

Volume 1 - Numéro 3 9 avril 2003

Mensuel
économique
du

**LE CANADA
FRANCAIS**

CLASSE *affaires*

RE MAJEUR

ell

IRE ASSOCIE

ANCIERE
ANQUE NATIONALE



Les candidats
au 39^e Gala de
l'Excellence de la
Chambre de commerce
du Haut-Richelieu

Le Haut-Richelieu: *le vent dans les voiles*



Affaires... Sports... Famille... Ou loisirs ! TOYOTA

Le luxe Camry 2003



et

Le grand luxe Avalon 2003



Pour «toi» et sans «toit» Solara 2003



Pour transporter ou remorquer...



**Tundra
2003**



**Highlander
2003**



**4Runner
2003**

La toute nouvelle Sienna 2004



**Puissance,
sécurité et
*style***

Maintenant disponible !



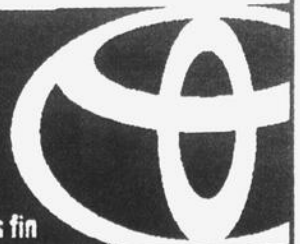
DERY
TOYOTA

1055, boul. du Séminaire Nord,
Saint-Jean-sur-Richelieu

359-9000



TOYOTA
un coup de cœur sans fin



LE VENT DANS LES VOILES

Des entreprises qui ont le vent en poupe

GILLES BÉRUBÉ

La Chambre de commerce du Haut-Richelieu tient, vendredi soir, le 9 avril, son 39^e Gala de l'Excellence. Cet événement annuel est l'occasion de souligner les réalisations d'entreprises ou de personnes de la région qui se sont démarquées au cours de l'année précédente.

Ce numéro du Canada Français Classe Affaires présente les treize candidats aux prix Félix-Gabriel-Marchand remis par la Chambre de commerce. Treize entreprises qui ont le vent en poupe, certaines avec beaucoup de voilure, d'autres avec quelques ris. Certaines qui viennent à peine de larguer les amarres, d'autres qui ont su traverser bien des tempêtes sur la mer agitée des affaires, évitant habilement les récifs, les hauts-fonds, les icebergs et les pirates.

Cette année, la Chambre de commerce a placé le Gala de l'Excellence sur le thème «Le Haut-Richelieu, le vent dans les voiles». Un thème qui évoque d'abord un sentiment, celui d'un climat favorable qui anime la région. Un thème aussi qui reflète à bien des égards les caractéristiques du Haut-Richelieu, une région bâtie le long d'une rivière. Un thème qui rappelle aussi sa vocation nautique et son histoire.

Vendredi, la Chambre de commerce remettra un prix Félix-Gabriel-Marchand dans cinq catégories, soit Entreprise touristique ou culturelle, Service, Commerce, Industrie manufacturière et Démarrage d'entreprise.

Les entreprises en lice sont: Ariane Information, Art et Hobby, Catrem gestion-conseil, Équipement J. Charette, Érablière Au Sous-Bois, Habitations Réjean Roy, Krysalid Communication, Pharmacie Johanne Mailloux, Prokit Structural, Restaurant Pacini, Roméo Bessette et Fils, Signalisation Pro-Sécur, et Sourenis.

Un sixième prix, celui de la Personnalité d'affaires de l'année, sera remis à un individu qui s'est distingué dans le milieu des affaires par sa performance et ses réalisations uniques tant sur la scène locale que sur la scène nationale ou internationale. Le prix souligne à la fois ses réali-

sations au cours de l'année 2002 et l'ensemble de sa carrière. Depuis l'an dernier, la Chambre de commerce a modifié le mode d'attribution de ce prix. Plutôt que d'appeler des candidatures, elle invite ses membres à lui soumettre des propositions qui sont ensuite jugées au mérite. Cette façon de faire permet d'attirer l'attention sur des personnes qui autrement resteraient dans l'ombre. L'an dernier, le lauréat a été M. Germain Laplante.

Le Classe affaires de ce mois-ci présente un court portrait des candidats en plus d'autres articles traitant d'économie et d'affaires. ■

Vicky Paradis revient à Saint-Jean pour le Gala de l'Excellence

GILLES BÉRUBÉ

La première fois qu'elle s'est produite dans la région, elle parlait de vent, de rêves et de voilure. Pas de voile de bateau, mais de montgolfières.

Vicky Paradis n'avait pas dix ans, quand elle a été la vedette de la revue musicale «Vue d'en haut» présentée à l'occasion du Championnat mondial de montgolfières, tenus à Saint-Jean-sur-Richelieu, en 1991. Douze ans plus tard, Vicky Paradis revient à Saint-Jean pour chanter au prochain Gala de l'Excellence qui se tient sur le thème «Le vent dans les voiles». Elle a toujours des rêves. Pas celui de voler, mais celui de chanter, d'en faire une carrière.

Pour elle, c'est un peu un nouveau départ après avoir été à l'écart de la scène ces dernières années. Et si elle connaît la carrière de ceux à qui elle donnait la réplique, on peut penser qu'on en entendra parler. Faut-il rappeler que ses partenaires de scène, alors inconnus, s'appelaient Luce Dufault, Bruno Pelletier, Yves Soutières. Depuis, elle s'est produite devant la Reine d'Angleterre, elle a chanté accompagnée de l'Orchestre symphonique de Montréal, elle a interprété les hymnes nationaux, en 1994, au Forum de Montréal, et Eddy Marnay lui a même écrit sept chansons. Lors du gala, elle offri-



Vicky Paradis

ra des chansons d'interprètes féminines connues, allant du soul à la musique populaire.

L'humour sera aussi au programme du Gala de l'Excellence. Le comédien Marcel Leboeuf animera le Gala alors que Stéphane Cloutier ponctuera la soirée de ses capsules d'humour et d'imitation. Stéphane Cloutier est un humoriste et imitateur qui a fait ses premières armes dans les salles de classe. Il a déjà collaboré à l'émission matinale de la radio Z-104, où il avait créé un personnage du nom de Simon Du Potinage, qui commentait l'actualité johannaise.

Cette année, la Chambre de com-



Vous rappelez-vous d'elle? C'était à l'été 1991.

merce revient avec un groupe de musiciens bien connus dans la région. Il sera formé de Charles Lanteigne, à la guitare, Louis Bastien, à la basse, Yves Deleseluc, au saxophone, Pierre-Armand Tremblay, aux claviers, et Claude Roy, aux percussions. M. Tremblay a cédé la direction musicale à Claude Roy. La sonorisation est assurée par le Groupe Berger Sons et Lumières et l'animation visuelle, par la Télévision du Haut-Richelieu.

Comme il le fait depuis quelques années, Jean Guillet se charge du décor de la salle. Le thème semble l'avoir inspiré. Les voiles envelopperont la salle. ■



L'an dernier, M. Germain Laplante a été choisi Personnalité de l'année.



VOTRE BOUTIQUE POUR LE PLEIN-AIR EN TOUTES SAISONS



patagonia Royal Robbins

Tilley Endurables WOOLRICH®

Miteq inc 558, boul. du Séminaire, Saint-Jean-sur-Richelieu
349-0007

LE VENT DANS LES VOILES

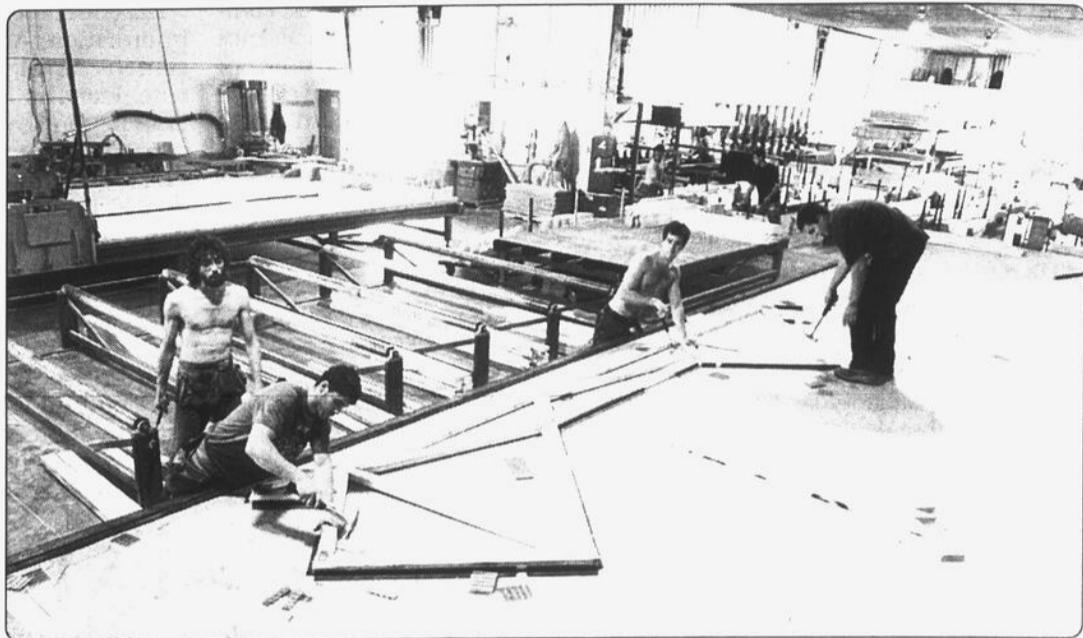
La haute technologie au service de la construction

CLAUDE
PHANEUF

Les fermes de toit n'ont plus de secret pour la compagnie Prokit, d'Iberville. Les fermes de toit, ce sont ces assemblages triangulaires servant à supporter le toit d'un bâtiment et qui sont visibles avant que les contre-plaqués et les bardeaux leur soient apposés. Chacune est faite sur mesure selon les dimensions et les angles précis qu'impose l'architecture du toit.

En plus d'afficher des prix compétitifs, le succès à l'intérieur de cette industrie dépendra de l'exactitude de la coupe et de la livraison à temps des produits. Les fermes de toit, qui ne font pas l'affaire ou qui sont livrés en retard, peuvent arrêter net les activités d'un chantier de construction.

Pour arriver à livrer à temps des produits de qualité, Prokit Structural a pris un virage technologique important. Presque tous les procédés sont assistés par ordinateur. À titre d'exemple, les scies sont montées sur des robots. Une fois que le technicien a complété à l'écran le de-



L'entreprise mise sur la technologie. En plus des scies robotisées, les fermes de toits sont assemblées à partir d'un patron lumineux projeté sur la table de travail.



Serge Vigneault, Gilles Sirois, Hélène Vaillancourt et Denis Martel, les actionnaires de Prokit Structural.

sign d'un produit, l'information est transmise aux robots qui positionnent automatiquement les scies selon les dimensions et les angles requis. L'entreprise maîtrise bien toute cette technologie. À preuve, elle a conçu et fabriqué ses propres équipements comme une pileuse automatique ou une presse. De plus, les clients peuvent s'informer, directement et en temps réel, de l'évolution de leur commande dans la chaîne de fabrication et de livraison.

Prokit est la plus importan-

te des quelque 50 entreprises qui oeuvrent dans ce secteur au Québec. Elle compte maintenant se frotter à de gros joueurs américains sur le marché des poutrelles. Ces nouveaux rivaux n'ont pas les désavantages du climat québécois, qui exige du chauffage et qui limite la superficie des entreprises. Pour mieux gérer ce type de coûts, l'entreprise a inventé un système qui alimentera en bois son usine de 25000 pi². Encore une fois, une solution technologique, innovatrice et, surtout, pratique. ■

Prokit Structural inc

Propriétaires: Hélène Vaillancourt, Denis Martel, Gilles Sirois et Serge Vigneault

Secteur d'activités: fermes de toit et poutrelles de plancher

Année de fondation: 1991

Nombre d'emplois: 75

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: la croissance régulière et constante de l'entreprise et sa capacité de relever les défis technologiques de l'industrie moderne de la construction. ■

Robert Paradis
Président-éditeur

Renel Bouchard
Directeur général

Charles Couture
Directeur général adjoint

Gilles Lévesque
Rédacteur en chef

Marc-O. Trépanier
Directeur de l'information

Michel Phaneuf
Gilles Bérubé
Louise Bédard
Journalistes

Jacques Paul
Rémy Boily
Photographes

Gabrielle Agarla
Adjointe à la direction
générale

Patrick Larivière
Coordonnateur

Denis Jolin
Sylvie Leblanc
Michel Turgeon
Manon Lavigne
Nancy Leclerc
Francis Benoit
Conseillers publicitaires

Hebdos Sélect
Publicité nationale

Rose Audette-Lemondé
Directrice de
la production

Christian Marleau
Directeur de
la distribution

Roger Trahan
Contrôleur

Suzette Vincent
Directrice
administrative

Imprimé par :
Quebecor World Saint-Jean

CLASSE
Affaires

Une publication du:



Le Canada Français

84, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu
(Québec) J3B 6X8
Téléphone : (450) 347-0323

Toute reproduction des annonces ou information, en tout ou en partie de façon intégrale ou déguisée, est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur.

LE VENT DANS LES VOILES

Roméo Bessette et Fils a su s'adapter aux mouvances financières du 20^e siècle

CLAUDE PHANEUF

Opérer une entreprise pendant plus de quatre-vingts ans est en soi un succès de gestion. Trois générations de Bessette se sont succédé à la barre de l'entreprise: Roméo, le fondateur, ses fils Gabriel et Jean-Marcel, et le fils de ce dernier, Jean-François. Avec ses quelque 7000 clients, Roméo Bessette & Fils figure aujourd'hui parmi les plus importants cabinets d'assurances.



Jean-François Bessette

Mais les services ne sont plus limités aux assurances. Il y a quelques années le gouvernement a déréglementé l'ensemble du secteur financier, disons plutôt décloisonné. En résumé, on a permis aux institutions bancaires de

vendre des produits d'assurances et aux compagnies d'assurances d'offrir des services bancaires et financiers. Ce qui fait en sorte qu'aujourd'hui un client peut se rendre chez Bessette & Fils pour ouvrir un compte ban-

caire ou se faire conseiller sur ses placements.

Ils demeurent courtiers et par conséquent, l'intermédiaire entre les compagnies qu'ils représentent et le client. Votre compte bancaire sera donc ouvert à la banque ING, par exemple. Dans cette foulée, depuis le décloisonnement, les Bessette ont fait l'acquisition de deux entreprises de services financiers. Ce qui augure bien en leur permettant de proposer des services financiers à leur base de quelque 7000 assurés et d'offrir des services d'assurances aux nouveaux clients recruter dans le domaine des placements et des services financiers. De plus, ces acquisitions leur ont permis d'atteindre rapidement une masse critique qui permet de

bien asseoir la nouvelle offre de service.

Jean-François Bessette explique la stabilité et la croissance de l'entreprise à sa capacité d'offrir un service personnalisé. Nos relations avec les clients, dit-il, ne se limitent pas à des papiers transmis par la poste. Les employés ont entre 10 et 15 ans d'ancien-

neté et ils ont su développer des relations de confiance avec eux.

Bien que les compagnies d'assurances aient resserré l'évaluation des risques depuis le 11 septembre 2001, les Bessette ont fait la preuve au cours des quatre-vingts dernières années qu'ils savent gérer et croître dans un monde en mouvance. ■

Roméo Bessette & Fils inc.

Propriétaire: Jean-Marcel Bessette et Jean-François Bessette

Secteur d'activités: assurances et services financiers

Année de fondation: 1922

Nombre d'emplois: 22

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: l'entreprise, âgée de 81 ans, a su suivre l'évolution du marché et faire des choix importants, notamment lors de la déréglementation du secteur financier. ■

Rendez-vous avec l'excellence

Fière d'être associée à la Chambre de commerce du Haut-Richelieu à l'occasion de cette 39^e édition du Gala de l'excellence, la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu tient à féliciter tous les lauréats.

Bravo pour le travail accompli



VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU



Les membres du conseil municipal (de gauche à droite): Michel Gauthier, Yvon Choquette, le maire Gilles Dolbec, Stéphane Legrand, Christiane Marcoux, Yvan Berthelot, Alain Paradis, Colette Magnan, Philippe Lasnier, Germain Poissant, Carole Beauregard, Hugues Larivière, Michelle Power

LE VENT DANS LES VOILES

Une cabane à sucre pour avoir la paix

CLAUDE PHANEUF

Pour y jouir de la nature, Luc Gladu et sa conjointe, Claudette Rochon, se construisent en 1966 une résidence voisine d'une érablière inactive, au Mont Saint-Égrégoire. Quelques années plus

tard, un promoteur s'amène, projetant un développement domiciliaire sur le terrain de l'érablière. Il n'en fallut pas plus pour que les Gladu se portent acquéreurs de l'érablière en question afin de préserver la quiétude des environs.

