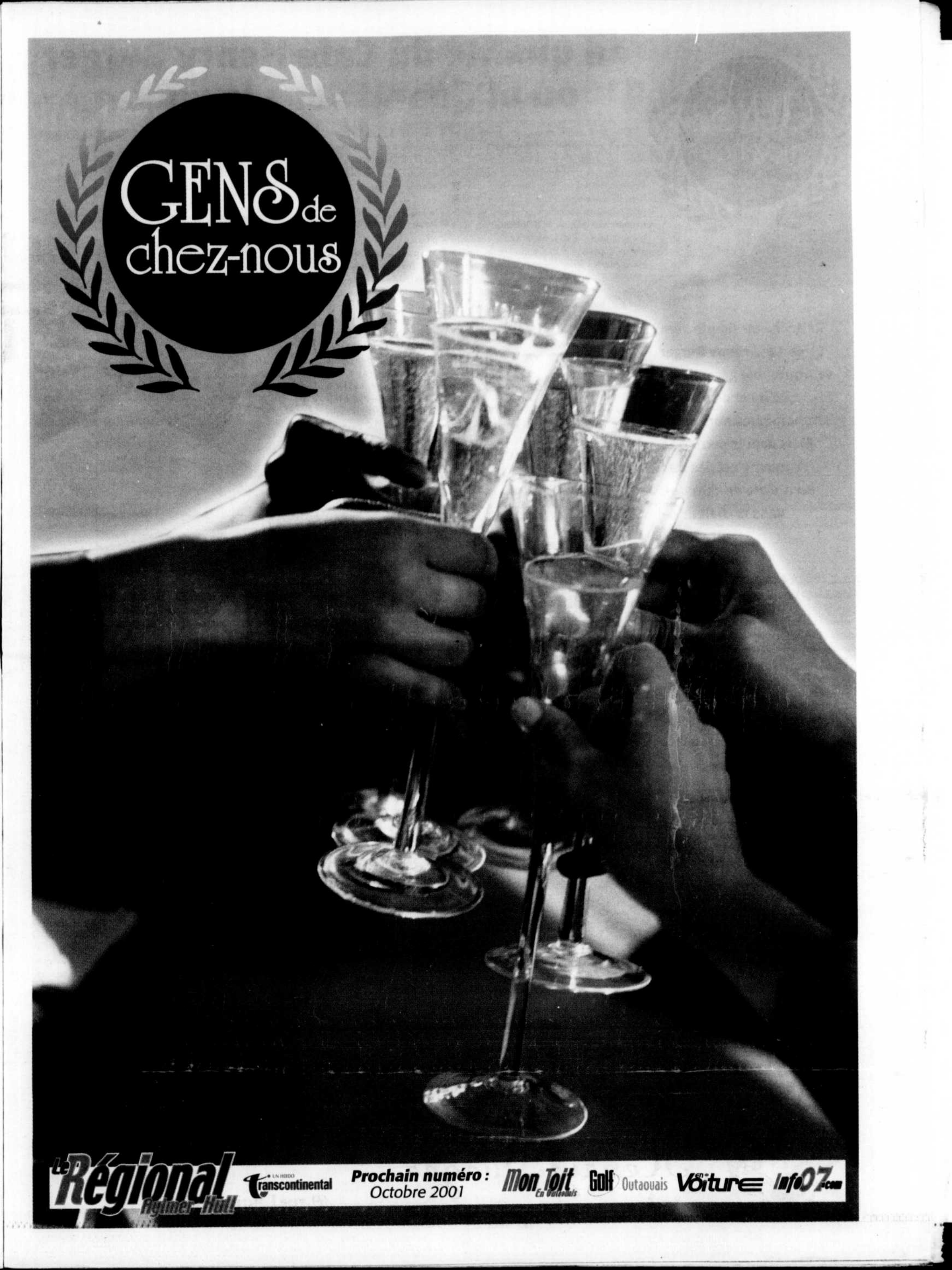




GENS de chez-nous

Le Régional
Région de l'Est

UN HEROD
transcontinental

Prochain numéro :
Octobre 2001

Mon Toit
En Outaouais

Golf Outaouais

Voiture Info07.com



La qualité du Café Henry Burger où et quand vous le voulez

**Rattaché au simple nom
du Café Henry Burger
se trouve une garantie de
qualité et de plaisirs
gastronomiques hors pairs.
Mais depuis peu, cette
renommée est dès lors
accessible de chez-soi,
dans la chaleur de
votre foyer.**

Question de diversifier ses produits et d'élargir sa clientèle, le Café Henry Burger offre maintenant le service de traiteur. « En fait, tout est possible lorsqu'on parle de traiteur. Cette année, on a servi les repas sur le train touristique Hull-Wakefield et l'été prochain, on le fera également pour le bateau Sénateurs et le Sea Prince II, mais les possibilités sont infinies à ce niveau. On n'a qu'à penser à des banquets pour les mariages, les fêtes, les réceptions jusqu'au petit repas intime à deux convives et aux petits plats pour emporter », explique le chef-patron, Robert C. Bourassa. Autant le menu à la carte que les plats préparés spécialement pour une occasion particulière sont alors disponibles.

Un besoin grandissant

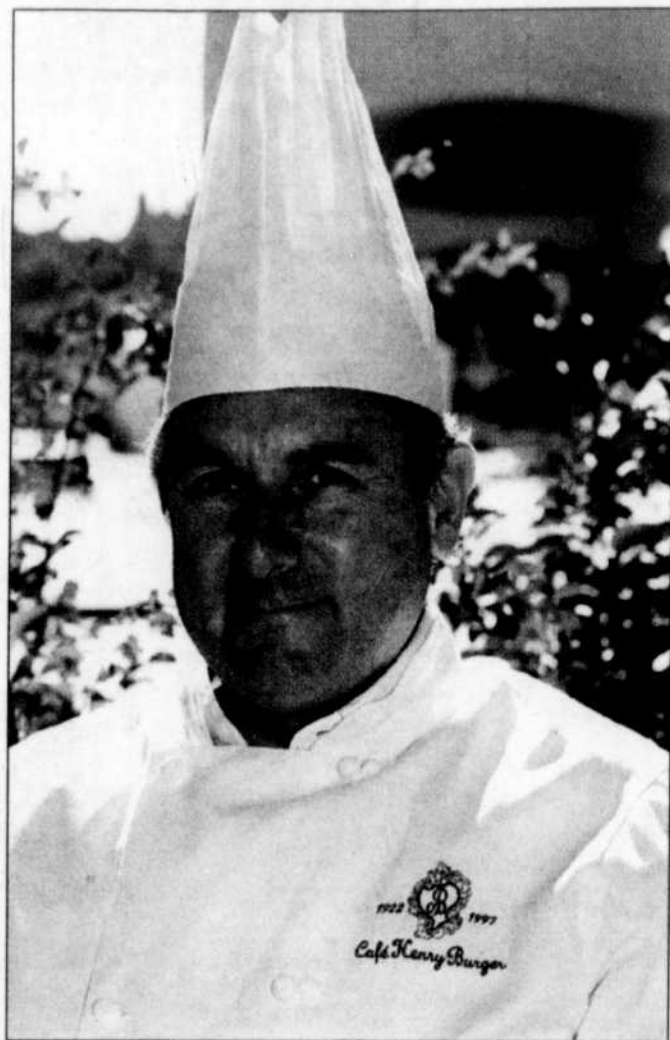
La clientèle est si grandissante pour le service de traiteur, que le Café Henry Burger a dû modifier son intérieur pour accueillir toutes les installations nécessaires à ce type de cuisine. Des investissements de 500 000 \$ ont donc été faits pour réaménager la cuisine et ajouter des bureaux pour la gestion de ce nouveau service. « Les habitudes des gens se sont modifiées avec les années. On aime encore recevoir à la maison, mais sans avoir à passer la journée dans la cuisine, à tout préparer. Nous sommes donc là pour simplifier la tâche et par le fait même, faire découvrir les plaisirs de la cuisine française », affirme M. Bourassa.

Tout en développant de nouveaux produits, la qualité de renommée internationale du Café Henry Burger attire de nouveaux adeptes. Derrière le nom d'Henry Burger se trouve 80 ans de

savoir-faire et de grandes découvertes gastronomiques. Il évoque également une grande tradition. « Les gens qui franchissent le seuil du Café savent qu'ils auront droit à un produit de qualité et pas simplement dans leurs assiettes, mais aussi dans le décor, dans l'ambiance qui ajoutent énormément à cette expérience de qualité », affirme Robert C. Bourassa. De fait toute cette sérénité qui se dégage de la luxueuse salle à dîner dissimule bien l'ambiance effrénée qui règne dans la cuisine où tout est mis en œuvre pour rendre le repas, un souvenir impérissable.

Progression et tradition

Malgré toute la tradition qui entoure le Café Henry Burger, les plats, eux s'adaptent au goût du jour. « Nous faisons de la cuisine française, tout en suivant les courants culinaires. De la cuisine évolutive, mais basée sur des préceptes et des techniques très classiques. Ce courant de pensée s'applique également



au niveau de la cave à vin, où l'on peut dénicher des vins introuvables ailleurs tout comme les grands classiques », ajoute M. Bourassa.

Les nombreux prix que s'est mérité le café sont le témoignage vivant de cette excellente réputation, dont le tout dernier remis par le guide Mobil Exxon qui a accordé quatre étoiles au restaurant. « Nous sommes les seuls de la région à avoir mérité ce prix et il représente une grande fierté pour toute l'équipe du Café Henry Burger. Une belle récompense qui nous encourage à faire toujours de notre mieux », souligne le chef-patron.

« Lorsque les gens posent les pieds au Café Henry Burger, ils savent qu'ils y seront bien reçus et surtout reconnus. Pour la clientèle fidèle, ils s'y sentent presque comme chez eux et pour nous, c'est le plus beau compliment que l'on puisse nous faire », assure Robert C. Bourassa.



Le Régional
Hull-Wakefield
UN HERBES
Transcontinental



**Café
Henry Burger**

**Cuisine française
saisonnière**

Pour réservations : (819) 777-5646

Traiteur officiel de «Gastronomie su rail»
pour le train de Hull-Wakefield

69, rue Laurier, Hull (Qc)

DEPUIS 1922



Fernande Sirois ne peut être surpassée!

Douze ans meilleur agent inscripteur et vendeur à la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO); depuis 9 ans, elle enregistre les meilleures commissions chez Royale LePage au Québec; elle est 6e à ce chapitre au Canada et première à travers toutes les provinces, en excluant l'Ontario. Pourtant, elle ne travaille pas dans certains quartiers huppés de Montréal, Toronto, Vancouver ou Ottawa, où le prix des maisons est élevé. Le prix moyen de ses ventes est de 120 000\$.

On peut se demander si Fernande Sirois pourra être surpassée? « Mes ventes augmentent à chaque année et mes collègues sont étonnés de voir comment je réussis, dit-elle. Il ne faut pas s'asseoir sur ses lauriers et prendre les choses pour acquies. Chaque nouvelle année amène de nouveaux défis et je me bats pour faire en sorte de réussir. »

Elle admet être passionnée pour son métier d'agent immobilier. « Je suis une personne très tenace, persévérante et déterminée. Je vais au bout de tout; je ne lâche jamais. Quand je sais que le prix d'une maison est bon, je vais tout faire pour le démontrer à mon client sans jamais faire de vente sous pression toutefois. Je donne toujours l'heure juste à mes clients. C'est toute mon expérience que je mets au service de mes clients. »

L'influence de sa mère

C'est en 1983 que Fernande Sirois a entrepris sa fructueuse carrière dans l'immobilier. Pourtant, rien ne la prédestinait à cette carrière. Après avoir travaillé en comptabilité à l'hôpital de Matane, en Gaspésie, puis à la Librairie Dussault à Ottawa, Mme Sirois a aussi vécu quelques années à l'étranger avec son ex-conjoint. De retour dans la région, en 1983, elle a acheté une maison et a été inspirée par l'agent immobilier.

« J'ai eu le goût de faire comme elle, avance Fernande Sirois, même si je ne connaissais pas grand chose de l'immobilier. Je me suis senti tout de suite à l'aise dans cette profession et dès la première année, j'ai terminé au premier rang



Fernande Sirois compte 18 années d'expérience dans le domaine de l'immobilier. Une véritable légende!

pour les ventes de mon bureau de Royale LePage. Depuis 15 ans, je suis dans le club élite de Royale LePage, c'est-à-dire dans le groupe de 1% des meilleurs vendeurs à travers le Canada. »

Issue d'une famille de 14 enfants, Fernande Sirois dit détenir son sens des affaires de sa mère qui, en plus d'élever une famille nombreuse, opérait un magasin général et un poste d'essence. « Ma mère n'avait pas d'instruction mais elle menait de main de maître ses commerces et sa famille. Tous mes frères et sœurs vivants sont ou ont œuvré dans le domaine de la vente. »

Une clientèle établie

L'expérience acquise par Fernande Sirois au fil des années est impressionnante. Quand elle entre dans une maison, elle peut en fixer le prix avant même de consulter son étude du marché faite par son associé. Chaque petit détail retient son attention de sorte que ses clients misent sur une conseillère de premier ordre.

