans l'immobilier qui ont séduit les deux agents. «C'est d'ailleurs la force de notre équipe. Développer une relation de confiance et de respect avec nos clients», souligne Mme Ladouceur.

Travaillant à partir de vos besoins et de votre budget, Vaillant Ladouceur fera tout son possible pour satisfaire vos exigences en matière d'immobilier. «De plus, nos clients bénéficient des avantages de faire affaires avec une équipe, et il en résulte une meilleure gestion du temps: ce qui signifie que vous avez droit à un service privilégié et professionnel, disponible en tout temps.

En outre, les deux coéquipiers ne sont

évidemment, de mieux les servir. La clientèle commerciale est importante pour nous et nous voulons pouvoir la servir le mieux possible», souligne Daniel Vaillant.

Les deux complices bénéficient également de l'aide de deux adjointes administratives: Chantal et Manon qui en plus d'être la première voix de Vaillant Ladouceur au téléphone, supportent les deux agents et apportent chacune leur expertise. De plus, Vaillant Ladouceur est entièrement informatisé et offre leur propre site internet ce qui permet à leurs clients d'avoir accès à toute l'information rapidement.

«Nous sommes une équipe solide et ça les gens le ressentent. Pour nous, chaque mot révèle un besoin, une caractéristique qui nous guident dans nos recherches. Nous avons ce don de mettre nos clients à l'aise parce qu'ils sentent que nous sommes des gens comme eux, qui ont des buts et des désirs et qu'ils veulent les réaliser», conclut Mme Ladouceur.

Le propriétaire André Hamelin travaille dans le domaine de la peinture depuis trente ans et lorsqu'il a créé Info-Peinture en 1985, il avait pour but d'offrir un concept où le spécialiste est près du client.

Pour ce faire, Info-Peinture dispose de trois designers d'intérieur, Angela Mallish, Karine Morin et Josée Gagné, des expertes dans le domaine. Il est important de se sentir bien dans le milieu où nous vivons en créant un intérieur qui reflète notre personnalité.

À la demande du client, la designer se rend sur place pour l'aider à créer un décor qui répondra à ses attentes et à ses besoins. Pour optimiser leurs services, nos designers vont même jusqu'à vous accompagner dans le choix d'un produit tel que céramique, meuble, etc.



L'équipe d'experts d'Info-Peinture.

Duarte et André Picard dans le domaine de la peinture et de la teinture. Apportez vos échantillons de peintures et teintures et mettez-nous au défis.

Un complément très apprécié de la clientèle

Info-Peinture compte aussi sur une vaste sélection de cadres et d'accessoires de décoration. Nous offrons à notre clientèle une gamme complète de tissus qui répond à tous vos besoins (rideau, tissu de recouvrement, couvre-lit, etc.). Question d'embellir vos fenêtres, nous avons une gamme complète de persiennes, store de bois, toiles solaires, etc.

Vive le service personnalisé et pour une décoration hors-pair, venez rencontrer les experts.



Du plancher jusqu'au plafond, une palette raffinée de couleurs contemporaines et classiques donne du panache à cet espace autrefois peu inspirant. D'ingénieux accents de lumière et un habillage de fenêtre sur mesure complètent l'effet.

RE/MAX
RE/MAX VISION (1990) INC.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

VAILLANT LADOUCEUR

AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ ET AFFILIÉ
NOUS NOUS OCCUPONS DE VOUS!

(819) **777-6060**
www.vaillantladouceur.ca

Votre maison aura fière allure avec Info Peinture & Décoration!

77, boul. Montclair
Gatineau (secteur Hull)

778-7700

Benjamin Moore



L'expertise d'Elisabeth Duncan de chez Lunetterie Duncan voyage jusqu'au Pérou

«Je songeais depuis longtemps vivre cette expérience ; l'opportunité était bonne», raconte Elisabeth Duncan. Une fois les détails du voyage réglés, Mme Duncan disposait au plus d'un mois pour recueillir le plus de paires de lunettes usagées possibles. Une fois remises en bon état, elles seraient distribuées aux résidents d'Iquitos et des environs qui n'ont souvent pas les ressources nécessaires pour bénéficier de soins de la vue adéquats.

cataractes ont aussi été effectuées à l'hôpital local. Le médecin et l'infirmière qui accompagnaient le groupe ont également profité de l'occasion pour prodiguer d'autres soins à ceux qui le nécessitaient», précise Mme Duncan.