Érablière Au Sous-Bois

Propriétaire: Luc Gladu, Rock Gladu et Claudette Rochon

Secteur d'activités: érablière et service de traiteur

Année de fondation: 1973

Nombre d'emplois: 100 durant la période des sucres

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: avoir réussi, contre toute attente, à faire sa place sur ce marché compétitif. ■



M. Gilles Dolbec

MESSAGE DU MAIRE

“ Le vent dans les voiles ” est un thème judicieusement choisi pour le 39^e Gala de l'Excellence de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu. C'est du moins ce que nous percevons

actuellement dans notre ville et notre région. Notre nouvelle volonté de réussir, tous ensemble, ainsi que notre dynamisme économique amènent un vent de changement très palpable.

Il ne faut pas perdre de vue que ce sont nos entreprises qui ont le vent dans les voiles. Ce sont elles qui créent des emplois et qui permettent à nos citoyens de s'épanouir. Nos entreprises ont aussi ce désir de se développer, prendre de l'expansion et donc, de faire travailler un plus grand nombre de citoyens. Je suis donc très heureux de souligner, une fois de plus, l'initiative de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu d'honorer les entreprises et personnalités qui se sont le plus illustrées en 2002.

Par ailleurs, le Gala de l'Excellence est aussi une occasion unique de rencontrer les gens du milieu dans un cadre beaucoup plus détendu. La Chambre de commerce a cette qualité de bien faire les choses et de nous faire passer une très agréable soirée.



VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU

Bon Gala et bonne chance
à tous les finalistes !

Gilles Dolbec
Maire de Saint-Jean-sur-Richelieu

108240-3045-dr



En saison, l'Érablière Au Sous-Bois emploie une centaine de personnes.

On imagine la scène. Les frères et leurs conjointes autour d'une table, l'un opère un commerce de viande de gros et les autres enseignent. Et ils se retrouvent soudainement propriétaires d'une cabane à sucre. Que peuvent faire un commerçant de viande et des enseignants avec une érablière? Pourquoi ne pas relancer la cabane à sucre?

Chose dite, chose faite. L'érablière Au Sous-Bois ouvre ses portes en mars 1973 avec une quinzaine d'employés et une capacité d'une centaine de couverts. Un début exigeant pour la petite troupe qui conjuguent leur emploi habituel avec leur nouvelle activité. Néanmoins, ils persistent et, avec le temps, la capacité d'accueil passe successivement de 100, à 300, à 500, pour se retrouver aujourd'hui avec quatre salles de réception, une salle de danse, une boutique de produits d'érable et la possibilité de servir 750 convives.

Comment expliquer le succès? Pour Luc Gladu, la réponse est dans l'assiette et, ancien commerçant de viande, il vante tout particulièrement le mérite supérieur de son jambon. Il ajoute que l'entreprise a su innover en proposant à la clientèle des nouveautés: buffet de desserts, bar à salade... Et leur boutique offre des produits originaux comme du vinaigre d'érable et, tenez-vous bien, du vin d'érable!

Les années n'ont pas toutes été faciles. Ils

ont perdu 40% de leurs érables au verglas en 1998, des milliers d'entailles perdues. Mais les affaires survivent et se diversifient. L'érablière peut accueillir des groupes à longueur d'année, pas seulement durant les sucres. De plus, Au Sous-Bois offre aussi un service de traiteur pour des entreprises comme les Croisières du Haut-Richelieu, et pour les grands événements, les graduations par exemple, où elle peut servir jusqu'à 1200 repas.

Pas mal pour un commerçant et trois enseignants. ■



Luc et Roch Gladu et Claudette Rochon.

LG • COMMUNICATION
• MARKETING
• GRAPHISME

"LA" solution
CLEFS EN MAIN

Quand l'habit fait
LE MOINE...

Programmes commerciaux et publicitaires, communications, relations
publicitaires, médias, conférences de presse, événements, sites web, cartes
d'affaires, supports promotionnels, supports de vente, factures, affiches

(450) 346-9384

LE VENT DANS LES VOILES

Sourenis mise sur un marché d'acheteurs dans le domaine des services informatiques

CLAUDE PHANEUF

Martin Renaud s'attarde d'abord aux besoins des clients, tout en les assurant qu'il ne retire pas de commissions sur la vente d'équipements. Son analyse des besoins ne débutera pas par l'horrible question: «Combien voulez-vous mettre là-dessus?» Elle portera sur ce que le client veut faire et sur comment l'équipement existant peut être organisé en conséquence.

L'intégration d'équipements informatiques a souvent été douloureuse pour les entreprises. Par le passé, elles se sont fait vendre des produits trop ou pas assez performants, ou rapidement déclassés par une nouvelle



Martin Renaud

technologie. C'était, pour ainsi dire, un marché de vendeurs. Aujourd'hui, la révolution technologique a perdu de son éclat et il s'agit plutôt d'un marché d'acheteurs.

Martin Renaud l'a compris et a modelé son entreprise en conséquence: les besoins réels d'abord et les équipements ensuite. Et si ces derniers s'avèrent nécessaires, il offrira ses contacts qui pourront concurrencer les prix affichés dans les commerces au détail. Ses mots-clés sont analyse, intégration, support et formation. Il n'est plus à l'emploi d'aucun fabricant et Sourenis fonctionne selon une formule souple, à l'aide d'un réseau de spécialistes capables d'intervenir sur tous

les aspects technologiques. C'est ainsi que l'entreprise est passée de 15 à 80 clients au cours de l'année dernière, le plus souvent pour leur prodiguer des services de dépannage informatique ou de restructuration de réseau.

Parce que l'Internet est ce qu'il est, c'est-à-dire utile mais dangereux, la sécurité informatique est

devenue préoccupante, sérieusement préoccupante. On y espionne avec des spywares ou on y détruit avec des virus. À cet égard, Sourenis offre des solutions abordables, mais aussi examinera sous peu la possibilité d'utiliser de vieux ordinateurs dans des fonctions sécuritaires. Un bel exemple de recyclage. ■

Sourenis inc.

Propriétaire: Martin Renaud

Secteur d'activités: services informatiques

Année de fondation: 2001

Nombre d'emplois: 2

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: réussir à restructurer les réseaux informatiques existants de plusieurs entreprises tout en minimisant, voire évitant, l'acquisition de nouveaux équipements. ■

Support dans le monde des Technologies ?

Vos systèmes informatiques ne vous satisfont pas ?

Vos besoins en informatique ont changé ?

Votre logiciel comptable est peu performant ?

Faites confiance à une entreprise établie dans VOTRE région !

ISMA
MICROSOLUTIONS

(450) 358-5096

Gestion de projet

Logiciels de gestion

Formation

Systèmes informatiques

Réseaux et Internet

Développement logiciel

Support technique

Sécurité électronique

www.ismams.com

LE VENT DANS LES VOILES

Équipements J. Charette, une croissance bâtie sur la culture de la qualité

CLAUDE PHANEUF

Équipements J. Charette fournissent en mobilier, papeterie et équipements de bureau bon nombre d'entreprises commerciales et industrielles depuis 1981. L'entreprise de Jacques Charette est en quelque sorte la continuité de celle de son père, Jean-Luc, qui avait mis sur pied trente ans plus tôt les Équipements de Bureau Richelieu. Elle a, entre autres, l'exclusivité de la distribution et de l'entretien des produits de marque Sharp sur une bonne partie de la Montérégie où elle opère aussi sous la bannière BuroPlus.

L'entreprise semble en pleine croissance et le propriétaire l'attribue d'abord à son équipe, à sa femme Diane Clermont et à son frère Luc Charette, mais aussi à la culture de qualité de service qui y règne.



Jacques Charette



Le changement d'emplacement a provoqué des occasions d'affaires.

Équipements J Charette

Propriétaire: Jacques Charette

Secteur d'activités: Mobilier, fournitures et équipements de bureau destinés aux entreprises

Année de fondation: 1981

Nombre d'emplois: 16

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: La réalisation dont Jacques Charette est la plus fière est plus de nature humaine que commerciale. C'est celle d'avoir réuni une équipe au sein de laquelle il fait bon travailler. ■

On y compte d'ailleurs quatre techniciens qui assurent le maintien du service après-vente.

Dispose-t-il d'une stratégie en matière de ressources humaines pour créer une si belle équipe ? Jacques Charette répond que sa formation est d'abord celle de l'école de la vie où il a appris à se fier à son cœur lorsqu'il s'agit de relations humaines. De nos jours, les experts appellent cela l'intelligence émotionnelle, une matière qui

merite d'être enseignée plus souvent qu'elle ne l'est.

Avec le temps, les anciens locaux de la rue Champlain étaient devenus un peu exigus pour les activités de l'entreprise. À la mi-décembre 2001, une occasion de les louer et d'emménager dans des locaux plus spacieux se présente. Jacques Charette saute sur cette occasion. Une trentaine de jours plus tard, grâce en particulier à sa femme, c'est business as

usual, boulevard Industriel à Saint-Jean.

Il vante les nouveaux espaces plus grands, mieux situés, qui accueille bien les camions et où tout le monde peut travailler sur le même plancher. Mais, à mots couverts, il laisse entendre que ce déménagement a créé des occasions d'affaires nouvelles pour son entreprise. Comme quoi, parfois en déménageant, on change bien plus que simplement l'adresse. ■

À partir de **265\$** par mois*,
la Jetta GLS
est tout
équipée...
ou presque!



- Sièges avant chauffants
- Climatiseur
- Lecteur CD de qualité supérieure
- Vitres électriques
- Freins à disque aux quatre roues avec ABS
- Garantie limitée pare-chocs à pare-chocs de 4 ans ou 80 000 km**

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



vw.ca

1.877.364.5.01

Haut-Richelieu Volkswagen

370, rue Berthier, Saint-Jean-sur-Richelieu
359-4222
www.hrvolkswagen.com

*Location de 48 mois. Offre d'une durée limitée sur modèle berline 2003 de base, 5 vitesses, neuf, en stock. Non valable sur TDI et familiale. Acompte: 3 125\$. Dépôt: 320\$. Option 0\$ comptant avec mensualité de 338\$ et dépôt de 390\$. Frais d'inscription au RDPRM (jusqu'à 46\$) et droits sur les pneus neufs en sus. Taxe de 100\$ en sus sur climatiseur. 0,12\$ du km après 80 000 km. Immatriculation, assurances, taxes et frais administratifs en sus. Transport et préparation inclus. La première mensualité est requise à la transaction. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Volkswagen Finance est une division de Crédit VW Canada Inc. Chez les concessionnaires Volkswagen participants du Québec seulement. Quantité limitée. Ne s'applique qu'aux particuliers. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Le concessionnaire peut louer à prix moindre.

**Selon la première de ces deux éventualités. Tous les détails chez votre concessionnaire.

LE VENT DANS LES VOILES

Une expertise internationale dans une entreprise à domicile

CLAUDE PHANEUF

Conseillère technique en aviation depuis 1993, Hélène Fischer est probablement mieux connue dans l'industrie internationale de l'aéronautique civile qu'ici même dans la région où elle tient son bureau dans sa maison de Saint-Luc.

Experte reconnue, elle a été invitée récemment à participer à une conférence sur la sécurité aérienne de l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale, organisme de l'ONU qui régleme l'industrie. Son entreprise, Ariane Information - Aviation, compte plus d'un millier de clients dans plus d'une centaine de pays à travers la planète.

Mais que fait l'entreprise au juste? Elle offre une assistance technique aux transporteurs aériens, aux aéroports, aux écoles de formation et autres intervenants de l'industrie. Cette assistance peut prendre plusieurs formes. Dans un cas, il s'agira de rédiger un manuel d'exploitation qui permettra à un transporteur de se conformer à la réglementation nationale et internationale; dans un autre, il s'agira de préparer une formation à l'intention des agents de bord. Les sujets sont nombreux et variés, allant de comment traiter un passager indiscipliné jusqu'à la survie dans un milieu arctique.

Hélène Fischer est de toute évidence une femme passionnée pour ce travail dans lequel elle trouve une façon de se réaliser tout aussi bien sur un plan personnel que professionnel. En



Hélène Fischer

plus des connaissances qu'elle a acquises au fil de sa carrière, son succès est attribuable à la constitution d'un réseau d'experts et à la rapidité avec laquelle son entreprise peut intervenir. Lorsque, par exemple, l'ensemble des avions d'un transporteur est cloué au sol parce qu'un document n'est pas en règle, la rapidité d'exécution compte pour beaucoup.

Entrepreneuse enthousiaste, elle croit fermement à une vision de l'entrepreneuriat qui se fonde sur l'honnêteté, le service à autrui et la collaboration respectueuse. ■

Ariane Information - Aviation (AIA)

Propriétaire: Hélène Fischer

Secteur d'activités: rédaction technique de divers manuels, outils de formation et de communication et autres documents destinés à l'industrie internationale de l'aviation civile

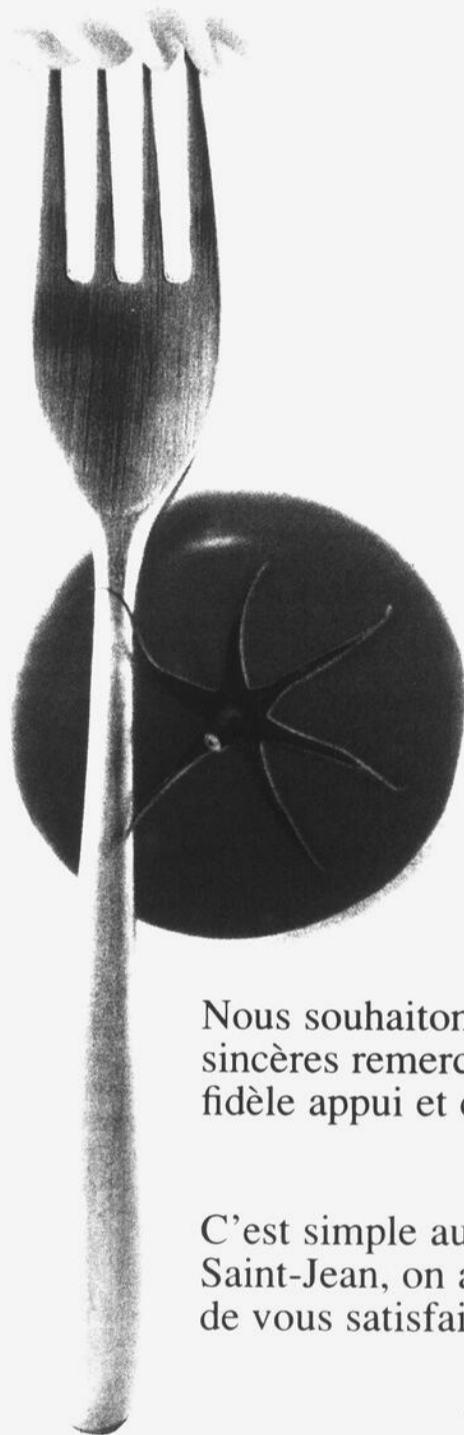
Année de fondation: 1993

Nombre d'emplois: large réseau international d'experts collaborateurs (pilotes, agents de bord, instructeurs...)

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière:

En 2002, AIA a publié un programme auto-didactique de formation sur le transport de matières dangereuses par air, rendant disponible, en particulier aux petits transporteurs, toute l'information nécessaire à la sécurité. ■

Le goût de vous remercier !



Nous souhaitons vous exprimer nos sincères remerciements pour votre fidèle appui et ce, depuis 10 ans !

C'est simple au Pacini Saint-Jean, on a faim de vous satisfaire !

*Pascal Luc
et toute l'équipe*



Le vrai goût de l'Italie.