Fernande Sirois ne craint pas le travail. Sept jours sur sept, elle est disponible pour ses clients. « Je n'ai pas l'impression de travailler. Pour moi, c'est un plaisir que de prendre un café avec mes clients et de parler immobilier plutôt que de faire du ménage à la maison », dit-elle en riant. Compte tenu du volume de ses affaires, Fernande Sirois s'est entourée d'une équipe dynamique au cours des dernières années. Chaque membre de cette équipe partage le même dynamisme que Mme Sirois et offre la même qualité de service.

Ses clients sont tellement satisfaits qu'ils reviennent pour l'achat d'une autre maison en plus de référer leurs amis. Les enfants de certains acheteurs ont le même réflexe que leurs parents et font appel à l'expérience de cette grande dame de l'immobilier. Grâce à l'Internet, toutes les propriétés inscrites par Fernande Sirois peuvent être visitées virtuellement, sur les sites de Royale LePage, Visite3D, SIA et même sur le site personnel de l'agent : www.fernandesirois.com

Comme l'année 2001 s'annonce déjà fébrile dans l'Outaouais pour l'immobilier, n'hésitez pas à faire affaire avec LA dame de l'immobilier en Outaouais, Fernande Sirois!



Gilbert Prévost, Joanne Lévesque, Jocelyn Breton, Fernande Sirois et Alexandre Sirois.

Le Régional
Hull
Transcontinental



La confiance a un nom :
FERNANDE SIROIS
AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ
246-1000
www.fernandesirois.com



ROYAL LE PAGE
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ



Fiorentina

Bienvenue dans la famille

En affaire depuis 11 ans, Fiorentina n'a plus à faire ses preuves à Hull. Il est déjà reconnu pour ses plats exquis qui nous permettent de visiter l'Italie au travers de nos sens. « Fermez le menu et fermez vos yeux, vous allez voyager » explique souvent Daniel Lewis aux membres de la famille qui entrent au restaurant.

Parce que ce ne sont pas des clients pour le restaurant, mais des membres de la famille qui viennent chez eux. « Chez nous, c'est chez eux, explique Daniel Lewis. C'est une affaire de famille. »

Pour perpétuer cette tradition de famille, le restaurant compte beaucoup sur le professionnalisme des serveurs, qui travaillent au restaurant depuis plusieurs années pour la plupart. « Nos employés, ce sont nos amours à nous autres, affirme Daniel Lewis. La stabilité de nos serveurs fait que les gens sont accueillis comme s'ils faisaient partie de la famille. »

**Une cave à vin
exceptionnelle,
un service impeccable,
des mets savoureux et
une ambiance familiale,
c'est ce qui vous attend
lors d'une visite au
Ristorante Fiorentina,
situé au 189, St-Joseph
à Hull.**



Daniel et Nadia Lewis



Une des nouvelles salles

Grand expert en mets et en vin, Daniel Lewis met ses connaissances au service des visiteurs pour leur offrir le meilleur repas. « La cuisine est une passion, je veux plaire à beaucoup de monde, confie-t-il. L'idée, c'est d'harmoniser les vins avec les mets. »

Et pour ce faire, il compte sur sa cave à vin qui renferme plusieurs cépages, dont certains qui sont très difficiles à obtenir. « Ma sélection de vins, c'est comme mes petits bébés, avoue-t-il. Moi je les ai gardés pour le client. »

En plus des bouteilles de vins, Daniel Lewis a ajouté dans sa cave du Grappa, une eau de vie italienne. Fait avec le restant des raisins du vin, il est très populaires en Italie. C'est aussi très difficile à obtenir. Il se caractérise souvent par une bouteille spéciale.

Le choix du vin n'est cependant qu'une étape pour le restaurateur. Il faut aussi qu'il soit servi à la perfection. « Nos vins sont servis à la température de la cave,

indique-t-il. Ils sont donc très agréables, été comme hiver. »

Nouveauté

Les grands vins de la cave de Fiorentina seront bientôt mis en évidence alors qu'ils seront présentés au grand public. « Nous allons faire installer un beau bar pour mettre tous mes produits en présentation », souligne Daniel Lewis.

Installé dans la salle du centre, il permettra aux visiteurs de voir la

grande variété des vins et du grappa offert chez Fiorentina. « Les gens vont pouvoir venir prendre un verre tout en relaxant », ajoute-t-il.

D'autres ajouts viendront accentuer le charme de Fiorentina. « Nous regardons la possibilité d'avoir un salon cigare et porto à l'étage, explique Daniel Lewis. Ça va dépendre des lois. »

Les propriétaires travaillent aussi à l'aménagement d'une nouvelle terrasse, avec un cachet unique. Cette terrasse aurait un toit et des murs en terre cuite ce qui permettrait de l'utiliser malgré les intempéries. Des tables européennes meubleraient cette terrasse et des menus spéciaux

seraient proposés.

Stabilité importante

Ces quelques changements n'affecteront pas la base du restaurant, ce qui est très important pour Daniel Lewis. « L'idée dans la restauration italienne, c'est la stabilité. Nous avons maintenu la même recette depuis l'ouverture. »

Les visiteurs retrouveront toujours les mêmes bons plats, cuisinés avec les mêmes soins et présentés de façon splendide. Ils auront toujours la possibilité de manger tranquillement dans une des six salles du restaurant ou sur un des balcons, qui permet aux personnes de profiter du grand air. Il faut cependant réserver d'avance pour une place sur un balcon

Les propriétaires sont aussi toujours là pour parler avec les clients. « Nous sommes toujours à l'écoute de nos clients, confirme Daniel Lewis. C'est d'ailleurs la chaleur de la famille et de nos clients qui nous entoure. »



Collection de Grappa et Vins prestigieux de qualité.

Le Régional
Huller Hull
UN HEBDO
Transcontinental

Ristorante
Fiorentina

Fine cuisine
Italienne

189, boul. St-Joseph, Hull • Tél. : 770-7273 • Fax : 770-3163



Groupe Financier Sécurimax

Un cabinet indépendant de services financiers

La sécurité financière doit être une préoccupation pour tout le monde... mais à qui s'adresser lorsqu'une centaine d'institutions financières prétendent offrir les meilleurs produits sur le marché? Comment obtenir une opinion financière objective? Quel professionnel pourra le mieux répondre à mes besoins particuliers?

Ces questions illustrent d'importantes interrogations qui nous viennent à l'esprit régulièrement.

Quatre conseillers en matière de sécurité et de planification financière cumulant plus de 70 années d'expérience ont très bien compris le désarroi devant lequel le particulier ou le propriétaire d'entreprise se retrouve. Le mandat du Groupe Financier Sécurimax est donc clair, soit celui d'être l'intermédiaire-conseil entre vous et les institutions financières.

Le groupe d'expert-conseil se spécialise dans l'atteinte de vos objectifs au niveau de la retraite, de l'impact financier d'un décès prématuré ou d'une invalidité pour vous, votre famille ou votre entreprise. Ceux-ci sont fiers de mériter la confiance de plus de 3000 clients dans la région de l'Outaouais.

Transition de votre entreprise

Passer le flambeau du chef d'entreprise à ses enfants ou à d'autres personnes



Rock Poulin, 11 années d'expérience en sécurité financière « L'atteinte des objectifs financiers de mes clients est ma principale préoccupation »

constitue un défi important sur le taux de mortalité des PME puisque seulement trois entreprises sur dix survivent au passage de la première à la deuxième génération et seulement une sur dix de la deuxième à la troisième génération. En cette matière, Le Groupe Financier Sécurimax travaille en collaboration avec Jean-Claude Desnoyers, comptable agréé, spécialisé en planification de transition d'entreprise et de succession. Veuillez noter que les entreprises éligibles peuvent bénéficier d'une subvention gouvernementale pour

couvrir une partie des frais d'une telle étude. Un plan de transition d'entreprise comporte entre autre l'évaluation de la valeur de l'entreprise et l'analyse des conventions entres actionnaires en place. Le facteur temps est un élément important dans la réussite de la transition d'une entreprise, on dit qu'un entrepreneur passe plus de 80,000 heures à construire son entreprise et moins de 10 heures à planifier sa transition! Le Groupe Financier Sécurimax, conscient de cette problématique, offre donc des consultations gratuites aux propriétaires d'entreprises sur l'implantation d'un tel programme.

Concept exclusif-Assurance invalidité

Les actionnaires Rock Poulin, Marc Patry, Fernand Bilodeau et Raymond Cholette ont décidé d'aller plus loin dans la qualité du service généralement offert par l'ensemble de leur compétiteur. En effet, afin de limiter les mauvaises surprises lors d'une réclamation d'assurance invalidité, les propriétaires d'entreprise et les travailleurs autonomes ont tout intérêt à suivre le processus particulier du Groupe Financier Sécurimax. Ces derniers procèdent à une simulation de réclamation au moment de la souscription, ce qui élimine pratiquement tout litige, contestation ou délai de paiement. De plus, un psychologue industrielle est mandaté pour accompagner le client lors d'une réclamation afin d'évaluer les besoins tant personnels que professionnels. Au besoin, les clients en assurance invalidité ont même accès à une aide juridique spécialisée dans le domaine de l'assurance. Vous pouvez d'ailleurs visiter le site Web suivant pour en savoir davantage : www.proteck.com

Autres exemples de couverture adaptée-Assurance contre les maladies graves

Peu de personnes sont au courant qu'il est possible de recevoir un montant en une somme forfaitaire au diagnostic d'une maladie grave, tel le cancer, crise cardiaque, accident cérébraux vasculaire, pontage, Maladie de Lou Gherig, Sclérose en plaque, Heilzeimer et autres? Connaissant le système de santé actuel et son déclin, cette somme d'argent peut s'avérer un outil de santé important pour vous et votre famille et même assurer la survie de votre entreprise. Le Groupe Financier



L'équipe du Groupe Financier Sécurimax de Gatineau se compose des actionnaires Rock Poulin, Marc Patry, Raymond Cholette et Fernand Bilodeau ainsi que de l'assistante administrative, Marie-Lynn Caron.

Sécurimax compte sur l'expertise de la plus ancienne compagnie d'assurance vie au Canada soit Canada-Vie en matière de protection contre les maladies graves.

Comme vous pouvez le constater, une évaluation approfondie de votre situation actuelle et de vos objectifs financier est au cœur des activités du Groupe Financier Sécurimax. Que ce soit en matière d'assurance-vie, de planification de la retraite ou d'assurance invalidité, ces derniers seront coordonnés vos protections afin de maximiser votre investissement.

Finalement des conseils financiers sur mesure!



Marc Patry, un des actionnaires fondateur « La relation de confiance qui se bâtit au cours des années est ce que j'estime de plus important avec mes clients »



« Faites évaluer l'ensemble de votre situation financière et profitez immédiatement d'une première consultation gratuite »

540, boulevard de l'Hôpital, suite 401, Gatineau (Québec) Téléphone : 243-6866

Du nouveau à Aylmer !

Clinique de physiothérapie Optimum



La vitrine technologique

Un monde à découvrir

Fière de ses onze années d'expérience à Gatineau, la Clinique de physiothérapie et ostéopathie Gréber offrira son expertise et son savoir-faire à la population d'Aylmer. Situé dans l'édifice de la Banque Nationale sur le chemin Eardley, cette nouvelle clinique aura la gamme complète de services, tel que des traitements de thérapie manuelle avancée, l'ostéopathie, la réadaptation active et l'électrothérapie.

Avec une clientèle sans cesse grandissante et l'excellente réputation de la clinique dans le milieu médical dans la région, il était donc naturel pour la Clinique de physiothérapie et ostéopathie Gréber (Gatineau) de prendre de l'expansion vers la ville d'Aylmer et de ses environs. « Nous espérons offrir nos services de qualité à la population d'Aylmer, tout en établissant une bonne relation de confiance avec les médecins. Il y avait de la demande pour des services en physiothérapie et nous souhaitons offrir notre expertise aux gens qui en ont besoin », explique Éric Lachance, physiothérapeute.



Une expertise en physiothérapie

Tandis que le physiothérapeute François Paquin traitera également les cas en ostéopathie, les physiothérapeutes Éric Lachance et Martin Marion feront bénéficier la clientèle de leur spécialisation en thérapie manuelle, avec laquelle, les résultats sont fort supérieurs comparativement aux traitements conventionnels de base.

La Clinique de physiothérapie Optimum espère accueillir une vaste clientèle qui regroupera autant les bénéficiaires de la CSST, de la WSIB (accidents de travail de l'Ontario), de la SAAQ, les assurances privées que les blessures sportives, le tout dans des délais raisonnables. « À Gatineau, nous n'avons aucune liste d'attente et beaucoup de disponibilité, nous offrirons la même chose à Aylmer », affirme François Paquin.

Misant sur des traitements individualisés, les physiothérapeutes de la Clinique Optimum croient beaucoup à la responsabilisation des patients. « Après une évaluation détaillée et l'élaboration d'exercices spécifiques au patient, nous tentons de rendre le patient autonome. C'est-à-dire que nous allons lui recommander une série d'exercices qu'il devra faire à la maison, pour ainsi accélérer les traitements. Nous travaillons en étroite collaboration avec tous les spécialistes afin d'assurer un traitement efficace et des résultats rapides, des résultats Optimum », conclut Martin Marion.