Les habitants d'Iquitos et de plusieurs villages environnants ont été nombreux à se déplacer pour bénéficier de ces services.

«C'est très valorisant comme intervention. En effet, nous avons le sentiment d'apporter quelque chose de bien à ces gens. Ce qui peut nous sembler un petit geste pour nous est d'une importance sans borne pour eux.» D'ailleurs, Mme Duncan possède de nombreuses anecdotes relatives à ces petits gestes. «Entre autres, celle d'une dame très myope qui, lorsque je lui ai mis ses lunettes, des larmes ont roulé sur ses joues. Enfin, elle voyait», raconte l'opticienne.

Les quelque 6000 paires de lunettes incluses dans les bagages de la mission ont pratiquement toutes trouvées preneur. «Nous avons notamment distribué des lunettes de soleil sans prescription aux enfants pour les protéger des rayons U.V. Beaucoup d'entre eux souffrent de problèmes occasionnés par une grande exposition au soleil.»

Malgré le travail, l'équipe d'intervention a tout de même eu le temps de visiter un peu. «Comme Iquitos se trouve en pleine forêt amazonienne, on doit s'y rendre par avion ou par bateau. Une randonnée sur le fleuve Amazone nous a permis de visiter quelques villages plus éloignés. Des villageois bénéficiaires de nos services ont souligné notre passage par une petite réception avec M. le Maire. Ce fût très gratifiant.

Elisabeth Duncan a tant apprécié cette première expérience qu'elle souhaite la répéter prochainement. Des missions humanitaires de ce genre se déroulent aussi en Afrique, au Mexique, à Haiti et dans d'autres régions du Pérou. J'espère donc pouvoir vivre de nouveau une expérience aussi enrichissante.

Il y a longtemps qu'Elisabeth Duncan, copropriétaire de Lunetterie Duncan, souhaitait vivre l'expérience d'une mission humanitaire qui offre des soins opculo-visuels dans des pays défavorisés. Ce désir est devenu réalité au mois de novembre dernier, alors que Mme Duncan a participé à une mission de deux semaines dans la ville d'Iquitos au Pérou.



Elisabeth Duncan en compagnie d'une des bénéficiaires de la mission.

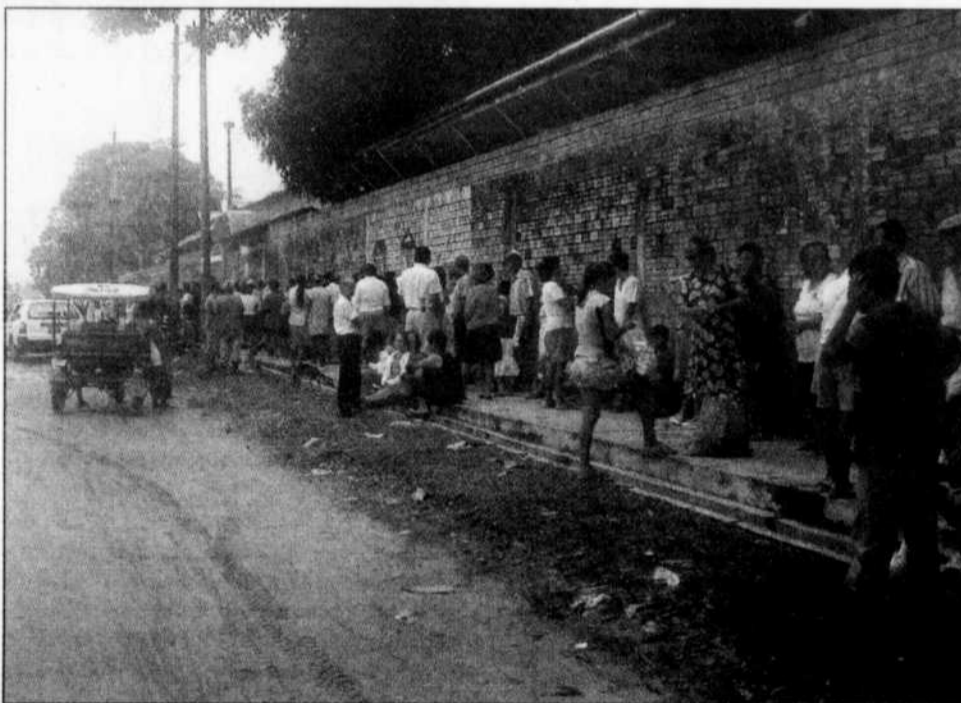
La réponse du public a été au-delà des espérances de Mme Duncan. Grâce à toute l'équipe de la Lunetterie Duncan, plus de 750 paires de lunettes ont pu être analysées, nettoyées et ajustées afin d'être distribuées lors de la mission. «Des gens de tous les coins de la région ont été touchés par cet appel et sont venus déposer leurs lunettes usagées à la lunetterie. D'autres sont venus simplement me souhaiter bonne chance et bon voyage», raconte l'opticienne.