575, rue Pierre-Caisse, Saint-Jean-sur-Richelieu
Réservations : (450) 359-9733

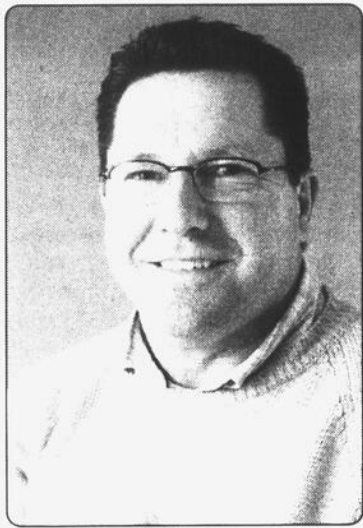
LE VENT DANS LES VOILES

Réjean Roy, le menuisier devenu développeur

CLAUDE PHANEUF

Réjean Roy connaît l'industrie de la construction. Il y oeuvre depuis plus de vingt-cinq ans : d'abord comme menuisier, ensuite comme contremaître et finalement comme entrepreneur et développeur. Cette expérience se reflète dans l'entreprise dont les activités représentent 25 millions de dollars en valeur résidentielle depuis sa création.

Les Habitations Réjean Roy ont reçu en 2001 le prix de meilleur entrepreneur de l'ouest du Québec lors du gala de Quali-



Réjean Roy

té Habitation pour les maisons d'entre 120 et 160 000 \$, et un



Les Habitations Réjean Roy assure le développement du Boisé de l'île, un nouveau secteur de haut de gamme, à l'île Sainte-Thérèse.

autre prix similaire en 2002. Expliquons un peu ces prix. La garantie Qualité Habitation a été mise sur pied par l'Association de la construction du Québec à la suite de l'adoption d'une loi qui oblige maintenant les entrepreneurs en construction à fournir une garantie sur les maisons qu'ils construisent.

Chaque année, Qualité

Habitation organise un gala où les entrepreneurs sont jugés sur la qualité de leurs travaux, l'excellence de leur service après-vente, l'originalité de leurs modèles, leur solidité financière et la qualité des relations qu'ils entretiennent avec leurs sous-traitants et fournisseurs. Les candidats ne se proposent pas. On les sélectionne, on les inspecte et un jury déter-

mine les gagnants. L'entreprise est donc fière de ces reconnaissances accordées deux années de suite.

Le succès de l'entreprise, Réjean Roy l'explique par sa connaissance du travail bien fait et sa capacité de gérer et de coordonner les différents corps de métiers. Par ailleurs, il ajoute que l'entreprise dispose, à salaire, de sa propre équipe de menuisiers, ce qui permet un meilleur contrôle de la qualité de construction. De plus, le niveau d'activité de l'entreprise permet de les garder occupés à longueur d'année.

Maisons simples, immeubles locatifs ou luxueuses résidences, Réjean Roy a construit toutes sortes d'habitations, bien qu'il soit mieux connu pour ses maisons d'entre 175 et 250 000 \$. Il attribue sa réussite à ses relations d'affaires honnêtes et intègres, et au fait qu'il soit de la région et qu'il n'ait jamais hésité à se porter garant de son travail. ■

Les Habitations Réjean Roy inc

Propriétaire: Réjean Roy

Secteur d'activités: développement résidentiel

Année de fondation: 1996

Nombre d'emplois: 15 emplois directs et de nombreux sous-traitants

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: le projet du développement du Boisé de l'île Sainte-Thérèse parce qu'il reflète bien le souci d'équilibre et d'harmonie résidentielle de l'entreprise. ■

AFIN DE VOUS AIDER À PAYER LES ÉTUDES POST SECONDAIRES

de vos enfants ou de vos petits-enfants, de la naissance à 17 ans inclusivement.*

Offrez un Régime Enregistré d'Épargne-Études (R.E.É.) Héritage.

• La sécurité de placement garantie. Un rendement global moyen sur l'investissement de l'ordre de 9,96% pour les étudiants ayant obtenu une bourse en 2002. L'un des meilleurs retours sur l'investissement de toutes les fondations canadiennes comparables (toujours au-delà de 10% de rendement global de 1991 à 2001, par des placements garantis à long terme. La subvention canadienne d'épargne-études (S.C.É.É.) de 20% pouvant atteindre jusqu'à 400\$ par année, par enfant (plafond à vie de 7 200\$). Dans le cas où l'enfant n'irait pas aux études, il est possible de transférer les fonds à d'autres enfants, ou même de transférer les revenus gagnés à vos R.E.É.R. L'assurance en cas de décès ou d'invalidité des parents souscripteurs permet d'assurer le paiement continu des cotisations au régime.

*(sous certaines conditions).

MONIQUE VAILLANCOURT

Tél. : (450) 349-2005

Cell. : (514) 806-0290



www.heritagersp.com

Héritage

Régime de bourses d'études
Fonds d'éducation Alliance Inc.



Lauréat au grand prix du tourisme
Catégorie gastronomie

Semaine des secrétaires

N'oubliez pas vos
secrétaires

du 21 au 26 avril

Une secrétaire est à son
patron, ce que vous êtes à
notre maison...

INDISPENSABLES

291, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu 347-4353

LE VENT DANS LES VOILES

Pro-Sécur dirige le trafic

CLAUDE PHANEUF

Signalisation Pro-Sécur peut dépêcher sur un chantier routier une équipe de signaleurs capables de voir à la sécurité des travailleurs et des usagers de la route. Ces signaleurs sont formés par l'entreprise et connaissent bien leur rôle, qu'il s'agisse d'installer la signalisation routière adéquate ou de gérer les conducteurs impatients. Et ils sont habillés en conséquence:

uniforme visible, casque et bottes de travail. L'entreprise est active sur les chantiers de courte durée, c'est-à-dire de 24 heures, et l'équipe installe la signalisation à son arrivée et la récupère à son départ.

Assurer la sécurité routière sur les chantiers de courte durée est souvent un casse-tête pour les constructeurs de routes et pour les entreprises qui travaillent en bordure, soit à installer des équipements (fils, poteaux...) ou

rendent difficile le recrutement de gens qualifiés et prêts à travailler sur appel.

C'est là précisément le tour de force qu'a réussi Martine Choquette: trouver, former et garder un personnel compétent capable de travailler dans ces conditions. Au cœur de son équipe, se retrouvent des gens matures, retraités ou mères de famille par exemple, qui aiment se lever tôt et travailler à l'extérieur, et à qui un horaire variable convient.

À ses débuts, Martine Choquette arrêta modestement aux abords des chantiers pour y discuter et laisser sa carte d'affaires. Aujourd'hui, elle dispose d'une flotte de cinq camions et embauche sur une base régulière trente-cinq employés. Pro-Sécur dessert une clientèle à 150 kilomè-

tres à la ronde, incluant des constructeurs de route comme P. Baillargeon ou Carrière Bernier, et des entreprises de services comme Hydro-Québec ou Asplundh. Elle est reconnue pour être en mesure d'organiser rapidement la sécurité d'un chantier, et elle le fait dans un esprit de collaboration avec le ministère des Transports, la Sûreté du Québec et les municipalités.

L'avenir s'annonce bien. Martine Choquette regardera éventuellement du côté des chantiers de longue durée, un marché qui exige des investissements en matériel puisque la signalisation doit y demeurer sur une longue période. La confiance règne puisqu'elle a déjà démontré qu'elle peut satisfaire un besoin réel d'une façon professionnelle. ■



Martine Choquette

émonder des arbres. La météo et les horaires variables

Signalisation Pro-Sécur inc.

Propriétaire: Martine Choquette

Secteur d'activités: Sécurité sur les chantiers routiers

Année de fondation: 1999

Nombre d'emplois: 35 emplois réguliers

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: Avoir réuni une équipe de signaleurs capables de travailler sur appel et de façon professionnelle. ■

EN NOMINATION



Pharmacie

Joanne Mailloux



Joanne Mailloux

Pharmacienne Propriétaire

Merci ! à toute l'équipe qui nous a permis de nous démarquer au fil des années ainsi qu'à ma fidèle clientèle.

359-0506

300, boul. Saint-Luc, Saint-Luc

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2003 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

L'homme Ford et les gens d'affaires : Un partenariat du tonnerre !

CLASSE

Affaires



Alain Beauchamp

Chez Dupont Ford, M. Alain Beauchamp et M. Daniel C. Robitaille offrent un programme conçu à l'intention des entrepreneurs et des propriétaires de PME qui exploitent des voitures et des camions dans le contexte de leur entreprise.



Daniel C. Robitaille

- ✓ achat et location de véhicules
- ✓ crédit et assurance
- ✓ financement
- ✓ réparation et entretien
- ✓ garanties et programmes d'entretien



Denis Dupont

Dupont Ford

150, rue Moreau, Saint-Luc

(450) 359-FORD (3673)

www.dupontford.com

LE VENT DANS LES VOILES

Pacini: des rénovations aux effets durables

CLAUDE PHANEUF

En mai 2002, le restaurant Pacini, de Saint-Jean-sur-Richelieu, a fermé ses portes le temps de subir une véritable métamorphose. Selon Pascal Benjamin, l'un des copropriétaires, les rénovations du restaurant ont connu un succès qui va au-delà de l'effet momentané de la nouveauté.

Elles ont donné au restaurant un nouveau look urbain, qui a su éviter les débordements trop tendance et dégager une ambiance chaleureuse à l'aide de la boiserie et de l'utilisation de la lumière. L'objectif visé était de rendre chacun des 155 sièges intéressant et agréable. Sans que le nombre de sièges augmente, les affaires du restaurant ont doublé et se sont maintenues à ce niveau depuis, c'est donc mission accomplie.

Les restaurants modernes font plus que ser-



Le nouveau décor du Pacini a eu son effet, mais la relation avec la clientèle reste la clef du succès, selon les propriétaires.

vir des repas, ils sont devenus une façon de se divertir. Les restaurateurs de la nouvelle génération tiennent compte, non seulement de la nourriture, mais de l'ensemble de facteurs qui rendent agréable une sortie au restaurant: l'éclairage, la musique, sa qualité sonore, l'atmosphère, la chaleur du décor... mais surtout l'aspect humain.

Pour les propriétaires, c'est la qualité du service et des relations avec la clientèle qui expliquent que les gens reviennent chez eux. C'est cette même qualité qu'ils recherchent et reconnaissent chez leurs employés. Ils préfèrent embaucher une personne sans expérience qui présente une bel-

le attitude, qu'un individu avec expérience qui n'a pas appris à sourire. Après tout, une atmosphère de fête doit régner dans le restaurant. Par exemple, cette ambiance fera en sorte que, le jour de votre anniversaire, le personnel s'amusera à vous chanter un joyeux anniversaire bien particulier et on vous offrira un pourcentage de rabais sur votre facture égal à votre âge.

Aujourd'hui, Pascal Benjamin fait affaires sous la bannière Pacini avec ses mets italiens et son bar à pain, mais il s'est initié au domaine de l'alimentation dans l'épicerie de son père, à l'âge de seize ans.

Bien que ça se soit passé un peu plus tôt que prévu, il y a appris le service à la clientèle et la gestion de denrées périssables.

Au-delà de la réussite en affaires, Pascal Benjamin et Luc Lavigne sont devenus les gars du Pacini. Les habitués ne vont plus simplement au restaurant. Plutôt, ils se rendent voir les gars du Pacini, signe qu'il y a une connexion amicale avec les clients. Et de ça, ils en sont très fiers aussi. ■



Pascal Benjamin et Luc Lavigne, les gars du Pacini.

Restaurant Pacini

Propriétaire: Pascal Benjamin et Luc Lavigne

Secteur d'activités: Restauration italienne

Année de fondation: 1992

Nombre d'emplois: 35

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: pour les propriétaires, les rénovations réalisées en mai 2002 se sont avérées un succès à tous les points de vue. ■

VOYAGES Haut-Richelieu

42, rue Saint-Jacques Saint-Jean-sur-Richelieu

Tour de Gaspésie

Départs 13 - 17 - 20 juillet
/ 3 - 9 - 17 août

5 jours / 4 nuits + 9 repas

579\$

Lac St-Jean

Départs 14 - 21 - 28 juin
/ 12 juillet / 9 - 16 août

4 jours / 3 nuits + 6 repas

399\$

Toronto Niagara

3 jours / 2 nuits + 4 repas

Départs 1 - 8 - 15 - 22 juin
/ 13 - 17 - 20 juillet / 3 - 10 - 17 août

319\$

Dernière minute Sud

1 semaine à partir de

898\$

(Contactez : Chantal ou Christine)

(450) 358-2882

Détenteur permis du Québec

110559-3045-1



APP

AGENCE de PLACEMENT
PROFESSIONNELLE

- > Bureautique
- > Administration
- > Gestion



Industriel
Technique
Spécialisation

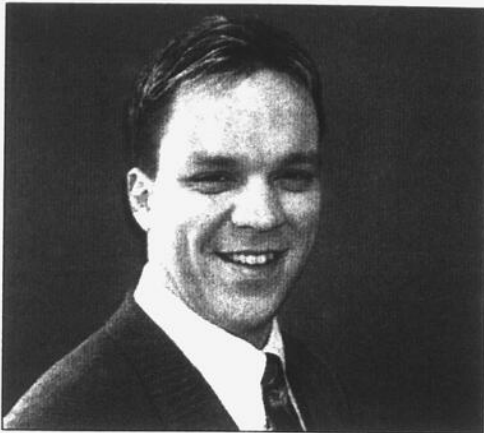
Service de placement temporaire et permanent

- ⊗ Service professionnel, rapide et courtois
- ⊗ Conseillère qualifiée en placement et recrutement
- ⊗ Banque de noms de candidat(e)s soigneusement sélectionné(e)s
- ⊗ Compétences évaluées - tests spécialisés

1050, Séminaire Nord, Bureau 218, St-Jean-sur-Richelieu (Qc.) J3A 1S7

Tel.: (450) 348-1699 Fax: (450) 348-2569

..... agenplac@mediom.qc.ca



M. Gilles Dupuis
Directeur du développement des affaires

Chez Racine, notre service «Classe Affaires», tout pour vous satisfaire

M. Marcel Racine, président de Racine Chevrolet Oldsmobile, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Gilles Dupuis à titre de

directeur du développement des affaires. Monsieur Dupuis, bien connu dans la région, possède 17 ans d'expérience dans les produits GM

principalement dans le domaine du service après-vente. Sa principale préoccupation est de bien servir son client. Que ce soit pour un ser-

vice concernant la vente et location, la réparation et l'entretien, les pièces et accessoires automobiles, il se fera un plaisir de vous donner un service personnalisé adapté à vos besoins particuliers.

Il se déplacera à votre commerce pour vous offrir notre nouveau service «Classe Affaires» pour les entrepreneurs et les propriétaires de PME ainsi que les entreprises commerciales et industrielles de la région.

- Démonstration, essai routier et évaluation à vos bureaux
- Vente, location-bail et financement sur place de véhicules neufs ou usagés
- Rabais supplémentaire (flotte GM)
- Prise de rendez-vous et service complet Goodwrench jusqu'à 1 h 30 AM du lundi au jeudi inclusivement
- 10% d'escompte sur les pièces et accessoires GM
- Carte privilège, carte de crédit Racine et plusieurs autres avantages adaptés à vos besoins

ASTHEURE, TU PEUX FAIRE TON FRAIS PARCE QUE T'AS L'AIR FRAIS

0% à l'achat*
48 MOIS SUR LA PLUPART DES MODELES

CLIMATISEUR

À NOS FRAIS

<p>ALERO GX 2003 2483\$ / MOIS GM paie la 1^{re} mensualité et le dépôt de sécurité • Toit ouvrant inclus 1700 comptant</p>	<p>IMPALA 2003 2883\$ / MOIS Toit ouvrant inclus sur le modèle LS 2615 comptant</p>
<p>TRAIL BLAZER LS 2003 4183\$ / MOIS 3861 comptant GM paie la 1^{re} mensualité et le dépôt de sécurité 0 comptant</p>	<p>VENTURE MAXI VALEUR 2003 3253\$ / MOIS GM paie la 1^{re} mensualité et le dépôt de sécurité 0 comptant</p>
<p>AVALANCHE 4X4 2003 4783\$ / MOIS Location 30 mois 3619 comptant</p>	<p>SILVERADO 2003 2883\$ / MOIS Location 30 mois 2691 comptant</p>

ON VOUS ATTEND!

Racine
CHEVROLET • Oldsmobile

200 Moreau Saint-Luc
(450) 359-5900
(514) 990-5292

*Location 48 mois, taxes en sus. Les prix de location sont sujets à changement selon la valeur résiduelle du manufacturier. Détails chez RACINE, photos à titre indicatif.

www.racinechev.com

LE VENT DANS LES VOILES

Art et Hobby en six fois plus grand

CLAUDE PHANEUF

Passant une mince décision, celle d'Art et Hobby de multiplier par six sa superficie de boutique, mais Pierre Couture, fils des fondateurs, se réjouit du potentiel qu'offre cette nouvelle superficie. La boutique peut proposer

davantage de matériels et de cours, tout en y réalisant des démonstrations de produits et même y tenir des expositions.