**L'objectif a été atteint !
Au cours de sa première année d'opération, la vitrine technologique de la Ville de Hull a su offrir à une clientèle sans cesse grandissante des services en haute technologie de qualité.**

mais aussi internationale.

À ce chapitre, on parle, entre autres, de la tenue de réunions en vidéoconférence. Grâce au transport de l'image à très haute vitesse sur le réseau de fibre optique de Bell Canada, la présentation de produits et services en temps réel à la grandeur de la planète ne présente aucun problème ! « On parle ainsi d'économie d'argent, car plutôt que de se rendre à New York rencontrer un client potentiel, on peut prendre un rendez-vous et transiger via la vidéoconférence. Pour les petites entreprises, cela peut signifier une ouverture vers le commerce mondial ! », affirme Christine Bouchard, coordonnatrice de la vitrine technologique. Encore méconnu, le service de vidéoconférence permet également la présentation de concepts, de plans d'affaires, de matériel visuel à distance, etc.

Une salle multimédia

Mais le soutien technique ne s'arrête pas là ! Adjacente aux locaux de la vidéoconférence, la salle multimédia peut être



Grâce à la création d'une vitrine technologique qui favorise le développement d'outils de diffusion et de partage de l'information, Hull se trouve à l'avant-garde face aux autres municipalités de la région. Elle appuie de façon concrète le développement des entreprises locales en leur offrant un lieu à la fine pointe de la technologie pour tout ce qui a trait aux communications modernes.

La vidéoconférence, une option de qualité

Cette vitrine technologique est située au rez-de-chaussée de la maison du Citoyen et comprend des services intégrés de diffusion de l'information, lesquels mettent l'accent sur une approche globale de la communication. Ainsi, sous un même toit, les services gouvernementaux, tout comme la moyenne et petite entreprise, auront accès à une foule de services leur permettant de communiquer partout dans le monde leurs produits, leurs concepts, leurs idées et leurs services grâce à une technologie de pointe. Bref, l'objectif est de leur fournir des moyens sophistiqués de communication locale,

utilisée pour la formation d'employés, comme c'est le cas avec les employés municipaux de Hull. « Et ceux qui font une première utilisation de la salle, ont droit à des heures d'accès gratuit », ajoute Mme Bouchard. Cette salle comporte des appareils destinés à la lecture optique numérique, de même qu'un service de photocopie et impression laser couleur. Chaque location comprend le soutien technique du service informatique de la Ville de Hull.

Pour réservation, veuillez communiquer avec Christine Bouchard, au (819) 595-8090.



Christine Bouchard, coordonnatrice vitrine technologique.

pht Physiothérapie
Optimum

21A Park, Aylmer, Québec J9H 4J6 • Tel. : (819) 684-6499

>vitrinettechno<
un appui au développement de La haute technologie et de l'infrastructure en région

Pour de plus amples renseignements, veuillez appeler «Hull... Ville branchée», au (819) 595-8090 ou consultez notre site Internet au www.ville.hull.qc.ca
Télécopieur : (819) 595-7269
Courriel : vitrinettechno@ville.hull.qc.ca





Joie de Vivre

Association avec la Grande Gueule à Gatineau

Il s'agit d'un deuxième restaurant pour le traiteur, qui est aussi propriétaire du Café Le Cheminot sur la rue Deveault à Hull. Joie de Vivre sera responsable du service alimentaire à cette nouvelle boîte à chanson.

«La Grande Gueule cherchait quelqu'un avec de l'expérience et de la fiabilité», a expliqué le propriétaire. Ce n'est pas l'expérience qui manque pour Gilles Benoit qui a ouvert le service de traiteur Joie de Vivre voilà cinq ans. Il a aussi prouvé sa fiabilité en maintes occasions en servant des banquets pour tous les groupes, allant jusqu'à 2000 personnes.

Cette collaboration va apporter beaucoup au traiteur. «Mon association avec la Grande Gueule va me donner une cuisine à Gatineau.» C'est d'ailleurs une des raisons qui avait poussé le propriétaire à se porter acquéreur du Café Le Cheminot voilà deux ans.

«Nous avons besoin d'une grande cuisine et d'une salle de banquet», a-t-il confié. La



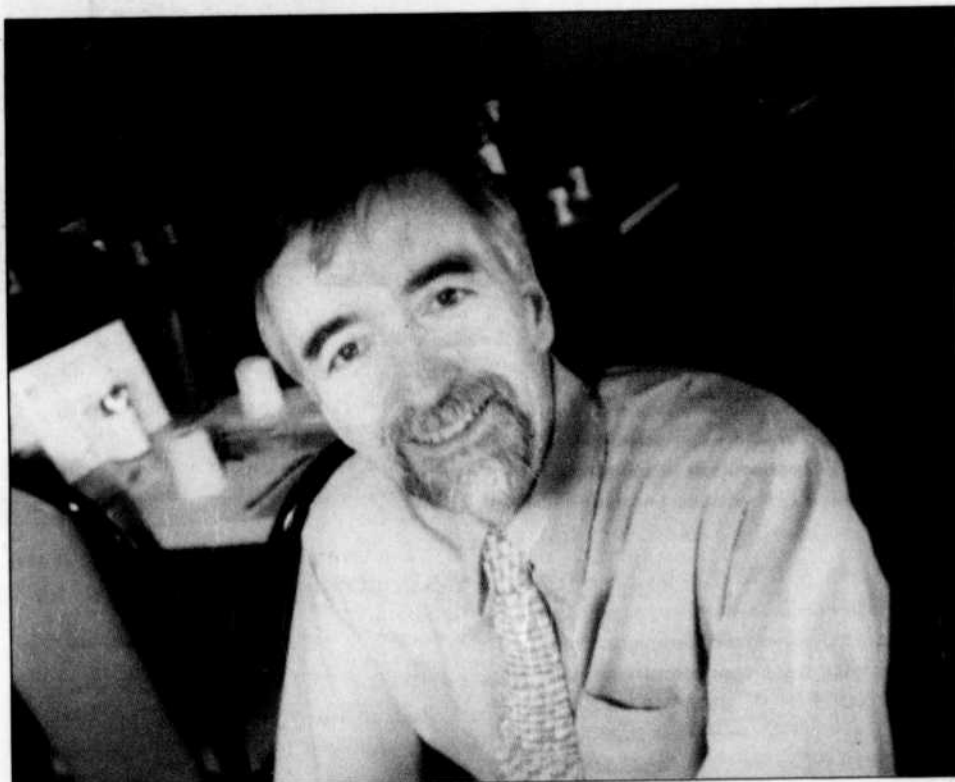
y dîner et y souper, et possiblement dans un proche avenir, assister au Brunch du dimanche.

toujours à trouver des présentations meilleures les unes aux autres. «Le seul frein, c'est l'imagination.»

Un autre point important, c'est le service. Il en fait d'ailleurs un point d'honneur. «J'ai une devise qui dit, la bonne nourriture est ma passion, le service à la clientèle mon obsession.» Cette phrase est à la base de son travail.

Ce service et ces présentations seront mis à profit puisqu'il reprend le service de traiteur social, un créneau qu'il ne desservait plus. À date, ils se sont spécialisés dans le traiteur corporatif où ils ont connu un grand succès, mais grâce à une équipe dynamique et consciencieuse, Joie de Vivre va reprendre ce marché.

Vous aurez donc la chance de découvrir une cuisine éclectique, des plats délicieux et une présentation très soignée. Le service de traiteur Joie de Vivre attend vos appels.



cuisine de Gatineau permettra maintenant d'élargir le service.

Haut de gamme

Les repas qui seront offerts à la clientèle de La Grande Gueule seront un peu plus haut de gamme que les repas servis au Café Le Cheminot. Ce n'est d'ailleurs pas la même clientèle. Le Café Le Cheminot est situé dans un parc industriel et ce sont des travailleurs qui forment la grande majorité de la clientèle. Tandis que la clientèle de Gatineau se composera de gens de 25 à 45 ans, qui viendront pour s'amuser.

Malgré tout, il y en aura pour tous les goûts. «Il y aura le standard, comme la pizza et les ailes de poulet, en plus des côtes levées, fajitas et du steak, entre autres.» Les clients pourront

Les produits régionaux auront aussi une très grande place puisque le traiteur promet d'utiliser au maximum les produits du terroir. Mais par-dessus tout, les clients retrouveront la recette gagnante de Joie de Vivre.

Présentation importante

Ce qui fait la renommée du service de traiteur Joie de Vivre, c'est la présentation. «La nourriture est bonne chez la majorité des traiteurs, c'est le service et la présentation qui changent», a-t-il confié.

Et ce n'est pas les idées de présentation qui manquent pour Gilles Benoit. Il faut dire qu'il a beaucoup d'expérience. Avant de faire carrière comme traiteur, il était photographe commercial. «J'ai beaucoup d'expérience visuelle avec la photographie. Ça compte beaucoup dans la présentation.» Il cherche



'Régional
Hull
Transcontinental



Traiteurs
Joie de vivre !

Service de traiteur

- 2 salles de réceptions disponibles avec capacité totale de 238 personnes
- Service de traiteur à domicile
- Dîner d'affaires
- Événements spéciaux.

Tél. : 669-1840 • Fax : 669-6008

La diversité des Entreprises Bérard



2001, une année d'expansion Pour Auto Mike Renaud

**Les Entreprises Bérard
chapeaute une trentaine de
compagnies, propriété
de l'homme d'affaires
Claude Bérard et de ses associés.
Ces entreprises sont diversifiées
et s'adressent autant aux
hommes d'affaires qu'à la
population en général.**



**Jean Costa, des Entreprises Bérard, peut
vous conseiller pour l'achat d'un terrain
pour la construction de votre domicile à
Gatineau.**

Plus particulièrement, plusieurs terrains destinés à la construction résidentielle sont présentement en vente dans quelques secteurs de la ville de Gatineau : Mont-Royal, Oasis Mont-Royal, Grands Ravins et Cheval Blanc. Ces terrains font en moyenne entre 50 et 80 pieds de façade. Environ 300 lots devraient trouver preneurs au cours des trois prochaines années.

Et, les projets de développement futur démontrent d'autres possibilités pour les années à venir. Le prix de départ de ces terrains est de

18 000\$. Des lots destinés à la construction commerciale sont aussi disponibles dans certains secteurs de la ville, dont au centre-ville.

Le personnel des Entreprises Bérard, logé sur l'avenue du Golf, voisin du Centre Auto Millenium, gère également quelques édifices professionnels, comme le Carrefour des Affaires, les Galeries de l'Hôpital (deux édifices voisins de l'hôtel de ville de Gatineau) ainsi que l'édifice commercial, le Centre le Prestige, en face de la Rôtisserie St-Hubert.

L'entreprise gatinnoise est aussi propriétaire des terrains et des édifices, dont un entrepôt de 200 000 pieds carrés, sur l'un des quatre parcs industriels de la ville de Gatineau, le parc Le Moulin, sur l'avenue du Golf, entre le boulevard Maloney et le stationnement du pavillon du club de golf Tecumseh. Anciennement, l'on retrouvait les Placages de l'Outaouais au 418, avenue du Golf. Cette usine ayant cessé ses activités en 1991, l'édifice abrite maintenant de nouveaux locataires, dont la scierie Treebec.

Aussi, l'ancienne usine Armstrong a été convertie en quelques entreprises, dont Remorquage Tintin, propriété des Entreprises Bérard, et Centre Auto Millenium, propriété de l'homme d'affaires Kevin Miner. Quelques emplacements sont encore offerts dans ce parc industriel.

La diversité des Entreprises Bérard est grande. Pour tracer le parallèle avec les propriétés énoncées ci-haut, mentionnons le site d'enfouissement de Rebutis et pâtes et papiers de l'Outaouais, à Val-des-Monts, dont les principaux usagers sont les papeteries de la région.

Comme on peut le voir, les Entreprises Bérard opère dans différents secteurs économiques de la ville de Gatineau. Pour en savoir davantage sur ces entreprises, veuillez composer le 663-8410.



L'équipe des Entreprises Bérard, outre son président Claude Bérard, se compose de Patricia Robinson et Céline Corneau, à l'avant et Bernard Branchaud, Jean Costa et Jean Picard.

**En affaires depuis trois ans,
Auto Mike Renaud a vendu plus
de 800 véhicules usagés. L'année
2001 en est une d'expansion
pour le commerce. Tout d'abord,
Auto Mike Renaud loge
maintenant au 895, boulevard
Maloney Est à Gatineau.
Un édifice plus spacieux
qui permettra à Mike Renaud
de tenir un inventaire d'une
centaine d'autos.**



**Mike Renaud, propriétaire d'Auto Mike Renaud,
895, boulevard Maloney Est et dès le 15 mars au 26, boulevard
Gréber.**

Puis, Auto Mike Renaud prendra de l'expansion, dès le 15 mars, en opérant un autre commerce d'autos usagés dans le secteur ouest de la ville, au 26, boulevard Gréber (anciennement le Rent-a-Wreck), près du pont Lady Aberdeen. Une trentaine d'autos usagées y seront en montre.

