

2021

**Le Courrier
d'affaires**

Édition du jeudi 1^{er} juillet 2021

Histoires à

Succès

Centre de Musique Victor | Consumaj Inc. | Constructions Deslandes
Soly & compagnie – Proprio Direct | Beaudoin et Vallée Denturologistes

L'Eau Vive & Le Saphir | Résidences funéraires Mongeau

LTS Auto | Monsieur Sharp | Équipe Brabant-Levasseur

Trait d'Union Montérégien | Pika Design

Dessin SR | Phazes & Umanize

Groupe Maricam | Jardins de la Yamaska

Volailles Labbé-Lavallée et filles Inc. | Bleu.eco

Services Financiers Guy Duhaime

Construction P. Roy Inc. | Miel Dubreuil

Clinique Dentaire Anne Elazhary

Geo Allard 1990 Inc.

Académie de l'aviation de Saint-Hyacinthe

Vertige | Groupe Marcil | Clinique dentaire Le Sommet

Salon Rita Fleuriste | Clinique Vétérinaire Animalis

SAINT-HYACINTHE
TECHNOPOLE

PARTENAIRE

DES HISTOIRES À SUCCÈS
DES ENTREPRENEURS D'ICI



MAINTENANT LE GUICHET UNIQUE

DE SERVICES AUX ENTREPRISES ET AU DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DE LA GRANDE RÉGION DE SAINT-HYACINTHE

450 774-9000 | 1 877 505-1246
st-hyacinthetechnopole.com



GRAVIR LES ÉCHELONS DU SUCCÈS

« Le succès est une échelle sur laquelle on ne peut pas monter les mains dans le dos. »

- proverbe américain

Pour une cinquième année, Le Courrier de Saint-Hyacinthe vous présente son cahier spécial Histoires à succès, une compilation de réussites entrepreneuriales qui se veut inspirante et motivante au sortir d'une période d'incertitude au niveau économique.

Après une pause nécessaire en pleine pandémie, question de permettre à nos entrepreneurs de souffler un peu et de se ressaisir, nous sommes repartis ce printemps à la rencontre d'hommes et de femmes d'affaires dont l'histoire méritait d'être racontée.

Avec beaucoup de générosité, ces gens nous ont accueillis et ont accepté de nous partager les ingrédients de leur recette à succès. Dans bien des cas, on retiendra que ces histoires à succès sont la somme d'échecs et de réussites et qu'elles s'inscrivent dans un véritable parcours de combattant. Avec passion, un engagement et une détermination de tous les instants, ces entrepreneurs de chez nous ont gravi un à un les échelons vers le succès, au point de devenir de véritables références dans leurs champs d'expertise.

La réussite et le succès sont rarement le fruit du hasard et de la chance et vous le découvrirez à la lecture de ce bouquet d'histoires tout aussi intéressantes que diversifiées.

Cette cinquième incursion dans le monde des affaires et du commerce maskoutains permet de constater à quel point la terre entrepreneuriale est féconde sur le territoire de la grande région de Saint-Hyacinthe, terre d'innovation. Nous vous invitons d'ailleurs à les soutenir et à les encourager en privilégiant comme il se doit l'achat local.

Votre appui répété et vos encouragements sont sans contredit leur plus belle récompense.

Il est aussi pertinent de rappeler qu'au fil des ans, notre cahier a permis de mettre en lumière tout près de 200 histoires à succès. Une réussite qui ne se dément pas.

De toute évidence, nous n'avions pas encore fait le tour du jardin!

Bonne lecture!

Martin Bourassa
rédacteur en chef

**Le Courrier
d'affaires**

Publié par :

DBC COMMUNICATIONS INC.

Président, directeur général et éditeur :

> Benoit Chartier

Rédacteur en chef et éditorialiste :

> Martin Bourassa

Adjointe à la rédaction :

> Annie Blanchette

Contrôleur :

> Monique Laliberté

Photographes :

> Robert Gosselin, François Larivière

Directeur du tirage :

> Pierre Charbonneau

Directeur de publicité et production :

> Guillaume Bédard

Conception et réalisation :

> Alex Carrière

Publicitaires :

> Louise Beauregard, Michel Bienvenue, Manon Brasseur, Candy Corriveau, Ginette D'Amour, Luc Desrosiers, Isabelle St-Sauveur

Coordonatrices aux ventes :

> Linda Douville, Marlène Laurence

655, avenue Sainte-Anne,
Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5G4
Tél. : 450 773-6028 • Téléc. : 450 773-3115
admin@dbccomm.qc.ca

Imprimé par Imprimerie Transcontinental SENC, division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Ville d'Anjou (Québec) H1J 1T7.

Copyright Tous les droits réservés sur les textes, les photos les annonces.

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec © 239771 - Envoi de publication - Enregistrement no. 0671479

Paste publication - convention : PP40051633



Centre de Musique



TOUT POUR LA MUSIQUE

Le Centre de Musique Victor est la boutique parfaite pour trouver un instrument de musique, l'essayer sur place et profiter de précieux conseils d'un professionnel. Ce commerce fondé en 1943 par Victor Martin au centre-ville de Saint-Hyacinthe offre aujourd'hui un vaste choix de guitares, de basses, d'amplificateurs, de batteries, de pianos, de claviers et d'équipements sonores.

En mai 2020, Le Centre de Musique Victor a fait l'acquisition du magasin Piano Blouin de Sherbrooke. Au mois de septembre, l'entreprise a emménagé dans un vaste local, faisant du magasin de Sherbrooke la plus grande des quatre succursales. Le Centre de Musique Victor a également pignon sur rue à Saint-Hyacinthe, Granby et Drummondville.

La renommée boutique dispose d'une nouvelle corde à son arc en proposant une gamme de pianos droits et à queue de marque Yamaha. « Cela faisait quinze ans que je rêvais de vendre des pianos acoustiques. Nos pianos hybrides sont très populaires puisqu'ils permettent de jouer avec des écouteurs en mettant l'instrument en mode silencieux », explique Rémy Bazinet, copropriétaire du Centre de Musique Victor.

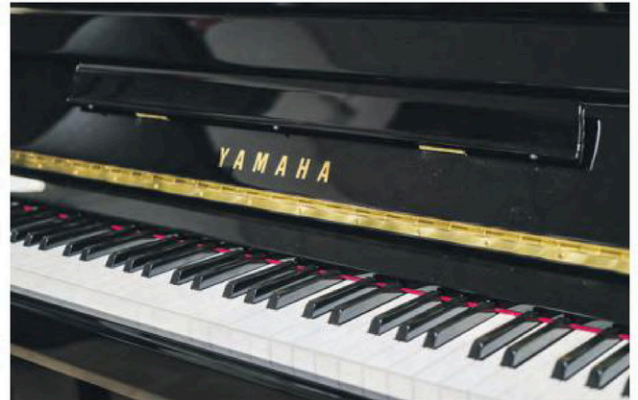
Ce commerce s'est rapidement mis à la note en proposant l'ensemble de son inventaire sur son site Web, dont un éventail de plus de 700 guitares. « Nous offrons un tel choix qu'il est possible d'acquérir une guitare qui correspond parfaitement aux besoins du client et pour tous les budgets », souligne Rémy Bazinet. Le Centre de Musique Victor peut compter sur une vaste clientèle qui réside tant au Canada et qu'aux États-Unis.

ÉCOLE DE MUSIQUE

En plus d'une boutique complète, ce centre de musique possède sa propre école. L'École de musique Victor, qui est installée au sous-sol du magasin de la rue Dessaulles, offre des cours privés de plusieurs instruments (guitare, basse, batterie, violon, piano et chant). Quel que soit le niveau d'apprentissage, les professeurs apportent leurs connaissances et expertises pour acquérir les bases ou améliorer sa technique. L'École de musique Victor oeuvre depuis 1980 dans l'enseignement privé de la musique dans la grande région de Saint-Hyacinthe.



Copropriétaire du Centre de Musique Victor, Rémy Bazinet a du plaisir à partager sa passion de la musique à sa clientèle.



Les quatre succursales du Centre de Musique Victor offrent une large gamme de pianos acoustiques droits ou à queue.



Saviez-vous?

Fort de ses 4 succursales, Centre de Musique Victor est devenu au fil des années le plus important vendeur d'instruments entre Montréal et Québec.

Propriétaires : Rémy et Patrick Bazinet | Année de fondation : 1943 | Secteur d'activité : Boutique d'instruments et école de musique
2190, rue Dessaulles, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2T6 • T. 450 774-8578 • www.cmvictor.com

La conception du futur tunnel Casavant à Saint-Hyacinthe a pu compter sur l'expertise de Consumaj.

experts conseils
CONSUMAJ

UN PARTENAIRE POUR VOTRE RÉUSSITE

Fondée en 1991 par l'ingénieur et agronome Jean-Denis Major, la firme de génie-conseil Consumaj de Saint-Hyacinthe est devenue un joueur incontournable au Québec, autant dans les secteurs du génie civil, du génie du bâtiment que dans celui touchant le domaine agroalimentaire. « Au fil des années, nous avons développé des projets majeurs pouvant atteindre jusqu'à 50 millions de dollars d'investissements », souligne avec fierté Jean-Denis Major, fondateur de Consumaj et actuel directeur du développement des affaires de l'entreprise. La plupart des abattoirs au Québec, des meuneries et centres de traitement des grains ont profité de l'expertise pointue et recherchée de Consumaj. En 1999, la firme a créé la division environnement et offre aujourd'hui un service des plus performants et innovants dans la gestion des émissions atmosphériques et odorantes.

« Nous apportons une gamme complète de services qui vont de la fondation d'un édifice à sa livraison. Nous intervenons à tous les niveaux d'ingénierie (génie civil, structure, mécanique, électrique) », décrit Denis Choinière, président-directeur général de Consumaj et propriétaire de l'entreprise. La transition de l'entreprise en 2016 de Jean-Denis Major à Denis Choinière est un succès. Ingénieur en environnement, M. Choinière a repris les rênes de l'entreprise en accélérant sa croissance.

FAUBOURG LAFRAMBOISE & TUNNEL CASAVANT

À Saint-Hyacinthe, Consumaj a été impliquée dans de nombreux projets. La firme a pris en charge la préparation complète des plans et devis de génie civil, structural, mécanique et électrique du Faubourg Laframboise, un complexe résidentiel haut de gamme regroupant 162 appartements répartis dans six bâtiments. Consumaj a participé activement aux travaux de génie civil pour le prolongement du boulevard Casavant impliquant la construction d'un tunnel sous la voie ferrée. Les travaux évalués à près de 34 millions de dollars ont débuté à la mi-octobre 2017 et devraient se terminer cet été.

Consumaj offre aujourd'hui d'excellentes opportunités de carrière dans de nombreux domaines.



Le Faubourg Laframboise fait partie des nombreuses réalisations de Consumaj. Il s'agit d'un complexe immobilier regroupant 162 appartements haut de gamme.



De gauche à droite, Jean-Denis Major, ing. et agr., fondateur de Consumaj et directeur du développement des affaires, et Denis Choinière, ing. M.Sc., président-directeur général et propriétaire de Consumaj.



Saviez-vous?

• Les nombreux projets que Consumaj a exécutés ont permis à cette firme de Saint-Hyacinthe d'acquiescer une expertise rare et pointue répondant aux besoins des clients. Fort de sa réputation d'excellence, Consumaj exporte son savoir-faire en Ontario, au Nouveau-Brunswick ainsi qu'en Europe.

Propriétaire : Denis Choinière | Année de fondation : 1991
Secteur d'activité : Génie civil, génie du bâtiment, génie de l'environnement, génie agricole et agroalimentaire
2550, avenue Vanier, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 6L7 • T. 450 773-6155 • www.consumaj.com



1991

30 ANS



constructions
DESLANDES

LA RELÈVE SE BÂTIT CHEZ CONSTRUCTIONS DESLANDES

À l'aube de ses 30 ans d'existence, Constructions Deslandes est plus solide que jamais et se prépare à laisser place à la nouvelle génération dans les prochaines années. Vincent et Marianne ont bien l'intention de poursuivre le travail entamé par leurs parents, Richard Deslandes et Marilène Morais, et prennent le temps de bien faire la transition.

La dernière année a été « la folie » pour l'entreprise familiale, particulièrement dans le volet résidentiel. « Le projet L'Émileville à Saint-Pie avance bien : deux bâtiments de six logements sont en construction et trois autres suivront à l'automne », confirme Marianne Deslandes, adjointe au directeur général. À cela s'ajoutent des projets commerciaux pour Excavation Laflamme et Ménard, à Saint-Simon, et pour SSP Trans-Porc, à Sainte-Hélène-de-Bagot. « Ça nous demande plus de travail de gestion des matériaux, mais on est capables d'en prendre et c'est en faisant preuve d'adaptabilité que Constructions Deslandes a fait son nom », soutient Marianne Deslandes.

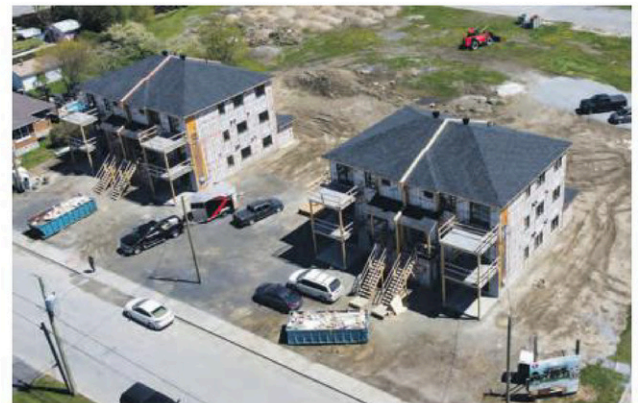
TRANSITION HARMONIEUSE

Cela fait quelques années que Vincent et Marianne Deslandes s'impliquent au sein de l'entreprise et c'est ensemble qu'ils désirent continuer à faire prospérer Constructions Deslandes lorsque leurs parents prendront leur retraite, qu'ils préparent tranquillement. « Le transfert de la relève s'entame tranquillement et on est coachés pour bien faire les choses. Ce sera un gros travail pour Vincent et moi, mais on est comme les doigts d'une même main et on travaille bien ensemble », poursuit Marianne. Elle espère autant que possible garder en place les mêmes personnes qui ont fait la renommée de l'entreprise au fil des ans. « Il y a actuellement 19 membres dans l'équipe, qui se complètent au niveau des valeurs et des expériences. C'est une belle équipe unie et c'est avec elle que l'on a envie de voir jusqu'où on peut faire évoluer Constructions Deslandes. »

Surtout, la mentalité de Constructions Deslandes ne changera pas du jour au lendemain, promet la future copropriétaire. « On ne voit pas l'avenir de l'entreprise en fonction de sa taille, mais plutôt en qualité et en diversité! On voit que le marché des maisons évolutives s'en vient et on sera prêts à y participer », lance-t-elle.



La deuxième génération de Deslandes, Marianne et Vincent (aux extrémités) prendra d'ici quelques années la relève de leurs parents, Richard Deslandes et Marilène Morais.



C'est Constructions Deslandes qui est derrière le projet résidentiel L'Émileville à Saint-Pie.



Saviez-vous?

- Cela fait déjà **36** ans que Richard Deslandes est dans le milieu de la construction!
- **2021** a été l'année où une femme a fait pour la première fois son entrée dans l'équipe de construction de l'entreprise.

Propriétaires : Richard Deslandes | Année de fondation : 1991 | Secteur d'activité : Entrepreneur général en construction
1780, rang Saint-Édouard, Saint-Liboire (Québec) J0H 1R0 • T. 1 844 793-4963 • www.constructions-deslandes.ca

Louise Soly et sa fille Rose-Marie Cyr, le duo dynamique derrière l'agence Soly & compagnie, affiliée à la bannière Proprio Direct.