Originaires de la région, Pierrette et Stanislas Couture fondent Art et Hobby en 1970 alors que tous les deux habitaient

Sherbrooke où lui travaillait comme décorateur en architecture. À leur début, ils font connaître la boutique grâce à des démonstrations de produits dans les écoles et à l'aide de différents projets. Déjà, dans les années 80, la boutique double de surface et on y aménage même une galerie d'art. Aujourd'hui, il s'agit d'une véritable entreprise familiale où le fils, Pierre, dirige les achats et les ventes tandis que la fille, Diane, est largement impliquée

dans l'offre de cours.

Leur clientèle se compose d'individus qui aiment créer de leurs mains, qu'ils soient étudiants, amateurs ou professionnels. Grâce aux ventes par la poste, les clients proviennent parfois d'aussi loin que Sept-Îles. L'entreprise a aussi sa filiale ArtHob, commerce de gros, qui fournit en matériel d'autres boutiques d'art ainsi que des institutions telles que des écoles et des hôpitaux.

Le succès, la famille Couture l'explique par un amour indéfectible du métier et par un service à la clientèle qui donne tout le temps aux clients de faire des choix éclairés. L'avenir s'annonce très prometteur, selon Pierre Couture qui se demande déjà, avec tous les projets qu'il a en tête, si d'être passé de 1000 pi² à 6000 pi² sera suffisant. Et pourtant on y trouve déjà un coin de lecture, un espace pour les enfants et trois salles de cours... ■



Pierre Couture et Rena Detlessen, de la boutique Art et Hobby.

Art et Hobby

Propriétaire Pierrette et Stan Couture

Secteur d'activités Fourniture de matériel d'artiste et d'artisanat, et service d'encadrement

Année de fondation 1970

Nombre d'emplois 8 sur le plancher et plusieurs professeurs d'art à la pige

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière ? En 2002, Art et Hobby a choisi de faire passer sa superficie de plancher de 1000 à 6000 pi², ce qui a permis d'augmenter la variété de matériel, le nombre de cours d'art offerts, les démonstrations de produits et les possibilités d'exposition. ■

LE RENDEZ-VOUS DES GENS D'AFFAIRES !

Chez **Nestor**

PORTO • COGNAC • MARTINI • SCOTCH
CIGARE • FROMAGE

LAISSEZ-VOUS CHARMER PAR L'AMBIANCE
DÉCONTRACTÉE ET SÉDUITE D'UN DES PLUS
BEAUX LOUNGS AU QUÉBEC

Rens. : (+50) 542-9996

234, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu



Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

Centre financier aux entreprises
du Haut-Richelieu
145, boul. Saint-Joseph
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 359-0038

est fier partenaire des lauréats
en nomination au
Gala de l'Excellence 2003
de la Chambre de Commerce
du Haut-Richelieu.
Bonne chance à tous.

Centre financier aux entreprises
Desjardins du secteur des vignobles
1, boul. du Frère André
Mont Saint-Grégoire
(450) 347-5616

TRANS-CANADA ENERGIE

div. Rozon Batteries Inc.

Rozon Batteries : bien plus que des accumulateurs

Pour encore bien des gens, l'image qu'ils se font de Rozon Batteries est celle d'une entreprise de récupération et de recyclage de batteries. Bien peu savent en fait que lorsqu'ils mettront les pieds à l'intérieur du commerce de la rue Jean-Talon à Saint-Luc ils découvriront non seulement des piles, batteries et accumulateurs, mais aussi une gamme complète d'accessoires, de chargeurs, de régulateurs et d'onduleurs, ainsi que des équipements d'énergie alternative, tels que des panneaux solaires et éoliennes pour le chalet ou les véhicules récréatifs.

En offrant de tout sous un même toit, Rozon Batteries a créé un marché unique au Québec. En maintenant en inventaire une gamme complète de batteries, l'entreprise dessert aussi bien le commerce de détail avec ses produits d'usage courant que les secteurs industriel, com-

mercial et institutionnel. Parmi ses principaux clients institutionnels, on compte le ministère de la Sécurité publique, les corps policiers, la Gendarmerie royale canadienne et Pêches et Océans Canada.

Devant le succès remporté par son concept, en 1996, Rozon Batteries a développé un réseau de marchands spécialisés qui s'est regroupé sous une bannière commune, « Batteries Expert », un réseau de spécialistes de l'énergie répondant à des critères de professionnalisme élevés. Tous ses membres ont suivi une formation sur les batteries afin de pouvoir répondre aux questions de leurs clients et les guider dans leurs choix. Les produits et services offerts par « Batteries Expert » jouissent d'une garantie nationale, valide chez tous les membres du réseau.

Aujourd'hui, « Batteries Expert » regroupe 70 marchands franchisés répartis dans tout l'est du Canada. « Batteries Expert » est en pleine expansion et s'attaquera à l'Ontario dès cette année avec son concept unique. « Aujourd'hui, les consommateurs recherchent dans un même endroit une gamme complète de produits énergétiques qui répondent à leur besoin, un service rapide, professionnel et courtois, et c'est ce que les membres de « Batteries Expert » ont à leur offrir », souligne Paul Rozon.

En raison de son expertise unique, Rozon Batteries vend des produits d'énergie alternative impossibles à retrouver ailleurs à des entreprises et des clients de partout à travers le Canada. Pour satisfaire sa clientèle, l'entreprise maintient un inventaire permanent de plus de 10 000 batteries en plus d'une vaste sélection d'accessoires connexes. Ainsi, sans le savoir, la population de Saint-Jean-sur-Richelieu bénéficie de l'avantage d'avoir le magasin mère de l'entreprise dans sa localité.

Depuis 1997, Rozon Batteries a élargi sa gamme de produits. Les membres de son réseau offrent désormais un éventail complet de batteries et piles diverses: piles de montres, de calculatrices, de démarreurs à distance, de téléphones cellulaires, de caméras vidéo, d'ordinateurs et d'outils sans fil (pack). En fait, en venant chez Rozon Batteries vous pourrez trouver la pile qui pourra alimenter n'importe quel appareil fonctionnant à l'aide d'une source d'énergie alternative, et bien entendu les batteries d'automobiles, de camions, de motos et autres véhicules; et toujours à des prix très compétitifs, puisque sa spécialisation et son volume d'achat font en sorte que Rozon Batteries peut se permettre d'offrir des prix exceptionnels.

Rozon Batteries emploie 25 personnes à plein temps. Fondée en 1964 par Robert Rozon, de Saint-Luc, l'entreprise s'est si bien développée qu'à partir des années 80, Rozon Batteries est passé du statut de simple commerce de détail à celui, plus important, de détaillant-grossiste. L'entreprise familiale qui célébrera l'an prochain son 40^e anniversaire, a démarré ses activités dans le garage à l'arrière de la maison familiale de la rue Jean-Talon. Dès leur tendre enfance, les fils de Robert Rozon, Paul et Luc, ont été initiés au métier. Quelques années plus tard, ils prenaient la relève de leur père, et aujourd'hui, leurs propres enfants qui ont été impliqués à leur tour sont maintenant prêts à prendre les guides de l'entreprise familiale.

« Malgré nos origines, nous ne sommes pas des recycleurs de batteries, ni des manufacturiers, mais des assembleurs », souligne Luc Rozon. Même si l'entreprise effectue quelques réparations mineures sur des accumulateurs et des piles, Rozon Batteries se spécialise avant tout dans la vente et l'installation de piles



et d'accumulateurs. D'ailleurs, elle offre toujours le service de vérification gratuite des accumulateurs qui a fait sa renommée. De plus, l'entreprise reconnue par le ministère de l'Environnement accepte les vieilles batteries et en disposera d'une façon environnementale.

Convaincu? Alors, lorsque viendra le temps de vous procurer une pile, un accumulateur ou un produit énergétique alternatif, rendez une visite au personnel qualifié de Rozon Batteries qui saura vous guider dans vos recherches et trouver le produit qui correspond à vos besoins. C'est garanti! Pour en savoir plus, consultez le www.batteriesexpert.net

228, rue Jean-Talon, Saint-Luc (Québec)
(450) 348-2370 / 1-800-661-3330



Robert Rozon (fondateur)



Luc Rozon, président



Elise Rozon, directrice ressources humaines et Gilles Dufresne, directeur général

TD Canada Trust

Diane Roy (directrice)

TD Canada Trust Saint-Jean

46, rue Saint-Jacques
Saint-Jean-sur-Richelieu

(450) 347-3708



**ASSURANCES
ÉMILIE PARÉ inc.**

Pierre Paré

Président

Iberville - St-Jean-sur-Richelieu
(450) 347-PARÉ

**ASSURANCES GÉNÉRALES
ET SERVICES FINANCIERS**

Une ÉQUIPE GAGNANTE *fière* au Gala d

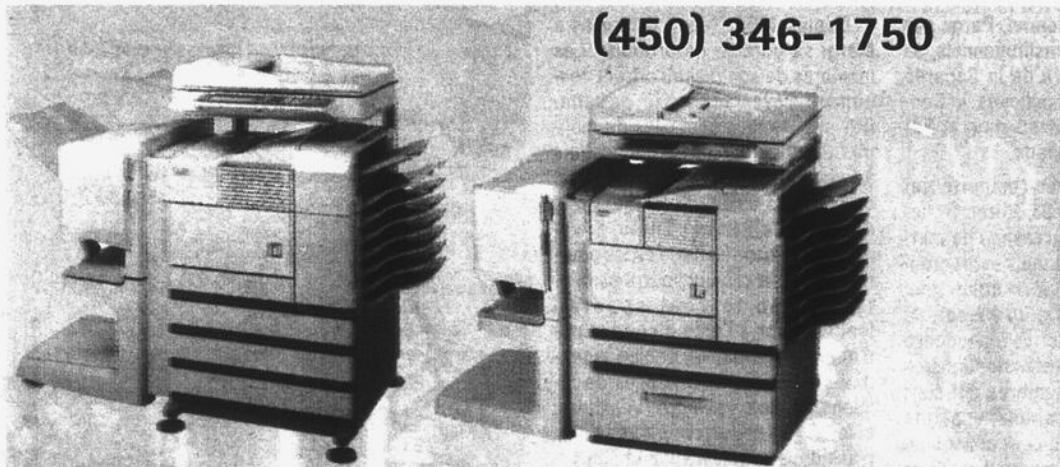


Équipements J. Charette S.C.C.

www.charette.ca

900, boul. Industriel
Saint-Jean-sur-Richelieu

(450) 346-1750



Distributeur autorisé des photocopieurs numériques

SHARP®

Pour presque toute la Montérégie
Succursale à Saint-Hyacinthe
1305, rue des Cascades Ouest



Jacques Charette entouré de gauche à droite : Diane Cl
Charette, Geneviève Melaven, Paul Mayrand, Manon Patena
Ana Correia, Richard Robert, Claude Ostiguy, Chantal Gendro



M. André Beaudry, représentant
du Groupe Lacasse, fournisseur de
mobilier de bureau et de Madame
Manon Patenaude, représentante
chez Équipements J. Charette
dans les nouveaux locaux de la
Banque Nationale.

Voici quelques uns de nos PARTENAIRES qui font que

Madame Geneviève Melaven,
représentante chez Équipements
J. Charette et Monsieur Hugo
Cornellier, président d'Instal Action
dans la réalisation du projet des
nouveaux locaux de la Banque
Nationale



ère d'être finaliste d'Excellence

Buro.
PLUS

**ÉQUIPEMENTS
J. CHARETTE**

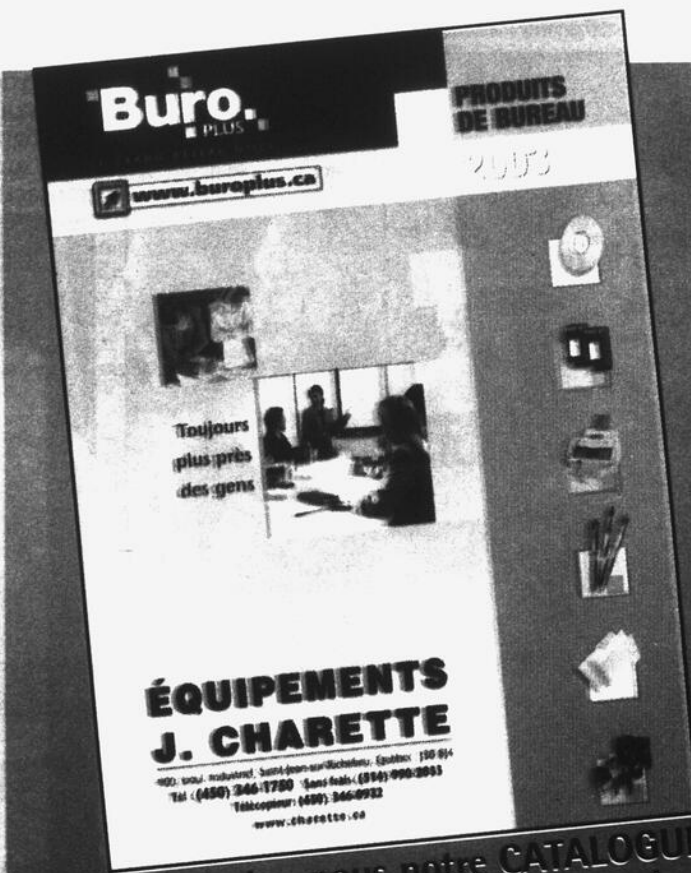


Diane Clermont, Danny Laroche, Chantal Bergevin, Luc Patenaude, Daniel Parent, Guy Larivière, Yanick Dumont, Michel Gendron, Karl Charette, Linda Chalifoux, André Peloquin,

ont que nous sommes une **ÉQUIPE GAGNANTE !**



Alain Dussault, représentant
chez BOUTY
fournisseur de chaises et
fauteuils ergonomiques et
Madame Geneviève Melaven.



Demandez-nous notre **CATALOGUE**
soit par téléphone ou par courrier.

Monsieur Michel Gagnon, président de



est heureux d'accueillir
Monsieur Jacques Charette et
son équipe dans son immeuble
du boulevard Industriel.



LE VENT DANS LES VOILES

Krysalid, un mix de cousins créatifs

CLAUDE PHANEUF

Chrysalide : nymphe des lépidoptères, entre le stade chenille et le stade papillon. La chrysalide est souvent enfermée dans un cocon de soie - Petit Larousse. Voilà l'image qui a inspiré les deux cousins, Jérémie et Sébastien

Fraser, à fonder leur entreprise de communication Krysalid. Une image qui invite les clients à une réflexion qui mènera à la réalisation de leurs objectifs.

Les images sont le créneau de l'entreprise qui offre ses services de conception graphique aux entreprises cherchant à se dé-

marquer par un look qui leur soit propre. À l'heure actuelle, Krysalid privilégie les supports électroniques comme les cédéroms interactifs et les sites web, qu'elle peut entièrement concevoir et réaliser, mais elle n'a pas pour autant l'intention de dédaigner les supports imprimés. De plus, l'entreprise offre aussi l'hébergement de sites web, la réservation de noms de domaine (les .com, .ca, .net ...), la photographie, ainsi que la mise sur pied de sites web transactionnels.

La formation des deux cousins se complète bien. Sébastien est diplômé en communication, tandis que Jérémie est diplômé en comptabilité. Leur clientèle est composée de PME et d'associations de la région. Krysalid réalise aussi des mandats en sous-traitance avec de grandes boîtes de pub, notamment Cossette Communications. Ils attribuent le succès de l'entreprise à leur souci du détail et à leur créativité artistique.

Parmi leurs réalisations,

on retrouve le site www.mixmaniaonline.com de l'émission pour ado Mixmania de VrakTV. Krysalid est aussi à revampir le site www.triangle-excellence.com. Rappelons que ce dernier a pour objectif de stimuler les échanges transfrontaliers dans le triangle que forment Saint-Jean, Plattsburgh et Burlington. La nouvelle version de ce site sera lancée le 11 avril prochain, à un moment, pour le moins, intéressant dans les relations canado-américaines. ■



Jérémie et Sébastien Fraser.