Touchée par la générosité de la population, Elisabeth Duncan était d'autant plus motivée à faire de cette mission une réussite. «Je tiens d'ailleurs à remercier toutes ces personnes qui se sont sentis concernés par mon projet et qui ont participé généreusement à la cueillette de lunettes», ajoute Mme Duncan.

Ainsi le 15 novembre dernier, Elisabeth Duncan s'est envolée vers le Pérou, en compagnie de la délégation qui comprenait 24 personnes. Médecin, infirmières, opticien, optométristes, ophtalmologistes et assistants étaient prêts à offrir leur expertise et leurs soins à la communauté de la ville d'Iquitos au Pérou.

«Nous nous sommes installés dans un orphelinat où nous avons aménagé une clinique nous permettant de faire les examens de la vue et de distribuer les lunettes. Quelques 30 opérations pour

«Nous avons travaillé plus de 12 heures par jour et vu au-delà de 2 600 patients», relate Mme Duncan. Malgré la chaleur et les files d'attente interminables, une multitude de patients ont profité de ces précieux soins. Elisabeth Duncan a réellement apprécié cette nouvelle expérience.



Les gens étaient nombreux à vouloir venir consulter les spécialistes de la mission. L'attente était longue, mais les gens étaient patients.

Le Régional
Transcontinental

Lunetterie Duncan

500, boul. Gréber (coin La Vérendrye)
Gatineau 568-9355

**Andréa Duncan,
Elisabeth Duncan,
Céline Descôteaux,
Sophie Leclerc,
opticiennes d'ordonnances,
Sonia Simard,
adjoite administrative.**





Quels que soient vos besoins hypothécaires, nous avons la solution pour vous

Des centaines de milliers de Canadiens font appel à un courtier en hypothèques. Que savent-ils que vous ignorez ?

À titre de consultants en hypothèque, ils ont accès directement à plusieurs prêteurs différents. Ils peuvent ainsi offrir un éventail d'hypothèques beaucoup plus large, qui comprend les hypothèques de prêteurs novateurs, faisant affaires uniquement avec des prêteurs qui offrent des produits et des avantages uniques.

Puisque les consultants en hypothèque ne sont à l'emploi d'aucun prêteur, vous aurez le

hypothécaire sans mise de fonds.

L'équipe Éric Dupuis offre à ses clients qui se trouvent dans cette situation le nouveau prêt hypothécaire J'Obtiens 107, un produit exclusif à Intelligence Hypothécaire. En empruntant 107 % de la valeur de votre nouvelle propriété, vous pouvez vous procurer la maison qui vous plaît sans mise de fonds et obtenir une remise de 3 % en argent pour régler les dépenses associées au

d'emprunt, votre crédit et vos charges fiscales. Rien de plus rapide, rien de plus facile.

J'Accède

Une bonne cote de solvabilité peut vous ouvrir la porte sur une foule de possibilités financières. Une mauvaise cote peut toutefois être un obstacle terrible et il est souvent long et difficile de redresser la situation lorsque votre crédit est entaché. Mais ce que vous ne

L'équipe Éric Dupuis d'Intelligence Hypothécaire a le mandat de vous servir en premier et de faire votre hypothèque par la suite. Cette équipe, formée de quatre conseillers expérimentés, est présente pour partager avec vous leur expérience dans le domaine financier. «On est à l'écoute des besoins de notre clientèle pour lui offrir un service de qualité», souligne Éric Dupuis



L'équipe Éric Dupuis est formée de Rachel Beaupré, Lise Dupuis, Ginette Pitre, Caroline Tardif et Éric Dupuis

choix parmi tous les produits et prêteurs disponibles sur le marché. Nous mettons à votre disposition nos connaissances hautement spécialisées. De plus, le service des consultants en hypothèque est non seulement rapide et attentionné, mais il est aussi gratuit.