MÈRE ET FILLE POUR VOUS GUIDER

Expérience, judicieux conseils, transparence, professionnalisme et transactions réussies, voici les caractéristiques du service clé en main que vous offre l'équipe Soly & compagnie de Saint-Hyacinthe, affiliée à la bannière Proprio Direct.

Soly & compagnie, c'est l'alliance stratégique entre une mère, Louise Soly, et sa fille, Rose-Marie Cyr. Avec, respectivement, 17 ans et 2 ans d'expérience dans le domaine immobilier, elles sont des travailleuses coriaces dans l'âme, des infatigables, quand il est question de rechercher des acheteurs ou de trouver la propriété idéale.

Ce duo dynamique est d'une efficacité redoutable quand vous souhaitez vendre ou acheter une propriété. Louise Soly se spécialise dans l'évaluation marchande des propriétés et a la réputation d'être une négociatrice hors pair, tandis que Rose-Marie, par sa formation en design d'intérieur et ses connaissances en architecture, n'a pas son égal pour conseiller les acheteurs et leur faire réaliser tout le potentiel des propriétés qu'ils visitent.

Un bon courtier doit être capable de faire abstraction de la transaction pour se concentrer sur les besoins réels du client et Louise Soly y arrive mieux que quiconque. Ce n'est pas tant le fait de vendre des maisons qui l'incite à se dépasser pour ses clients que la possibilité de les guider et de les accompagner dans un moment aussi significatif de leur vie. Il n'y a pas deux transactions pareilles puisque chaque propriété et chaque client ont une histoire unique.

C'est pour cela qu'elle consacre énormément de temps et d'énergie à les écouter pour comprendre leur cheminement et établir avec eux leurs besoins et leurs objectifs, que ce soit avant, pendant et après le processus de vente. Surtout, elle leur dit les « vraies affaires », au risque de déplaire ou même de perdre un mandat potentiel. La franchise et la rigueur sont pour Louise Soly des qualités non négociables dans ce métier passionnant, mais ô combien exigeant puisqu'il n'y a pas d'horaire fixe ni de revenu garanti! Sa philosophie axée sur la recherche de solution plaît à coup sûr puisque 70 % de sa vaste clientèle lui parvient du bouche-à-oreille et de références positives de clients pleinement satisfaits. Une transaction réussie pour les deux parties est celle qui se réalise au juste prix de la valeur marchande au moment où elle se réalise, fait-elle remarquer avec justesse. Et il n'y a personne de mieux indiqué qu'un courtier d'expérience pour établir ce juste prix. Elle invite d'ailleurs les gens à ne pas se laisser distraire par les fameuses commissions. Il y a beaucoup plus à perdre qu'à gagner en cherchant soi-même à vendre une propriété, considérant tout l'aspect réglementaire, la paperasse, le financement, etc. D'où la nécessité de se faire rassurer et guider dans un processus toujours bien émotif.



Soly & compagnie a pignon sur rue à proximité de l'hôtel de ville de Saint-Hyacinthe depuis octobre 2020. L'endroit a été fraîchement rénové.



Saviez-vous?

• La vente, la sollicitation et la négociation ont toujours fait partie de la vie de Louise Soly, mais c'est en 2004 qu'elle a décidé de tout miser sur une carrière en immobilier. Un pari osé et surtout gagnant qui lui a permis de découvrir sa véritable passion.

Propriétaire : Louise Soly | Année d'obtention de permis : 2004 | Secteur d'activité : Courtage immobilier
1375, rue Girouard Ouest, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2Z3 • T. 450 779-0663 • www.solyetcompagnie.com



BEAUDOIN & VALLÉE

DENTUROLOGISTES

AU SERVICE DE VOTRE SOURIRE!

Concevoir et fabriquer des prothèses dentaires avec minutie et attention. Voilà le pari qui semble parfaitement relevé chaque jour par les denturologistes et partenaires d'affaires Catherine Beaudoin et Vanessa Vallée. Après 14 ans au deuxième étage de l'immeuble actuel où elles sont toujours, les deux professionnelles sont dans de tout nouveaux locaux au rez-de-chaussée depuis mai dernier. « Au départ, il n'y avait que moi. J'ai eu une clinique deux ans sur la rue Dessaulles, puis je suis arrivée ici, en haut, pendant près de 15 ans. Vanessa m'a rejointe en 2015. Maintenant, nous sommes vraiment contentes de nos nouvelles installations », indique Catherine Beaudoin. Dans des locaux vastes et lumineux, l'équipe, qui comprend des techniciennes diplômées, une adjointe et une préposée à la désinfection et stérilisation, est un peu comme une grande famille à l'ambiance bon enfant.

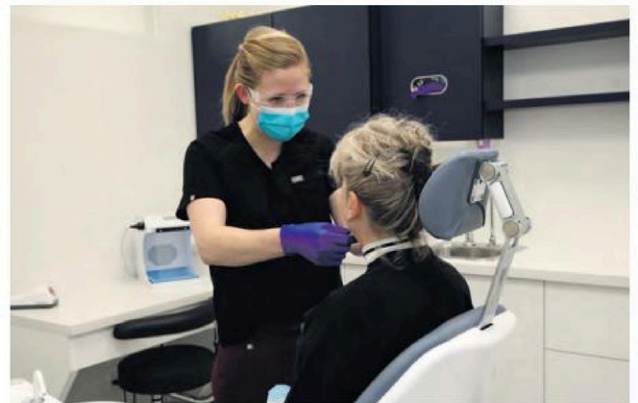
DES MÉTHODES À LA FINE POINTE

Avec son tout nouveau laboratoire, c'est de trois fois plus d'espace dont dispose la clinique Beaudoin & Vallée pour effectuer le montage des dents, la cuisson, la finition et le polissage. « Tout est fait ici, à la clinique. Nous croyons qu'une prothèse dentaire de bonne qualité doit avoir l'air naturelle et être constituée de bons matériaux. Nous essayons de rendre cela agréable et sympathique pour les clients aussi », explique Catherine Beaudoin.

En plus de la conception de prothèses personnalisées, Beaudoin & Vallée Denturologistes offre des prothèses dentaires sur implants, des prothèses dentaires amovibles, le système prothétique biofonctionnel, la base molle, le regarnissage/rebasage de prothèses dentaires et la réparation de prothèses dentaires.

UN ACCUEIL CHALEUREUX

Pour les deux jeunes denturologistes, l'accueil des clients est primordial. « Nous connaissons nos clients par leur nom et je crois que c'est très apprécié. Nous essayons que ce soit toujours très chaleureux. Aussi, les clients peuvent constater que nous travaillons tout le temps en équipe. Lorsque nous faisons l'essai des dents final, nous demandons souvent l'avis de l'autre. Nous voulons que ce soit parfait pour le patient, alors d'avoir un deuxième avis c'est tout le temps bon. Nous prenons des photos avant/après que les clients peuvent recevoir par courriel pour montrer à leurs proches », ajoute Mme Vallée. La clinique Beaudoin & Vallée Denturologistes à Saint-Hyacinthe peut vous recevoir pour une première consultation gratuite afin d'évaluer votre condition buccodentaire, vos besoins et vos attentes. Une preuve supplémentaire de leur grand professionnalisme et d'une réputation de qualité qui ne se dément pas.



La denturologue Vanessa Vallée effectue ici une consultation.



La denturologue Catherine Beaudoin polit une prothèse dentaire dans le laboratoire de la clinique.



Saviez-vous?

• L'implant dentaire sert à remplacer des racines manquantes. Le titane est utilisé pour ancrer la prothèse dentaire sur implants dans la gencive. Ce métal est biocompatible et ne risque pas de causer de rejet ou d'infection. Ensuite, une prothèse est fixée aux implants.

Propriétaires : Catherine Beaudoin et Vanessa Vallée | Année de fondation : 2005 | Secteur d'activité : Denturologie
2665, boulevard Casavant Ouest, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8B8 · T. 450 774-2427 · www.denturologistesthyacinthe.com

1^{er} complexe pour retraités à Saint-Hyacinthe.

L'Eau Vive LE SAPHIR
COMPLEXE RESIDENTIEL COMPLEXE POUR RETRAITÉS ACTIFS

ROBIN 450.250.2222 GROUPEROBIN.COM

ENSEMBLE, NOUS AVONS FAIT LA DIFFÉRENCE!

Bienveillance, santé, sécurité et bien-être, voilà autant de valeurs qui se vivent au quotidien à la Résidence L'Eau Vive et au Complexe Le Saphir, deux résidences pour aînés exploitées par le Groupe Robin à Saint-Hyacinthe. Quelle est la recette qui leur a permis de traverser les derniers mois? Sans aucune hésitation, Nellie Robin, présidente du Groupe Robin, affirme que « ce sont assurément les efforts collectifs réalisés par les employés, les résidents et leur famille pour maintenir l'application des mesures sanitaires au fil des 15 derniers mois qui ont fait LA différence afin d'empêcher le virus d'entrer dans nos maisons. » La mobilisation des équipes a facilité la mise en place des mesures exceptionnelles dès le départ pour assurer la protection des résidents et l'adoption rapide des consignes en constante évolution décrétées par la santé publique, dont la distanciation physique de deux mètres, le port du masque et le lavage des mains. Tant et si bien que la communauté formée par les deux complexes résidentiels affiche fièrement son bilan parfait : aucune écloserie n'a été recensée parmi les résidents et les employés malgré les vagues successives qui ont durement frappé les résidences pour aînés et les CHSLD du Québec. L'exploit n'est certes pas banal quand on sait qu'entre 700 et 800 personnes cohabitent et travaillent chaque jour dans ces deux endroits qui ont été transformés en véritables forteresses sanitaires, sans pour autant perdre leur humanité et la proximité avec leurs résidents. La communication ouverte et transparente de la direction avec les employés, les résidents et leur famille est aussi un élément essentiel. « En tout début de crise, on a décidé de miser sur les éléments qu'on contrôlait. Et la communication avec nos gens, c'est à peu près tout ce qu'on pouvait contrôler! On a donc cherché à rejoindre nos équipes et nos résidents, sans oublier les familles, par tous les moyens : infolettres, porte à porte, affichage, appels téléphoniques, diffusion sur le circuit télé interne et aussi ma vidéo hebdomadaire! » relate Mme Robin. L'objectif étant bien simple : diffuser l'information juste, mais surtout rassurer les gens, assurer leur bien-être physique et moral et maintenir le contact humain. Mme Robin ne cesse de souligner le travail exceptionnel des équipes qui ont mis tout leur cœur au service des résidents et de leurs collègues. Afin de limiter les risques de propagation, les gestionnaires ont rapidement compris la nécessité de limiter le recours aux équipes mobiles qui se déplacent d'une résidence à l'autre. Le personnel dédié à chaque résidence a ainsi déployé des efforts louables pour combler les horaires de travail et assurer le maintien et la qualité des services. « Cette pandémie aura eu du bon! Ensemble, on a fait preuve de résilience, de prudence et de bienveillance pour le bien commun. Ça a consolidé l'esprit de famille de L'Eau Vive et contribué à bâtir celui du Saphir qui a ouvert officiellement ses portes en janvier 2020. Sans les efforts consentis par nos employés, nos résidents et leur famille, on n'y serait pas arrivé. MERCI à nos équipes qui ont tout donné! MERCI à nos résidents pour votre confiance et votre résilience! Maintenant, place au plaisir de se retrouver pour une saison estivale haute en couleurs! » conclut Mme Robin.



C'est en équipe et en se serrant les coudes que les résidents et le personnel de la Résidence L'Eau Vive de Saint-Hyacinthe ont traversé les derniers mois.



Au Complexe Le Saphir, le déconfinement a été accueilli avec euphorie.



Saviez-vous?

• Les résidences L'Eau Vive et Le Saphir proposent des visites personnalisées en toute sécurité. Contactez Linda ou Louise, elles se feront un plaisir de vous accueillir.

450 250-2222

Groupe Robin | Présidente : Nellie Robin | Année de fondation : 1975 | www.grouperobin.com

Secteurs d'activité : Construction résidentielle, parc locatif résidentiel et commercial, résidences pour retraités, hôtellerie



RÉSIDENTICE FUNÉRAIRE MONGEAU

Chaque détail compte | Dignité™

UN SERVICE PERSONNALISÉ OÙ CHAQUE DÉTAIL COMPTE

Depuis plus de 100 ans, la Résidence funéraire Mongeau se fait un point d'honneur d'accompagner les familles endeuillées de la région maskoutaine avec un service personnalisé, accueillant et chaleureux. Faisant partie du réseau Dignité, le plus important en Amérique du Nord pour les services funéraires et de crémation, elle a tous les éléments en main pour répondre à leurs besoins.

Comme l'indique un écriteau à l'entrée du salon, « chaque détail compte » et c'est de cette façon que la dévouée petite équipe s'est démarquée au fil des années. Que ce soit avec des objets qui évoquent les passions du disparu ou qui font revivre des souvenirs chers à leurs proches, chaque employé de la Résidence funéraire Mongeau met tout en œuvre pour que les familles se sentent accueillies avec bienveillance et humanisme lorsqu'elles entrent dans le salon. « Jamais on ne sert une famille de la même façon. On prend le temps de les écouter et de discuter avec eux pour apprendre à connaître les moments importants de la vie de la personne qui les a quittés. Ce que les gens veulent, c'est surtout de rendre hommage à ceux qui sont décédés. On veut faire sortir les belles choses, célébrer la vie de cette personne et non la mort », mentionne la directrice générale, Sylvie Bissonnette.

Forte de sa longue histoire, la Résidence funéraire Mongeau est toujours sise sur la rue Girouard Ouest, au centre-ville de Saint-Hyacinthe, dans le même immeuble où Victor J. Mongeau a établi la maison funéraire en 1920. Rafraîchies et modernisées au fil du temps, les installations comptent maintenant une toute nouvelle chapelle très lumineuse où il est possible d'y tenir des célébrations, en plus d'une salle de réception et de deux salons. Témoignant de son désir d'être près de la population, la Résidence funéraire Mongeau offre également ses services dans la municipalité de Saint-Pie, où elle opère l'unique maison funéraire qu'on y trouve. Le milieu funéraire a bien changé au fil des décennies, mais la Résidence funéraire Mongeau s'est constamment adaptée à ces changements. Son columbarium a notamment été agrandi pour répondre à l'augmentation de la demande en crémation. La diffusion des célébrations sur le Web étant aujourd'hui un incontournable, cette technologie est aussi déjà bien en place au sein de l'entreprise depuis quelques années. Ce service d'ailleurs a pris une ampleur importante et est tout autant apprécié des proches qui ne peuvent être présents en personne, mais qui souhaitent assister à la cérémonie virtuellement. Des montages vidéos professionnels peuvent également être réalisés en hommage au défunt.

« Le deuil restera le deuil, mais on veut que les gens sentent un accueil chaleureux quand ils viennent chez nous, car nous avons vraiment à cœur de faire une différence pour ces familles qui nous accordent leur confiance », conclut Sylvie Bissonnette.



L'équipe dévouée de la Résidence funéraire Mongeau se démarque par son service hors pair et personnalisé.



Les célébrations peuvent dorénavant être tenues dans la toute nouvelle chapelle aménagée à la Résidence funéraire Mongeau.



Saviez-vous?

- La Résidence funéraire Mongeau a sa propre page Facebook sur laquelle sa conseillère en planification funéraire, Marie-Stéphanie Duclos, partage régulièrement des articles intéressants et des invitations à participer à des capsules d'information sur différents sujets comme des rencontres avec un notaire, un comptable ou un thérapeute dans le deuil. Ne les manquez pas!