Krysalid Communication inc

Propriétaire: Jérémie Fraser et Sébastien Fraser

Secteur d'activités: Conception graphique et outils multimédias

Année de fondation: 2001

Nombre d'emplois: les 2 fondateurs

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: la jeune entreprise a conçu et réalisé pour le compte de Zone 3 le site web de Mixmania, une émission ado sur la chaîne VrakTV : www.mixmaniaonline.com ■

EN NOMINATION



**Ariane
Information**
Aviation

VOTRE PORTE D'ENTRÉE À LA TRANQUILLITÉ D'ESPRIT

Consultants en aviation depuis 1993 oeuvrant dans le monde entier pour les compagnies aériennes, aéroports, écoles de formation, gouvernements, etc. Nous offrons :

- Cours pour pilotes, agents de bord, agents cargo, service aux passagers, etc.
- Programmes de formations sur une foule de sujets, basés sur les réglementations aéronautiques
- Séminaires pour le grand public sur la sécurité aérienne
- Rédaction technique, publications, vidéos, accessoires, etc.

Visitez-nous au www.ariane-info.com
Télec. : (450) 349-4221



(450) 349-0722
Courriel : ariane@ariane-info.com

Hélène Fischer
Présidente



POUR L'EXCELLENCE

Gala 2003 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

110238-3045-f



F. FARHAT LUNETTERIE

RIEN À
PAYER AVANT
6 MOIS

* Sur approbation du crédit

1
À l'achat d'une paire de lunettes complète

2
recevez la deuxième paire sans frais

3
Une paires de verres de contact
(sofles, sphériques, claire, simple vision)

3 pour **1**

1050, boul. du Séminaire Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 348-8651

EN NOMINATION POUR L'EXCELLENCE

CLASSE EXÉCUTIVE

PROKIT

STRUCTURAL INC.

Fabrication de fermes de toit et poutrelles de plancher

PROKIT STRUCTURAL

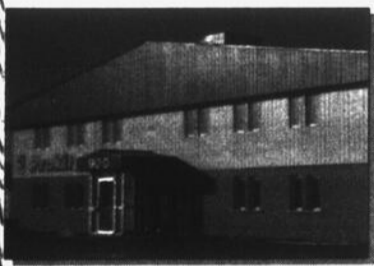
parmi les leaders nord-américains

Créée à Iberville en janvier 1991, *Prokit Structural* s'est rapidement hissée parmi les plus importants fabricants de fermes de toit au Canada et occupe actuellement le 1^{er} rang des fabricants de poutrelles ajourées de métal en Amérique du Nord.

Le remarquable succès de *Prokit Structural* est attribuable à un ensemble de facteurs parmi lesquels on retrouve la complémentarité des associés, une automatisation poussée de la production et un respect inébranlable de la qualité de produits et des délais de livraison. Au fil des ans, l'entreprise a connu une croissance impressionnante, le chiffre d'affaires dépassant aujourd'hui les 10 millions \$.

Prokit Structural, qui emploie présentement 75 employés, a terminé en décembre dernier la construction de sa nouvelle usine dans le parc industriel d'Iberville. Elle a accru ainsi sa superficie de production à plus de 21 000 pieds². L'entreprise a investi près de 2 millions \$ dans ce projet qui s'inscrit dans un programme de modernisation qui fait de *Prokit* l'une des usines les plus modernes dans son domaine en Amérique.

Prokit Structural se distingue grâce à la qualité de ses produits, la productivité de son usine et son excellent rapport qualité-prix. La stabilité de son équipe ainsi que l'automatisation de sa production permettent à *Prokit* de garantir des produits parfaits et des délais imbattables tout en réduisant ses prix au plus bas.

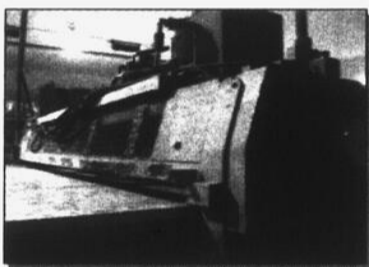


L'usine moderne de *Prokit Structural* située dans le parc industriel d'Iberville



Les propriétaires : Denis Martel, président; Hélène Vaillancourt, contrôleur; Gilles Sirois, architecte; Serge Vigneault, technologue en architecture.

Depuis ses débuts, *Prokit Structural* a investi beaucoup en robotique. Aujourd'hui, toutes les étapes de production sont informatisées et sont en lien continu avec le système de gestion central. Ainsi, tout le processus peut être suivi sur ordinateur en temps réel, de la réception du plan, la préparation de la soumission, la conception des dessins techniques, l'élaboration de la liste du matériel nécessaire, le travail de production, la coupe et l'assemblage, jusqu'à la confirmation de la livraison. Seules les étapes d'emballage et de chargement des camions se font manuellement.



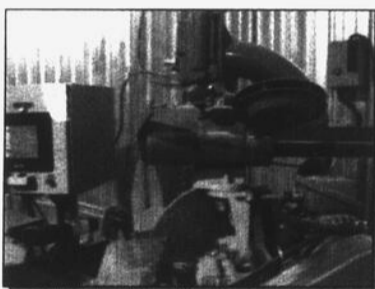
Des équipements automatisés permettent d'augmenter la productivité de l'usine

L'implantation du système informatisé de gestion a favorisé un gain de productivité important chez *Prokit*. Le système est efficace parce qu'il a été conçu spécifiquement pour les besoins de l'entreprise. Les automates et le système au laser ont été adaptés en conséquence. D'ailleurs, les résultats sont suffisamment significatifs pour que les fournisseurs d'équipement viennent copier ces améliorations.

L'automatisation de l'usine permet également d'exercer un contrôle serré des coûts d'opération puisque les dirigeants disposent d'une quantité d'information impressionnante. Toutes les données enregistrées : prix des matériaux, salaires, dépenses de l'usine, etc. sont utilisés pour calculer le prix de revient. Ainsi, quand le dessinateur prépare l'estimé du client, toutes les données sont disponibles et mises à jour constamment.

Prokit encourage l'achat local!

Bien que les matières premières principales, c'est-à-dire le bois et les plaques de métal utilisés dans la fabrication des produits de *Prokit* ne sont pas disponibles dans la région, pour tous les autres achats, *Prokit Structural* se fait un devoir de magasiner prioritairement dans la région du Haut-Richelieu.



Chez *Prokit*, toutes les étapes de production sont informatisées et en lien continu avec le système de gestion central

Prokit Structural est sans contredit un exemple d'excellence en affaires dans le Haut-Richelieu. Les propriétaires ont travaillé avec acharnement afin de faire de leur entreprise un succès financier certes mais également un succès humain, technologique et manufacturier.

La réputation de *Prokit* est enviable. L'entreprise est reconnue comme un exemple de fiabilité et son usine est l'une des plus productives de son domaine en Amérique.

La qualité des produits fabriqués par *Prokit Structural* est nettement supérieure à celle de ses concurrents et particulièrement impressionnante quant à la régularité et au pourcentage quasi nul de produits imparfaits rejetés.

Nouveau produit, nouveaux marchés!

Depuis sa création, *Prokit* a compté uniquement sur les références de clients satisfaits pour assurer le développement de ses ventes.

Toutefois, dans les prochaines semaines, l'entreprise lancera sur le marché des poutrelles de plancher ajustables qui seront produites en série et vendues dans les magasins de rénovation. Avec ces poutrelles ajustables, *Prokit* visera l'ensemble du marché nord-américain par le biais de distributeurs spécialisés. Ce nouveau produit entraînera un changement majeur dans la mise en marché qui ne pourra plus miser uniquement sur le bouche-à-oreille pour assurer son succès. Une firme professionnelle a été engagée pour préparer la stratégie de lancement ainsi que pour produire le matériel promotionnel nécessaire. Parallèlement, les négociations avec des distributeurs qualifiés sont en cours depuis plusieurs mois déjà.

Une relève assurée

L'avenir s'annonce prometteur chez *Prokit* et l'arrivée d'une relève novatrice vient ajouter à l'optimisme des dirigeants. Ainsi, Pierre, le fils de Denis Martel et Hélène Vaillancourt, s'est joint à l'entreprise. Programmeur analyste, il s'est chargé d'informatiser les départements et d'implanter le système de gestion intégré. Il a la responsabilité de poursuivre l'automatisation de l'usine afin d'en accroître la productivité, de développer de nouveaux produits de mieux en mieux adaptés aux besoins des clients et de mettre en place des méthodes de fabrication qui réduisent au minimum les délais de production.



Une usine moderne et des produits de qualité supérieure font le succès de *Prokit Structural*

110250-3045-7b

PROKIT

STRUCTURAL INC.

900, rue Thomas, Iberville (Québec) J2X 5E7 • téléphone : (450) 347-3999 • télécopieur : (450) 347-3940

LE VENT DANS LES VOILES

Une pharmacie à dimension humaine

CLAUDE PHANEUF

Lorsqu'elle en a ouvert les portes en 1999, Joanne Mailloux comptait mettre sur pied une pharmacie qui lui ressemble et qui reflète ses valeurs. Une pharmacie à dimension humaine, avec un service souriant et informatif, qui joue bien son rôle dans la communauté et qui démontre une volonté d'aider les clients à prendre conscience de leur santé. Elle avait une idée claire de son entreprise et elle était forte de seize années d'expérience derrière le comptoir d'une autre pharmacie.

Le succès n'a pas tardé. Dès la première année, sa bannière, Famili-Prix, l'honore en lui remettant son Sigle d'Or pour souligner qu'elle avait connu la meilleure croissance parmi toutes les nouvelles pharmacies. Et si l'on se fie au nombre d'emplois, qui a plus que doublé depuis l'ouverture, passant de 8 à 18, la croissance s'est maintenue. Joanne Mailloux attribue cette croissance au service chaleureux et souriant de son équipe. Les employés, dit-elle, écoutent avec soin les clients, prennent le temps d'expliquer la nature des médicaments et leur donnent des fiches-conseils. De plus, elle-même, en plus d'être pharmacienne, connaît bien les produits homéopathiques et peut conseiller ses clients à cet égard.

Joanne Mailloux s'est aussi intéressée à l'ensemble des questions de santé de son milieu. Elle a mis sur pied un ser-



Joanne Mailloux

vice hebdomadaire local de prélèvements, organisé des journées d'information sur différents thèmes de santé, encouragé les cliniques à offrir un service d'urgence médicale et a offert un service de livraison. Tous des services qui auparavant n'étaient pas disponibles à Saint-Luc. En plus, elle est devenue clinicienne associée pour l'Université de Montréal afin d'accueillir des étudiants en pharmacie et superviser leur stage pratique.

Et pourquoi la bannière Famili-Prix? Parce qu'elle partage l'approche de pharmacie de quartier du groupe. Elle en a joint les rangs bien avant l'actuelle campagne de publicité qui, en passant, a fait grimper la notoriété du groupe de près de 30%. Ah! Ha! ■

Pharmacie Joanne Mailloux Propriétaire: Joanne Mailloux

Secteur d'activités: pharmacie et service hebdomadaire de prélèvements

Année de fondation: 1999

Nombre d'emplois: 18

La réalisation dont l'entreprise est la plus fière: le Sigle d'Or que lui a décerné le groupe Famili-Prix en 2000 pour avoir connu la meilleure croissance parmi les nouvelles pharmacies de la chaîne. ■



domcor  **lub connaisseur**



Du jamais vu!

Des marques reconnues... • Tapis • Prélart • Céramique • Bois franc • Plancher flottant • Laminé • Tuile

LES GÉANTS
du COUVRE-PLANCHER INC.

Qualité = Prix = Service

- Prix de l'entrepreneur
- Vaste salle de montre
- Conseillers sur place

HORAIRE

Lundi, mardi et mercredi de 9 h à 18 h
Jeudi et vendredi de 9 h à 21 h
Samedi de 9 h à 16 h

789, 2^e rue, IBERVILLE TEL.: (450) 347-8525
FAX: (450) 347-6587

OBJECTIF DE TRENTE AGENTS

La franchise RE/MAX change de mains

GILLES BÉRUBÉ

La franchise de courtage immobilier Remax vient de changer de main. Le nouveau propriétaire est Jacques Tremblay, qui est déjà propriétaire des franchises à Saint-Lambert et à l'île des Soeurs.

M. Tremblay détient son permis de courtier d'immeuble. En 1998, après une dizaine d'années passées chez Royal-Le Page, il a acquis simultanément de Remax la franchise de Saint-Lambert et le territoire de l'île des Soeurs. À l'époque, raconte-t-il, il n'y avait pas d'agence à proprement parler à l'île des Soeurs. Un seul agent Remax y faisait des affaires. Aujourd'hui, ils sont 25 agents à l'île des Soeurs. Pendant ce temps, à Saint-Lambert, ils sont passés de quatre à 34.

L'an dernier, M. Tremblay a

laissé savoir à Remax-Québec qu'il serait prêt à acheter une nouvelle franchise. L'occasion s'est présentée l'automne dernier. Au début de décembre, le propriétaire de la franchise locale, Jan Van Gennip, a indiqué à Remax qu'il avait l'intention de se retirer s'il trouvait preneur. L'affaire a été menée rondement. En une dizaine de jours, ils se sont entendus.

Actuellement, l'agence Remax, occupe vingt agents, dont deux nouveaux fraîchement sortis de leur cours. M. Tremblay en a recruté trois autres qui sont actuellement en formation. Son objectif, dit-il clairement, est de monter une équipe de trente agents. Son approche est de recruter des nouveaux venus sur le marché, même avant qu'ils n'entreprennent leur formation. Il veut apporter du sang neuf et les nouveaux agents, commente-t-il, sont très motivés. En outre, il est plus facile de leur in-

culquer la culture de l'entreprise.

Cela dit, M. Tremblay observe qu'il s'est joint à une équipe d'agents expérimentés et productifs, une productivité pour laquelle il n'a personnellement aucun mérite, précise-t-il. Sur le marché du Haut-Richelieu, deux agences se disputent le haut du pavé. Selon les chiffres de la Chambre immobilière du Grand-

Montréal, en 2002, Royal LePage Saint-Jean a réalisé un volume de vente de 31 millions de dollars. L'agence Remax a conclu 33 millions de ventes. Chez Royal LePage, ils sont près de trente agents contre 18 chez Remax. Par ailleurs, l'agence gardera ses bureaux du 1050, boulevard du Séminaire.

Pour la petite histoire, rappelez-vous que Remax est un ré-

seau de courtage immobilier fondé en 1973 à Denver, au Colorado. L'entreprise est maintenant présente dans 41 pays du monde. Au Québec, elle détient environ 37% du marché. Bien indépendamment du marché local, Remax a choisi la montgolfière comme marque de commerce. L'entreprise possède toute une flotte de montgolfières pour faire la promotion de son nom. ■



Jacques Tremblay, le nouveau propriétaire de la franchise de courtage immobilier Remax.

Sutton
Groupe Sutton - Millénia
Courtier immobilier agréé

Saint-Jean-sur-Richelieu
359-0005
Chambly
658-0018

Cherchez-vous votre agent ?

<p>Nicole Gingras Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>René Gagnon Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Yanick Gingras Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Stéphane Gauthier Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>
<p>René Morrow Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Richard St-Jean Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Bruno M. Vallières Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Robert Normandin Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>
<p>Stéphane Bouchard Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Pierre Caron Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>Normand Pelletier Agent immobilier affilié</p>  <p>MAINTENANT CHEZ SUTTON</p>	<p>? Bientôt CHEZ SUTTON</p>

Inscrivez votre propriété avec un agent du Groupe Sutton - Millénia

Prix 10 000\$ en argent !!!*

À partir du 1er mars 2003, confiez la vente de votre propriété à un agent du «Groupe Sutton - Millénia» et vous pourriez vous mériter la somme de 10 000\$. Le prix sera tiré le 30 juin 2004 à 14 h au bureau de Saint-Jean-sur-Richelieu, parmi tous les coupons de participation reçus. Le gagnant devra se soumettre à une épreuve d'habileté mathématique. La date limite pour participer est le 20 juin 2004.

*Sujet à certaines conditions. Les règlements du concours sont disponibles aux bureaux du groupe sutton-millénia.



L'INGÉNIOSITÉ NOUS EMBALLE

Concevoir, transformer, usiner. En investissant dans les entreprises qui donnent une valeur ajoutée à l'économie québécoise, nous engageons des capitaux, élargissons leurs marchés et façonnons leur croissance. Ensemble, nous créons de nouvelles richesses. Et l'idée nous emballe.