Pour répondre à la demande de sa clientèle et offrir un service hors pair, l'équipe Éric Dupuis offre une vaste gamme de produits différents. Des produits qui couvrent différents besoins, allant de l'achat d'une maison à l'achat d'une résidence secondaire.

J'Obtiens 107

En avez-vous assez de payer le loyer ? Avez-vous peur de ne pas trouver une maison abordable lorsque vous aurez réussi à économiser assez pour une mise de fonds ? Vos perspectives d'avenir sont excellentes, mais vous n'avez pas d'argent de côté ? Vous n'êtes pas les seuls. De plus en plus d'acheteurs éventuels envisagent l'achat de la maison dont ils ont envie maintenant grâce à un prêt

déménagement, rénover ou consolider les dettes. Le prêt hypothécaire J'Obtiens 107 est conçu pour aider les Canadiens qui ont une bonne cote de solvabilité et un revenu stable à concrétiser leur rêve d'accession à la propriété.

Je Déclare

Si vous pouvez exploiter votre propre entreprise, pourquoi ne seriez-vous pas admissible à un prêt hypothécaire ? Votre revenu est suffisant pour rembourser une hypothèque, mais vous n'avez pas de talon de paye qui le démontre ? Chez la plupart des prêteurs, ça peut étirer et compliquer le processus de demande de prêt hypothécaire ou mener à un refus pur et simple.

L'équipe Éric Dupuis considère les travailleurs autonomes de façon différente. Pour que ces travailleurs soient admissibles à l'hypothèque Je Déclare, il faut seulement que le consultant en hypothèque puisse vérifier vos sources de revenus, votre capacité

savez pas, c'est que si vos dettes étaient consolidées en un nouveau prêt hypothécaire, vous pourriez améliorer rapidement votre cote de solvabilité.

Avec le prêt hypothécaire j'Accède, l'équipe Éric Dupuis offre cette possibilité à sa clientèle qui essaie d'échapper à leurs difficultés passées en matière de crédit. La dette est maîtrisée rapidement puisque le nouveau prêt hypothécaire servant à payer toutes vos dettes offre un taux d'intérêt inférieur à celui des cartes de crédit, taux qui peut réduire de façon spectaculaire les frais d'intérêts sur votre dette. Votre cote de solvabilité s'améliorera après quelques mois seulement.

Je Relaxe

Avec le prêt hypothécaire Je Relaxe, il est possible pour la première fois au Canada de souscrire à un prêt hypothécaire pour une résidence secondaire ou un chalet avec une mise de fonds d'aussi peu que 15 %.

Regional
Transcontinental

INTELLIGENCE HYPOTHÉCAIRE
Courtier immobilier agréé

260, boul. St-Raymond,
suite 204, Gatineau, Qc J9A 3G7



Éric Dupuis
(819) 360-4547



Ginette Pitre
(613) 324-3978



Rachel Beaupré
(819) 661-4294



Lise Dupuis
(819) 210-2879

DES
EXPERTS-
CONSEILS
À VOTRE
SERVICE

NOTRE MISSION

EST DE VOUS SERVIR EN PREMIER...
ET ON S'OCCUPE DE VOTRE HYPOTHÈQUE

Nous avons un **taux d'intérêt inférieur** à votre institution financière

VOICI NOS TAUX HYPOTHÉCAIRES

1 an	3 ans	5 ans	7 ans	10 ans	Taux variable
3,25%	4,20%	4,64%	5,07%	5,40%	0,99%

Taux sujets à changements sans préavis. *Certaines conditions s'appliquent. Taux en vigueur 18 février 2005.



La vente immobilière, un travail d'équipe pour Michel Noreau

Denise Jean, Jacynthe Clément, Denis Montreuil, Richard Larose et Claude Parent, tous des agents immobiliers indépendants du groupe Remax, travaillent maintenant en association avec Michel Noreau. «Ce sont des agents qui restent indépendants, mais notre association nous permet d'échanger de façon à offrir un meilleur service.»