Directrice générale : Sylvie Bissonnette | Année de fondation : 1920 | Secteur d'activité : Résidence funéraire
1115, rue Girouard Ouest, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 2Y9 • T. 450 774-8000 • www.maisonfunerairmongeau.com



L.T.S. AUTO

UNE ENTREPRISE RÉSOŁUMENT HUMAINE

Une clientèle fidèle et une réputation sans tache : voilà ce que s'est acharné à construire André-Paul Lussier depuis maintenant 40 ans sur le 5^e Rang à Sainte-Rosalie. Aujourd'hui, il peut dire mission accomplie alors que son fils Patrick prend la relève avec la ferme intention de conserver la même droiture qui a toujours caractérisé cette entreprise familiale. C'est en 1980 que M. Lussier a démarré avec sa femme Lilianne Tétreault un garage spécialisé dans la réparation et la fabrication de machinerie agricole, d'où son emplacement. De cette époque, on retrouve également l'origine du nom qui est toujours en vigueur : Lussier Tétreault Service (LTS). Même si Lilianne est aujourd'hui décédée, André-Paul Lussier se rappelle avec émotion cette « femme extraordinaire » qui a vaillamment contribué à faire de l'entreprise un succès.

TOUJOURS EN ÉVOLUTION

LTS s'est tournée vers l'automobile en 1994, effectuant la réparation et la carrosserie. Quelques années plus tard, en 1997, l'entreprise ajoute encore une nouvelle corde à son arc : la vente de véhicules. C'est dans le créneau des autos quasi neuves que s'est concentrée LTS Auto, offrant présentement des modèles 2020, par exemple. Une façon d'économiser plusieurs milliers de dollars pour un véhicule qui affiche encore peu de kilomètres au compteur. Et ne demandez pas à André-Paul Lussier quelle est sa marque d'auto favorite : il n'en a pas! Il préfère en effet en essayer plusieurs différentes pour être en mesure de mieux conseiller ses clients.

DE GÉNÉRATION EN GÉNÉRATION

Même avant l'arrivée officielle de son fils Patrick dans l'entreprise, en 2009, l'esprit familial a toujours été bien ancré dans la philosophie de LTS Auto. « J'ai toujours dit qu'il fallait faire la job comme si c'était ton propre véhicule », détaille par exemple André-Paul Lussier. Une attitude qui est tout naturellement passée à la nouvelle génération. « Je suis né là-dedans », témoigne Patrick. « Quand je croise des clients en ville, je ne suis pas gêné du tout. Au contraire, mes clients, ce sont mes amis », lance-t-il.

Peu importe vos connaissances en mécanique, vous serez toujours traité avec respect et honnêteté chez LTS Auto, garantissent les Lussier. C'est assurément cette relation privilégiée avec leur clientèle qui explique pourquoi les gens n'hésitent pas à faire le détour par le 5^e Rang pour se procurer un véhicule ou en faire l'entretien. Après 40 ans, le bouche-à-oreille favorable demeure en effet leur meilleure carte de visite. Comme son père, Patrick peut lui aussi compter sur la femme de sa vie, Mélanie Leblanc, pour contribuer à l'entreprise. Le couple est également parents de deux jeunes enfants qui formeront (peut-être un jour) une troisième génération d'entrepreneurs prospères, mais avant tout humains.



De gauche à droite : André-Paul Lussier, Mélanie Leblanc, Patrick Lussier et Tommy Provencher.



Patrick traitera toujours votre auto comme si c'était la sienne!



Saviez-vous?

- Toujours à l'affût des changements dans l'industrie, LTS Auto se prépare à prendre le virage électrique pour être en mesure de faire l'entretien et la vente de véhicules électriques ou hybrides.
- André-Paul Lussier a déjà été conseiller municipal durant 12 ans à l'époque où Sainte-Rosalie n'était pas encore fusionnée à Saint-Hyacinthe.

Propriétaires : André-Paul et Patrick Lussier | Année de fondation : 1980 | Secteur d'activité : Vente et réparation d'automobiles, carrosserie
7170, 5^e Rang, Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 2A4 • T. 450 799-5858 • www.autoltts.com



Monsieur SHARP

POUR LA COUPE ET L'AMBIANCE

Fraîchement arrivé à Saint-Hyacinthe, où il a ouvert son troisième salon de barbier, Monsieur Sharp amène en région l'expertise qu'il a développée depuis deux ans à Montréal. Que ce soit pour une coupe stylisée ou classique, la taille de la barbe à la lame ou encore des soins du visage, c'est le nouvel endroit que les hommes doivent visiter au centre-ville avec l'ambiance décontractée, amicale et chaleureuse qu'on y retrouve.

Aller chez Monsieur Sharp, c'est plus qu'une simple coupe. C'est une expérience. Décoré dans un style alliant tradition et modernité, le salon se veut aussi accueillant que l'est son propriétaire, Karol Munhiz, que tout le monde appelle simplement Carlos. En plus de ses trois chaises de barbier, deux gros fauteuils font office de salle d'attente, donnant une impression familière comme si on entrerait chez un ami. Le café ou l'espresso est même offert et une arcade fera son arrivée sous peu. « On veut que le client se sente exclusif », mentionne le sympathique barbier, dont l'histoire est pour le moins inspirante.

Mexicain d'origine, Carlos est arrivé au Québec à l'âge de 18 ans avec seulement 100 \$ en poche et le seul mot français qu'il connaissait était « Bonjour ». Rapidement, il a appris la langue et s'est mis à travailler dans les secteurs de l'agriculture et des manufactures. Son côté entrepreneurial l'a poussé plus tard à lancer sa propre entreprise. Ayant déjà une base en coiffure, il a suivi d'autres formations avant d'ouvrir sa première succursale de Monsieur Sharp à Montréal, en 2019, puis une seconde peu de temps après. Le succès remporté par son entreprise l'a amené à sortir de la métropole et à ouvrir sa troisième succursale à Saint-Hyacinthe malgré le contexte de pandémie.

Bien qu'il soit possible d'avoir une coupe rapide, l'interaction entre le barbier et le client fait partie intégrante de l'expérience de Monsieur Sharp. « En discutant avec la personne, on peut faire une coupe qui est fidèle à son style de vie, tout en y apposant notre signature », soutient le barbier, qui est le principal coiffeur de la succursale maskoutaine. Il se fera aussi un plaisir de laisser parler sa créativité chez un client qui lui donne carte blanche. Même si ses salons de barbier sont particulièrement prisés par les 20-35 ans, Monsieur Sharp s'adapte à tous les types de clientèles et à tous les styles. Le service est même offert dans différentes langues, que ce soit en français, en anglais ou en espagnol.



Après avoir ouvert ses deux premiers salons de Monsieur Sharp à Montréal, Carlos Munhiz a décidé d'amener son expertise à Saint-Hyacinthe, le tout dans une ambiance conviviale et décontractée.



Pour partager le savoir et l'esprit de Monsieur Sharp à ses nouveaux protégés, Carlos Munhiz enseigne ses techniques grâce à l'académie qu'il a mise sur pied.



Saviez-vous?

• Au fil des années, le propriétaire de Monsieur Sharp, Karol « Carlos » Munhiz, a su développer un style qui lui est propre et qu'il enseigne aux coiffeurs qui se joignent à son équipe. Il a même lancé son académie avec laquelle il offre des cours de coiffure et partage ses techniques.

Propriétaire : Karol Munhiz | Année de fondation : 2019 | Secteur d'activité : Salon de barbier

1170, rue des Cascades Ouest, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 3G8 • T. 514 649-3044 • www.monsieur-sharp.business.site



JOHANNE BRABANT

Courtier immobilier agréé

L'AMOUR DU CLIENT AVANT TOUT!

Johanne Brabant a un leitmotiv, une phrase qu'elle répète régulièrement à son équipe : « servir les gens comme nous voudrions être servis nous-mêmes ». Cette phrase clé définit très bien l'attitude de Mme Brabant à l'égard de sa clientèle : une approche bienveillante, empathique et respectueuse.

« Cela fait 36 ans que je pratique ce métier et je l'aime autant qu'à mes débuts, lance la courtier immobilier. C'est toujours un honneur pour moi de servir les gens, car la rencontre avec ma clientèle et négocier pour eux, c'est ce qui me motive le plus. J'adore cela! » C'est avec dynamisme que Johanne Brabant s'est lancée en immobilier après avoir passé quelques années auprès de la Banque Royale. « Je suis Maskoutaine pure laine et mon nom était déjà assez connu grâce à mes services à la Banque et à mon nom relié à la Mercerie Brabant de mon père, donc cela m'a aidée énormément lorsque j'ai fait le saut en immobilier. » Cette dernière est d'ailleurs réputée pour suivre à la lettre ses dossiers jusqu'à la fin, et assiste à des formations continuellement. « Je me fais un point d'honneur de vérifier de manière diligente tous les détails qui entourent la vente ou l'achat d'une propriété, car c'est ce travail en amont qui nous permet d'éviter les mauvaises surprises par la suite. »

UNE ÉQUIPE, UN PLUS!

Préconisant la stabilité, Johanne Brabant a toujours œuvré pour la même bannière – même si cette dernière a changé de nom au fil des ans, passant de Transaction à Royale LePage. « Mon première acolyte Carmen Perrault, courtier rigoureuse, a été à mes côtés durant plus de 20 ans et maintenant, Johanne Gauthier, est mon adjointe souriante, minutieuse et mon bras droit. Martine Cordeau est une courtier dynamique et attentionnée et depuis peu, Daniel Levasseur, un courtier chevronné, s'est joint à l'Équipe Johanne Brabant en tant qu'associé pour maintenant se nommer Équipe Brabant-Levasseur. »

Une équipe c'est très précieux, car sans elle je ne serais pas où j'en suis maintenant! « J'ai déjà 60 ans et le temps file. Donc, avec eux, j'assure la continuité d'une équipe d'expérience à toute la clientèle d'acheteurs et de vendeurs. »



Johanne Brabant cumule 36 ans d'expérience en tant que courtier immobilier.



Saviez-vous?

- C'est par l'entremise d'une connaissance de son frère qui exerçait le métier de courtier immobilier que Johanne Brabant a décidé de se diriger vers cette profession qui devint un coup de cœur instantané pour elle!
- En faisant affaire avec l'Équipe Brabant – Levasseur, vous pouvez vous prévaloir de l'assurance « Protection Royale » sans frais.

Associés : Johanne Brabant et Daniel Levasseur | Année de fondation : 1985 | Secteur d'activité : Courtage immobilier
1385, boulevard Choquette, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 6E9 • T. 450 252-8888 • www.equipebrabant-levasseur.com



TRAIT D'UNION MONTÉRÉGIEEN

TRENTE ANS À CRÉER DE LA CHALEUR HUMAINE

Si le Trait d'Union Montérégien (TUM) ne vous dit rien, détrompez-vous : c'est lui qui est derrière la magnifique murale que l'on retrouve au centre-ville de Saint-Hyacinthe, le long de l'avenue Bourdages Nord. Ce n'est qu'un des nombreux projets réalisés par cet organisme qui, depuis maintenant 30 ans, crée des amitiés et brise l'isolement d'adultes et d'ainés dans la région à travers de précieux parrainages.

« Les bénévoles sont vraiment au cœur de notre mission. Des centaines de personnes ont fait du bénévolat chez nous en 30 ans et plusieurs membres parrainés ou ayant été parrainé ont décidé de s'impliquer à leur tour dans l'organisme par la suite, que ce soit comme parrains, conférenciers ou membres du conseil d'administration », soutient la directrice générale, Sylvie Tétreault.

Au fil des années, le TUM a multiplié les projets, que ce soit un séminaire en Belgique sur la formation de bénévoles (2002), les Grands délires créatifs (2006), la création de sa fameuse murale « Fenêtre sur l'espoir » (2007) ou encore la première édition des Bibliothèques vivantes en sol maskoutain (2015). « Notre mission est de combattre les préjugés et de sensibiliser la population aux enjeux de santé mentale. Nos membres peuvent être fiers de leurs réalisations! », soutient Mme Tétreault.

TOUJOURS PERTINENT

Les demandes de parrainage demeurent bien nombreuses dans la région, signe que la mission du TUM est loin d'être terminée. « Quand on crée un organisme, on espère toujours qu'un jour, on n'en aura plus besoin. Les demandes sont constamment en hausse, et encore plus depuis la dernière année », note Sylvie Tétreault. Au moins, elle sent que la population a été davantage sensibilisée aux problématiques de santé mentale et des effets dévastateurs de l'isolement. La bonne nouvelle, c'est que de nouveaux bénévoles sont formés pour pouvoir répondre à la demande de jumelages. Et il reste encore de la place pour ceux qui souhaitent faire la différence dans la vie d'une personne en donnant un peu de son temps.

PLUSIEURS HISTOIRES À SUCCÈS

Fort de 30 ans d'expérience, le TUM continue sa mission, mais tient à souligner que les vraies histoires à succès, ce sont celles de ses centaines de personnes qui ont osé cogner à la porte du Trait d'Union Montérégien, ont travaillé sur eux et sont ressorties grandies de l'expérience.



La directrice générale Sylvie Tétreault est présente au sein de l'organisme depuis plus de 20 ans.



Une des dernières belles activités du Trait d'Union Montérégien est l'exposition L'art de l'inclusion présentée au 1855 Exposition collective, qui regroupe des œuvres créées dans le cadre d'un projet art-thérapeutique et technique.



Saviez-vous?

- En 30 ans, plus de 800 personnes se sont impliquées bénévolement au Trait d'Union Montérégien. D'ailleurs, on estime à 5000 à 6000 le nombre d'heures de bénévolat chaque année!
- Le TUM a remporté le prix Hommage bénévolat-Québec à deux reprises, en 2002 et en 2008.

Direction : Sylvie Tétreault (DG) et 7 personnes bénévoles au CA | Année de fondation : 1991 | Secteur d'activité : Parrainage
1195, rue Saint-Antoine, bureau 201, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 3K6 • T. 450 223-1252 • www.tumparraine.org



DÉJÀ 20 ANS DE CRÉATIVITÉ ET DE PASSION

L'agence créative Pika Design a célébré dernièrement ses 20 ans en affaires. Cette entreprise fièrement maskoutaine a su faire sa marque dans la grande région de Saint-Hyacinthe et à travers le Québec, et on lui doit plusieurs images de marque bien connues dans la région. Portrait d'une agence qui a du cœur au ventre et de la créativité à revendre!

Depuis sa fondation en 2000, Pika Design en a fait, du chemin! Propulsée par Annie Vaskuthy, présidente fondatrice et directrice artistique, l'agence de communication graphique a pris de plus en plus d'envergure, additionnant des clients réputés et des projets stimulants, autant pour des petites que des grandes entreprises.

DYNAMISME, ÉNERGIE ET BRIN DE FOLIE!

Le secret de ce succès? Polyvalence, flexibilité, rigueur et sens de l'innovation, le tout agrémenté d'un brin de folie! Au fil des ans, l'agence a rassemblé une équipe talentueuse qui partage cette vision, composée d'employés et de collaborateurs externes triés sur le volet.

« Chez Pika Design, nous travaillons dans le plaisir et nous mettons tout notre cœur dans chacun de nos projets, souligne Annie Vaskuthy. Nous repoussons les limites de la créativité pour aider nos clients à exprimer leurs vraies couleurs, leur identité et leurs valeurs. Ce que nous souhaitons par-dessus tout, c'est aider nos clients à atteindre leurs objectifs et dépasser leurs attentes. »

Cette approche a porté fruits : l'entreprise est aujourd'hui réputée autant pour la qualité de ses productions que pour son efficacité, ses tarifs compétitifs et son respect rigoureux des délais. Pas étonnant que la plupart de ses clients lui fassent confiance depuis ses débuts!