Auto Mike Renaud possède des modèles, récents et plus anciens, qui répondent aux besoins de tous les acheteurs d'autos usagés. Si le véhicule recherché n'est pas en inventaire, Mike Renaud a accès à un autre inventaire de plus de 300 autos dans lequel il peut

dénicher le véhicule que vous recherchez. Chose certaine, si Mike Renaud a décidé de prendre de l'expansion, c'est après s'être fixé des objectifs réalistes.

« L'an passé, j'ai opéré un bar à Hull pendant huit mois, avec mon épouse, et mon commerce d'autos usagés était de taille plus modeste, dit-il. Nous avons vendu le bar et j'ai réalisé que c'est le domaine des autos usagées que j'adorais. Le dernier déménagement explique notre souci de grandir tout en gardant en tête nos priorités qui sont d'offrir des véhicules à des prix le plus bas possible tout en offrant un service de qualité. »

Ainsi, chez Auto Mike Renaud, le patron préfère vendre au volume, c'est-à-dire le plus d'autos possibles, aux prix le plus bas sur le marché, et ainsi satisfaire sa clientèle. Il accepte même de prendre en consigne votre véhicule afin d'y trouver un acheteur, moyennant une légère commission.

« Je ne veux pas vendre cher nos autos, explique Mike Renaud. Quand je rencontre les gens, je me sens à l'aise avec mes prix. Mon objectif est de rester en affaires le plus longtemps possible en satisfaisant ma clientèle. Je rêve même d'ouvrir un troisième garage qui me permettrait d'agrandir davantage mon inventaire d'autos pour tous les goûts et les budgets. »

Bientôt, vous pourrez d'ailleurs consulter l'inventaire d'Auto Mike Renaud en naviguant sur le net.



**Le nouvel édifice d'Auto Mike Renaud, au 895, boulevard
Maloney Ouest à Gatineau.**

Terrains résidentiels avec services

À partir
de

18 000\$

4 EMPLACEMENTS

Pour information :

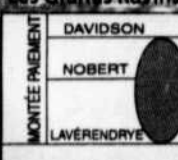
JEAN COSTA

663-8410

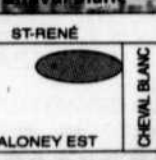
Le Mont-Royal



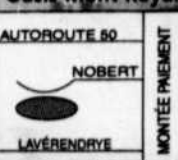
Les Grands Ravins



Cheval Blanc



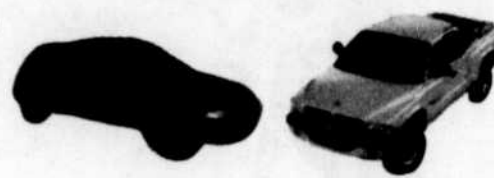
Oasis-Mont-Royal



AUTO
Mike Renaud
Un choix honnête
et fiable !

Financement et garanties

• Vente & Achat de véhicules •
Courtier • Mécanique



(819) 643-2017



Louise Duchesne

Beaucoup de respect pour ses clients!

**L'achat ou la vente
d'une maison; voilà un
sujet qu'on ne prend
pas à la légère.
Plusieurs questions
nous passent par la tête
lorsqu'on prend cette
décision et il faut trouver
la bonne personne pour
y répondre.**

Est-ce que je devrais aller dans un secteur précis? Acheter une maison dans un nouveau quartier? Quelle est la valeur exacte du marché en ce moment? Est-ce que je ferais mieux d'acheter une maison avant de vendre l'autre? Le monde de l'immobilier est en constante évolution! Pour bien s'y comprendre, il faut se tenir informé des moindres changements. C'est la règle d'or de Louise Duchesne, agent immobilier.

« Il faut être à la fine pointe de la technologie, explique-t-elle. Je suis continuellement en formation, car il faut bien maîtriser les outils de travail essentiels dans cette profession ». Le client qui fait appel à un agent immobilier a besoin de se sentir en confiance et la meilleure façon de gagner cette confiance, c'est de connaître son travail parfaitement. Pour bien les servir Louise Duchesne travaille dans toute la région afin d'assurer de toujours trouver la propriété de rêve à ses clients.

Passion

Quand on a une passion on ne compte pas les heures consacrées au travail, et l'immobilier c'est vraiment la passion de Louise Duchesne. C'est un travail très exigeant mais les résultats sont très stimulants. Depuis treize ans, les succès se répètent années après années, grâce à un travail soutenu. « J'aime travailler avec les gens, il ne faut pas les bousculer, il faut prendre le temps de bien cerner leurs besoins ». Les consommateurs aujourd'hui sont plus informés et ont accès à une foule de renseignements.

Appui familial

Louise Duchesne n'est pas la personne qui va parler le plus de ses exploits. Elle ne tiendra pas de longs discours sur le fait



qu'elle vend une multitude de maisons annuellement. Ces succès lui valent une bonne clientèle. Près de 95 pour-cent de ses clients lui ont été référés par d'autres clients qui ont obtenu satisfaction. « C'est un service que tu rends et il faut l'accomplir le plus professionnellement possible. Il faut faire preuve d'une intégrité irréprochable ». Elle

avoue toutefois qu'elle n'aurait jamais réussi dans son travail sans l'appui de sa famille. Mariée et mère de quatre enfants, elle n'a jamais eu de souci à se faire côté familial, puisque tous l'ont appuyée sans réserve. « Le soutien familial est essentiel pour se réaliser dans ce domaine, seule, je ne pourrais pas réussir! »



LOUISE DUCHESNE

Agent immobilier agréé

UN SERVICE PROFESSIONNEL ET EFFICACE !!!

Internet : www.lepermanento.qc.ca

Courrier électronique : lduchesne@cyberus.ca

(613) **783-8776** (819) **770-3391**



L'homme de coeur derrière le numéro 1 de l'immobilier en Outaouais

Derrière l'homme d'affaires averti qu'est Stéphane Bisson, se cache un sympathique papa de trois jeunes enfants qui ne viennent qu'ajouter à ses nombreux succès. Géant de l'immobilier dans l'Outaouais, Stéphane Bisson a à cœur d'offrir ce qu'il y a de mieux du plus petit au plus gros client. D'ailleurs une simple poignée de mains, suffit à savoir que l'achat ou la vente de votre maison est entre bonnes mains !

Tous les gens qui côtoient Stéphane Bisson vous le confirmeront, celui qui dirige maintenant Olivex Courtier Immobilier (combinaison des deux noms de ses garçons, Olivier et Alexandre) a les affaires dans les sangs, et ce, depuis toujours ! Tout jeune, il dévorait les catalogues de maison à vendre dans le centre commercial tandis que sa mère faisait ses courses.

Un succès qui débute à l'âge de huit ans

C'est à l'âge de huit ans que Stéphane Bisson obtient ses premiers succès commerciaux alors qu'il avait, de son propre aveu, le monopole de la distribution des journaux dans son quartier. Dès 13 ans, il brille en tant que directeur de la caisse populaire de son école et lance à 15 ans, sa première «vraie» entreprise, spécialisée dans l'organisation de défilé de mode.

Lorsque vient le temps d'identifier des «champions» en affaires, nul doute que Stéphane Bisson a bel et bien sa place au panthéon. Tout comme sur bien des pelouses, des abribus, publi-sac, journaux, revues spécialisés, boîte aux lettres... et même plusieurs écrans d'ordinateur de la région !

Dire qu'il aura fallu un simple pari, en 1997, pour le propulser, avec une vitesse fulgurante, en tête d'affiche de la Chambre Immobilière de l'Outaouais.

«La «bosse» des maisons, je l'ai depuis l'âge de 10 ans», confie Stéphane. J'ai pris mon cours d'agent immobilier alors que je venais à peine d'avoir 18 ans, d'abord pour avoir la paix d'un courtier persistant qui m'incitait à le faire. Après quelques années de travail pour des courtiers nationaux, je me suis associé avec un partenaire dans une franchise de courtage immobilier en 1994... et je me suis complètement planté ! Le 6 janvier 1997, je me suis trouvé au fond du baril, avec plus de 250 000\$ de dettes accumulées, sans compter les hypothèques sur les propriétés que j'avais». Entre alors en scène alors le fameux pari qui sera lancé par le pater-nel Bisson.

Un défi qui mène loin

«Pour me défier, mon père me lance le défi de relancer ma carrière». Fouetté dans son égo, les résultats ne tarderont pas à venir. En 1998, il termine cinquième agent dans le classement annuel des 310 agents de la Chambre Immobilière de l'Outaouais, puis deuxième en 1999 et finalement bon premier en l'an 2000 avec plus de 200 propriétés vendues et ce personnellement. Une position enviable (il faut dire que les agents qui se targent d'afficher un aussi bon résultat sont le fruit d'association de 3 ou même 4 agents regroupés sous le nom de un seul) qu'il a la ferme intention de conserver pour les prochaines années à venir. Une promesse faite à lui-même et qui sera sûrement tenue... Misan sur son image de marque, Stéphane Bisson s'appuie sur une publicité offensive qui ne laisse guère place à l'improvisation. Une technique qui semble fonctionner au-delà de toute attente. Plus que jamais quand vient le temps de vendre ou d'acheter une propriété dans l'Outaouais, Stéphane Bisson devient un choix incontournable. «En bout de ligne ma philosophie est simple : ce qui m'intéresse, ce n'est pas d'avoir la maison à vendre, mais bien de réaliser une vente dans les meilleures conditions possibles. C'est ça qui fait toute la différence», assure-t-il.

Une stratégie qui fait ses preuves

Si c'est avant tout l'image de Stéphane Bisson qui est véhiculé un partout dans ses nombreuses publicités, c'est toute une stratégie qui se cache derrière son sympathique minois. «Tout est planifié six mois à l'avance, et cela pour chaque semaine de l'année. C'est la seule façon de fonctionner pour avoir du succès. Il faut d'abord se fixer des objectifs précis et ensuite trouver les

moyens de les atteindre. Dès le départ, j'ai choisi une stratégie agressive pour me démarquer dans le marché. Ma force? C'est la concentration, de prendre un média et de le dominer, d'avoir de la constance dans une offre de service différente et un objectif clair, de voir à son développement et cela avec constance et acharnement». En véhiculant uniquement sa propre image, Stéphane Bisson en retire de nombreux avantages. Toutefois, il a su au fil des ans se bâtir une équipe multidisciplinaire qui le seconde dans ses activités (sept agents immobiliers, tous des professionnels reconnus de la vente) du côté administratifs (il compte sur trois personnes des plus efficaces) et cela en plus de multiples conseillers externes qui le seconde. «Depuis les dernières années, je me concentre uniquement sur la vente, parce que je veux que lorsque les gens pensent achat ou vente de maison, que ce soit vers moi qu'ils se tournent». De plus en réalisant lui-même la transaction, cela lui permet de conserver un contact avec la réalité malgré tout le succès de son entreprise. «Je vais moi-même rencontrer les gens, leur donne mon opinion sur la valeur de leur propriété et m'occupe de toutes les offres d'achat. Que la maison ait une valeur de 80 000 \$ ou de 400 000 \$, peu m'importe! Chacune des promesses d'achats me sera personnellement acheminée et traitée avec la même importance».

Reste que la clé du succès, et le point de mire de toutes les publicités, est le taux de commission plus bas (3%), mais qui n'est pas synonyme de services de moindre qualité. «C'est la pierre angulaire de notre développement et c'est vers cela que l'immobilier du futur se dirige. C'est notamment grâce à cela que nous sommes devenus numéro un! Cette stratégie au départ était un peu casse-cou, par contre le volume de vente s'est rapidement concrétisé et désormais avec le nombre de propriété vendue nous pouvons nous permettre de faire de la propagande encore plus pro-active».

Plus qu'une simple pancarte sur le gazon...

En offrant une gamme complète de services, pour un taux de commission plus bas, les clients ont été nombreux. «J'attire principalement deux types de clients : ceux qui veulent économiser de l'argent sur la vente (n'est-ce pas tout le monde?) et ceux qui veulent un agent immobilier qui ne dort pas au gaz! Parce qu'il ne faut pas être dupe, en bout de ligne, le client veut de une information juste, et le plus rapidement possible. Le plus gratifiant, c'est que les clients constatent qu'à la fin, je leur ai offert plus... pour moins cher!»

Toujours à la recherche d'idées audacieuses, Stéphane Bisson a conclu une promotion tout aussi différente. «Lorsque les acheteurs feront directement affaires avec nous, ils recevront un certificat-cadeau de 500 \$ en déco-rénovation». Cette offre est valable pour une période limitée.

Malgré les nombreuses ventes qu'il a réalisées au cours des 13 dernières années, Stéphane Bisson est toujours autant emballé par la vente d'une maison. «Il y a souvent une espèce de lien qui se crée entre le client et moi. Avec les années, évidemment l'attitude a changé, mais la vente ou l'achat d'une maison, c'est toujours quelque chose de très émotif. Parce qu'on déménage toujours pour une raison dictée par notre cœur, soit lors d'une naissance, pour augmenter son espace de vie ou on vend lors d'une séparation ou d'un décès. Donc, le métier exige énormément de doigté et d'empathie».