La clientèle de Michel Noreau peut donc bénéficier des connaissances et des expertises de cinq personnes plutôt qu'une. «Chacun des agents a une expertise différente qui leur provient de leur expérience de vie.» Cette association permet aussi une meilleure

secteur Gatineau. Agent immobilier depuis un an, il en a fait une deuxième carrière. «J'ai décidé de devenir agent immobilier pour aider les clients à réaliser leurs rêves, explique-t-il. J'offre un service de qualité à la clientèle.»

Denis Montreuil est aussi agent immobilier depuis un an et se spécialise dans le secteur de Cantley. Il a connu Michel Noreau lors d'une transaction immobilière. «J'ai aimé sa façon de travailler et c'est ce qui m'a amené à lui demander de faire partie de son association», affirme-t-il.

Denise Jean de son côté avait été l'adjointe de Michel Noreau pendant trois ans

connu des débuts difficiles, mais grâce à l'association, je n'ai pas abandonné. J'aime travailler avec la clientèle.»

Site Internet

Michel Noreau travaille beaucoup avec les nouvelles technologies, notamment son site Internet, www.noreau.ca, un des plus complets du genre au Québec. On y retrouve plusieurs modèles de maison que les visiteurs peuvent regarder dans tous les angles grâce à la visite virtuelle. «Grâce à ça, les clients ont déjà fait une première sélection, explique-t-il. Par la suite, on peut les guider en personne dans le reste de leur démarche.»

En plus des visites de maisons, le site Internet de Michel Noreau offre des outils utiles dans les démarches amenant l'achat d'une maison, comme une calculatrice financière pour calculer les paiements de

votre hypothèque. Les visiteurs

La satisfaction de la clientèle étant au cœur de ses priorités, Michel Noreau, agent immobilier sous la bannière Remax, s'est lié avec cinq agents immobiliers dynamiques pour former une association d'agents dans le but d'offrir un service à la clientèle incomparable.



Michel Noreau s'est associé à des agents immobiliers partageant les mêmes valeurs que lui, soit Denis Montreuil, Richard Larose, Jacynthe Clément, Claude Parent, Suzanne Carrier (adjointe administrative) et Denise Jean.

disponibilité pour la clientèle puisque six maisons peuvent être ouvertes en même temps.

Des expertises différentes

Ce qui fait la force de cette association, c'est qu'elle regroupe des agents provenant de milieux différents qui peuvent mettre les connaissances qu'ils ont acquises au cours des années au profit des autres membres de l'association et par le fait même de la clientèle.

Richard Larose se spécialise dans le

avant de devenir agente immobilière. «Je voulais aller plus loin, explique-t-elle. J'aime être avec les gens, voir la satisfaction sur leur visage.»

Claude Parent, pour sa part, en est aussi à une deuxième carrière. Cet ancien fonctionnaire municipal avait toujours aimé l'immobilier. «J'ai décidé de faire vraiment ce que je voulais en devenant agent immobilier», explique-t-il.

Jacynthe Clément doit une fière chandelle à Michel Noreau. «Je suis agente immobilière depuis cinq mois et j'ai

peuvent aussi faire une demande en ligne pour un rendez-vous ou entrer des caractéristiques pour la recherche d'une maison.

Sans oublier que Michel Noreau vous offre toujours les évaluations gratuites de votre propriété et offre une publicité de près de 1200 \$ par maison. Contactez Michel Noreau chez Remax Vision au 775-9666 poste 421 ou au 360-3333 ou au www.noreau.ca. Vous pouvez aussi le rencontrer à son bureau du 260, boulevard St-Raymond, secteur Hull.



MICHEL NOREAU
agent immobilier affilié
819-360-3333
www.noreau.ca

IL A ENCORE VENDU

Évaluation gratuite de votre maison

Avec Michel Noreau c'est facile. ON ÉVALUE, ON INSCRIT, ON VEND.



260, boul. St-Raymond, suite 200A, secteur Hull



Fernande Sirois, une indomptable passionnée de l'immobilier

Depuis le tout début de sa carrière en 1983, Fernande Sirois cumule les titres sur le plan régional, provincial et national mais, de toute évidence, ce n'est pas ça qui l'intéresse. « La notoriété et les titres ça fait plaisir, mais ce qui compte vraiment c'est la satisfaction des attentes de mes clients et l'appréciation qu'ils me témoignent pour la qualité de mes services ».