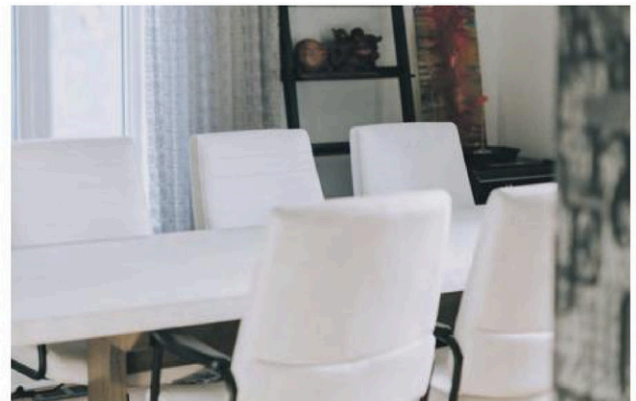
UN ESPACE CRÉATIF AU CŒUR DU CENTRE-VILLE

Après avoir occupé des locaux sur Casavant Ouest et au centre-ville, Pika Design vient de faire l'acquisition d'un édifice patrimonial sur l'avenue du Palais, en face du parc Casimir-Dessaulles. Un nouvel espace élégant à la fois agréable pour ses clients et inspirant pour son équipe!

Annie Vaskuthy est très fière du chemin parcouru par l'agence depuis ses débuts. « Pika Design a acquis une grande maturité au cours des ans, sans perdre son cœur d'enfant. Nous créons avec autant d'enthousiasme qu'à nos débuts, en y ajoutant la force de l'expérience. Nous adorons partager notre passion et relever de nouveaux défis. Alors n'hésitez pas, appelez-nous! »



Annie Vaskuthy, propriétaire et directrice artistique de l'agence créative Pika Design.



La salle de conférence de Pika Design est toute désignée pour le brassage d'idées.



Saviez-vous?

• Pika Design a réalisé entre autres l'image de marque du Centre de congrès de Saint-Hyacinthe et de Saint-Hyacinthe Technopole, ainsi que le site Web de la Ville de Saint-Hyacinthe.

Propriétaire : Annie Vaskuthy | Année de fondation : 2000 | Secteur d'activité : communication graphique, identité visuelle et site Web
935, avenue du Palais, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5C6 • T. 450 252- 6953 • www.pika-design.com



DESSIN SR

plans résidentiels

LE DYNAMISME D'UN DUO MÈRE-FILS!

Depuis plus de 25 ans, la Maskoutaine Sandra Rioux est conceptrice architecturale. Après avoir œuvré auprès de plusieurs compagnies dans le domaine de l'architecture, du design et des plans résidentiels, Mme Rioux fonde sa propre entreprise, Dessin SR, en 2007. Grâce à son expertise dans la conception de plans résidentiels personnalisés, Sandra Rioux répond aux besoins, budgets et modes de vie de sa clientèle avec brio. Ainsi, la conception de bungalows, chalets, multilogements de prestige ou demeures plus modestes est possible avec Dessin SR.

EXPANSION ET JEUNESSE

Passionné par la conception en 3D, son fils, Vincent Fontaine, vient tout juste de se joindre à Dessin SR en tant qu'associé, en janvier dernier. Et depuis, l'expansion a pris une ampleur inégalée! « J'ai toujours été autodidacte et la conception tridimensionnelle, c'est naturel chez moi. Mais surtout, en me joignant à ma mère, c'est vraiment son bagage d'expériences et sa créativité qui rencontrent mon sens du marketing et mes idées nouvelles. Nous nous complétons vraiment très bien », lance Vincent Fontaine.

« Quand je travaillais seule, je me suffisais à moi-même, disons. Je pouvais réaliser deux plans par mois par exemple. Avec l'arrivée de Vincent et ce vent de fraîcheur, nous nous sommes fait de plus en plus connaître et nous avons maintenant trois autres dessinateurs de plans. Nous faisons maintenant dans les dix plans par mois environ. L'entreprise est en pleine expansion », indique Sandra Rioux.

CONCRÉTISER VOS IDÉES

Avec Dessin SR, vous êtes assurés d'obtenir un plan pour votre future résidence sans délai de conception. Les plans modèles sont personnalisables selon vos besoins et vos goûts. Vous pouvez aussi décider d'opter pour la conception en 3D que ce soit pour mieux visualiser votre projet, pour l'obtention d'un permis de construction ou pour la mise en marché de vos réalisations.

« Dans 80 % des cas, nos clients sont des particuliers et, pour le reste, nous travaillons avec des entrepreneurs. Par exemple, nous avons participé à la conception de plans pour des immeubles locatifs à Drummondville et, grâce à la visualisation en 3D, les logements sont tous loués avant même le début de la première pelletée de terre! Les gens adorent voir l'allure qu'aura leur maison ou leur logement en avance », ajoute Vincent Fontaine. Les services de Dessin SR peuvent aussi concerner des travaux d'agrandissement d'une maison déjà existante, comme l'ajout d'un garage ou d'un étage.



Magnifique farmhouse dessinée par Dessin SR, une tendance forte dans le design résidentiel ces dernières années.



Sandra Rioux et Vincent Fontaine, de Dessin SR.



Saviez-vous?

• Les grandes tendances du moment en matière de design architectural nous offrent des modèles de maisons scandinaves, farmhouse et de style manoir. Le tout avec des intérieurs vastes et souvent à aire ouverte.

Présidente : Sandra Rioux – Associé : Vincent Fontaine | Année de fondation : 2007 | Secteur d'activité : Design architectural
2949, rue Picard, Suite 200, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 1H2 • T. 450 230-3361 • www.dessinrs.com



2011

10 ANS

PH **AZ** ES | **umanize**

L'ESPRIT ENTREPRENEURIAL MASKOUTAIN À SON MEILLEUR

Transformer une épreuve en opportunité : voilà ce que Christopher Leduc est parvenu à réaliser dans la dernière année avec des projets audacieux qui lui ont permis de rebondir en temps de pandémie. Lorsque la crise a frappé et que son entreprise de production audiovisuelle et multimédia (Phazes) a vu s'accumuler les contrats annulés ou reportés, il aurait pu baisser les bras... mais ce n'est clairement pas dans son ADN.

En entrepreneur avisé, Christopher Leduc s'est plutôt retroussé les manches et a lancé Umanize Technologies, qui met de l'avant une plateforme virtuelle permettant d'organiser des événements à distance tout en reproduisant l'expérience la plus humaine possible. L'idée germe depuis quelque temps déjà, mais la pandémie aura provoqué son déploiement à vitesse grand V.

SAINT-HYACINTHE SUR LE COEUR

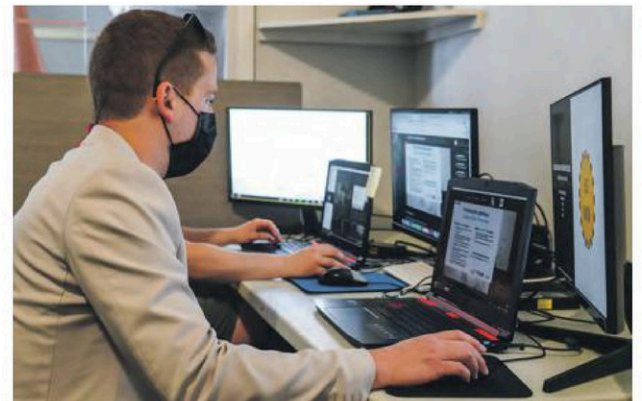
Le produit a rapidement séduit de gros joueurs, dont l'Expo agricole de Saint-Hyacinthe, qui a adopté cette solution pour tenir son édition 2020 en mode virtuel. Un petit miracle dans les circonstances, réalisé entre autres grâce à la solide réputation que s'est taillée Christopher Leduc dans le monde des affaires maskoutain. À son jeune âge, il compte en effet tout un bagage derrière la cravate puisqu'il a démarré C.L. Productions à 14 ans seulement!

En plus de l'Expo, dont l'édition virtuelle a d'ailleurs remporté la deuxième place aux Prix d'innovation 2020 de l'Association canadienne des expositions agricoles, les organisateurs d'événements ont été nombreux à faire appel à ses services, notamment dans le Réseau de l'Université du Québec pour des colloques et des conférences de toutes sortes. Rien d'étonnant puisque, contrairement aux plateformes étrangères, Umanize offre une assistance technique personnalisée, des solutions adaptées et un environnement immersif à ses clients, que ce soit dans le domaine événementiel, corporatif ou éducatif. Comme son nom l'indique, l'entreprise cherche avant tout à offrir des outils « développés pour les humains », décrit l'entrepreneur.

En peu de temps, Umanize s'est déjà imposée comme un leader québécois dans son créneau. « On a réalisé l'impossible en un an. On a réussi à connecter 200 000 personnes en pleine pandémie », observe avec le recul Christopher Leduc. Umanize a dû se constituer en cours de route une belle « équipe de créatifs » qui compte aujourd'hui une trentaine de personnes, dont de nouveaux Maskoutains. C'est un peu sa façon de redonner à sa ville, dont il demeure un fier représentant. Si la communauté d'affaires lui a toujours fait confiance, même dans ses premières années, il n'hésite pas à faire de même pour les autres, désireux que ses projets jouent un rôle de « tremplin pour la relève ».



L'avenir s'annonce radieux pour Umanize, d'autant plus que les rencontres virtuelles ne sont pas près de disparaître, d'après Christopher Leduc, qui cite des avantages évidents en matière de coûts, de flexibilité et de portée pour les organisateurs.



Lors d'une conférence organisée par Umanize, un employé observe en continu le déroulement de l'activité afin de prévenir d'éventuels pépins techniques. Quelle paix d'esprit pour les organisateurs!



Saviez-vous?

• Après avoir réussi un tour de force en 2020, le financement de Umanize est maintenant plus solide que jamais, grâce entre autres au support du Groupe Jafaco, une autre fière entreprise maskoutaine pilotée par la famille Fontaine.

Propriétaire : Christopher Leduc | Année de fondation : 2011 (Phazes) et 2020 (Umanize)

Secteurs d'activité : Production audiovisuelle et multimédia (Phazes) et Solutions événementielles, corporatives et éducatives (Umanize)
390, avenue Saint-Simon, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5B9 • T. 450 250-7763 • www.phazes.ca et www.umanize.com



M GROUPE MARICAM

SPÉCIALISTE EN TRANSPORT ALIMENTAIRE

GROUPE MARICAM : UN TRANSPORTEUR QUI RAYONNE

Dans le secteur du transport alimentaire, le nom du Groupe Maricam de Saint-Hyacinthe est synonyme de confiance, de professionnalisme et d'efficacité.

Avec ses quatre divisions bien intégrées, le transporteur a tissé au fil des années la toile de fond d'un empire régional dont la réputation n'est plus à faire. Devenu une référence dans son domaine, le Groupe Maricam opère une flotte de 260 équipements (camions et remorques) qui rayonne chaque jour aux quatre coins de l'Amérique du Nord.

Les routes du Québec, du Canada et des États-Unis n'ont plus de secret pour sa bonne centaine de chauffeurs qui parcourent, bon an, mal an, plus de 12 millions de kilomètres afin d'acheminer à bon port les marchandises de sa fidèle clientèle. Parmi celle-ci, on compte tous les gros joueurs du domaine agroalimentaire, dont le chocolatier Barry Callebaut, le transformateur Olymel ou le géant de l'alimentaire Groupe Weston.

Le Groupe Maricam a fait son nid sur un vaste terrain de 400 000 pieds carrés le long du boulevard Laurier à Saint-Hyacinthe, à un jet de pierre de l'autoroute Jean-Lesage.

DE LAVEUR À PDG

Dans le siège du conducteur du Groupe Maricam, on retrouve Danny Delisle, un entrepreneur visionnaire de 39 ans qui a les deux mains sur le volant. Il voit grand et il a de l'ambition à revendre. Ayant débuté comme laveur de remorques pour le transporteur Maridey de Saint-Hyacinthe en 1999, il n'a pas perdu de temps à gravir les échelons. Grâce à un précieux coup de pouce du propriétaire, il a acquis son premier camion trois ans plus tard et engagé un chauffeur. Employé de jour, gestionnaire à son compte le soir, il a vite fait ses classes. Au point d'ajouter un second camion, puis un troisième. On devine la suite.

C'est en avril 2006 que Danny Delisle finira par acheter la société de transport Maridey et se retrouvera à la tête d'une douzaine de camions et d'une vingtaine de remorques.

Mais il n'est pas rassasié pour autant. Après une acquisition et un agrandissement, c'est en juillet 2017 qu'il frappe un grand coup, qui deviendra rapidement un coup de circuit. L'opportunité d'acheter un compétiteur se présente et il ne rate pas sa chance. Il met la main sur ACAM Transport et ajoute du même coup quelques 53 camions et 130 remorques à sa flotte. L'empire Maricam était lancé!



Aux commandes du Groupe Maricam, on retrouve le directeur général Marcel Bonneau et le président et propriétaire Danny Delisle.



Une partie de l'équipe de pointe du Groupe Maricam.

Propriétaire : Danny Delisle | Année de fondation : 1995 | Secteur d'activité : Transport alimentaire



Les installations du Groupe Maricam de Saint-Hyacinthe s'étendent sur 400 000 pieds carrés.

GRUPE MARICAM

Le Groupe Maricam chapeaute aujourd'hui cinq divisions bien distinctes et ayant chacune sa spécialité et son utilité. Regardons-les de plus près :



ACAM Transport est la division la plus imposante du groupe avec ses 100 employés, en grande majorité des chauffeurs local et longue distance. Depuis 1995, ACAM est reconnue comme un chef de file dans le transport par citerne de marchandises alimentaires liquides. Ses remorques argentées au lettrage rouge font tourner les têtes.



Transport Maridey se spécialise dans le transport à température contrôlée. Transport Maridey concentre ses activités sur les transports chauffés, réfrigérés ou congelés à destination du Québec et de l'Ontario. En affaires depuis 1995, il occupe une vingtaine d'employés.



Agrolav, lancée en janvier 2020, regroupe toutes les activités reliées au lavage des citernes et remorques provenant du Groupe ou de clients externes. Grâce à du matériel à la fine pointe de la technologie, une quinzaine d'employés apportent un soin méticuleux au nettoyage et à l'assainissement des équipements et des citernes alimentaires. Ils n'ont pas le droit à l'erreur et suivent un protocole rigoureux, certifications obligent. Quatre lignes de lavage automatisées fonctionnent six jours sur sept et sur deux quarts de travail. On y nettoie environ 5000 citernes par année, une opération qui peut prendre entre une et cinq heures selon la nature du produit transporté.



Logistique Maricam a vu le jour à l'hiver 2018 dans le but d'offrir un service de courtage en transport adapté aux besoins de l'industrie. Elle voit à simplifier la logistique des entreprises qui ne veulent pas des soucis inhérents à la gestion du transport de marchandises. Comment? En dénichant pour celles-ci le bon transporteur au bon prix, adapté à leurs besoins spécifiques. Grâce à ses contacts privilégiés, un répartiteur est en mesure de trouver les bonnes ressources aux bons endroits, que ce soit pour le transport par remorque fermée, à plate-forme ouverte ou par citerne de produits liquides en vrac. Maricam offre également des solutions d'entreposage partagé, entièrement dédié ou sécurisé.



Mécanique Maricam. Depuis août 2020, tout le volet entretien et réparations mécaniques de la flotte est sous la responsabilité de la dizaine de mécaniciens et spécialistes de cette division. Cet ajout a permis de mettre fin à la sous-traitance mécanique.

À FOND SUR LA CROISSANCE

Le succès du Groupe Maricam n'est pas attribuable à un seul homme. Danny Delisle est certes un travailleur acharné et infatigable, mais il n'est pas du genre à s'attribuer tous les mérites. Il s'appuie sur une équipe chevronnée et des gens de talent et il sait s'entourer des meilleurs à tous les niveaux. La main-d'œuvre n'est pas véritablement un enjeu pour l'entreprise qui se targue d'un taux de rétention particulièrement élevé.