Fonds régional de solidarité FTQ Montréalie
René Beaulieu, directeur général
923, boul. du Séminaire Nord, bureau 109
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3A 1B6
Téléphone : (450) 359-3776
Télécopieur : (450) 359-3363
1 888 359-8939 www.mon.fondsreg.com

F FONDS
régional de solidarité FTQ
Montréalie

Classe ÉLÉGANCE

ZENOBIA

POUR LA FEMME À L'AFFÛT DES TENDANCES



Pour la saison printemps-été 2003, Zenobia propose une collection résolument moderne, d'allure cosmopolite et en constante évolution grâce à des styles aussi contemporains qu'intemporels et des critères dominants de raffinement, de qualité, de féminité et de distinction.

Présentant un intérêt soutenu pour des interprétations plus subtiles et des éléments qui complètent une confection soignée, la collection propose des vestes aux coupes impeccables, des tricots aux lignes pures, des hauts frivoles et des robes audacieuses créés avec chic et allure pour la femme à l'affût des tendances.

Une palette de teintes qui introduit une multitude de couleurs. Les rose glacé, platine, corail et

éclat de soleil harmonisent le spectre des essentiels et désirables noir, blanc, marine, sable et kaki.

Un répertoire d'étoffes luxueuses, telles que les soies diaphanes et les lins, se mêle harmonieusement aux autres matières naturelles des plus légères et raffinées.

Reconnue pour ses manteaux, la société Zenobia offre toujours sa gamme complète de classiques intemporels et ses modèles aux coupes plus tendance.

Les coupes classiques et uniques, les confections impeccables et l'utilisation des meilleures étoffes importées de partout dans le monde constituent la signature de Zenobia. Une vision de style et d'élégance additionnée à un sens du raffinement en fait une griffe qui transcende le temps.

La collection Zenobia est disponible dans 150 points de vente au Canada et aux États-Unis.

Les importations
ERIC ALEXANDRE

*Les tendances
printemps/été*

tandem

BOUTIQUE POUR ELLE

2001, rue Victoria,
Saint-Lambert
(450) 465-9249

555, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-1790

*Déjà
5 ans !*

Nouvel Âge

coiffure • unisex

POUR UN SERVICE DE PREMIÈRE CLASSE AVEC OU SANS RENDEZ-VOUS

- TECHNICIENNE EN POSE D'ONGLES (technique de gel, poudre et résine) : Sylvie Goudreault
- SOINS DE PIEDS : Celine Methe
- BARBIER : Martine Girard
- COIFFEUSES-STYLISTES : Carole Thibodeau et Nancy Savaria
- ESTHÉTICIENNE (soin du dos, beauté des pieds) : Valerie Fortier

OUVERT
Du lundi au samedi dès 8 h

(450) 349-4058
268, boul. Saint-Luc, Saint-Luc

Faites **RENAÎTRE** votre
VIEUX MANTEAU de fourrure
par des **SPÉCIALISTES !**



*Nous l'avons
rasé, teint et
remodelé !*



Faites remodeler
votre vieux manteau
avant le 15 juin 2003
et nous payons
les taxes!

Si vous **POSSÉDEZ**
un **MANTEAU**
DE **FOURRURE**
ou **D'AGNEAU**
RENVERSÉ...

**L'ENTREPOSAGE
EST ESSENTIEL**

**COMPAREZ
NOS PRIX!**

LES FOURRURES
BROSSEAU
et **BRASSARD**



740, 2^e Rue, Iberville • (450) 346-3765

Classe ÉLÉGANCE

COUPES DESSINÉES ET MÈCHES COLORÉES POUR L'ÉTÉ



Ce printemps, la mode est aux cheveux raides et plats, sans volume, mais comportant beaucoup d'effilage et de texturisation. Pour réaliser leurs chefs-d'œuvre, les coiffeurs utiliseront beaucoup de produits de texture tels que pâtes et cires. La beauté féminine sera mise en valeur par des coupes dessinées, utilisant l'asymétrie pour structurer les coiffures. La chevelure arrière est concave, très

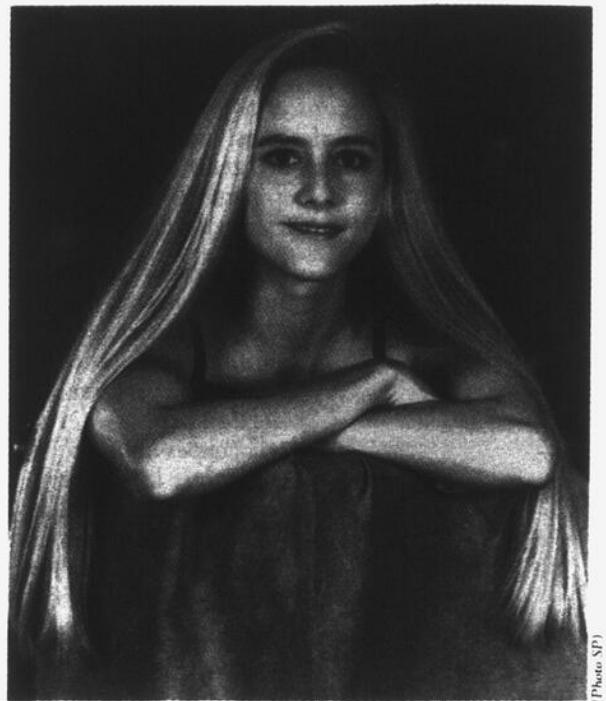
éméchée et très dégradée. En avant, la frange est très courte et deux très longues mèches contournent les tempes et les maxillaires.

Devenus un outil de travail encore plus qu'une mode, les « undercuts » seront en vedette cet été. En utilisant cette coupe sous la coupe, qui laisse les mèches du dessus plus longues que celles du dessous, et en colorant les mèches du dessous plus foncées et les mèches du dessus plus pâles, on crée un effet de dimension tout à fait impressionnant.

La couleur domine les tendances pour le prin-

temps-été 2003. On ne se contente plus d'une ou de deux couleurs; il en faut plus. Donc, un amalgame de trois ou quatre couleurs égayeront les têtes estivales. Naturellement, les mèches prennent alors une place prédominante. On travaille les effets de couleurs comme des cosmétiques : en ombre et en lumière.

Les rouges foncés, qui ont occupé le premier rang tout l'hiver, cèdent la place cet été aux blonds. On trouvera toutes les harmonies de blond : blond miel, blond caramel, blond cassonade, qui se marieront avec des teintes de blond plus pâle. On intégrera aussi un peu de brun moka.



Une tendance très blonde pour l'été.

SOLEE de cuir

Hommes et femmes

Blouson de suède pour hommes 195\$



PLUSIEURS SPÉCIAUX EN MAGASIN

Nous liquidons tous nos manteaux de laine et tissu Jusqu'à 40% de rabais.

LES FOURRURES
BROSSEAU
et **BRASSARD**

740, 2^e Rue, Iberville • (450) 346-3765

La Maison de Beauté Martine Messier

Elle & Lui

Symposium Red Ken à Las Vegas

J'ai participé, en janvier dernier, à un séminaire des cours sur la nouvelle collection «Architecturale + Discorde»; pour non seulement recréer les styles de cette magnifique collection, mais apprendre les nouvelles techniques; des cours avancés de couleur et de coupe ainsi que des sessions de motivations et un show spectaculaire de tendances mode & coiffure.

Coiffure Tendances 2003 Color & Design

Un style urbain avec plus de structure, de lignes pures énergiques et plus structurées. Du dessin en mouvement, technique d'effilage, symétrie, fusion de couleur solide en section pour ainsi rechausser brillamment et prendre en entier toute la nouvelle dimension.



(450) 346-5300

670, boul. d'Iberville, Iberville

Classe ÉLÉGANCE

UN ENVERS AMPLE ET FLUIDE

Envers continue sa lancée avec des tissus fluides, des effets de drapé, des bandes de tissus qui flottent en liberté ou qui enlacent les vêtements avec volupté, de très larges bandes de tissus qui servent de ceinture.

Les vêtements sont longs et amples. Une abondance de très longs manteaux, de longues redingotes, de grandes chemises et de très longues tuniques-manteaux. Des modèles qui se caractérisent par de larges poignets qui recouvrent partiellement la main, beaucoup de très larges cols et un peu de cols montants et des pantalons amples.

Beaucoup de blanc et de gris, du gris bleuté, du bleu, et des teintes de rose, vieux rose et fuchsia. Pour ajouter



Le très long manteau marque la tendance Envers cette année.

une note vivifiante, l'apport du turquoise marié à du brun ou à du noir, une pointe de vert olive, le cuivre et l'or, une touche de bleu royal.



Coiffure Maxime Lebel

Toujours à la fine pointe

NOUVEAU

DÉFRISANT PERMANENT

(Dure 1 an)

CHI à la cure soyeuse
299\$*

• Pour plus de renseignements, contactez Julie.

* Léger supplément pour cheveux longs

346-9366

1095, boul. d'Iberville, Iberville

NEWBERRY

VÊTEMENTS POUR HOMME

La boutique NEWBERRY vous invite à venir choisir et essayer des vêtements de la nouvelle collection printemps/été NEWBERRY ou d'autres marques de renom, telles que CALVIN KLEIN, TOMMY HILFIGER, RALPH LAUREN, VICTORINOX (Swiss Army) et KLAUSS BOEHLER.

De plus, NEWBERRY vous offre une gamme complète de complets à la fine pointe de la mode masculine ainsi qu'un service courtois et personnalisé.

Au plaisir de vous rencontrer



Sylvain Wignacou, président

CHAPS

LEO CHEVALIER

FIUME

KENNETH COLE

Klauss Boehler

TOMMY HILFIGER

Timberland

K

+

SWISS ARMY
VICTORINOX

Carrefour Richelieu

600, rue Pierre-Caisse, Saint-Jean-sur-Richelieu
Courriel : newberry@bellnet.ca

Tél. : (450) 359-7779



INVESTISSEMENT DE 140 000 \$

Treize emplois créés au nouveau restaurant Subway de Napierville

SERGE LECLERC

C'est maintenant au tour de Napierville d'avoir son restaurant Subway. Ouvert depuis la mi-mars, l'affluence y est constante et ses 13 employés à temps plein et partiel n'ont pas le temps de chômer.

Les deux propriétaires du nouveau comptoir de restauration rapide sont Michel Lapensée et Kathleen Dumontier. Ils ont souligné l'ouverture de leur nouvel établissement en accueillant les commerçants et les élus municipaux de

Napierville et de Saint-Cyprien, ainsi que leurs fournisseurs et les membres de leur famille.

«Les affaires vont très bien. Je suis confiant que ça va marcher», nous confiait un Michel Lapensée qui n'en est pas à sa première expérience dans la restauration rapide. Loin de là! Ce dernier a déjà été propriétaire de deux restaurants Subway à Saint-Hubert et à Greenfield Park avant de vendre ces franchises, en novembre dernier, et d'entreprendre de conquérir le marché napiervillois. En

fait, l'homme fait partie de la famille Subway depuis 1994.

Lui et sa nouvelle associée ont investi 140 000 \$ dans cette aventure. Selon le promoteur, le succès du nouveau restaurant est assuré, puisque partout où la chaîne de restauration rapide s'est implantée en région, les succursales ont obtenu un succès généralisé. «Tous les Subway en région affichent d'excellents résultats», répète notre interlocuteur tout en ajoutant qu'au cours des mois à venir, il s'affaira à dévelop-

per le concept dans la région. Il faudra donc s'attendre à assister à l'ouverture d'autres comptoirs

de restauration affiliés à la chaîne dans un avenir plus ou moins rapproché. ■

TAUX D'OCCUPATION EN BAISSÉ

Revenus en hausse pour les hôtels de la Montérégie

Malgré une baisse du taux d'occupation, les établissements hôteliers de la Montérégie ont généré une hausse de revenus de 9% en 2002. C'est ce qui ressort de données préliminaires de Tourisme Montérégie pour la dernière année.

La région de la Montérégie compte sur son territoire plus de 4 500 chambres répertoriées auprès de 118 entreprises hôtelières. Il s'agit du quatrième plus important parc hôtelier du Québec derrière les régions de Montréal, Québec et des Laurentides.


Chaque année, la Montérégie se classe dans les meilleures régions du Québec en terme du taux d'occupation de son parc hôtelier. En 2001, la Montérégie s'était classée au sixième rang des régions du Québec derrière Laval, Montréal, Québec, l'Outaouais et le Bas-Saint-Laurent. La Montérégie devançait, avec ses 46,9% de taux d'occupation, les régions des Laurentides et les Cantons-de-l'Est.

Tourisme Montérégie vient de compiler ses données préliminaires pour 2002. Les résultats préliminaires démontrent que la région aurait connu une légère baisse de 1,5% de son taux d'occupation hôtelier régional passant de 46,9% en 2001 à 45,2% et aurait généré environ 750 000 nuitées soit 25 000 nuitées de moins qu'en 2001.

Par contre, les retombées économiques liées à la location de chambres dans la région auraient toutefois connu une hausse de près de 9% avec des revenus estimés à près de 60 millions de dollars en 2002. Cette hausse de revenus provient de l'augmentation du tarif moyen de location d'une chambre en Montérégie qui serait passé de 70 \$ en 2001 à 79 \$ en 2002. Il s'agit d'un redressement important du tarif de location d'une chambre d'hôtel dans la région qui permettra à la Montérégie de rattraper son retard des dernières années en matière de tarification hôtelière par rapport à plusieurs autres régions du Québec. ■



Entourés de leurs employés, les copropriétaires Michel Lapensée (au centre) et Kathleen Dumontier (à l'extrême droite) ont procédé à l'ouverture officielle du restaurant Subway de Napierville.




mobilité*

ROBUSTE

299\$
prix régulier

300\$*
rabais en magasin






GRATUIT
Étui (Valeur 30\$)
Chargeur d'auto (Valeur 39\$)

Forfait téléphone 40\$
SOIRS ET WEEK-ENDS ILLIMITÉE

- Jusqu'à 400 minutes téléphone
- Jusqu'à 200 minutes C.B.
- Afficheur inclus
- Messagerie vocale incluse
- Paget inclus
- 2e ligne en attente incluse



Majestech Inc. (Détaillant autorisé)

Té. : (450) 348-7479
855, chemin Grand-Bernier Nord, local 100
Saint-Jean-sur-Richelieu

*Offre valable jusqu'au 30 Avril 2003 sur une mise en service sur entente tarifaire de 3 ans sur appareil neuf. Prix peut varier selon le modèle. Taxes non incluses. Voir détails en magasin.

La SCHL propose un guide Internet sur la location d'une habitation

Un nouveau guide détaillé sur la location vient d'être produit par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Il aidera les quelque quatre millions de ménages canadiens locataires, de même que les propriétaires-bailleurs et les gestionnaires d'immeubles, à trouver des renseignements rédigés dans un langage clair et simple sur les droits et obligations des locataires et des propriétaires et sur les pratiques locatives dans tout le pays.

Visant le marché locatif canadien, «Votre guide pour la location d'un logement», un document hébergé par le site Web de la SCHL (www.schl.ca), procure à lui seul de l'information claire et concise sur tous les aspects de la location d'un logement, ce qu'aucune autre publication ne réussit.

Votre guide pour la location d'un logement montre très bien pourquoi les Canadiens et les Canadiennes comptent sur la SCHL pour effectuer des recherches approfondies sur l'habitation, leur fournir des conseils pratiques et leur proposer des produits et services

novateurs, a déclaré Ian Melzer, chercheur principal et directeur de projet pour ce guide. Cette publication s'ajoute à une longue liste de produits qui aident les consommateurs à prendre des décisions concernant l'habitation.

Les personnes qui louent un logement pour la première fois, tout comme les propriétaires ou les gestionnaires immobiliers expérimentés, trouveront dans ce guide unique des informations fiables et objectives, notamment les coordonnées de personnes-ressources, des fiches de travail, des modèles de lettres et des fiches de renseignements sur les pratiques provinciales et territoriales en matière de location.

Pour que ce guide soit complet et fiable, les renseignements qu'il renferme ont été fournis par les autorités compétentes des provinces et des territoires dans le domaine de la location, par des conseillers juridiques, des locataires et des experts de la question. Comme cette publication est accessible par Internet, les personnes intéressées peuvent la consulter gratuitement à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, et ce, sept jours sur sept.