Pour avoir personnellement été à la fois vendeur et acheteur, Stéphane Bisson se sent au diapason des préoccupations que peuvent avoir ses clients. «Je comprends mieux tout le stress qu'occasionne un déménagement et toute l'inquiétude qui nous ronge lorsqu'on veut dénicher la plus belle maison possible tout en n'y laissant pas sa chemise». Une expérience qui ne fait que renforcer la détermination de Stéphane Bisson à vendre dans les meilleures conditions possibles. «Je ne veux pas sombrer dans les clichés, mais la vente d'une propriété est tellement plus qu'une simple pancarte sur le gazon. Avoir une approche humaine avec les clients, c'est plus qu'un sourire et une poignée de mains, c'est la façon d'agir, de parler et de s'exprimer qui font toute la différence».



Olivier

Stéphane

Audrey

Alexandre

 www.cyberolivex.com
OLIVEX COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ


Stéphane Bisson
AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ
776-6000



Les Habitations Bouladier

Le Domaine des Vignobles : la révélation de l'année!

Quand les meilleures constructions se combinent aux meilleurs sites, il y a de fortes chances qu'on y retrouve la signature des Habitations Bouladier.

En effet, depuis 12 ans maintenant, l'équipe Bouladier offre au public de l'Outaouais des maisons alliant confort, originalité et qualité. Une expansion constante et la palme d'or accordée aux Habitations Bouladier par l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) témoignent d'une clientèle à tous points satisfaite. « Nous comprenons que l'achat d'une maison est l'investissement le plus important que vous ayez à faire au cours de votre vie », dit Alain Bouladier, président des Habitations Bouladier.

Cette tradition se poursuit avec éclat en 2001, alors que l'équipe Bouladier se prépare à mettre en chantier le Domaine des vignobles, un vaste projet de 160 maisons unifamiliales à Aylmer. Situé entre le cœur commercial d'Aylmer et le quartier riverain Wychwood, entouré de golfs, de pistes cyclables et de parcs, près des écoles et des accès aux centres-villes de Hull et d'Ottawa, le Domaine des vignobles saura plaire à l'acheteur le plus exigeant.



Le Bourg Royal, un modèle fortement apprécié par les consommateurs.

Trois maisons témoins sont ouvertes maintenant sur la rue Riesling, près du boulevard Lucerne, à l'ouest de la rue Fraser :

- Le Charentais, un modèle spacieux de 1525 pieds carrés, avec plafonds de neuf pieds, verrière et garage double;
- Le Bourg royal, une maison deux étages, avec trois chambres à coucher, garage et loft fini au dessus du garage et de l'espace à revendre avec 1750 pieds carrés;
- Le Château Lafite, un domaine intérieur avec 2105 pieds carrés, soigneusement décoré et équipé, avec possibilité de cinq



Les Habitations Bouladier offrent le prestigieux modèle « Le Charentais ».



L'équipe des Habitations Bouladier se compose de Alain Bouladier, président; Brigitte Larose, décoratrice; Carol Groulx Jr., service à la clientèle; Louise Charlebois, représentante; Maurice Lessard, représentant; Guy Lamoureux, représentant; Linda St-Louis, adjointe administrative; Lise Desjardins, directrice des ventes et Micheline Manseau, représentante.

chambres à coucher (ou quatre chambres avec salle familiale) et garage double.

Ces maisons se dressent sur de grands terrains de 5000 à 6000 pieds carrés. « Nous avons construit des maisons témoins d'une beauté incroyable et avec une attention toute particulière à la finition intérieure », explique Alain Bouladier.

« Les Habitations Bouladier ont toujours été reconnus pour la qualité, mais aussi l'originalité de nos modèles, érigés sur des sites boisés et riverains exceptionnels. Le Domaine des vignobles ne fait pas exception », ajoute Lise Desjardins, directrice des ventes.

Maisons en inventaire

M. Bouladier et Mme Desjardins font aussi remarquer, à l'intention de ceux et celles ayant des besoins immédiats de logement, que les

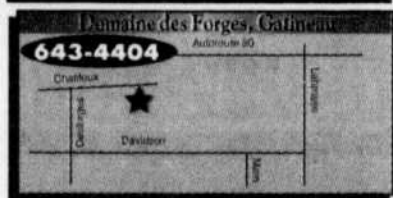
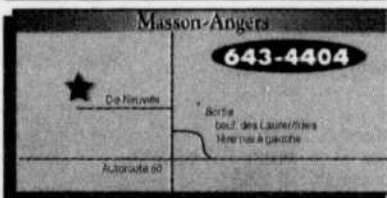
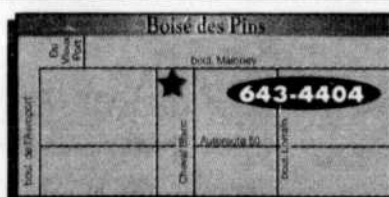
Habitations Bouladier ont un inventaire d'une douzaine de maisons prêtes à occuper. « Il ne restera aux nouveaux propriétaires qu'à choisir les couleurs », précise Mme Desjardins.

Pour sa part, Alain Bouladier ne manque pas de souligner qu'à Aylmer, comme dans les autres projets Bouladier situés à Hull, Gatineau et Masson-Angers, les acheteurs ont accès à des maisons luxueuses à prix très abordable. « C'est bien moins cher qu'en Ontario », analyse-t-il avec justesse.

Pour obtenir plus de renseignements sur le Domaine des Vignobles ou sur les autres projets domiciliaires signés Bouladier, il suffit de téléphoner à l'un de leurs bureaux de vente. On peut aussi visiter le site web de l'entreprise à l'adresse www.habitationsbouladier.com.

'Régional
Hull-Hull
UNIBED
Transcontinental

Les Habitations Bouladier
Bâisseur de rêves
Tél. : 663-6222 www.habitationsbouladier.com



La Boucherie Gréber, une tradition à découvrir !



Lunetterie SEARS

Une garantie de qualité

François Bisson est propriétaire de la Boucherie Gréber depuis 12 ans, au 355, boulevard Gréber. Boucher de réputation, M. Bisson est issu d'une famille de gens d'affaires qui, depuis 1889, se transmettent cette passion de génération en génération.

opéré des boucheries à Hull et Aylmer avant de devenir propriétaire de la Boucherie Gréber. »

C'est donc 25 années d'expérience en tant que boucher que François Bisson met à la disposition de sa clientèle. Des viandes de première qualité sont préparées quotidiennement. En plus du bœuf, du porc, du poulet, de l'agneau et du veau, la Boucherie Gréber vend de la viande de gibier comme du cerf, du caribou, du lapin, du canard et de l'autruche.

Le poulet de grain de la Ferme des Voltigeurs à Drummondville est également disponible. La Boucherie Gréber prépare une variété impressionnante de saucisses, toutes préparées sur place. Les coupes pour congélateurs, les fondues de toutes sortes (chocolat, chinoise, fromage et bourguignonne), des viandes froides et autres comptent au nombre des autres services offerts.

On peut s'y procurer également du vin, du chocolat importé, des épices, des sauces, des aliments fins, de l'huile importée et d'autres produits spécialisés pour la cuisine.

Quand on a le souci d'une bonne alimentation, la Boucherie Gréber est l'endroit tout indiqué

pour se procurer des aliments et de la viande de qualité!



François Bisson est propriétaire de la Boucherie Gréber depuis 12 ans. Il compte 25 années d'expérience dans le domaine.

L'arrière-grand-père, le grand-père et le père de François Bisson ont tous été des hommes d'affaires avertis avec son épouse qui l'épaula dans cette merveilleuse aventure, il souhaite que cette tradition se poursuivra avec ses 3 filles.

« Mon père possédait un magasin à Hull, au coin de St-Joseph et Hamerst, se rappelle M. Bisson. Dès l'âge de 5 ans, je rangeais les bouteilles vides et préparais les sacs de patates de 5 livres. À 15 ans, j'aidais mon père à la boucherie de son magasin pendant que j'étais aux études. Ensuite, avec mon père et mes frères, j'ai



Cette photo remonte à plusieurs années alors que l'arrière grand-père et le grand-père de François Bisson opéraient ce magasin général sur la rue Preston à Ottawa. Le père de François Bisson, Richard, pose sur cette photo. Chez les Bisson, la passion des affaires est transmise de père en fils depuis 1889!



Boucherie Gréber
355, boul. Gréber, Gatineau • 568-3363

Coupe congélateur
Bœuf - porc - veau
Agneau
Volaille

Charcuterie
Fromage
Bœuf rouge A-1
Produits maison

Coupe Française
et régulière
Fondue chinoise
Bourguignonne - chocolat

Heures d'ouverture :
Lundi, mardi et mercredi 9 h à 5 h • Jeudi et vendredi 9 h à 22 h
Samedi 8 h à 17 h • Dimanche 10 h à 17 h

Tout pour
le BBQ

Prop. : François Bisson

La Lunetterie Sears a su adapter ses soins visuels aux nouvelles tendances et aux besoins sans cesse grandissants de la clientèle. Vous recherchez toujours une qualité accrue des services et des produits ? Vous la trouverez à la Lunetterie Sears.

des soins répondant à des standards de qualité élevés.

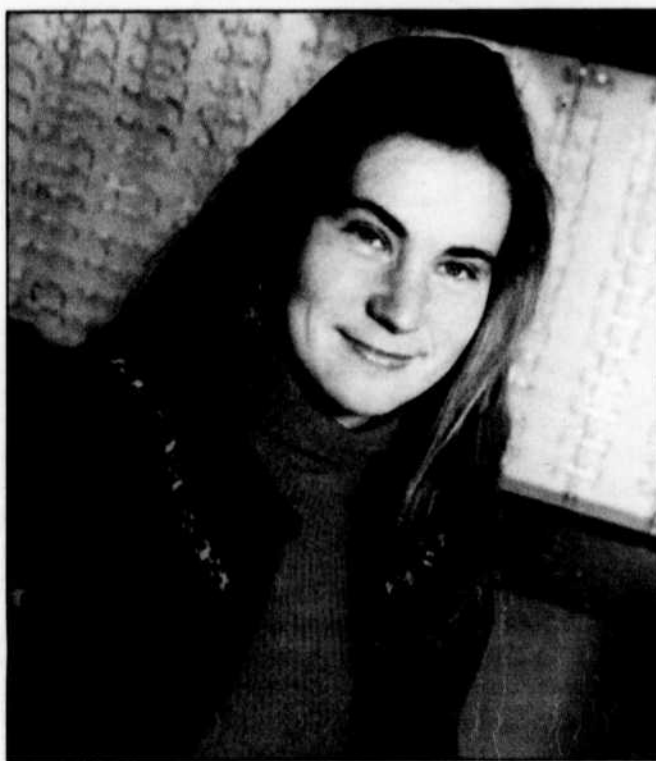
Produits de qualité

Pour offrir un excellent service, il faut évidemment pouvoir offrir des produits de qualité supérieure. À la Lunetterie Sears, vous trouverez donc un vaste choix de montures provenant des meilleures fabricants du monde. Ces montures de grande qualité portent toutes une excellente garantie.

De plus, la Lunetterie Sears a établi différentes promotions adaptées aux besoins de chacun. Aucune ne vous est imposée ; vous pouvez donc acquérir trois paires de lunettes pour le prix d'une ou opter pour une seule paire parmi les grandes marques. D'autres promotions s'adressent plus spécifiquement aux aînés et aux enfants.

Les avantages Sears

En utilisant la carte Sears, vous profiterez de facilités de paiement et accumulerez en plus des points du Club Sears. De plus, si vous êtes membre du programme Les Belles Années de Sears, vous bénéficiez de rabais supplémentaires sur vos achats à la Lunetterie Sears.

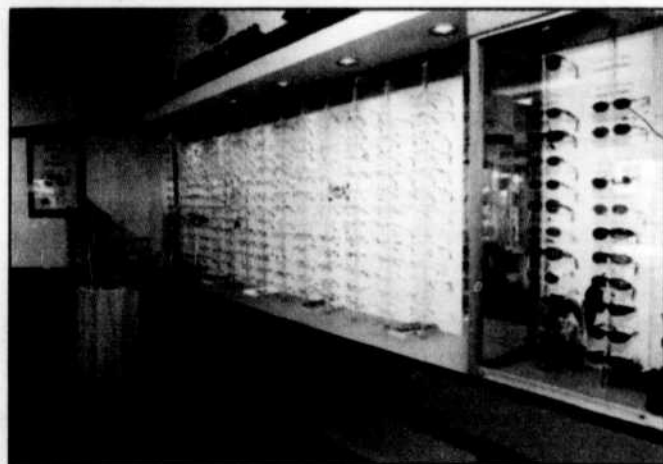


Le docteur Katarina Likavcanová optométriste, est heureuse d'offrir à la population de l'Outaouais et des environs des soins visuels complets.

Depuis plusieurs années, tous les efforts ont été déployés afin d'améliorer le service à la clientèle, les services professionnels et les produits d'optique, à la grande satisfaction des clients.