Le PDG n'est pas le genre de patron à s'isoler dans sa tour d'ivoire. On a plus de chance de le croiser dans la cour ou les garages de son entreprise que dans son bureau. Ce qu'il aime tout particulièrement, c'est la planification stratégique, le développement des affaires et montrer à son équipe la bonne direction à prendre.

La croissance du Groupe Maricam passe par des investissements ciblés. C'est pourquoi Danny Delisle n'a pas hésité à dépenser 5,5 M\$ depuis trois ans pour agrandir et réaménager ses installations pour les rendre plus performantes et sécuritaires. Ces investissements ont permis d'ajouter un garage de 12 000 pieds carrés et un stationnement sur béton compacté au rouleau (pavage BCR) de 180 000 pieds. Dans un souci environnemental, on a aussi procédé à l'installation de bornes qui permettent d'y relier les unités électriques des remorques réfrigérées et de réduire la consommation de diesel.

D'ici peu, le PDG du Groupe Maricam n'écarte pas la possibilité de doubler la taille de ses installations, pour atteindre les 700 000 pieds carrés. Il examine aussi la pertinence de développer le marché américain et de saisir les bonnes opportunités de croissance, même s'il ne veut pas faire grossir son entreprise pour le simple plaisir de la chose.

Ménager ses transports et lever le pied, très peu pour lui!



Saviez-vous?

• Pandémie oblige, le Groupe Maricam n'a pas hésité à mettre en place une série de protocoles rigoureux pour assurer la sécurité de ses chauffeurs et pour leur simplifier la vie, eux qui effectuent quelque **20 000** transports par année. Pour composer avec la fermeture des haltes routières, l'entreprise a conclu une entente avec le réputé restaurant La Baboche de Saint-Hyacinthe pour la réalisation de repas préparés à déguster sur la route. C'est ce qu'on appelle traiter ses employés aux petits oignons!



UNE GRANDE FAMILLE!

Situé dans un quartier paisible et tout près de nombreux services, le complexe résidentiel Les Jardins de la Yamaska propose sous un même toit le confort et la tranquillité en toute sécurité. Situé sur la rue Saint-Charles – dans le secteur de La Providence –, il a vu le jour en 2005.

« C'est une histoire de famille, car j'ai participé à la création des Jardins de la Yamaska en compagnie de mon frère Jacques et de ma sœur Lyne. Nous étions déjà propriétaires d'immeubles à Drummondville et ce beau projet à Saint-Hyacinthe nous tenait vraiment à cœur. En tout, 188 appartements ont été construits, soit 95 en 2006 et 93 cinq ans plus tard », mentionne la directrice générale Manon Blanchette.

La mission des Jardins de la Yamaska est d'offrir un milieu de vie accueillant à un prix abordable. « Notre clientèle est formée de gens âgés de 55 ans et plus, autonomes et qui veulent poursuivre une vie active sans avoir à entretenir une maison ou un terrain. Nos appartements sont modernes et spacieux, avec en plus nos deux superbes jardins et une ambiance familiale », soutient Mme Blanchette.

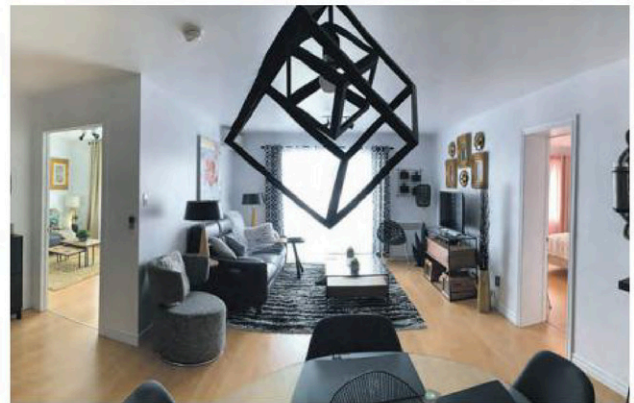
TOUT POUR SE DIVERTIR

En plus de la proximité de services de tous genres, – dont l'épicerie IGA, la pharmacie Proxim, un centre de loisirs, une église, un guichet Desjardins et la Banque Nationale –, les activités sur place sont nombreuses : restaurant, pétanque, quilles virtuelles, shuffle board, billard, bibliothèque... et la liste est longue!

« Plusieurs résidents offrent de leur temps bénévolement afin que les activités soient un succès. Par ailleurs, plusieurs services extérieurs sont disponibles, dont la présence d'une intervenante de milieu pour les aînés, une collaboration avec le CLSC et le transport adapté », fait remarquer Mme Blanchette.

UNE ÉQUIPE AUX PETITS SOINS

La directrice générale des Jardins de la Yamaska est très fière de compter sur une équipe dévouée. « Nos résidents apprécient vraiment la chaleur humaine qui règne ici. C'est avec joie et enthousiasme que plusieurs d'entre eux manifestent leur bonheur de vivre aux Jardins de la Yamaska. Nous voulons vraiment que tout le monde soit bien parmi nous. Je tiens à remercier tous ces gens qui nous font confiance et qui contribuent, par leur gentillesse et leur dynamisme, à créer une ambiance chaleureuse et agréable. C'est une vraie grande famille! », conclut Mme Blanchette.



Les spacieux appartements des Jardins de la Yamaska vous offrent confort et quiétude.



Les Jardins de la Yamaska portent bien leur nom : les fleurs et la verdure sont à l'honneur dans les cours extérieures où il fait bon se promener!



Saviez-vous?

- Le complexe résidentiel a été construit sur l'ancien site de l'abattoir H.-St-Jean, une boucherie familiale qui a ensuite été acquise par la chaîne Olymel.
- La construction des Jardins de la Yamaska a été faite entièrement en béton, avec une insonorisation supérieure.

Propriétaires : Manon, Jacques et Lyne Blanchette | Année de fondation : 2005 | Secteur d'activité : Résidence pour retraités
3200, rue Saint-Charles, Saint-Hyacinthe (Québec) J2T 0A1 • T. 450 230-6516 • www.jardinsdelayamaska.com



UNE FERME, UNE FAMILLE!

À l'époque, au début du siècle dernier, les terres des Lavallée portaient de Sainte-Rosalie jusqu'à l'actuel supermarché Maxi, dans le secteur Saint-Joseph. Puis, les différents conflits mondiaux et le développement résidentiel ont grugé de plus en plus les terres cultivées. Cependant, les Lavallée n'ont jamais cessé l'agriculture, loin de là!

Aujourd'hui, la Ferme Lavallée est une entreprise aux multiples facettes, produisant des poulets grillés sur parquet, des dindons et du porc. C'est aussi et surtout un producteur d'œufs de consommation important dans la région. Si sa production d'œufs se dirige à 99,5 % vers le géant Nutri-Oeuf, dont la ferme est aussi l'un des nombreux actionnaires, c'est vraiment avec son kiosque libre-service que la famille Lavallée espère se rapprocher des consommateurs des alentours. Et il faut bien le dire, le bâtiment principal et la maison de la famille, de style farmhouse, ont tout pour attirer l'œil!

« Les gens souhaitent vraiment des produits frais et se déplacent spécialement pour nos œufs, ici, à la ferme. Pour nous, c'est avant tout un partage avec la communauté », estime Maryse Labbé, l'une des copropriétaires. Ouvert depuis un peu plus d'une année, ce kiosque, rue des Seigneurs Est, est accessible 7 jours sur 7, de 7 h à 21 h, sans aucun contact. Un concept moderne et très sécuritaire. Le kiosque offre également de bonnes saucisses à base de dindon et du dindon haché, produits transformés directement issus de l'élevage de dindons de l'entreprise.

UNE ÉQUIPE DE CŒUR

Entourés de leurs deux filles, Patrick Lavallée et Maryse Labbé, malgré leur jeune âge, ont déjà une relève bien ancrée. Mathilde vient tout juste de terminer ses études à l'ITA en Production animale, alors que Méréedith est diplômée de la même formation depuis un an. « Nous sommes impliquées depuis notre jeunesse, c'était vraiment naturel pour nous deux de devenir actionnaires », précise la cadette Mathilde.

En plus de cette jeune relève, la Ferme Lavallée peut compter sur une main-d'œuvre très qualifiée, digne de la plus haute confiance. « Nos employés ont vraiment à cœur leur emploi ici et ont un souci constant de bien faire. Ils sont très engagés. Les valeurs que nous souhaitons pour notre entreprise, respect, famille et passion, nous les retrouvons chez nos employés », ajoute Patrick Lavallée. La ferme engage également quelques travailleurs étrangers. « Nous sommes très chanceux d'avoir des travailleurs aussi dévoués. L'ensemble de notre équipe est motivé, compétente, curieuse et de confiance. Sans cette équipe, nous ne serions rien », complète M. Lavallée.



La Ferme Lavallée se compose de Méréedith Lavallée, Maryse Labbé, Patrick Lavallée et Mathilde Lavallée.



Elles sont la sixième génération sur la ferme de la famille Lavallée et elles sont remplies d'idées!




Saviez-vous?

• La Ferme Lavallée collabore dorénavant avec la Ferme Les Délices du Rapide, de Saint-Hyacinthe, et offre des camerises biologiques dans les congélateurs de son kiosque libre-service.

Actionnaires : Patrick Lavallée, Maryse Labbé, Méréedith Lavallée et Mathilde Lavallée | Année de fondation : 1903

Secteur d'activité : Production d'œufs de consommation, production avicole et porcine

1605, rue des Seigneurs Est, Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1Y3 • T. 450 773-5832 •  Famille Lavallée



bleu.eco

MATELAS • OREILLERS • LITS ARTICULÉS

DES MATELAS À COULEUR ENVIRONNEMENTALE!

Bleu.eco est une entreprise manufacturière 100 % maskoutaine qui veut faire les choses différemment. Avec ses matelas confortables, écologiques et véritablement locaux, l'entreprise, fondée par Richard Lapointe en 2006, a de quoi être très fière, car au pays de la fabrication des matelas, elle mène une expansion fulgurante depuis quelques années. Histoire d'un succès certes, mais surtout l'histoire d'une entreprise familiale humaine et motivée par la protection de l'environnement.

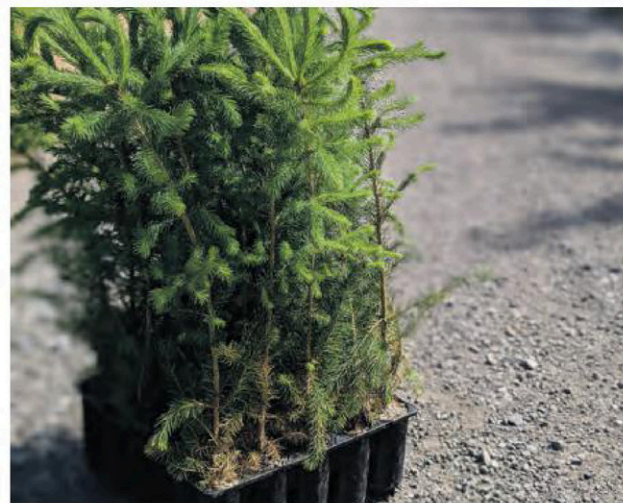
ENTREPRENEUR NÉ

Richard Lapointe n'a pas besoin de présentation dans la région de Saint-Hyacinthe. Véritable entrepreneur né, il a fondé le café A.L. Van Houtte sur la rue Mondor, il y a de très nombreuses années. Depuis, ce n'est pas moins d'une dizaine d'entreprises que l'homme a mis sur pied avec toujours le même esprit : une soif de savoir et une approche humaine des affaires. « J'ai fondé Confort Excelflex en 2006, dont Bleu.eco est la marque principale aujourd'hui. À ce moment-là, l'entreprise importait des oreillers fabriqués au Brésil. Rapidement, nous nous sommes mis à fabriquer nos propres oreillers et à les vendre partout au Québec chez les détaillants. L'entreprise était alors située sur la rue Choquette », relate M. Lapointe.

C'est en 2008 que le vent tourne pour la jeune entreprise en l'initiant à la fabrication de matelas. « Nous avons connu Ghislain Harvey, un ingénieur qui nous a obtenu un très gros contrat pour une compagnie d'aluminium majeure. Il s'agissait de fabriquer des housses pour des bobines d'aluminium. Mais la beauté de tout cela, c'est que M. Harvey nous a véritablement tout appris sur la fabrication de matelas avec ses équipements, puis nous avons développé notre propre expertise par la suite. Après, nous nous sommes installés sur la rue Turcot durant sept années. »

UN NOUVEAU MODÈLE D'AFFAIRES

Bleu.eco aurait pu faire des matelas de manière traditionnelle, sans se poser trop de questions. Au lieu de cela, l'entreprise a pris son envol en investissant le marché des matelas compressés et roulés en boîte, pouvant facilement être livrés à très faible coût. C'est le garçon de Richard Lapointe, Justin, qui le mit sur cette piste en lui signalant le fonctionnement de certains manufacturiers de matelas aux États-Unis.



À la fin du mois de mai, Bleu.eco a commandité la plantation de 300 arbres au Verger Saint-François, à Saint-Pie. Un appui constant que l'entreprise offre à l'OBNL Arbres.eco.



Les différents actionnaires de l'entreprise : Gil Dupré, également directeur de l'usine, Johanne Tanguay, Richard Lapointe, Justin Lapointe et Renaud Lapointe.

Actionnaires : Richard Lapointe, Johanne Tanguay, Renaud Lapointe, Justin Lapointe et Gil Dupré
 Année de fondation : 2006 | Secteur d'activité : Fabrication de matelas



L'entreprise avait trouvé sa niche, celle qui lui permettait de se démarquer des autres manufacturiers et détaillants de matelas – matelas la plupart du temps importés. « L'idée là-dedans, c'est de concevoir et de fabriquer le matelas du début à la fin ici même dans nos installations. Nos produits sont tous 100 % québécois et nos fournisseurs ne sont pas à plus de 60 km aux alentours de notre usine maskoutaine. Quand Justin m'a parlé des matelas roulés et compressés pour être livrés en boîte, j'ai longuement analysé ce marché et j'en suis venu à la conclusion que c'était vraiment fait pour nous. »

UNE EXPANSION SANS ÉGALE

En déménageant dans de nouveaux locaux sur la rue Martineau, en juin 2020, Bleu.eco avait dorénavant accès à une superficie de 16 500 pieds carrés, l'idéal pour organiser une très belle salle de montre, des bureaux spacieux pour ses employés, une menuiserie et une usine fonctionnelle.

Mais l'expansion était telle que, dès ce déménagement, l'entreprise a su qu'elle serait très vite à l'étroit dans ses nouveaux locaux. « Depuis le début de 2021, nous avons plus que doublé nos ventes en comparaison avec la même période en 2020. En fait, depuis trois ans, nous doublons nos ventes chaque année, souligne Richard Lapointe. Face à cette expansion, nous avons acquis une deuxième usine, juste derrière, un bâtiment de 13 000 pieds carrés. Le tout est fonctionnel depuis le 1er janvier et cela signifie qu'en moins d'un an, nous sommes passés de 16 500 à 30 000 pieds carrés. »

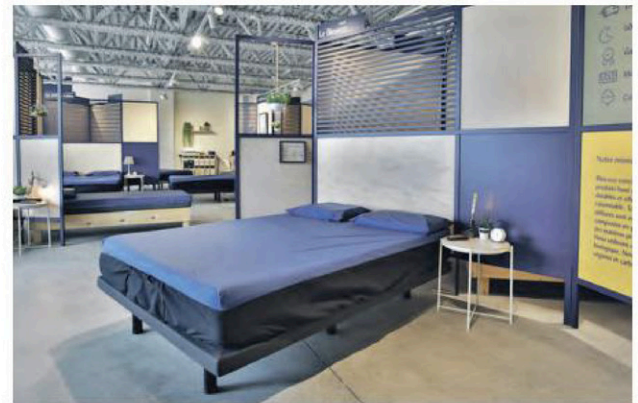
Pour Bleu.eco, il s'agit également du déplacement de sa menuiserie dans un espace beaucoup plus grand et aéré et la possibilité de mettre en branle la fabrication de tout nouveaux produits. Bleu.eco a pour projet d'attaquer le marché canadien au complet en 2022.