Outre le fait que cette information est gratuite et facile d'accès, son format Web per-



Le guide s'adresse aussi bien aux propriétaires qu'aux locataires.

met des mises à jour périodiques, a ajouté M. Melzer.

Votre guide pour la location d'un logement s'ajoute à d'autres publications de la SCHL conçues pour aider les Canadiens à combler leurs besoins en matière de logement.

Il est possible d'obtenir des publications gratuites et payantes de la SCHL, telles que le Guide du logement au Canada pour le nouvel arrivant (gratuit); L'achat d'une maison étape par étape : guide à l'intention des consommateurs (gratuit); Logements

en copropriété - Guide de l'acheteur (gratuit); le Guide d'inspection pour le propriétaire-occupant (payant) et le Manuel du propriétaire-occupant (payant), en composant le 1-800-668-2642 ou en visitant le site Web à l'adresse : www.schl.ca ■



Yvan Morrissette

Pour les meilleures conditions disponibles sur le marché, appelez-moi !

SERVICE GRATUIT

OU

Taux de 3 ans fixe
4,9%

Taux de 5 ans fixe
5,44%
garantie jusqu'au
2 juillet 2003

Aussi remise en argent de 4 % sur un thème de 5 ans fixe

Refinancement disponible jusqu'à 100% de la valeur*

ACHAT OU RENOUELEMENT
*Certaines conditions s'appliquent.

Groupe Conseil hypothèque au Carrefour inc.
Courtier immobilier agréé - prêt hypothécaire
252, rue Laurier, Saint-Jean-sur-Richelieu
Tél.: (450) 545-1030 Téléc.: (450) 346-2483

EN NOMINATION



Bessette

ROMÉO BESSETTE ET FILS INC.

ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS

815, rue Plante
Saint-Jean-sur-Richelieu
www.bessette-assurances.com
(450) 359-8888



Depuis 1922

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2003 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

110442-3045-bb

À L'AVANT-GARDE AVEC EMPLOI-QUÉBEC

Comment recruter votre personnel

Avec des statistiques faisant état de la croissance de l'emploi en Montérégie, soit une augmentation de 10 400 (+1,6 %) personnes en emploi de plus en février 2003 qu'en février 2002, il n'est pas étonnant d'entendre les employeurs énoncer leurs difficultés de plus en plus grandes à recruter du personnel.

Vous venez d'obtenir ce fameux contrat et vous manquez de personnel pour vous aider dans la réalisation de ce mandat? Établissez une procédure stratégique de recrutement!

En premier lieu, la diffusion de l'offre d'emploi. Vous avez plusieurs moyens qui s'offrent à vous pour recevoir des candidatures :

- divers sites de recrutement sur Internet;
- les journaux;
- les salons de l'emploi;
- les agences de placement privées;
- les affiches à l'intérieur de votre entreprise.

En ce qui a trait aux sites Internet, que vous vouliez consulter des banques de candidatures ou déposer une offre d'emploi, vérifiez les diverses possibilités et choisissez toujours en fonction de vos besoins. Vous économiserez temps et énergie.

Bien que quelques sites soient gratuits, dont le Placement en ligne d'Emploi-Québec (www.emploi-quebec.net), la plupart sont payants.

OFFRE D'EMPLOI

Maintenant que vous avez arrêté votre choix sur les moyens retenus pour la diffusion de votre offre d'emploi, vous êtes rendu à la deuxième étape de votre recrutement: la rédaction de votre offre.

Une erreur à éviter est de croire qu'une ancienne description d'emploi conviendra. Cela risque de ne pas refléter l'évolution de votre entreprise ou de votre équipe actuelle. Rédiger une offre ne s'improvise pas. Si celle-ci n'est pas suffisamment claire, elle ne retiendra pas l'attention des candidat(e)s qui ont le bon profil.

Votre offre doit donner la na-

ture exacte de l'emploi. Elle doit donc comprendre:

- le titre de l'emploi; choisissez un titre précis, mais pas trop spécialisé pour qu'il soit compris de tous. Exemple: «commis de bureau» au lieu de «préposé au photocopieur et au courrier»;

- un résumé de la fonction avec les principales tâches et responsabilités (pour retenir l'attention des personnes qualifiées);

- une énumération des diplômes, qualifications, aptitudes et expériences requises. Ces éléments deviendront vos critères de sélection et vous permettront d'exclure les candidatures qui n'y répondent pas;

- les avantages reliés au poste (ex.: véhicule fourni);

- le profil de la compagnie; mentionnez les produits ou services que vous offrez, votre mission et les lieux de travail. Cette information attirera particulièrement les personnes intéressées par vos activités ou votre emplacement;

- la préparation de votre offre doit aussi respecter la non discrimination telle qu'énoncée dans l'article 16 de la Charte des droits et libertés de la personne ainsi que l'article 311-4 du Code du travail qui prohibe la mention d'âge maximal;

- la rémunération; normalement plus vos critères de sélection (qualification et expérience requises) sont élevés, plus la rémunération proposée doit être intéressante. Prenez aussi en considération l'échelle salariale de votre organisation et de votre secteur d'activités.

- un dernier conseil à inclure dans la rédaction de votre offre: afin d'augmenter votre visibilité: n'hésitez pas à offrir plusieurs façons d'être rejoint (adresse postale, courriel, téléphone, télécopieur) pour augmenter les possibilités de réponse.

SÉLECTION

Nous voici donc rendu à l'étape de la sélection des candidats pour une entrevue.

Avant de convoquer du personnel en entrevue, vous devez évaluer une pile de curriculum vitae et vous craignez de vous tromper? Voici une méthode pour repérer

les candidatures qui répondent à vos critères, tout en évitant que votre subjectivité ne vienne brouiller les pistes.

En relisant la description d'emploi et les exigences qui s'y rattachent, construisez une grille d'évaluation qui vous permettra de mieux vous concentrer sur les critères de sélection. Ceci vous facilitera l'évaluation des curriculum vitae que vous lisez. Vous pourrez alors les classer en trois groupes suivants :

A. très proche du profil recherché (seules les candidatures de ce groupe devraient être convoquées en entrevue; vous devez en avoir au moins deux ou trois);

B. assez proche du profil recherché;

C. non pertinent pour les fonctions concernées.

Votre grille devrait aussi inclure l'évolution professionnelle des candidatures en examinant: le rythme de progression de la carrière (lent, rapide, instabilité apparente, plafonnement), les activités de perfectionnement et la

mise à jour des connaissances.

Portez une attention particulière aux responsabilités et aux réalisations correspondant au poste actuel ou au dernier poste occupé.

Lisez les objectifs de carrière et la lettre de présentation. Ils vous donneront de bons indices sur les motivations des candidat(e)s.

Pour conclure, avant d'investir du temps dans des entrevues, assurez-vous que les personnes présélectionnées répondent bel et bien à vos critères d'embauche. Il vaut mieux prolonger une recherche de candidature que de recruter une personne ne répondant pas suffisamment aux critères, sinon vous risquez d'avoir à recommencer le processus quelques mois plus tard.

Vous voulez en savoir plus? Consultez le site web d'Emploi-Québec à l'adresse www.emploi-quebec.net ou contactez le service aux employeurs du CLE du Haut-Richelieu et du CLE de Marieville au (450) 348-9294 ou au 1 800 567-3627 poste 287. ■

Carnet de services

Centre de Collision
St-Jean Pierre Godin & Fils

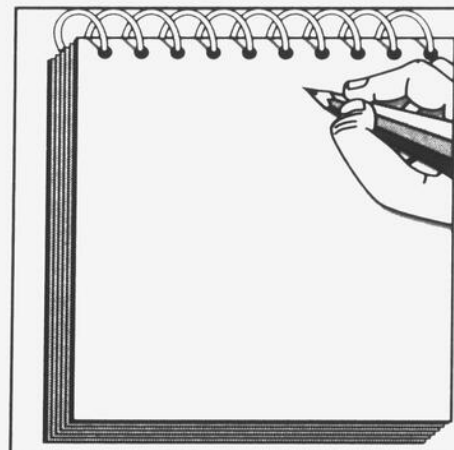
- Évaluation gratuite assurance et particulier
- Remorquage 24 heures
- Carrosserie - peinture
- Centre d'esthétique



Pierre Godin
propriétaire

AUTOPRO
CARROSSERIE

348-8488
535, chemin Grand-Bernier,
Saint-Jean-sur-Richelieu

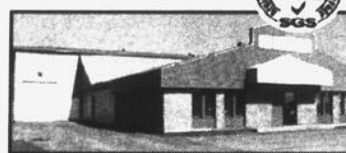


NETTOYAGE

Les Deux-Rives

Camion usine de nettoyage de tapis, meubles et conduits de ventilation (résidentiel et commercial)

- Techniques spécialisées
- Équipements modernes
- Notre formation obligatoire à nos employés vous assure un travail de qualité garanti.



Pour un temps limité avec le
nettoyage de 2 tapis
«Obtenez un protecteur gratuit»

Pas de mauvaises surprises



(450) 359-0605 Sans frais : 1-800-204-3978

805, rue Gaudette, Saint-Jean-sur-Richelieu

GFI
Thomas & Betts

TÉLÉCOMMUNICATION • AÉROSPATIALE ÉLECTRONIQUE • TRANSPORT TERRESTRE

GFI est située à Pointe-Claire, une banlieue de Montréal, et occupe 120 000 pi carrés d'espace de fabrication moderne. Établie depuis 40 ans, GFI est aujourd'hui une des firmes les plus avant-gardistes en technologie dans le domaine de la fabrication de produits de métal en feuilles au Canada et aux États-Unis. Nos services varient de la conception du réseau CAO / FAO à l'assemblage.

Gilles Couture, directeur des ventes **GFI (514) 630-4877**

SELON LA RÉGIE DES RENTES DU QUÉBEC

Une retraite réussie se planifie tôt

Vous avez commencé à épargner pour votre retraite, mais vous ne savez pas trop où vos efforts vont vous mener ? La Régie des rentes du Québec met à votre disposition des outils indispensables pour mieux planifier votre retraite. Trop souvent, on épargne, mais on planifie mal.

Les sondages de la Régie des rentes du Québec indiquent que la majorité des travailleuses et travailleurs québécois ont commencé à épargner pour leur retraite, mais bien peu planifient leur retraite en se fixant de véritables objectifs financiers. On constate que 81 % des personnes âgées de 18 ans et plus n'ont jamais calculé les économies qu'il leur faudra pour maintenir leur niveau de vie à la retraite et que 44 % ne connaissent pas les montants qui leur proviendront des régimes publics.

Or, dans le cas d'un salarié qui gagne 40 000 \$ par année, le programme de la Sécurité de la vieillesse du gouvernement fédéral et le Régime de rentes du Québec lui ap-

porteront 40 % des revenus qu'il lui faudra à la retraite. Le reste proviendra de son régime complémentaire de retraite (45 % des travailleurs québécois ont un fonds de pension) et de ses économies personnelles, dont ses REER.

Vous vous reconnaissez peut-être aussi dans le groupe des 25 à 54 ans ayant un revenu de 20 000 \$ et plus, dont 59 % s'estiment en retard dans leur épargne en vue de la retraite. Par contre, la solution est connue: on constate en effet que les personnes qui disent maîtriser la situation estiment que c'est parce qu'elles ont commencé tôt (40 %) à mettre de l'argent de côté et qu'elles le font régulièrement (30 %).

RELEVÉ

Devant cette situation, la Régie des rentes du Québec a décidé de vous donner un coup de pouce. La

Régie met à votre disposition plusieurs outils faits sur mesure pour vous aider à planifier financièrement votre retraite. En tête de liste, il y a le relevé de participation au Régime de rentes du Québec. Ce document personnalisé vous indique la rente de retraite mensuelle que vous avez accumulée et la rente que vous recevrez à 60 ou 65 ans si vous continuez à cotiser au Régime de rentes du Québec au même rythme. Jugant ce document essentiel à une planification éclairée de la retraite, la Régie a pris des dispositions pour que tous les travailleurs et travailleuses de 24 ans et plus reçoivent leur relevé de participation tous les quatre ans.

Autre initiative pour mieux faire connaître les sources de revenus à la retraite: depuis le début de 2003, la Régie des rentes du Québec envoie systématiquement aux jeunes tra-

vailleurs et travailleuses qui versent des cotisations au Régime de rentes du Québec pour la première fois, un bulletin qui les renseigne sur les bénéfices qu'ils pourront retirer à la retraite, en cas d'invalidité et au décès. Encore là, la nécessité d'être bien informé et d'agir tôt et régulièrement est mise de l'avant. Ce bulletin, «Le Régime de rentes du Québec en bref», est aussi offert sur le site Internet de la Régie.

Le site Internet de la Régie des rentes du Québec est un autre outil incontournable. Consultez sa section «La planification de la retraite», à l'adresse suivante : www.rqgouv.qc.ca. Enfin, on peut aussi consulter le Guide de la planification financière de la retraite «Bâtissez votre retraite aujourd'hui!» sur le site Internet de la Régie ou le commander en composant le 1 888 698-6788. ■

L'heure juste sur l'emploi

Les employeurs de la région sont invités à assister à la Matinée des employeurs de la Montérégie, le 27 mai, à l'hôtel Le Castel de l'Estrie, à Granby. Cette activité est organisée par Emploi-Québec.

L'organisme gouvernemental est bien connu pour les services qu'il rend aux chercheurs d'emploi. Mais une large part de ses activités s'adresse aux employeurs. La Matinée des employeurs vise à faire connaître les services et les programmes qu'Emploi Québec propose aux entreprises.

Pour l'occasion le président de Léger Marketing, Jean-Marc Léger, sera conférencier. Il présentera un portrait de l'emploi au Québec. Des entrepreneurs témoigneront des difficultés qu'ils éprouvent dans la gestion de leurs ressources humaines et ils parleront des outils qu'Emploi-Québec a mis à leur disposition. Un prix de présence d'une valeur de 15 000 \$ en services aux employeurs sera tiré parmi les participants.

L'entrée est gratuite, mais il faut s'inscrire en appelant au 1-866-652-6470. ■

www.cabaneasucre.com

info@cabaneasucre.com



Super Spectacle souvenir d'Elvis
DIMANCHE

27 avril 2003

à 18:30 heures

OUVERT
jusqu'au 27 avril

MÉGA PARTY
VENDREDIS et
SAMEDIS SOIRS

FINALISTE
du 39^e GALA de
L'EXCELLENCE 2003
dans la catégorie
« Entreprise touristique
et/ou culturelle »



164, Ch. du Sous-Bois, Mont-St-Grégoire (Qc) J0J 1K0

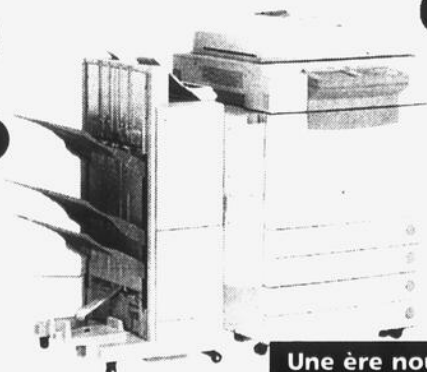
(450) 460-4069 / (450) 460-2269

GT Copieur

Depuis 2 ans à Saint-Jean

Div. Juteau Ruel depuis 1962
Plus de 70 employés

6 succursales pour vous servir
Saint-Jérôme, Sainte-Thérèse, Laval,
Joliette, Granby



Le détaillant autorisé

Canon
Local

Une ère nouvelle haute en couleur
de la productivité au bureau



Donald Langevin
dlangevin@endirect.qc.ca

29, rue Saint-Charles Saint-Jean-sur-Richelieu

Tél. : (450) 346-5664

BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA

Candidats recherchés pour les Prix des jeunes entrepreneurs

La Banque de développement du Canada (BDC) est à la recherche de jeunes dirigeants d'entreprise talentueux à travers le Canada pour la seizième édition de ses Prix aux jeunes entrepreneurs (PJE). Ces prix seront remis en octobre prochain pendant la Semaine de la PME.

Au total, treize lauréats seront honorés, soit un par province et territoire. Ce concours vise à souligner les réalisations de jeunes entrepreneurs et leur contribution à la croissance de l'économie canadienne. Les candidats intéressés ont jusqu'au 6 juin pour remplir un formulaire de mise en candidature. Le formulaire est disponible dans toutes les succursales de la BDC, par téléphone au 1 888 INFO-BDC (1 888 463-6232) ou en ligne au www.bdc.ca.