Des professionnels

La qualité des soins professionnels est à la base de la réussite des Lunetteries Sears. En effet, tous les efforts sont faits pour que vous bénéficiez de soins professionnels personnalisés de la plus haute qualité. Les examens de la vue sont faits par un optométriste muni d'équipements à la fine pointe de la technologie. Ainsi, dans chacune des Lunetteries, vous êtes assuré d'obtenir



Soins professionnels et personnalisés

Plusieurs promotions

Rabais importants aux aînés et aux enfants

Facilités de paiement

Lunetterie SEARS

Collection Sélecte

Sur présentation de ce coupon, épargnez 30\$ sur le prix régulier d'une paire de lunettes (verres et monture) choisie parmi notre collection Sélecte. Un coupon par achat. Ne peut être combiné à aucune autre promotion. N'a aucune valeur en espèces. Offre valide dans la province de Québec seulement. Sears Canada Inc. Expire le 25 mars 2001

30\$
de rabais

Les Galeries de Hull 770-1624

Une percée fulgurante dans le monde de la téléphonie en Outaouais ; Évolutel inc



Pour ne pas dire que Évolutel a tout simplement le vent dans les voiles, disons que son propriétaire, Jean-Claude Des Rosiers était loin de se douter que son entreprise réussirait une telle percée dans le monde des télécommunications dès sa première année d'existence.



En novembre 1999, Jean-Claude Des Rosiers décide de son plein gré de quitter le poste de directeur général adjoint chez Fredal qu'il occupait depuis huit ans, pour créer sa propre entreprise de télécommunications, ÉVOLUTEL. "J'avoue que mon expérience chez Fredal m'a été aussi profitable que n'importe quelle formation. Je dois énormément à Alain Fredette. Ses encouragements ainsi que ceux de ma conjointe et de mon entourage immédiat ont été déterminants dans ce nouveau choix de carrière", souligne M. Des Rosiers.

Passionnés par le monde des télécommunications, Jean-Claude Des Rosiers décide donc de s'attaquer à cet immense marché de la téléphonie où la concurrence est plus que féroce. "Fort de l'expérience de ma conjointe en marketing et développement (Linda Desjardins), nous avons d'abord établi un plan stratégique de développement et ciblé notre clientèle de façon à éviter l'éparpillement. Nous savions que nous avions un énorme défi à surmonter pour assurer la croissance de mon entreprise : changer les habitudes des gens d'affaires afin de briser le réflexe de toujours avoir recours au géant de la téléphonie. On dira ce qu'on voudra, mais lorsqu'on pense téléphone, il n'y a qu'un seul nom qui nous vient en tête...", affirme le propriétaire, "et ce n'est pas celui d'ÉVOLUTEL encore..."

Dès les premiers mois d'opération, ÉVOLUTEL et son slogan, "L'AUTRE ALTERNATIVE" s'impose! À voir le vif intérêt des entreprises de la région devant notre produit et nos services, la confiance et la curiosité du marché s'est accru rapidement. Fournisseur autorisé pour l'Outaouais des produits de télécommunication Lucent Technologie, ÉVOLUTEL possède également l'expertise pour travailler avec les produits Norstar, Panasonic et Toshiba. Offrant autant le service d'installation, de réparation et de formation, ÉVOLUTEL se positionne en offrant un service prompt et courtois avant, pendant et après la vente. "Offrir plus que le client en demande, c'est la base de la philosophie que j'inculque à notre équipe de techniciens", affirme Jean-Claude Des Rosiers.

"Parmi ses spécialités, nommons le déménagement des systèmes téléphoniques et la coordination pour entreprendre les démarches en tant qu'interconnecteur auprès du fournisseur de lignes. Notre clientèle est strictement d'affaires", spécifie le propriétaire.

Dynamique entreprise, ÉVOLUTEL se spécialise également dans l'installation de système de messagerie vocale intégrée. "Nous voulons offrir à nos clients, une façon adéquate d'utiliser tout le potentiel qu'offre un système de messagerie vocale intégrée. Non pas comme un simple répondeur, mais bien comme un outil de gestion, qui leur permettra d'épargner temps et argent", mentionne M. Des Rosiers. L'installation de câblage réseaux informatique et téléphonique bonifie notre gamme de service très diversifiée.

Si ces quatorze mois d'opération remplis de succès font la fierté d'ÉVOLUTEL et de son propriétaire, l'avenir est des plus prometteurs pour l'entreprise. Les défis seront nombreux au cours des prochains mois... ÉVOLUTEL, une entreprise à surveiller de très près et à envisager comme L'AUTRE ALTERNATIVE!



La Famille Mongrain a décroché le titre de l'équipe numéro UN chez Re-Max Vision (1990) inc. en Outaouais pour l'année 2000. Ce n'est pas le fruit du hasard parce que tous les membres de cette équipe mettent l'épaule à la roue afin d'atteindre les plus hauts sommets en travaillant autant à Hull, Gatineau ou Aylmer ainsi qu'à Chelsea, Cantley et Val des Monts.

années. D'ailleurs, M. Mongrain est maintenant agent agréé depuis peu, lui qui a étudié à Montréal, l'automne dernier, afin de décrocher ce titre.

Leur fille âgée de 18 ans, Jennifer Mongrain, seconde également le couple en prenant charge de certaines tâches administratives. Et, pour compléter cette équipe, Danuta Zalech vient de se joindre au groupe. Retraitée des Services techniques à la ville de Gatineau, où elle a travaillé pendant 15 ans comme chargée des projets de rénovation avant de devenir inspecteur technique, Danuta a toujours rêvé d'une carrière dans l'immobilier.

L'année 2001 s'avère très fébrile au chapitre immobilier. Déjà, les appels sont nombreux, les

acheteurs aussi, et la Famille Mongrain invite les gens intéressés à vendre leurs propriétés à communiquer avec eux afin d'obtenir un service personnalisé et honnête. Ils se feront un plaisir d'évaluer votre propriété gratuitement tout en vous démontrant à l'aide d'un ordinateur portable ce qui se passe présentement sur le marché afin que vous soyez en mesure de prendre une décision éclairée pour la vente de votre propriété.

En plus de compter sur l'expérience de cette équipe, et de leur disponibilité, votre propriété sera annoncée dans différents véhicules publicitaires, comme Mon Toit, Publi-Immeuble et TV Zap, et sur Internet au www.immeuble.outaouais.qc.ca, www.visite3d.com/lfm et www.remax-quebec.com. Les propriétés de la Famille Mongrain sont également en montre du côté d'Ottawa dans le magazine Real Estate Book depuis le mois de février.



Les membres de la Famille Mongrain : Errol Mongrain, Darlene Albert-Mongrain et Danuta Zalech.

Pour parvenir à remporter cet important prix, dans cette nouvelle catégorie chez Re-Max Vision (1990) inc., la Famille Mongrain a totalisé un chiffre de ventes de 8 millions \$ en 2000. Pour Darlene Albert-Mongrain, celle qui insufflé l'énergie à son équipe, le travail constant et honnête sont les secrets de leur réussite.

"Je n'aime pas les ventes sous pression et j'ai le plus grand respect pour mes clients", a-t-elle répété, elle qui est agent immobilier depuis 1992 au Québec. Son mari Errol Mongrain, retraité des forces armées canadiennes, est un complice de tous les moments depuis quelques



Darlene Albert-Mongrain et Errol Mongrain de la Famille Mongrain.

**Besoin d'un nouveau système téléphonique ?
Un système de messagerie vocale intégré ?**

OUI vous avez une alternative



Jean-Claude Des Rosiers
Président
Tél.: (819) 770-7171
Courriel: jcdr@videotron.ca

- Vente, service, réparation et formation
- Installation de câblage téléphonique et informatique
- Relocalisation



RE/MAX
VISION (1990) INC.
Courtier immobilier agréé

Estimation gratuite

LA FAMILLE MONGRAIN
778-9090

Darlene Albert-Mongrain Agent immobilier agréé
Errol Mongrain Agent immobilier agréé
Danuta Zalech Agent immobilier agréé
Jennifer Mongrain Administration aux ventes

L'équipe la plus importante en Outaouais pour RE/MAX



LES PLAISIRS DE LA VIE

Donner vie à votre salle de bain, le point d'honneur de Mondeau

MONDEAU

Disons que l'idéal, face à ce genre de projet, est d'envisager sa réalisation dans un contexte où il doit être mené, du début à la fin, avec le moindre stress possible. Sachant que vous devrez vivre, probablement plusieurs années, dans l'environnement ainsi créé, il devient donc critique de choisir des produits reflétant ce genre d'engagement. L'harmonisation des couleurs et la qualité des accessoires vont donner le ton à l'œuvre ainsi réalisée.

Jusqu'à tout récemment, on arrivait à faire un choix judicieux qu'après avoir passé des heures, sinon des journées, à tourner en rond dans des soit-disant salles de montre qui n'étaient, en fait, que des entrepôts de produits de plomberie. Vous imaginez facilement le contexte, n'est-ce pas ? Si vous n'aviez trébuché au moins une fois sur des pièces de plomberie jonchant le plancher dans des allées étroites et mal éclairées, il fallait vous étirer le cou pour mieux voir une gamme de robinets installés plus ou moins adroitement sur un mur éloigné du bain ou du lavabo auquel ils sont destinés. Bref, une expérience qu'on pourrait difficilement qualifier d'agréable.

Heureusement, quelqu'un a eu l'idée de faire de ce genre de démarche, une expérience aussi excitante que stimulante. Voilà un peu les fondements de la création de Mondeau, qui est la division consommateur de Les grossistes en plomberie et chauffage Boone Inc. et Des Rosiers Distributeurs à Hull. Le nouveau commerce a eu rapidement un succès boeuf. Mondeau est parvenu à introduire la notion de plaisir dans la démarche que l'on doit faire au cours d'un processus de rénovation de salle de bain et de cuisine.

Claude Des Rosiers, vice-président et directeur général de Boone, est très sensible aux besoins du consommateur. "Lorsque vous pénétrez dans une salle de montre de Mondeau", dit-il, "vous vous sentez un peu comme un invité et l'aventure s'annonce agréable. Nous croyons qu'un consommateur doit pouvoir choisir ses accessoires de salle de bain et de cuisine dans un environnement confortable."

Ainsi, la nouvelle salle de montre du 901 St-Joseph à Hull est ouverte aux consommateurs pour qu'ils puissent juger par eux-mêmes et, sûrement, succomber aux charmes d'un milieu conçu et aménagé pour refléter ses attentes. Quant à la salle de montre du 1282, chemin Algoma à Gloucester, elle est en rénovation afin de refléter, là aussi, l'image que Mondeau cherche à propager dans ce milieu



spécialisé de la fourniture d'accessoires de salle de bain et de cuisine. La philosophie dont s'inspire l'entreprise est tributaire de son engagement à harmoniser ses produits avec la NATURE. D'ailleurs, le credo de Mondeau est... "inspiré par la nature"... Quelle trouvaille !

M. Des Rosiers devait justement coiffer une telle philosophie par le mots suivant... "Nous avons le



sentiment que la région (Ottawa et l'Outaouais) était prête pour un genre de commerce avec des produits de qualité à prix compétitifs, et c'est notre façon de démontrer notre engagement à fournir un choix parmi les meilleurs produits et une qualité de services à nul autre comparable."

Dans les salles de montre de Mondeau vous allez trouver tous les beaux accessoires de salle de bain et de cuisine, de la robinetterie à l'évier le plus sophistiqué et au bain offrant un charme si excitant que l'anticipation d'y connaître des moments de douceurs... et autres... va susciter, chez-vous, une sorte d'exaltation qui viendra ajouter au plaisir du moment.

Mais ce n'est pas tout ! Vous allez voir plus de 20 aménagements de salle de bain, afin de donner un sens



concret à tous ces beaux projets de rénovation que vous allez mener à terme. Grâce à l'aide d'un personnel dévoué et expert en la matière, vous pourrez arrêter votre choix sur des produits qui reflètent vos besoins, votre bon goût, et votre budget. Ces employés savent percevoir votre détermination et vous recommanderont l'entrepreneur le mieux qualifié pour le mandat projeté.

"Ce n'est pas une mince affaire que de soutenir la démarche du consommateur", de dire Claude

Des Rosiers, "voilà pourquoi nous voulons faire en sorte que ce dernier puisse tirer profit d'un tel investissement dans la rénovation de son foyer. Nous voulons donc que les travaux puissent être menés sans accros." Chez Mondeau, le mot "choisir" a une résonance particulière... compte tenu de la gamme étendue de produits offerts. Il y a les couleurs, les styles et le "design" pour tous les usages qu'on peut

d'accessoires aussi variés provenant de manufacturiers tel Maax, American Standard, Delta, Moen et Manhattan... pour n'en nommer que quelques uns. M. Desrosiers à ce sujet... "Ici, chez Mondeau, le choix est si vaste, quant aux accessoires recherchés pour la salle de bain et la cuisine, qu'il n'y a vraiment pas grand chose qu'on ne peut offrir". Il est facile de parler ainsi quant on figure parmi les plus grosses entreprises indépendantes du Canada dans le domaine de la plomberie et du chauffage, étant une division du Groupe Deschênes.