L'ENVIRONNEMENT À L'AVANT-PLAN

Plus que tout autre aspect, le côté environnemental de Bleu.eco est à souligner. C'est d'ailleurs le poumon de l'entreprise familiale. Cette dernière commande l'organisme Arbres.eco qui a pour mission de replanter trois arbres pour chaque matelas vendu. Ce projet tient particulièrement à cœur aux actionnaires de Bleu.eco.

Se voulant carboneutre et ne faisant affaire qu'avec des fournisseurs locaux, Bleu.eco utilise dans la fabrication de ses matelas des huiles et des résines issues de ressources renouvelables, de même que du coton 100 % biologique pour la confection de ses housses de matelas. Pour son matelas 100 % Latex Talalay, Bleu.eco utilise du latex composé en grande partie de sève d'Hevea brasiliensis provenant de ressources renouvelables et certifiées Eco-Institute. Les mousses utilisées sont, quant à elles, de certification Certipur.

« Nous offrons des produits haut de gamme, mais qui sont manufacturés ici à Saint-Hyacinthe, 100 % québécois et vendus directement aux clients sans intermédiaire, ce qui nous permet d'offrir des prix plus que raisonnables. Nous fêtons aussi nos 15 ans cette année en offrant une toute nouvelle gamme de matelas qui répond encore plus aux besoins des gens. Il faut nous découvrir sans tarder », conclut Richard Lapointe.



Une salle de montre spacieuse constituée d'îlots en forme d'étoile, ouverte au public depuis juillet 2020.



Des travailleurs s'affairent dans l'usine de Bleu.eco.



Saviez-vous?

- En visitant la salle de montre de Bleu.eco, vous pouvez également profiter de leurs bornes de recharge pour voitures électriques durant votre magasinage!
- Bleu.eco est le champion incontesté de la vente en ligne de matelas au Québec. D'ailleurs, plus du tiers des ventes de l'entreprise se font via le site bleu.eco.



SERVICES FINANCIERS GUY DUHAIME

UNE SOLIDE RÉPUTATION DEPUIS 43 ANS

Fondée en 1978 par Guy Duhaime, Les Services Financiers Guy Duhaime est une entreprise de Saint-Hyacinthe devenue au fil des années un cabinet de courtage en services financiers et en planification financière réputé et solidement implanté.

Les Services Financiers Guy Duhaime sont reconnus pour leur expertise dans les domaines des assurances personnelles et collectives, la gestion de votre portefeuille et de vos économies, la planification successorale, la planification fiscale et la planification financière. « Notre rôle est d'amener de la cohésion et de la cohérence pour faire croître un patrimoine. Nous sommes un chef d'orchestre et nous sommes fiers d'être des indépendants », indique le président Guy Duhaime.

Services Financiers Guy Duhaime est le cabinet à choisir pour investir judicieusement dans tous genres de régimes enregistrés tels REER, CELI, FERR, etc. ou tous genres de placements non enregistrés. Proche de sa clientèle, la firme dispose d'un vaste choix de fonds communs de placement, de fonds distincts ou encore de fonds négociés en bourse (FNB).

Pour offrir un service hors pair, Les Services Financiers Guy Duhaime effectue une analyse détaillée de la situation financière de ses clients allant de la fiscalité aux produits d'assurance. « Notre fidèle clientèle est très diversifiée. Elle se compose de petits épargnants et de chefs d'entreprise », souligne fièrement Guy Duhaime.

ASSOCIÉS EXPÉRIMENTÉS

Pour assurer la pérennité de la firme, Guy Duhaime s'est associé en 2019 avec Patrice Salvail et Sylvain Gélinas. Cumulant 20 années d'ancienneté dans l'entreprise, Sylvain Gélinas a développé son expertise dans le montage de portefeuilles. Pour compléter les talents de ce trio, Patrice Salvail est spécialisé davantage en assurances. Pour répondre aux besoins des clients, Les Services Financiers Guy Duhaime offre un large éventail d'assurance-vie.

Le cabinet est formé d'une équipe dynamique qui compte sept employés. Aujourd'hui, cette firme spécialisée en finances et assurances fait profiter de son expertise et de ses conseils avisés auprès de 4500 clients qui résident majoritairement en Montérégie.



Les trois associés de la firme Les Services Financiers Guy Duhaime. De gauche à droite, Sylvain Gélinas, Patrice Salvail et Guy Duhaime.



Guy Duhaime a fondé la firme Les Services Financiers Guy Duhaime en 1978.



Saviez-vous?

• Les Services Financiers Guy Duhaime est un cabinet qui fait affaire avec les plus grandes institutions financières de la planète comme Fidelity ou Investissements Manuvie ainsi qu'avec les filiales des grandes banques canadiennes.

Associés : Guy Duhaime, Patrice Salvail et Sylvain Gélinas | Année de fondation : 1978

Secteur d'activité : Courtage en services financiers et planification financière

4860, rue Jacques-Cartier, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8A3 • T. 450 250-7343 / 1 855 350-7343 • www.sfgd.ca



UNE VÉRITABLE VOCATION DE PÈRE EN FILS

La mise sur pied d'un projet de construction ou de rénovation, que ce soit agricole, résidentiel ou commercial, peut susciter bien des questionnements et même créer du stress. L'entreprise Construction P. Roy, située à Sainte-Hélène-de-Bagot, s'emploie à accompagner ses clients dans tout le processus.

Le propriétaire, Patrick Roy, a développé sa passion pour la construction alors qu'il accompagnait son père Paulo sur les chantiers dès son enfance. « Après avoir travaillé aux côtés de mon père, à Saint-Hugues, j'ai fondé ma propre compagnie en 2007 », mentionne-t-il.

Âgé de 43 ans, le propriétaire de Construction P. Roy opère une entreprise bien rodée bénéficiant d'une excellente réputation à travers la Montérégie.

UNE ÉQUIPE SOLIDE

Sa conjointe Mélanie Joubert l'assiste à titre d'adjointe administrative. « Note fils Justin, qui aura bientôt 19 ans, travaille pour l'entreprise depuis deux ans. Et notre autre fils, Anthony, qui a 21 ans, termine son DEP en charpenterie-menuiserie à l'automne 2021. C'est une affaire de famille et la relève est déjà en route! », lance-t-elle en souriant.

L'entreprise compte en tout 12 employés. Tous sont expérimentés et minutieux et font preuve d'un grand professionnalisme. « Nous voulons constamment livrer un produit impeccable, en respectant les délais prévus. Que ce soit une maison, un condo, un édifice commercial ou une rénovation, la qualité est toujours au cœur de nos priorités. Nos clients sont au courant de chaque étape, sans mauvaises surprises. Les soumissions sont détaillées et chaque projet représente un beau défi à accomplir. En résumé, on offre du clés en main », soutient M. Roy.

Patrick Roy a bon espoir que l'entreprise poursuivra sa croissance à un bon rythme. « Le bouche-à-oreille fait en sorte que la demande est importante. J'ai la chance de pouvoir compter sur un personnel très compétent et polyvalent. J'aime quand ça bouge et j'adore être sur le terrain, alors que Mélanie a un excellent sens de l'organisation. Tous ensemble, on forme une équipe heureuse de rayonner partout en région, à partir de Sainte-Hélène-de-Bagot, un endroit où il fait bon vivre! », conclut M. Roy.



C'est une famille très complice qui dirige Construction P. Roy. De gauche à droite : Justin, Patrick, Mélanie et Anthony.



Anthony (à gauche) et Justin (à droite) forment une relève prometteuse pour Construction P. Roy.



Saviez-vous?

- À l'âge de 12 ans, Patrick Roy savait déjà utiliser plusieurs outils et, cinq ans plus tard, il était prêt à commencer sa carrière en construction.

Propriétaire : Patrick Roy | Année de fondation : 2007 | Secteur d'activité : Entrepreneur général en construction
865, rue Paul Lussier, Sainte-Hélène-de-Bagot (Québec) J0H 1M0 • T. 450 791-2221 • www.constructionproy.ca



1930



Miel Dubreuil Honey

Directement du producteur!

90 ANS DE LABEUR ET D'INNOVATION

À Saint-Dominique, au début des années 1930, un jeune garçon de 11 ans passe de porte en porte dans son rang pour vendre le miel qu'il produit lui-même! Il ne s'en doute pas à ce moment, mais Lucien Dubreuil était déjà à ce moment en train de poser les bases d'une entreprise florissante qui célèbre aujourd'hui ses 90 ans. Trois générations plus tard, les Dubreuil sont toujours habités par la même passion du miel et par l'esprit visionnaire du fondateur. Maintenant pilotée par Myriam Dubreuil et son conjoint Patrick Malo, l'entreprise continue en effet de se moderniser pour demeurer à la fine pointe de l'industrie. Le reste de la famille n'est pas bien loin, toujours prêt à mettre l'épaule à la roue pour faire fructifier l'entreprise, devenue avec le temps une institution à Saint-Dominique.

UNE FAMILLE D'ENTREPRENEURS

De l'impulsion donnée par Lucien, qui a littéralement bâti l'entreprise apicole à partir de rien, son fils François a pris la relève dans les années 1980, épaulé par sa femme Jeannine. Le couple a réussi à amener Miel Dubreuil à un niveau supérieur, faisant rayonner l'entreprise à travers la région. Plus impressionnant encore, François et Jeannine ont assuré la viabilité de non pas une, mais de quatre entreprises, chacune reprise aujourd'hui par leurs enfants. Les trois frères de Myriam ont en effet leur propre créneau : Marc-André se spécialise dans les travaux agricoles à forfait (Cultures Dubreuil), Dominique dans les grandes cultures (Entreprises F. Dubreuil) et David en apiculture (Entreprises Dubreuil).

Malgré le travail acharné qui a permis à François et à Jeannine de réaliser cet exploit, ils demeurent toujours présents pour partager avec leurs enfants leur précieux savoir-faire. « J'ai toujours dit que j'ai hérité d'un diamant brut, et c'est maintenant à moi de le polir », image Myriam. L'illustration la plus évidente de ce travail de polissage se trouve sans doute dans les nouvelles installations de Miel Dubreuil, qui dispose désormais d'une boutique accueillante et d'une chaîne de production ultra moderne. « On ne se contente pas de répondre à nos besoins actuels, on vise ceux des 50 prochaines années », indique avec fierté Patrick Malo.

INSPIRÉ PAR LE PASSÉ, TOURNÉ VERS L'AVENIR

À l'aube des 90 ans de Miel Dubreuil – et alors qu'une quatrième génération de Dubreuil commence à se pointer le bout du nez! –, le couple a voulu faire honneur à la tradition d'innovation de l'entreprise et a engagé un virage vers l'agrotourisme. « Nous voulons informer les gens sur les bienfaits du miel et l'apport essentiel des abeilles dans nos vies », indique Myriam. Simple exemple de cette volonté de promouvoir une conscience écologique, l'entreprise a remis ce printemps des semences de fleurs sauvages à ses clients. Une belle façon de remercier les abeilles pour leur succulent nectar!



Il est désormais possible de se procurer du miel en vrac directement en boutique, réduisant ainsi l'empreinte écologique de votre miel préféré.



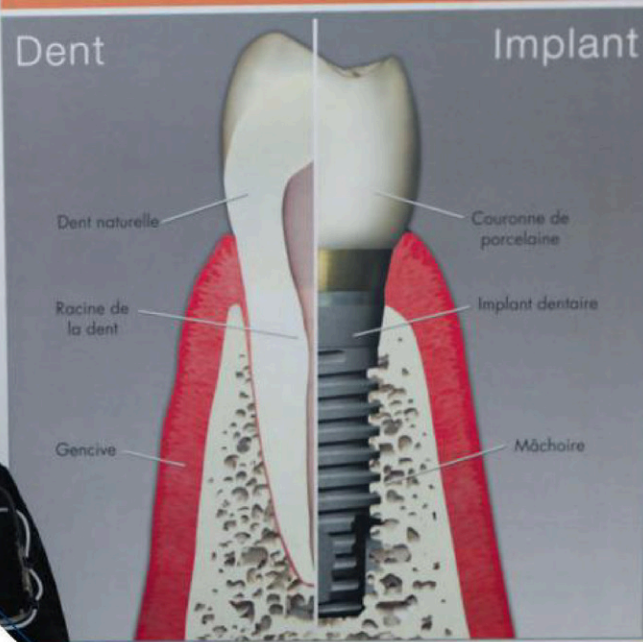
Avec la panoplie de produits maintenant disponibles chez Miel Dubreuil, il est possible de se procurer des emballages cadeaux thématiques, un cadeau parfait pour vos proches.



Saviez-vous?

Miel Dubreuil a développé récemment toute une gamme de nouveaux produits comme de la moutarde au miel, du caramel de miel, des chandelles à la cire d'abeilles et bien d'autres encore.

Propriétaire : Myriam Dubreuil | Année de fondation : 1930 | Secteur d'activité : Apiculture et agrotourisme
486, 9^e Rang, Saint-Dominique (Québec) J0H 1L0 • T. 450 773-3232 • www.mieldubreuil.com



CLINIQUE DENTAIRE

ANNE ELAZHARY

LE SUCCÈS D'UNE CLINIQUE EXPÉRIMENTÉE

La D^{re} Anne Elazhary est de ces professionnels à la stabilité incroyable. En fait, c'est un peu l'histoire du succès de cette dentiste qui, depuis les débuts de sa clinique il y a 36 ans, pratique au même endroit, dans les mêmes locaux, dans le secteur Douville. Diplômée de l'Université de Montréal avec excellence, la Maskoutaine a fait de la dentisterie familiale son champ d'expertise avec brio. Après une quinzaine d'années à pratiquer seule, quelques autres dentistes se joignent à elle pour diversifier encore plus les services offerts à la clientèle. Aujourd'hui, c'est 14 employés, dont quatre dentistes, qui composent la clinique de la D^{re} Elazhary. « Nous offrons un service complet de dentisterie. Nous avons de la chirurgie et de l'implantologie, surtout avec le D^r Nicolas Vouligny, et de l'orthodontie mineure avec la D^{re} Christine Deschênes. De plus, D^{re} Kim Delobbe-Lussier s'est récemment jointe à l'équipe et nous permet d'assurer un service d'urgence 7 jours sur 7. En somme, toute la gamme des services en dentisterie générale est offerte. Nous connaissons vraiment nos clients par leur nom et souvent, les enfants des enfants de nos premiers clients nous consultent. J'ai toujours voulu que ma clinique demeure accessible et très familiale. Je n'ai jamais voulu grossir de manière exagérée », de dire D^{re} Elazhary.

UN TANDEM HEUREUX ET EFFICACE

C'est également avec son complice et conjoint Richard Paré que le succès de la clinique se vit. Administrateur de la clinique, c'est M. Paré qui libère les dentistes de la paperasserie administrative pour qu'ils puissent se consacrer entièrement aux soins des patients. « J'étais consultant dans le domaine dentaire même avant de connaître Anne, puis nous avons joint l'utile à l'agréable en travaillant ensemble, lance Richard Paré, en soulignant que le couple a quatre enfants et sept petits-enfants aujourd'hui. Grâce à notre travail d'équipe, nous réussissons à mettre beaucoup d'énergie sur notre travail lorsque nous sommes à la clinique et assurer un support en tout temps. » « Je suis très chanceuse, car grâce à Richard, je peux vraiment me concentrer pleinement à ma pratique dentaire sans me préoccuper de tous ces détails administratifs que je n'aime pas de toute manière! », lance en riant la dentiste.