Pour s'adapter à l'évolution du marché immobilier Madame Sirois s'est bâtie au fil des ans une équipe dont tous les membres partagent sa passion et son souci de la perfection. Elle fut le premier agent immobilier à s'entourer ainsi d'une équipe. Je l'ai fait bien avant que ça devienne une mode. « J'ai bâti mon équipe parce que j'avais constaté qu'un agent seul, aussi compétent soit-il, ne pouvait satisfaire aux attentes croissantes des clients favorisées par l'élargissement du marché ». Aujourd'hui l'équipe de Madame Sirois compte 7 agents et une adjointe.

Malgré son impressionnant palmarès, Madame Sirois participe à toutes les séances de formation spécialisée offertes aux agents immobiliers et elle s'assure que tous les membres de son équipe en fassent autant.

« Vous ne pouvez improviser sur la valeur des maisons et les conditions du marché. Vous devez en tout temps offrir à vos clients un service irréprochable et tous les renseignements nécessaires pour leur permettre de prendre des décisions éclairées ». À cette fin, tous les agents de son équipe visitent ensemble à chaque semaine les nouvelles propriétés inscrites sous sa bannière au courant de la semaine précédente. Elle ajoute en souriant que « leur façon de faire est souvent une source d'inspiration pour un bon nombre d'autres agents immobiliers, ce qui au fond est assez flatteur ».

Madame Sirois est très présente sur le terrain. « Ça me permet de rencontrer des gens intéressants de tous les niveaux ». Sauf de très rares exceptions, elle inscrit donc elle-même les nouvelles propriétés. Elle veille aussi à présenter et négocier les offres d'achat et à compléter toutes les transactions dans l'intérêt mutuel des acheteurs et des vendeurs.

Il est peu de styles de maison qu'elle ne peut pas évaluer d'un premier coup d'œil mais, ajoute-t-elle, « je continue à vérifier attentivement à chaque fois tous les facteurs fort nombreux qui peuvent faire la différence dans la valeur d'une maison par rapport à une autre qui peut sembler identique

dans le même quartier sinon dans la même rue ». Elle ajoute avec son aplomb de femme d'affaires avertie « J'incris et je vends des propriétés pour tous les goûts et pour tous les budgets. Je vends avec le même plaisir et la même détermination, les maisons grandes et petites, les maisons les plus luxueuses comme les chaumières les plus modestes. J'ai vendu des maisons dans presque toutes les rues de Gatineau. La très grande majorité de mes clients me sont demeurés fidèles et ils me réfèrent régulièrement un grand nombre de personnes, parents et amis ».

La réussite de Fernande Sirois est phénoménale. On la retrouve pendant 18 ans

dans le groupe sélect des dix meilleurs agents de Royal LePage au Canada qui compte des milliers d'agents associés. Elle a été à maintes reprises la première pour le Québec et pour l'est du pays. Elle est la championne incontestée de tous les temps de Royal LePage pour le nombre total de propriétés vendues. Dans l'Outaouais, elle est au sommet de la réussite immobilière depuis ses débuts. Son nom est presque légendaire.

Malgré la qualité exceptionnelle des services offerts par son équipe

Madame Sirois tient à souligner que ses honoraires sont très compétitifs et que « les gens n'ont donc aucune raison de se priver des meilleurs services immobiliers en ville. Grâce à notre équipe ils en auront toujours plus pour leur argent qu'avec nos compétiteurs ».

Parce qu'elle adore ce qu'elle fait, Madame Sirois est loin de penser à la retraite. « Ma famille, mes enfants, mes petits-enfants, mes amis, mes clients et mes collaborateurs me comblent. Quand je vois l'énergie de Charles Aznavour et celle d'Henri Salvador, je me dis que j'ai encore plusieurs belles décennies devant moi. Que pourrais-je demander de plus? ». Avis est donné aux compétiteurs !



Le Régional
Transcontinental

246.1000
votre maison, notre passion

ROYAL LEPAGE

Vallées de l'Outaouais

FERNANDE SIROIS

WWW.FERNANDESIROIS.COM

Consultez l'équipe de premier choix,
consultez l'équipe de Fernande Sirois.

AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