Au cours des soixante trois dernières années, Les grossistes en plomberie et chauffage Boone Inc. et depuis 29 ans à Hull, Des Rosiers Distributeurs, ont été les grossistes par excellence de la région d'Ottawa et de l'Outaouais en général. Avec la création de Mondeau, l'entreprise compte être en mesure d'avoir un succès comparable dans le marché résidentiel. Selon Claude Des Rosiers, "l'objectif est de rendre plus facile la démarche du consommateur... ainsi, avec Mondeau, nous marquons un étape évolutive importante en transformant une tâche ardue, pour le consommateur, en un moment agréable." Si on doit se fier à notre propre expérience lors d'une récente visite chez Mondeau, nul doute que l'objectif est déjà atteint. Il faut voir le foyer de pierre qui orne les lieux et humer l'odeur qui se dégage d'un bon Capucino (question d'aider à la réflexion), pour que la séduction fasse son oeuvre... on se sent bien chez Mondeau !

Mais il n'y a pas que les salles de bain chez Mondeau, il y a aussi les cuisines, les accessoires d'eau, les systèmes de purification d'air etc. Pendant qu'on y est, disons que le programme de soutien à la réalisation de projets, par le biais d'entrepreneurs hautement qualifiés, permet à Mondeau de vous offrir l'air climatisé, des fournaies, des foyers, des systèmes de chauffages de type radiant. En somme, tout ce qu'il faut pour traiter la température et l'air de la maison.

Pour conclure, il est difficile de contenir notre enthousiasme face à ce genre de commerce que représente Mondeau. C'est là une addition de classe au chapitre des entreprises commerciales installées en Outaouais. Il est clair, maintenant que nous en avons fait l'expérience, que le choix est le plus varié qui soit à cent kilomètres à la ronde et que le service offert est d'une rare excellence. Bref, répétons-le, on se sent chez bien chez Mondeau, au 901 St-Joseph à Hull et au 1282 Chemin Algoma à Gloucester.

www.mondeau.com

Avec les modèles Delta Select™ et Brilliance™, vous pouvez vous permettre d'apaiser votre soif pour les choses les plus raffinées du monde, sachant que votre investissement durera aussi longtemps qu'il répondra à vos besoins.

Visitez nos salles d'exposition

901, boul. St-Joseph, Hull Tél. 819.776.3153

1282, rue Algoma, Ottawa Tél. 613.746.7070

Une division de Les grossistes en plomberie et chauffage Boone Inc.

Le Régional
Hull
Transcontinental

MONDEAU

SALLE DE BAIN & CUISINE

www.mondeau.com



Foulée Sportive

Je cours, tu cours à la Foulée Sportive

Depuis quelques mois, les athlètes et les sportifs de la région de l'Outaouais peuvent compter sur un nouveau magasin dont la mission est de leur fournir les espadrilles requises pour pratiquer leur sport préféré.



Les deux propriétaires (Alain Poirier et Mathieu Toupin) de la Foulée Sportive du 1030, St-Joseph à Hull sont des spécialistes de l'espadrille. Assistés d'une équipe de conseillers (tous des athlètes locaux), ils sauront vous guider dans l'achat d'espadrilles qui conviendront à vos besoins bio-mécaniques, aux exigences du sport que vous pratiquez ainsi qu'à votre portefeuille.

En plus d'avoir un inventaire presque complet des marques Asics, Saucony et Nike, la Foulée Sportive est dépositaire de la marque New Balance, dont la spécificité est d'être offerte dans toutes les grandeurs et largeurs.

D'autres marques sont aussi disponibles lorsqu'elles sont plus performantes ou qu'elles présentent un meilleur rapport qualité-prix. La Foulée sportive offre aussi un service de commande spéciale destiné à ceux et à celles qui ont des besoins spécifiques.

Afin de s'assurer que chaque client (e) trouvera à la Foulée Sportive les espadrilles idéales, il (elle) a

accès à un tapis roulant ainsi qu'à un système de vidéo-caméra dont l'utilisation permet au personnel d'analyser sa foulée.

Le recours à des spécialistes en bio-mécaniques et à des professionnels de la santé spécialisés en podologie fait aussi partie des services rendus.

Le processus de sélection d'espadrilles suivi par le personnel de la Foulée sportive comprend les étapes suivantes: la mesure des pieds, l'analyse de la démarche et de la foulée, l'analyse des vieilles espadrilles (s'il y a lieu), l'essai de plusieurs paires et le choix.

La Foulée Sportive, qui fêtera son premier anniversaire dans quelques semaines, offre à sa clientèle un vaste choix de vêtements adaptés à l'exercice de plusieurs sports. D'ici quelques semaines, on y retrouvera aussi tous les accessoires recherchés par les adeptes de la course à pieds, soit des moniteurs cardiaques, des lunettes sportives, des revues sportives, etc...

Désirant s'impliquer dans la communauté, les propriétaires de la Foulée Sportive sont des partenaires officiels de l'Association du sport étudiant dans l'Outaouais, ce qui les a incité à développer des services de vente de matériel sportif adapté aux étudiants (es), qui pratiquent le basket-ball, le soccer, le volley-ball et le badminton.

Par ses nombreuses activités présentes et futures, la Foulée Sportive devient un élément important dans le développement et l'épanouissement du sport dans la région de l'Outaouais.



Paul A. Robillard, audioprothésiste

L'importance de l'ouïe

Entreprise familiale, Paul A. Robillard exerce tout comme son père auparavant et son frère, le métier d'audioprothésiste depuis 1979. Professionnel de la prothèse auditive, l'audioprothésiste permet, à toutes les générations, de continuer à jouir du sens de l'ouïe.

Des prothèses pour tous les goûts

Les premiers symptômes d'une baisse d'audition se distinguent généralement lorsque le son du téléviseur ne semble jamais assez élevé, si vous devez faire répéter les gens à l'occasion ou encore si vous avez tendance à vous isoler lors d'une soirée bruyante. Il est alors souhaitable de contacter un audioprothésiste pour faire vérifier votre acuité auditive. N'oubliez pas qu'un problème de surdité peut survenir à tout âge... D'ailleurs les statistiques démontrent qu'une personne sur dix n'entend pas normalement.



Avec les années, les prothèses auditives se sont beaucoup améliorées. On retrouve donc sur le marché plusieurs types de prothèses qui s'ajustent au contour de l'oreille, qui se glisse dans l'intérieur de l'oreille et d'autres pratiquement invisibles, qui se dissimulent complètement à l'intérieur du canal. « Au cours des trois dernières années, le milieu des prothèses auditives a beaucoup évolué avec l'arrivée des prothèses digitales. Au lieu de simplement amplifier le son comme le font les autres prothèses, la prothèse digitale traite le son selon chaque environnement », explique M. Robillard. Programmées par ordinateur, ces prothèses s'adaptent encore plus aux besoins des malentendants et permettent une plus grande précision au niveau de l'ajustement de la part de l'audioprothésiste.

Une fois qu'un problème de surdité est diagnostiqué, reste maintenant à décider si une ou deux prothèses seront nécessaires. Selon les

dernières recherches, il semble que les personnes bénéficient grandement du port de deux prothèses, même si la perte est légère. La compréhension des mots semble plus facile à obtenir avec le port de deux prothèses tout en offrant une audition plus naturelle.

Si autrefois le port de prothèses auditives était plus tabou pour certaines personnes, aujourd'hui grâce à la technologie qui rend pratiquement invisibles les prothèses, il ne faut surtout pas hésiter à consulter lorsqu'un besoin se fait sentir.

JE COURS TU COURS À LA... foulée sportive

20\$ de rabais sur espadrilles adultes

Applicable sur les modèles à partir de 69⁹⁹ à prix régulier

Expiration : 15 mars 2001

1030, boul. St-Joseph, Hull (Face au Villa Toyota)

770-7447

PROTHÈSES AUDITIVES DISCRÈTES ET PERSONNALISÉES

EXAMENS AUDIOPROTHÉTIQUES

SERVICE PROFESSIONNEL Depuis 1979

Paul A. Robillard Audioprothésiste

41, rue Ste-Marie, Hull, Québec J8Y 2A4

Tél. : 771-5029

Bell Canada

Une entreprise à l'écoute de ses clients



Alors que tout progresse à une vitesse vertigineuse, Bell Canada est plus que jamais résolue à simplifier la vie de ses clients. Son projet d'implantation d'une solution de facturation intégrée est un excellent exemple de cette détermination. Cette facture unique, que les clients réclament depuis longtemps, regroupera tous les services de Bell, y compris les services local, interurbain, cellulaire et d'accès à Internet Sympatico™.

« L'intégration des systèmes de facturation représente un travail colossal, explique Gilles Girouard, directeur régional de Bell Canada en Outaouais. Mais c'est un élément clé de notre plan visant à simplifier nos activités pour répondre aux attentes et aux besoins de nos clients. »

En plus de profiter de la commodité d'une facture unique, les clients auront aussi la possibilité de consulter leur facture

en ligne et de la régler au moyen de divers modes de paiement. Les entreprises de toutes tailles pourront recevoir leur facture sur le support de leur choix - Cédérom, Internet ou papier.

« Le fait de pouvoir regrouper de façon transparente notre gamme étendue de produits et services de communication sur une seule facture nous aidera à réaliser la stratégie de connectivité, de contenu et de commerce de Bell et de BCE », précise M. Girouard.

Apport de Bell dans la région

La pénétration des produits et services de communication de Bell, et notamment l'accès au service Internet haute vitesse, s'est substantiellement accrue en Outaouais au cours des dernières années, ce qui a créé de nouveaux emplois dans la région de Hull.

Dans les mois à venir, Bell continuera de déployer son service d'accès Internet haute vitesse. « D'ici la fin de 2001, ce service devrait être offert sur une large partie du territoire de la nouvelle ville » confie M. Girouard. Par ailleurs, le directeur régional restera en liaison avec les élus locaux pour traiter de l'évolution des autres dossiers en cours - dont celui des interurbains - sans négliger, non plus, ses nombreux engagements communautaires. « Une autre année de nouveautés et de changements pour nos clients » de conclure M. Girouard.



Gilles Girouard, directeur régional de Bell Canada en Outaouais.

Honneur aux champions !

Bell Canada rend hommage à tous les « gens d'affaires » de la région. Par votre audace, votre créativité et votre détermination, vous dynamisez et propulsez l'économie locale. Bell est fière de contribuer, avec vous, à cette vitalité économique.

Gilles Girouard
Directeur régional Outaouais

Bell
En affaires, il n'y a que des solutions.™

Véhicules Récréatifs de l'Outaouais

Pour les campeurs et les voyageurs!

Depuis son ouverture, il y a deux ans, Véhicules Récréatifs de l'Outaouais accroît sans cesse sa clientèle qui provient des quatre coins de l'Outaouais et de l'Est ontarien.

assure le copropriétaire Clément Coulombe qui a fondé son entreprise avec son épouse Hélène. Une entreprise devenue familiale avec la venue des enfants du couple, Marie-Josée et Sylvain.

Lui-même un adepte de plein-air et de camping, Clément Coulombe connaît les besoins de ses clients. « Je suis un campeur depuis des années et, il y a deux ans, lorsque j'ai quitté l'Imprimerie Nationale, qui venait d'être rachetée par la Corporation St-Joseph, j'ai tout de suite eu l'idée de me lancer en affaires dans le domaine des véhicules récréatifs. J'ai su m'entourer d'une équipe qui compte plusieurs années d'expérience. Depuis, notre clientèle progresse et nous avons ajouté de nouvelles lignes de produits. Cette croissance est due à la fidélité de nos clients et je les remercie pour leur support. »

Sur place, vous pouvez visiter une centaine de véhicules récréatifs de tous les genres et pour tous les budgets.



Une centaine de véhicules récréatifs de tous les genres et pour tous les budgets sont en montre chez Véhicules récréatifs de l'Outaouais à Gatineau.

Installé au 435, boulevard Maloney est à Gatineau, près de l'intersection du boulevard Labrosse, ce commerce est spécialisé dans la vente de tentes-roulottes, de roulottes, de roulottes de parc et de roulottes à sellette d'attelage, mieux connues sous le nom de 'fifth wheel'. De plus nous faisons la location de tentes-roulottes seulement. Un vaste choix d'accessoires est disponible pour satisfaire les propriétaires de ces véhicules récréatifs.

« Si l'équipement recherché n'est pas en magasin, nous ferons tout pour le commander chez nos fournisseurs ».



Véhicules récréatifs de l'Outaouais offre un vaste éventail de pièces et d'équipements pour les propriétaires de roulottes de tous les styles.



Véhicules
Récréatifs
de l'Outaouais

WOW!

Vente, location, service,
Pièces et accessoires
(819) 669-9940

PAS DE PAIEMENT

AVANT

Jusqu'au 31 mars, avec tout
achat de véhicule récréatif

6

MOIS!
sur
approbation
de crédit

435 Boul. Maloney est, Gatineau (Québec)

Ivan Piché, un agent à la hauteur de vos attentes



Depuis maintenant dix ans, Ivan Piché a à cœur d'offrir un service de qualité et soucieux du bien-être du client. C'est grâce à sa passion de son métier et à son souci du détail qu'il a su se bâtir une solide réputation et une clientèle fidèle.



Un service rapide, efficace et chaleureux, voilà ce que vous offre Ivan Piché.