Organisés sur le thème «Vous êtes l'énergie qui anime l'économie canadienne, créons une synergie!», les Prix aux jeunes entrepreneurs innovent cette année en élargissant les critères d'admissibilité. Le concours s'adresse maintenant aux jeunes entrepreneurs canadiens âgés de 19 à 35 ans. De plus, le nombre d'années d'exploitation de l'entreprise passe maintenant de trois à deux pour permettre au plus grand nombre possible de jeunes entrepreneurs de se mesurer aux meilleurs à travers le pays.

Les lauréats 2003 sont également admissibles à deux autres prix. Le Prix du mérite à l'exportation sera décerné au lauréat qui s'est le plus démarqué dans le domaine de l'exportation. Le Prix de l'esprit créatif sera attribué au lauréat qui aura su faire preuve d'audace et d'originalité lors de la création, de la mise en marché ou de la promotion de ses produits ou

services. Les deux prix seront accompagnés d'une bourse de 15 000 \$. Les bourses sont offertes pour aider les entreprises à réaliser des projets leur permettant d'atteindre leurs objectifs de croissance. Elles doivent donc être investies dans les entreprises.

ANCIENS

Cette année, les anciens lauréats des Prix aux jeunes entrepreneurs sont invités à soumettre leur candidature au Prix de la continuité de l'excellence de la BDC. Ce nouveau prix sera remis à un entrepreneur qui a remporté un des Prix aux jeunes entrepreneurs entre 1988 et 2002 et dont l'entreprise a connu une croissance soutenue depuis sa participation au concours. Le prix, qui est offert par le Groupe-conseil de la BDC, sera doté d'une bourse de 20 000 \$.

Comme pour les deux autres bourses, cette bourse est offerte pour aider l'entreprise à réaliser des projets lui permettant d'atteindre ses objectifs de croissance. La bourse doit donc être investie dans l'entreprise. De plus, le gagnant bénéficiera gratuitement d'une Évaluation du potentiel de croissance, un service de consultation offert par le Groupe-conseil de la BDC. Ce service, d'une valeur de 5 000 \$, comprend, entre autres, un portrait détaillé des forces de l'entreprise et des éléments à améliorer et un rapport écrit sur sa capacité à relever les défis de croissance.

En plus de bénéficier d'une reconnaissance à l'échelle nationale, les lauréats recevront un trophée et un voyage tous frais payés pour assister à la cérémonie de remise des prix qui se déroulera cette année à Halifax, en Nouvelle-Écosse. Le lendemain, ils seront conviés au Forum BDC, une journée spéciale de formation au cours de laquelle ils rencontre-

ront des chefs d'entreprise qui ont fait leur marque dans un secteur particulier du monde des affaires et des représentants du milieu universitaire. Enfin, ils pourront également bénéficier de séances de consultation offertes par les professionnels du Groupe-conseil de la BDC.

CRITÈRES

Tous les candidats seront jugés selon les critères suivants: -croissance de l'entreprise sur une période de deux ans, notamment les ventes, la rentabilité, les perspectives de croissance, la création d'emplois et l'acceptation sur le marché; -nouvelle économie (participation aux activités de la nouvelle économie);

-innovation au niveau du produit, du service, des méthodes de production, de la stratégie de marketing ou de tout autre aspect de l'entreprise; -exportation, soit l'importance accordée à l'exportation, la croissance des exportations, la diversité des marchés d'exportation, la qualité de la stratégie d'exportation; -engagement social (participation à des oeuvres de bienfaisance, à des clubs philanthropiques et à des activités visant à mettre en valeur l'entrepreneuriat).

L'âge de l'entrepreneur au moment du démarrage, les problèmes ou défis particuliers que l'entreprise a surmontés et le nombre d'an-

nées d'exploitation sont aussi des facteurs pris en compte.

Les lauréats seront choisis par un jury composé de gens d'affaires, de membres de chambres de commerce et de professionnels locaux, ainsi que de représentants de la BDC et des commanditaires.

Les candidatures peuvent être présentées par les jeunes entrepreneurs eux-mêmes. Les formulaires de mise en candidature sont disponibles en appelant sans frais au 1 888 INFO-BDC (1 888 463-6232), en visitant le site Web de la BDC à www.bdc.ca ou en se rendant à la succursale de la BDC de son secteur. La date limite d'inscription est le 6 juin 2003. ■



Place aux jeunes

Virage Carrefour Jeunesse Emploi a tenu, la semaine dernière, un souper de jumelage dans le cadre du programme Place aux jeunes. Ce programme vise à inciter les jeunes diplômés à s'établir dans la région pour y faire carrière ou partir en affaires. Le temps d'une soirée, les jeunes ont été jumelés avec des personnes de la région qui oeuvrent dans le domaine dans lequel les participants aspirent à faire carrière. Le programme se déroule en trois fins de semaine. Dans un premier temps, les jeunes redécouvrent leur région, tant ses institutions que sa géographie, son histoire, sa culture, son patrimoine naturel, son économie, ses acteurs et autres. Ensuite, ils ont l'occasion de développer un réseau de contacts. Enfin, ils identifient des pistes d'emplois comme travailleurs ou même employeurs. L'expérience montre que ça marche.

NISSAN

PATHFINDER ÉDITION
CHILKOOT 2003



DEUX SUCCURSALES

**COUPAL et
BRASSARD AUTO inc.**

500, boul. De Périgny,
Chambly
(450) 858-3443
(514) 858-0030

127, route 104,
Berthel
(514) 858-7793
(450) 347-5593

Saviez-vous que les gens se perdent en forêt,
même avec une boussole ?

AU VOLANT D'UN PATHFINDER, ILS LE FONT EXPRES!

399\$
/MOIS*

Comptant initial de 2 995\$
Transport et préparation inclus!

• Dispositif antiblocage des roues • tout terrain • Radio Bose[®] 150 watts avec changeur 6 CD intégré • Commande audio et régulateur de vitesse au volant de direction • Moteur V6 de 250 chevaux • Jantes en alliage 18 po • Système antivol et antidémarrage avec clé à puce • Climatiseur • Différentiel autobloquant arrière • Marchepieds latéraux aplanis • Sellerie spéciale Chilkoot • Et beaucoup plus!

1,8%

Financement
à l'achat**

PDSF à partir de
34 200\$

* Location de 48 mois pour le Pathfinder édition Chilkoot 2003 (5CRG63 A400). Acompte ou échange équivalent de 2 995\$. Limite de 24 000 km par année avec 10¢/km extra. Premier versement et dépôt de garantie équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses), requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation, assurance, frais d'enregistrement RDPRM, obligations sur pneu neuf et frais du concessionnaire en sus. Sur approbation du crédit. ** Taux de financement de 1,8% à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Frais d'enregistrement RDPRM et frais du concessionnaire en sus. Offre d'une durée limitée. Les concessionnaires peuvent vendre/louer à prix moindres. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Nissan, le logo Nissan, la signature «DÉCOUVREZ» et le nom du modèle Nissan sont des marques de commerce de Nissan.



INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

La SCHL organise une nouvelle mission commerciale à Boston

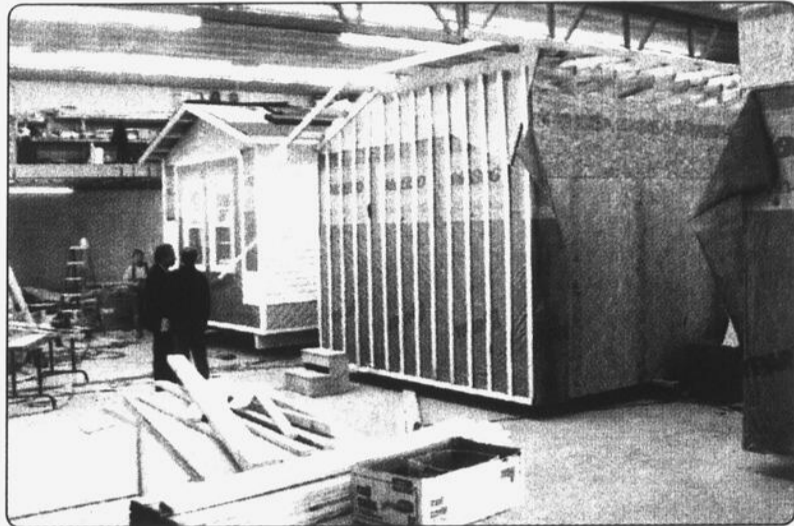
SCHL International, une division de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), a organisé la semaine dernière une deuxième mission commerciale dans la région de Boston en moins de six mois. Cette démarche fait suite à une première mission tenue en novembre dernier. Le succès de l'opération a été tel que la société a reçu plusieurs demandes pour une nouvelle visite du marché de Boston.

En raison de sa proximité géographique, la région de Boston représente un marché attrayant pour les exportateurs canadiens. Cependant, son potentiel économique s'avère tout aussi intéressant. Malgré le récent ralentissement général de l'économie américaine, le marché de l'habitation de Boston progresse à un rythme soutenu.

Une récente étude du marché bostonien commandée par la SCHL révèle d'importants débouchés pour les fabri-

cants de systèmes d'habitation de qualité élevée, particulièrement quand, de surcroît, les prix sont concurrentiels. De plus, à Boston, le secteur de l'habitation fait face à plusieurs défis, notamment une forte demande de constructions rapides et une pénurie de main-d'œuvre spécialisée. Les entreprises canadiennes spécialisées en technologie du bâtiment résidentiel sont donc particulièrement bien placées pour tirer parti des occasions d'affaires que Boston recèle, grâce à leur enviable réputation d'excellence et aux courts délais de livraison de leurs produits et services.

«Destination Boston 2003 (c'était le nom de la mission) visait à maximiser le temps dont les entreprises canadiennes disposent, en leur donnant l'occasion de créer un impact auprès des clients américains», explique Marie Baillargeon, de SCHL International. Les trois jours qu'ont duré la mission ont été marqués par une parti-



Le marché de Boston offre de bons débouchés pour les systèmes d'habitation.

icipation active des entreprises canadiennes à des activités de jumelage. Le dernier jour était réservé à la visite des installations des trois clients les plus prometteurs. En intégrant cette activité au programme des participants, SCHL International vise à maximiser les possibilités d'échanges fructueux entre les exportateurs cana-

diens du secteur de l'habitation et les clients américains intéressés.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme national responsable de l'habitation. Depuis plus de 50 ans, la SCHL favorise la production de logements de qualité et à prix abordable, et cherche à ac-

croître les choix en matière d'habitation dans tout le pays, contribuant ainsi à améliorer la qualité de vie dans les collectivités de toutes les régions du pays.

Grâce à sa division SCHL International, la SCHL soutient le secteur canadien de l'habitation dans ses efforts pour percer les marchés d'exportation de ses produits et services à l'échelle du monde. La SCHL fait également la promotion de l'expertise canadienne en matière d'habitation en faisant partager au monde entier son expérience et son savoir-faire dans les domaines du financement de l'habitation, des politiques et de l'analyse en matière de logement, de la technologie du bâtiment résidentiel et de l'aide au logement. ■

ART & HOBBY

Pour vous remercier de votre encouragement depuis plus de 32 ans

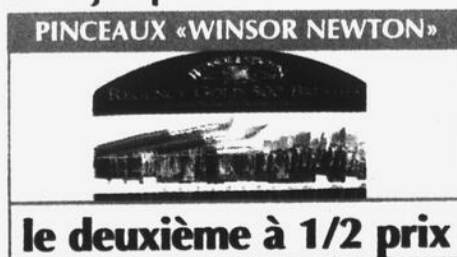
Nous vous offrons ces spéciaux !

Achetez-en un et obtenez le deuxième à **1/2 prix !**

Valable jusqu'au 12 avril 2003.



le deuxième à 1/2 prix



le deuxième à 1/2 prix



le deuxième à 1/2 prix

755, rue Saint-Jacques, Saint-Jean-sur-Richelieu • (450) 347-1517



Espace Bell

Soyez en affaires !

**MODÈLE COMPACT
ET ÉLÉGANT**

Kyocera 5135
• Écran bleu

Économisez
100\$

79\$⁽¹⁾

FORFAIT MOBILITÉ DE SOIR

7 soirs par semaine illimités (de 18 h à 8 h)
+ 100 minutes le jour

25\$_{/mois}

**FORFAIT PRÉPAYÉ
À LA CARTE**

- Aucun contrat
- Aucune mensualité
- Aucune enquête de crédit

69⁹⁵\$⁽¹⁾

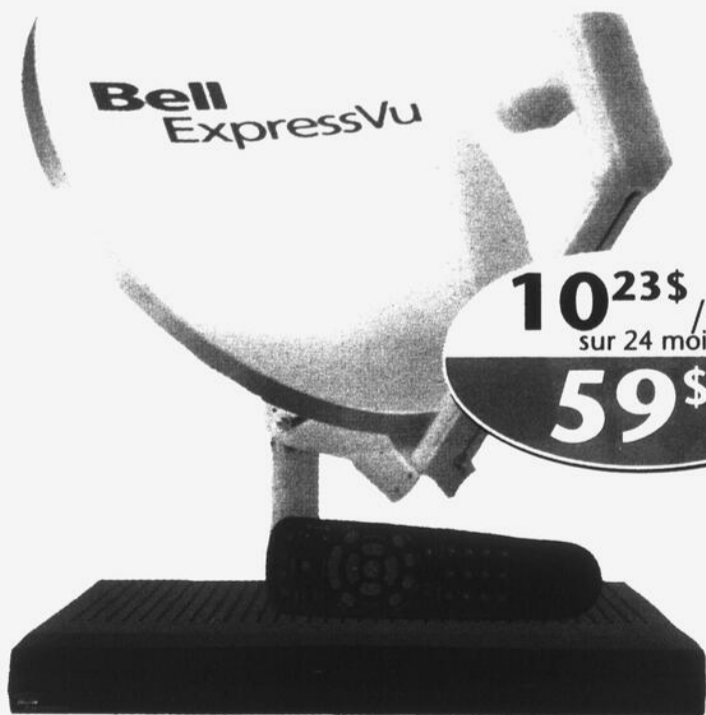
Quantité limitée

SC925
de Motorola

+ À l'achat d'un accessoire pour ce téléphone, obtenez-en un 2e gratuit à votre choix en stock.

Satellite

INSTALLATION GRATUITE



10²³\$_{/mois}
sur 24 mois

59\$⁽²⁾

**Système de télévision numérique
par satellite Bell ExpressVu 3120**

⁽¹⁾ Le prix s'applique avec toute nouvelle activation avec un abonnement de 24 mois à un forfait Bell Mobilité mensuel de 25\$ ou plus par mois. ⁽²⁾ Après le crédit de programmation de 140,98\$; le crédit de programmation s'applique après les taxes; certaines conditions s'appliquent. L'offre s'applique exclusivement aux nouveaux abonnés résidentiels. Le crédit doit servir à l'abonnement au forfait Ultra 12. ⁽³⁾ Sympatico est une marque de commerce de Bell Canada.

Internet

La Haute vitesse.
Naviguez à toute allure.

Service Internet **Sympatico^{MC}**
Haute vitesse de Bell

Achetez la trousse de vente au détail du service Internet Sympatico Haute vitesse et obtenez :

- Le 1er mois de service
- Un guide Internet des 500 meilleurs sites Web
- Un cédérom interactif avec démonstrations et tutoriels sur la haute vitesse

Abonnez-vous en magasin et obtenez :

- 5 mois de service Internet Sympatico Haute vitesse pour 24,95\$/mois.

34⁹⁵\$⁽³⁾

Caméras digitales
Appareil photo numérique
EasyShare CX4230 de Kodak



16⁸¹⁵\$_{/mois}
pour 36 mois
314⁹⁵⁵\$



- 2,1 mégapixels
- Zoom optique 3x
- Membre interne de 16 Mo

Appareil photo numérique

EasyShare DX4330 de Kodak

- 3,1 mégapixels
- Zoom optique 3x
- Enregistrement vidéo avec son

22⁰⁵\$_{/mois}
pour 36 mois
474⁹⁵\$



Télécopieur Panasonic
KX-FHD 332

179\$



Passez au magasin Espace Bell le plus près :

391, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 348-5210

Carrefour Richelieu (à côté du Zellers)
600, rue Pierre-Caisse,
Saint-Jean-sur-Richelieu
(450) 349-4400