UNE ÉQUIPE SOLIDE

Avec la même assistante depuis 25 ans et une secrétaire ayant travaillé à la clinique pendant 30 ans, D^{re} Anne Elazhary peut se targuer d'offrir une clinique avec des visages connus des patients depuis longtemps, une clinique empathique et chaleureuse. Une des hygiénistes dentaires de la clinique a aussi 33 ans de service. « Nous sommes une grosse famille finalement. La fille de notre hygiéniste est devenue dentiste et ma fille dentiste spécialisée en endodontie. Notre passion s'est transmise, je suppose », conclut D^{re} Elazhary, la première femme dentiste à Saint-Hyacinthe au milieu des années 1980.



Une consultation à la clinique dentaire de la D^{re} Elazhary.



Saviez-vous?

• L'implantologie dentaire est une technique utilisée depuis plus de 40 ans. Un implant dentaire peut remplacer une, plusieurs ou toutes les dents. Il s'agit de petits cylindres ou de petites vis insérés dans l'os de la mâchoire pour remplacer la racine d'une dent.

Propriétaire : D^{re} Anne Elazhary | Année de fondation : 1985 | Secteur d'activité : Dentisterie

5440, boulevard Laurier Ouest, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 3V7 • T. 450 773-2261 • www.dentisteanneelazhary.com



PLUS DE 70 ANS DE SAVOIR-FER

C'est en 1950 que Georges Allard a lancé sa petite entreprise de recyclage sur l'avenue Centrale, juste à côté de la maison familiale, récupérant initialement le carton, puis le métal. Depuis, l'entreprise familiale n'a pas cessé de grandir et, après avoir passé le flambeau à sa fille et à son gendre, c'est aujourd'hui son petit-fils Richard Lemonde qui est à la tête de Georges Allard 1990 inc., plus connue sous le nom de Geo Allard.

« On a toujours été ici, mais on a grandi à deux reprises au fil des années en achetant des terrains voisins. Ça a commencé petit, mais on a maintenant une centaine de conteneurs et plusieurs pièces de machinerie lourde », soutient le propriétaire, impliqué au sein de l'entreprise familiale depuis ses 17 ans. Il est bien placé pour constater l'évolution des mentalités face aux entreprises de récupération de métaux ferreux et non ferreux comme la sienne. « La récupération, ça date de bien avant l'arrivée des bacs verts, mais dans le temps, les gens nous percevaient plus comme des «dumps» et des pollueurs, alors qu'au contraire, on aide l'environnement! Les gens sont un peu plus consciencieux maintenant », remarque M. Lemonde.

Selon lui, les cours de recyclage de métaux comme la sienne sont nécessaires dans toutes les villes, non seulement pour les particuliers qui viennent porter leurs métaux, mais aussi pour les entreprises qui disposent d'un conteneur vidé régulièrement par l'équipe de Geo Allard. « Le service qu'on offre est primordial pour elles. »

Preuve que l'entreprise est toujours pertinente, elle n'a cessé de gérer un volume grandissant de métaux au fil des années, y compris en 2020. « Quand la COVID-19 est arrivée, on a fermé l'accès aux clients, mais on a continué à récolter les conteneurs auprès des entreprises parce que c'était un service essentiel. Mais quand on a pu rouvrir nos portes, ça n'a jamais arrêté! Beaucoup de gens ont eu le temps de faire du ménage chez eux! », note M. Lemonde.

Et comme le terrain a atteint les limites de sa capacité à Saint-Hyacinthe, Geo Allard en a un autre, à Saint-Dominique, consacré à l'entreposage des conteneurs et à l'entretien de ses camions. Richard Lemonde n'a pas de grands projets à annoncer, mais il peut se targuer d'avoir consolidé cette belle entreprise familiale.

QUATRIÈME GÉNÉRATION IMPLIQUÉE

À la tête de l'entreprise depuis 31 ans, Richard Lemonde peut compter sur la présence de ses fils – une quatrième génération! – dans la compagnie. Le propriétaire ne semble pas encore prêt à annoncer sa retraite, mais il ne cache pas sa joie de voir de la relève au sein de cette belle histoire à succès.



Le propriétaire, Richard Lemonde, est entouré de Therry Lemonde, Yannick Lemonde, Michael Lemonde et Ritchy Lemonde, qui assurent le bon fonctionnement de l'entreprise.



Geo Allard gère une quantité impressionnante de métaux chaque année, nécessitant l'utilisation de machine lourde très performante.



Saviez-vous?

• Geo Allard récupère 15 millions de livres de métaux ferreux et non ferreux chaque année.

Propriétaire : Richard Lemonde | Année de fondation : 1950 | Secteur d'activité : Recyclage de métaux
17080, avenue Centrale, Saint-Hyacinthe (Québec) J2T 4J7 • T. 450 774-6242 • www.geoallard.ca



**ACADÉMIE DE L'AVIATION
SAINT-HYACINTHE**

L'ÉCOLE QUI DONNE DES AILES

Installée à l'aérodrome de Saint-Hyacinthe depuis 2018, l'Académie de l'aviation de Saint-Hyacinthe est l'endroit par excellence pour apprendre à voler de ses propres ailes en suivant une formation de pilotage adaptée à vos besoins et à vos ambitions. Sky's the limit!

Même si elle offre aussi des initiations d'un jour, des tours d'avion et la location d'appareils, l'Académie se distingue d'abord par son offre de formation. Elle s'enorgueillit de contribuer à former les pilotes de demain par un accompagnement personnalisé qui n'a pas d'égal.

Que ce soit sur place ou pour les formations théoriques accessibles à distance, les pilotes de tous âges en formation font l'objet d'une supervision constante. Ce qui explique le taux de succès des aspirants au brevet de pilotage, qu'ils soient engagés dans l'obtention d'un permis de pilote loisir (25 heures de vol), d'une licence de pilote privé (45 heures de vol) ou de pilote professionnel (200 heures de vol). Cette dernière représente la porte d'entrée à une carrière dans le domaine de l'aviation où une importante pénurie de pilotes s'annonce avec la reprise des vols commerciaux à grande échelle, quelque part au début de l'année 2022. C'est donc le temps où jamais de réaliser un rêve de jeunesse ou encore d'opérer un changement de carrière aux possibilités multiples.

PRENDRE SON ENVOL

C'est à l'automne 2020 que l'Académie de l'aviation de Saint-Hyacinthe a véritablement pris son envol grâce à l'arrivée d'un nouveau propriétaire et d'une nouvelle administration.

Pilote de ligne et instructeur de carrière, Sylvain Lussier baigne dans le milieu de l'aviation depuis 35 ans. C'est après avoir eu son baptême de l'air à 17 ans qu'il découvre cette liberté et cette passion qui l'inciteront à décrocher son brevet de pilote en 1993.

Celui qui a parcouru le ciel du Canada aux États-Unis en passant par l'Afrique et une partie de l'Europe a posé ses valises à Saint-Hyacinthe avec l'idée de profiter d'une préretraite. Sylvain Lussier avait en tête d'opérer une petite école de pilotage et de partager ses connaissances et sa passion en faisant voler son avion par plaisir avant tout.

Il avait sous-estimé le potentiel de sa petite école et l'envie de liberté de sa clientèle. En l'espace de quelques mois, il a triplé ses prévisions les plus ambitieuses, l'obligeant à engager du personnel et à agrandir sa flotte pour répondre à la demande. Il est maintenant entouré de cinq instructeurs chevronnés et peut compter sur quatre appareils.

Et si les vents sont favorables, l'Académie pourrait même offrir au printemps 2022 l'attestation d'études collégiales en pilotage d'aéronef, ce qui pourrait se traduire par l'ajout de six appareils à sa flotte actuelle. Attachez votre ceinture, décollage imminent!



Sylvain Lussier est aux commandes de l'Académie de l'aviation de Saint-Hyacinthe depuis l'automne 2020.



Les instructeurs Jonathan Fortin, François Mailhé et Robert Hanna posent en compagnie du chef-instructeur et propriétaire Sylvain Lussier.



Saviez-vous?

• Nul n'a besoin d'avoir des connaissances particulières, une fortune personnelle ou de maîtriser l'anglais pour rêver à son brevet de pilote. Il est possible de voler et de s'exercer sous supervision dès l'âge de 14 ans, sans même avoir un permis de conduire valide!

Propriétaire : Sylvain Lussier | Année de fondation : 2018 | Secteur d'activité : École de pilotage d'aéronef
1125, avenue de l'Aéroport, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 9A6 • T. 450 252-8040 • www.aash.ca



VERTIGE

DES PASSIONNÉS POUR BIEN VOUS CONSEILLER

En selle depuis près de 25 ans à Saint-Hyacinthe, la boutique Vertige s'est forgé une réputation enviable pour ce qui est de l'achat de vélos et de skis. Grâce aux différents services qui y sont offerts et aux conseils judicieux de l'équipe de passionnés, toujours à l'affût des nouvelles tendances, la clientèle peut repartir l'esprit tranquille et avec tout l'équipement nécessaire pour apprécier pleinement son expérience sportive.

La grande sélection de vélos (route, montagne, hybride, électrique, BMX, fatbike) proposée par Vertige fait en sorte que tous les cyclistes, du plus expérimenté au néophyte, y trouvent leur compte. Même chose pour le ski, en hiver, alors que Vertige a réussi à développer une spécialité dans ce créneau au fil des années. « Notre but, c'est de bien conseiller les clients pour qu'ils achètent le bon produit pour eux. Il n'y a pas de mauvais produit sur le marché, mais il faut s'assurer de trouver celui qui conviendra le mieux à chaque personne », souligne le propriétaire de la boutique, Jean Laplante. Vertige se démarque aussi par son vaste inventaire de vêtements, d'accessoires et de composants, puis un atelier de mécanique à aire ouverte permet à la clientèle d'avoir un contact direct avec les mécaniciens chevronnés.

MANOEUVRER SANS AVOIR LE VERTIGE

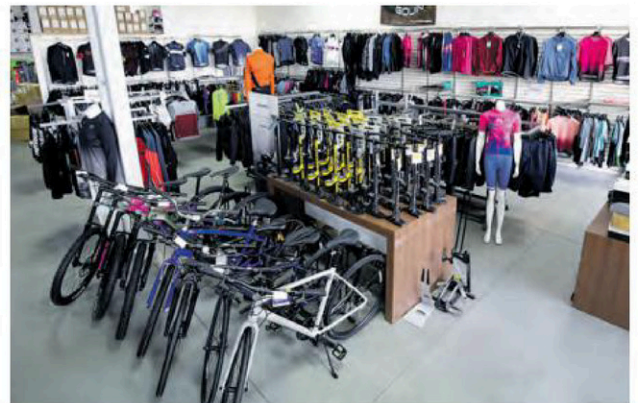
Après son ouverture en 1997 dans un modeste local de la rue des Cascades, au centre-ville de Saint-Hyacinthe, Vertige n'a jamais cessé de voir plus grand, traçant sa propre route vers le succès. Malgré l'attachement qu'il a développé pour le centre-ville au fil des années, Vertige a plus tard saisi l'opportunité de consolider sa place dans le paysage maskoutain en déménageant dans un vaste local en bordure de l'autoroute 20, au complexe M Rendez-vous marchands, où la boutique poursuit toujours ses activités.

Ce long chemin n'a pas toujours été qu'une belle ligne droite, mais l'équipe de Vertige a toujours réussi à manoeuvrer à travers les épreuves mises sur sa route. Que ce soit lors de la crise du verglas, qui a forcé la fermeture du commerce pendant près de deux mois alors qu'il venait tout juste d'ouvrir ses portes, ou à travers les saisons hivernales où la température n'a pas favorisé la pratique du ski, Vertige a toujours réussi à garder le cap en se démarquant par son service exceptionnel.

Fort de sa grande expertise, Vertige a même entamé son expansion l'an dernier en faisant l'acquisition de deux nouvelles boutiques, à Mont-Saint-Hilaire et à Varennes, pour s'implanter sur de nouveaux territoires. La vision de son propriétaire, Jean Laplante, a été récompensée rapidement puisque le vélo a connu un engouement sans précédent dans les mois qui ont suivi alors que ce loisir a gagné de plus en plus d'adeptes durant la pandémie.



L'équipe de Vertige, formée de passionnés qui pratiquent eux-mêmes le sport, se démarque par le service qu'elle propose et les conseils judicieux qu'elle prodigue.



En plus de vélos et de skis, Vertige offre un vaste inventaire de produits de qualité pour pratiquer son sport favori.



Saviez-vous?

• Vertige a formé son propre club de vélo il y a six ans. Axé sur l'entraînement et la performance, le club regroupe plus d'une trentaine de membres. Le commerce s'implique également auprès de la relève sportive en appuyant de jeunes cyclistes prometteurs dans la progression de leur carrière.

Propriétaire : Jean Laplante | Année de fondation : 1997 | Secteur d'activité : Magasin spécialisé
1384, boul. Casavant Est, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 0G2 • T. 450 771-0854 • www.vertigeveloski.com



GROUPE MARCIL

I M M O B I L I E R

BÂTISSEUR DE MILIEUX DE VIE

Difficile de se promener à Saint-Hyacinthe ces jours-ci sans voir un ou plusieurs chantiers de construction à l'oeuvre. Dans ce milieu en pleine effervescence, des bâtisseurs locaux comme le Groupe Marcil se distinguent par leur volonté de réaliser des projets de qualité qui façonneront la ville de demain.

Pour Anthony Marcil, le président du Groupe, la pérennité est en effet au coeur de sa vision d'entreprise. « C'est important pour nous parce qu'on vise à demeurer propriétaires et gestionnaires de nos projets à long terme », précise-t-il, ce qui est aussi un gage de confiance pour les occupants.

Alors que le Groupe Marcil était principalement actif dans le secteur commercial jusqu'à récemment, Anthony Marcil a choisi d'entamer un virage vers le secteur résidentiel, livrant pas moins de 180 unités dans les trois dernières années. « Je vise à atteindre 1000 portes d'ici 10 ans », lance avec confiance l'entrepreneur, qui entend bien sûr relever ce défi sans lésiner sur la qualité.

QUALITÉ SUPÉRIEURE, MILIEU ENCHANTEUR

On retrouve un bel exemple de cette vision avec Les Cours de Lara, que M. Marcil décrit comme le « projet phare » de la nouvelle orientation prise par son entreprise. Situé à La Providence, l'ensemble compte cinq bâtiments regroupant 41 condos locatifs allant de 3 1/2 à 5 1/2. « Nous avons apporté le plus grand soin à la qualité architecturale, à la qualité des matériaux et à l'aménagement d'aires de vie bien réfléchies », souligne Anthony Marcil. Toute la fierté qu'il éprouve envers Les Cours de Lara transparaît d'ailleurs jusque dans le nom qu'il lui a donné, en l'honneur de sa petite fille qui a aujourd'hui 2 ans. « Le projet est né avec elle et il me tient beaucoup à coeur », témoigne-t-il. Deux ans plus tard, trois des cinq immeubles sont maintenant livrés et les deux derniers sont en construction.

Comme son père Yvon Marcil, Anthony demeure un digne représentant du milieu d'affaires maskoutain et la grande majorité de ses projets sont déployés dans la région immédiate. « Je suis fier de contribuer au développement de notre ville », partage-t-il. « Ce que j'aime par-dessus tout, c'est de créer de la valeur avec un terrain et de créer des milieux de vie incomparables », livre-t-il. De passage aux Cours de Lara pour la prise de photo, il ne peut s'empêcher de sourire en voyant les résidents profiter du soleil sur leur balcon. De toute évidence, la mission est accomplie!



Les unités offertes aux Cours de Lara disposent d'une entrée indépendante et de balcons surdimensionnés, entre autres caractéristiques.



Le virage effectué vers la construction résidentielle n'empêche pas le Groupe Marcil de réaliser de gros coups dans le secteur commercial également, comme ce nouvel édifice qui abrite depuis peu la rôtisserie Benny&Co.



Saviez-vous?

- Des bornes de recharge seront installées dans le stationnement des Cours de Lara au bénéfice des résidents qui possèdent des véhicules électriques.
- En plus des Cours de Lara, le Groupe Marcil a également développé récemment le Complexe Daubigny, situé sur la rue Scotte dans le Quartier des études supérieures.

Propriétaire : Anthony Marcil | Année de fondation : 2012 | Secteur d'activité : Développement immobilier
888, avenue Bourdages Nord, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5N9 • T. 450 773-1867 • www.groupe-marcil.com



CLINIQUE DENTAIRE
Le Sommet

PLUS QUE JAMAIS AU SOMMET DE SON ART

C'est sur les bancs d'université que l'idée de diriger une clinique dentaire a germé dans l'esprit des D^{rs} Tony Azzi et Elias Bakleh. Après avoir pratiqué la dentisterie à l'extérieur de la province pendant quelques années, ils ont voulu revenir au Québec et ont trouvé la perle rare dans la Clinique dentaire St-Pierre & Sauriol, fondée en 1980, dont les propriétaires souhaitaient laisser place à une relève qui partageait la même philosophie qu'eux. « Il est important pour nous de toujours rester à la fine pointe de la technologie, mais on n'a pas une mentalité de "vente". Ça a cliqué instantanément avec les anciens propriétaires et on a eu un beau coup de cœur pour Saint-Hyacinthe », soutient Tony. La transition s'est opérée en 2017 et la clinique a changé de nom pour Clinique dentaire Le Sommet, mais l'équipe déjà en place a rapidement adopté les nouveaux dentistes.

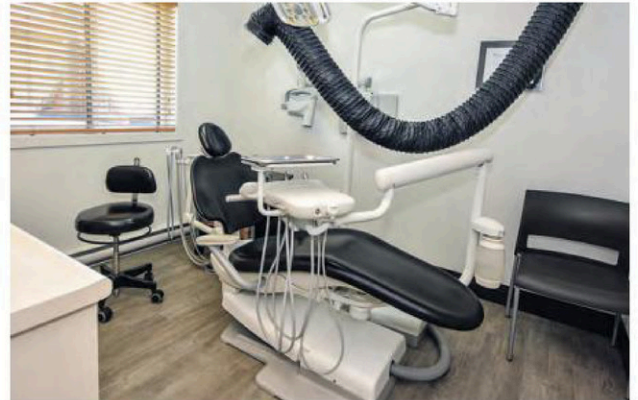
« Depuis, on a modernisé la clinique pour l'amener encore plus à la fine pointe. On est constamment en formation pour être au fait des plus récentes technologies dans le domaine dentaire et presque tous les traitements sont faits sur place », affirme pour sa part Elias. Et même si la Clinique dentaire Le Sommet vise l'atteinte des plus hauts standards dans le domaine médico-dentaire, les coûts se veulent au contraire relativement accessibles. « En offrant tous les services ici, ça permet de couper les frais et d'être compétitifs. On veut aider les patients à régler leurs problèmes avant tout », poursuit-il. « C'est une question de philosophie. On vient de familles modestes et on connaît bien l'importance de rendre les soins dentaires de base accessibles pour éviter que des problèmes plus graves n'apparaissent plus tard », ajoute Tony. La dernière année a été stressante pour tout le monde, mais la clinique s'est rapidement adaptée en se dotant d'équipement de ventilation pour assurer la sécurité des patients et des employés. « Nous aurions pu nous contenter d'installer un petit purificateur d'air dans le coin des salles, mais on n'a pas pris de chance pour que tout le monde puisse se sentir en sécurité. Certains étaient réticents à aller chez le dentiste jusqu'à ce qu'ils voient nos installations. », remarque Tony.

EXPANSION À COURT TERME

Visiblement, la philosophie des propriétaires leur rapporte un beau succès puisque depuis leur arrivée il y a quatre ans, leur équipe s'est consolidée et a grandi au fil des années. Justement, un troisième dentiste, le D^r Clement Fong, vient de s'ajouter à l'équipe. « Il y aurait même de la place pour quatre dentistes, mais notre enjeu est surtout au niveau de la main-d'œuvre et de l'espace dans le local... »



Les propriétaires de la Clinique dentaire Le Sommet, D^r Tony Azzi et Elias Bakleh (au centre et à droite), accueillent un troisième dentiste dans l'équipe, D^r Clement Fong.



Depuis l'arrivée de la COVID-19, la clinique s'est dotée d'un système de ventilation pour assurer la sécurité de la clientèle.



Saviez-vous?

- Le nom et le logo de la Clinique dentaire Le Sommet sont un clin d'œil aux années que les propriétaires ont passées à pratiquer en Alberta, près des Rocheuses.
- Tony et Elias (ils préfèrent qu'on les appelle simplement par leur prénom) se connaissent depuis leurs années de cégep, en 2003.

Propriétaires : D^r Tony Azzi et D^r Elias Bakleh | Année de fondation : 1980 | Secteur d'activité : Clinique dentaire
2080, rue Saint-Pierre Ouest, Saint-Hyacinthe (Québec) J2T 4R7 · T. 450 773-4466 · www.cliniquedentairelesommet.com



Rita fleuriste

DES MARCHANDS DE BONHEUR!

Pour Guylaine Barré, les fleurs, c'est toute sa vie. Elle a toujours voulu être fleuriste. Depuis l'acquisition de la boutique Rita Fleuriste, en 1981, - Rita Bisailon ayant fondé et opéré la boutique durant une trentaine d'années auparavant -, jusqu'à aujourd'hui, c'est toujours la même passion et la même joie de vivre qui l'habitent. Selon ses employés, Mme Barré serait « victime de son succès », car très souvent, les clients viennent principalement pour elle. « Guylaine est toujours souriante, à l'écoute, elle offre un service vraiment personnalisé et elle connaît tous ses clients », rapporte une de ses fleuristes dans l'arrière-boutique.

Guylaine Barré se voit elle-même comme une marchande de bonheur! « C'est clair que nous vendons du bonheur, car les fleurs s'accordent à chaque événement. Nous ne nous trompons jamais avec un beau bouquet de fleurs. Depuis la pandémie, par exemple, nos ventes ont vraiment explosé. Les fleuristes, nous nous sommes faits messagers pour les gens qui ne pouvaient pas se voir à cause du confinement. Donner des fleurs, ça rend heureux », précise Mme Barré.

La boutique Rita Fleuriste se compte chanceuse, à cet égard, d'avoir un service de livraison hors pair, toujours disponible. Aussi, le site transactionnel de la boutique est très utilisé par la clientèle, et ce, bien longtemps avant la pandémie. La boutique offre, naturellement, des bouquets magnifiques pour toutes les occasions avec des fleurs fraîches, mais la boutique regorge aussi de plantes d'intérieur - un autre secteur qui a explosé récemment -, de couronnes de fleurs séchées ou de soie, de plusieurs vases, pots et d'éléments décoratifs, le tout dans une ambiance rustique-chic qui respire le calme.

« Les gens nous disent souvent que c'est agréable de venir à la boutique parce qu'ils y retrouvent un petit plus et un service à la clientèle excellent. Je compte d'ailleurs sur une équipe de trois fleuristes chevronnés, tous très talentueux et à l'écoute des gens. »

40 ANS À FLEURIR!

Pour les 40 ans de la boutique tenue par Guylaine Barré, la fleuriste tenait à s'offrir une toute nouvelle façade extérieure question de célébrer cette réussite. « Nous nous sommes refait une beauté, même si la pandémie nous a un peu mis sur la défensive. Cependant, les affaires vont si bien que nous avons envie de souligner ces 40 ans. Je suis très fière de la boutique. Les petits mariages recommencent, les événements aussi. Récemment, à la fête des Mères, c'était la file loin sur le trottoir à l'extérieur pour acheter un bouquet de fleurs à notre boutique. Les gens ont vraiment besoin de fleurs dans leur vie. »



Guylaine Barré, propriétaire de la boutique Rita Fleuriste depuis 40 ans.



La boutique de l'avenue de l'Hôtel-Dieu regorge de petits trésors pour enjoliver votre décor.



Saviez-vous?

• Rita Fleuriste offre, en saison, des variétés de fleurs locales comme, en juin, les pivoinies, si odorantes.

Propriétaire : Guylaine Barré | Année d'acquisition : 1981 | Secteur d'activité : Fleuristerie
460, avenue de l'Hôtel-Dieu, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 5J5 • T. 450 774-6152 • www.ritafleuriste.net



ANIMALIS

Clinique vétérinaire

ICI, ON AIME LES ANIMAUX!

Les clients de la Clinique vétérinaire Animalis le disent souvent : ils apprécient particulièrement le service très personnalisé, l'offre de service accessible de la clinique et la proximité du personnel avec eux. C'est que chez Animalis, clairement, on adore les animaux! À preuve, les deux chats mascottes de l'établissement qui se promènent librement dans les locaux.

Fondée en 1992 par D^{re} Lynda Martin, la Clinique vétérinaire Animalis offre tous les services réguliers que l'on retrouve dans une clinique vétérinaire : chirurgie, consultation, vaccins, radiologie, prises de sang et laboratoire sur place, dentisterie et service comportemental. Complètement indépendante et membre d'Univet, une coopérative qui rassemble des cliniques vétérinaires indépendantes au Québec, Animalis a toujours mis sur la continuité, l'efficacité et la stabilité. Sans surprise, la clinique occupe les mêmes locaux depuis ses débuts et a plusieurs employés de longue date (plus de 27 ans pour l'une d'entre eux!). La clinique compte 15 employés actuellement : Claudette, à la réception, Nicole, animalière, Maryse, technicienne en chef, et les très polyvalentes techniciennes en santé animale : Sandra, Jolyane, Catherine, Marie-Pier, Marie-France, Louise, Lorie et Cynthia, en plus de Geneviève, étudiante en technique de santé animale.

La clinique compte trois vétérinaires à temps plein : D^{re} Lynda Martin, D^{re} Marie-Claude Lemay et D^{re} Myléine Leroux, ainsi que deux à temps partiel : D^{re} Ludvine Lionnet et D^{re} Mélanie Mireault. Une quatrième vétérinaire se joindra à l'équipe en juillet à temps plein, D^{re} Marine Rullier, signe que la demande ne diminue pas du tout en santé animale. « En 2020, nous avons eu plus de 2800 consultations/visites à la clinique et ça ne diminue pas en 2021. Avec la pandémie, nos heures de travail ont augmenté sans cesse, car chaque consultation prend plus de temps avec les protocoles sanitaires à respecter. Mais nous faisons tout de même une vingtaine de consultations par jour », indique D^{re} Martin.

ADOPTÉZ UN AMI POUR LA VIE!

La Clinique vétérinaire Animalis offre également un service d'adoption de chats. Elle recherche toujours des familles de Saint-Hyacinthe et de la région prêtes à accueillir un petit chat et à bien s'en occuper. « Voilà pourquoi nous sommes sélectifs quant aux familles qui désirent profiter de notre service d'adoption de chats. Nous prenons le soin d'informer les personnes et familles intéressées de la responsabilité qu'implique l'adoption d'un chat à court et à long terme », peut-on lire sur le site web de la clinique. « Les demandes pour adopter des chats ont beaucoup augmenté depuis l'an dernier. C'est pourquoi nous avons un comité d'adoption qui essaie de mettre les meilleures familles possibles en contact avec nos petits pensionnaires », souligne D^{re} Marie-Claude Lemay.



La petite chatte Marie-Noëlle est auscultée par la D^{re} Lemay, tandis que Sandra effectue la contention.



Mufasa est l'une des mascottes de la clinique, se promenant librement dans les locaux!



Saviez-vous?

• Dès votre entrée à la Clinique vétérinaire Animalis, vous croiserez sûrement Marie-Noëlle ou Mufasa, les deux chats mascottes de l'établissement. Ils sont très affectueux avec les humains, mais ils n'ont aucun atome crochu entre eux!



assurances

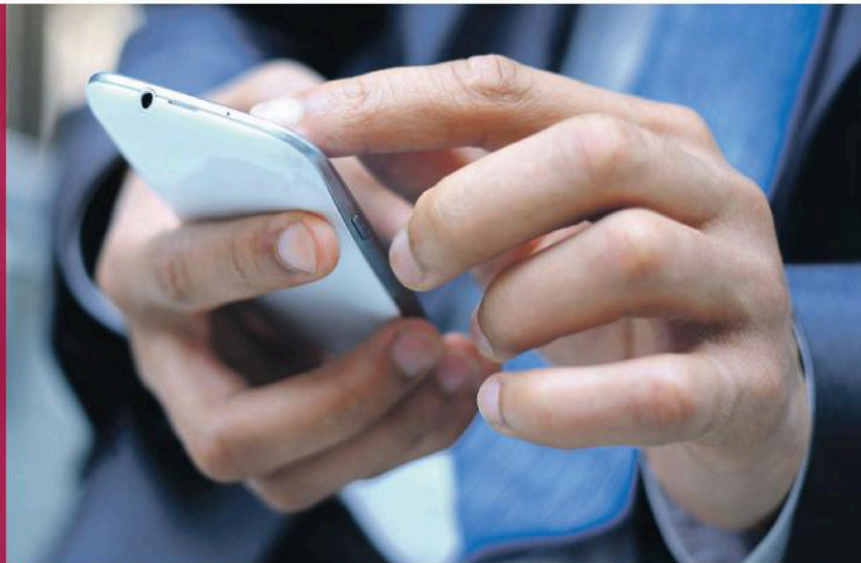
DESMARAIS | PINSONNEAULT | AVARD

SAINT-HYACINTHE - DRUMMONDVILLE - LONGUEUIL

Branché sur l'humain et la technologie

DPA Assurances, c'est une équipe de courtiers qualifiée et expérimentée.

Nos courtiers dévoués s'adaptent à votre situation pour toujours mieux vous servir.



L'expérience courtier indispensable DPA, c'est...



Un professionnel disponible et dévoué que vous pouvez visiter



Un allié qui négocie pour vous et qui vous fait économiser



Une vaste gamme d'assureurs pour couvrir tous vos besoins aux meilleures conditions

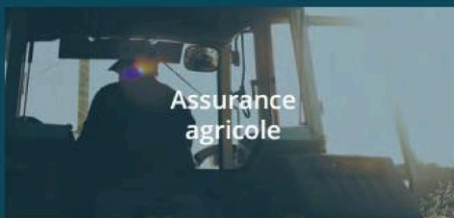


Un partenaire qui vous assiste lors de réclamations



Une expertise concrète dans l'assurance agricole, d'entreprises et de cautionnement

**Découvrez notre ensemble
de produits fantastiques**



Pour une analyse complète de vos besoins d'assurance et un devis détaillé

1 800 361-9866 • www.groupedpa.com

Gérer vos finances : simple, facile et sécuritaire



Découvrez les différents moyens à votre disposition afin de réaliser vos opérations financières, dans le confort de votre foyer.



AccèsD téléphone¹ - 1 800 CAISSES

Vérification du solde de vos comptes, paiement de factures, remboursement de la marge de crédit, virement de fonds...



AccèsD² Internet et mobile - www.desjardins.com

Paiement de factures, virement de fonds, réception d'argent par dépôt direct, consultation de vos relevés, gestion des comptes et plus encore!



Votre caisse au bout du fil

Prise de rendez-vous, accompagnement, transactions... Parlez avec un conseiller de 6 h à minuit, 7 jours sur 7 : **450 768-3030, option 2**



Desjardins

**Caisse de la Région
de Saint-Hyacinthe**

¹ Le service est accessible 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 (sauf le dimanche, de 2 h à 6 h, HNE).

² AccèsD est gratuit. Tous les membres d'une caisse Desjardins et les détenteurs d'une carte de crédit ou d'une carte prépayée Desjardins peuvent l'utiliser.