« Selon moi, lorsqu'on choisit d'acheter une maison, il faut d'abord choisir avec beaucoup de soin son agent. La bannière est un complément aux qualités et au professionnalisme de l'agent », affirme M. Piché. C'est pourquoi, le service qu'offre Ivan Piché se distingue par sa qualité et sa chaleur.

Un client heureux

« Je tiens à ce que les gens soient heureux avant, pendant et après la vente. J'aime savoir que les gens se sont senti bien entourés et bien conseillés tout en demeurant très attentif à leurs besoins », explique l'agent agréé.

C'est pourquoi, M. Piché n'hésite à mettre son expérience en tant qu'ancien décorateur professionnel et ses rudiments en architecture au profit de ses clients. « J'offre toujours quelques trucs sur la décoration et l'aménagement de leur intérieur. Je les guide également vers des spécialistes de l'hypothèque, de la décoration, du déménagement et des assurances ainsi qu'à des notaires, des inspecteurs en bâtiment, etc. à qui l'on peut se fier et qui sont compétents dans leur domaine », ajoute M. Piché. « Étant moi-même exigeant en tant que consommateur, les intervenants que je réfère répondent à des normes d'excellence élevées ».

« Alors vous cherchez ? Trouvez »

Ivan Piché s'investit pleinement dans son travail, ce qui explique son positionnement parmi les meilleurs. Rapidité des services, judicieux conseils, passion du métier y sont

pour beaucoup dans son succès. Mais ce qui semble être la marque de commerce de M. Piché, c'est le souci qu'il apporte à tous les détails de l'achat d'une propriété. « Si un client est heureux, c'est une bonne partie de ma paye. Pour moi, être attentif à son client, c'est autant lui fournir des conseils que de souligner d'une façon amicale un événement dans sa vie. C'est pourquoi, je crois que de plus en plus de gens décident de faire affaires avec moi pour l'achat de leur maison ».

Alors qu'il y a onze ans, cet abitibien d'origine décidait de s'établir en Outaouais et de choisir une carrière connexe à son ancien métier de décorateur professionnel, il était loin de se douter qu'il serait autant passionné par le monde de l'immobilier. « Avec les années, j'ai développé une façon de faire personnalisée, différente et bien appréciée. C'est pourquoi de plus en plus de gens se tournent vers moi. Mon intégrité et

mon dévouement font force plus que jamais ! Car l'immobilier, c'est ma vie », assure Ivan Piché.

« Mon intégrité et mon dévouement font force plus que jamais ! Car l'immobilier, c'est ma vie ».



L'intégrité et le dévouement d'Ivan Piché font sa force plus que jamais.

Sol Épicerie Santé

Le client avant tout

Rares sont les magasins qui peuvent affirmer qu'ils sont ouverts depuis 20 ans.

C'est toutefois le cas pour Sol Épicerie Santé, qui a atteint cet âge vénérable cette année. Le secret: le service aux clients.

clients. Mais, même lorsque celle-ci est absente, les autres employés peuvent venir en aide.

Ces transformations étaient devenues importantes pour l'épicerie. « N'importe quel commerce qui est prospère se doit de le refléter, a souligné une des copropriétaires, Monique Enright. Nous avons voulu mieux faire les choses. »

Ateliers sur place

Une visite chez Sol Épicerie Santé permettra de trouver une gamme de produits naturels sous le même toit. Des cosmétiques aux remèdes homéopathiques, en passant par une variété d'aliments sains, qui ne contiennent pour la plupart aucun agent de conservation. « Dans la mesure du possible, nous essayons d'avoir des aliments biologiques, pas d'OGM », a avoué Monique Enright.

Sol s'implique dans la communauté en offrant sur place des ateliers gratuits. Le jardinage écologique et la prévention et le traitement naturel des allergies, entre autres. L'épicerie offre aussi des cours de cuisine végétarienne, moyennant un léger montant.

Améliorer la santé et la qualité de vie des gens est une source de jeunesse constante pour Sol Épicerie Santé d'Aylmer depuis maintenant 20 ans. Avec le réaménagement, l'épicerie a fait un premier pas vers 20 autres années de bons et loyaux services dans la communauté.



Nouvelles distributrices d'aliments en vrac. On retrouve chez Sol au-delà de 300 produits en vrac.

Et loin de s'asseoir sur ces nombreuses années de loyaux services, Sol Épicerie Santé a réaménagé l'espace dans le magasin pour améliorer la présentation et faciliter le service aux clients.

Ces changements ont fait suite à l'achat de nouvelles distributrices de vrac, qui occupent moins d'espace, sont plus hygiéniques et rendent la vie plus facile aux clients. L'espace gagné dans le vrac a permis de réaménager les étagères de manière plus fonctionnelle, mais surtout d'ajouter deux nouveaux services.

Tout d'abord, le long des fenêtres, un comptoir a été installé pour permettre aux clients de venir manger, où prendre un café en toute tranquillité. Au menu: soupes, salades fraîches, sandwiches, desserts et breuvages.

Un comptoir de naturopathie a aussi été ajouté pour mieux répondre aux questions des clients. Une naturopathe est présente du mercredi au samedi pour aider les



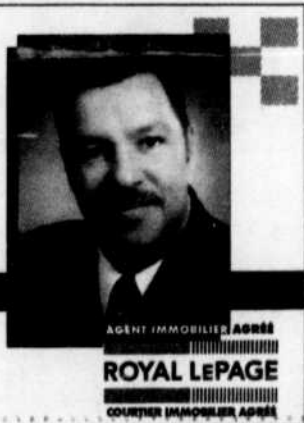
Le nouveau casse-croûte santé, au menu: soupes chaudes, sandwiches, salades, breuvages ou café équitable.



Invitez le
soleil à votre
table!

195, rue Principale, Aylmer • 684-0512

LE SEUL NOM
IVAN PICHÉ D. INT.
778-2419
ivanpiche@pctech.qc.ca



La qualité de construction des maisons Chartro fait toute la différence



Lorsqu'ils ont fondé Construction Chartro en 1994, Pierre Trottier et Paul-André Charbonneau désiraient créer une entreprise aux dimensions humaines et offrir à leurs clients des maisons de très haute qualité. Sept ans plus tard, Construction Chartro érige en moyenne 80 maisons par année aux quatre coins des villes de Gatineau, Hull et Aylmer.



Le surintendant Jean-Marc Bouchard visite quotidiennement tous les chantiers de Construction Chartro.

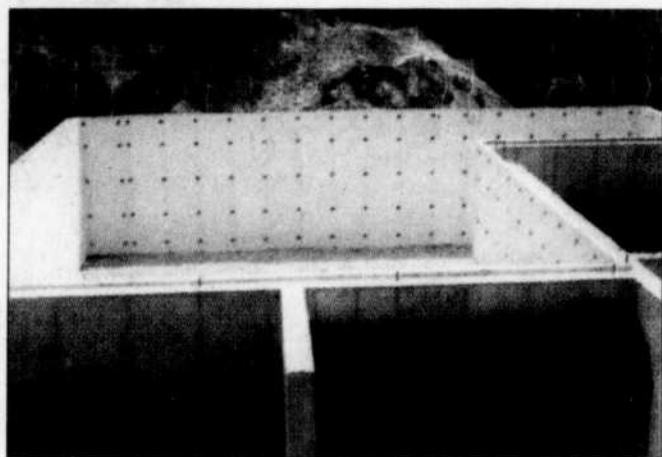
qualité de la construction et de la qualité des matériaux qui composent les maisons. Une qualité supérieure en tout point à la ligne de produits des contracteurs.

Voici quelques exemples : les portes et les fenêtres sont de marque Vimat, de fabrication supérieure; le bois franc est composé à 100% de lattes choisies; l'isolation du sous-sol est faite à partir du procédé unique de Styro Rail, assurant une isolation sans faille et éliminant l'humidité. Ces exemples et bien d'autres sont des éléments standards dans toutes les constructions Chartro.

L'acheteur d'une maison Chartro est aussi assuré de la visite quotidienne du copropriétaire, Paul-André Charbonneau, et du surintendant Jean-Marc Bouchard sur le chantier de construction. Ceci afin de s'assurer du bon déroulement des travaux. C'est que Construction Chartro vise la satisfaction de la clientèle dès l'achat de la maison, et ceci, pour les années à venir.

L'Association des Constructeurs du Québec, via son plan de garantie des maisons neuves Qualité Habitation, a d'ailleurs décerné la plus haute cote de satisfaction à Construction Chartro, le platine, en janvier dernier. Cette reconnaissance souligne la qualité des maisons Chartro suite aux inspections effectuées sur les chantiers ces derniers mois par l'ACQ.

Le service personnalisé des propriétaires fait de Construction Chartro un constructeur fiable et de réputation.



L'isolation du sous-sol est faite à partir du procédé unique de Styro Rail, assurant une isolation sans faille et éliminant l'humidité.

Construction Chartro développe des projets résidentiels au Domaine du Cheval Blanc, dans les Grands Ravins (en haut de la Montée Paiement) et dans Mont-Royal (derrière l'hôpital) à Gatineau, dans le Plateau à Hull et au Manoir Lavigne à Aylmer. Construction Chartro accepte aussi les contrats de construction sur n'importe quel autre terrain dans ces trois villes de l'Outaouais. Le critère premier et fondamental est celui de la

Inspiration fruitée et colorée chez Pomme et Citron

Franchir les portes de la charmante boutique Pomme et Citron, nouvellement située au 526, boulevard St-Joseph à Hull, c'est plonger dans une expérience sensorielle unique en son genre. Dans la chaleureuse atmosphère qui se dégage à la fois de son architecture et de son personnel attentif aux besoins du client, Pomme et Citron est devenu l'endroit idéal pour dénicher le cadeau original pour un être cher à notre cœur.

Originalité et raffinement

Si Pomme et Citron mise davantage sur un service empreint de chaleur humaine, Mme Martel se fait un point d'honneur d'offrir également originalité et raffinement des produits en magasin. Depuis le réaménagement de la boutique dans des nouveaux locaux, Pomme et Citron innove encore davantage, inspiré assurément par son nouveau décor. « Nous avons plus d'espace pour créer une allure plus vaporeuse à la boutique et mettre ainsi en évidence tous nos produits », explique Mme Martel.

Des accessoires de décoration, en passant par tout le nécessaire pour la cuisine aux arrangements floraux, une visite chez Pomme et Citron, c'est une aventure riche pour tous les sens et qui vaut le coup d'œil !

Tel la pomme et le citron

« J'ai voulu créer une boutique très inspirante, surtout pour le client qui entre chez nous et comme son nom laisse le supposer, avec un environnement très fruité, très méditerranéen, très coloré également », explique la propriétaire qui avoue que ce sont les dieux qui lui ont soufflé ce nom parmi les affres du sommeil.

Passionnée, amoureuse des coups de cœur, Mme Martel aime remplir sa boutique de produits qui l'ont a priori emballée. « Je suis totalement influencé par mon cœur, je me laisse saisir par la beauté des choses. Plus tu aimes la beauté, plus tu attires la beauté vers toi ». C'est donc une symbiose de beauté et de coups de cœur qui s'ouvre à nous en pénétrant dans l'univers fruité et coloré de Pomme et Citron !



Chez Pomme et Citron, tout est question de qualité et de raffinement. Et ce tant au niveau des produits qu'on retrouve sur les tablettes qu'au plan du service personnalisé qui est offert au client. « Pour moi, le côté humain de la vente c'est primordial et c'est d'ailleurs pour cette raison que j'apprécie autant mon métier. J'aime offrir aux clients un service hors pairs, avec une qualité de produit proportionnelle à l'attention que nous mettons à bien servir le client. Au-delà d'une relation d'affaire, une relation d'amitié s'établit rapidement avec le client », assure la propriétaire, Fabienne Martel.



CHARTRO

Quatre bureaux des ventes pour mieux vous servir !

Manoir Lavigne McConnell-Laramée Rue Principale Le Manoir Lavigne, Aylmer 685-2225	De la Montagne De l'Atmosphère De la Gravière De la Montagne De la Gravière De la Gravière Le Plateau, Hull 772-4722	Montée Paiement Du Benoit Du Benoit Les Grands Ravins, Gatineau 669-4722 Le Carre Davidson, Gatineau 669-4141
---	--	---

Pomme et Citron

Fabienne Martel
Propriétaire

526, boul. St-Joseph, Hull (Qc) J8Y 4A5
Téléphone : (819) 778-0967 Télécopieur : (819) 778-0166



Université du Québec à Hull

Étudier tout en travaillant

**Nous n'avons jamais
fini d'apprendre.
C'est une phrase
qu'on entend souvent
dans le monde du travail.
Malgré l'expérience et les
diplômes, il y a toujours
moyen d'en apprendre
un peu plus en se
perfectionnant.**

Quel meilleur moyen d'en apprendre davantage qu'en retournant sur les bancs d'école ? C'est pour cette raison que l'Université du Québec à Hull (UQAH) offre une gamme complète de cours à temps partiel pour ceux qui désirent se perfectionner dans leur domaine.

Le président et chef de la technologie de Cactus communication, Jean-Yves Martineau, est un de ceux qui profitent des cours offerts à l'UQAH. Cactus étant une compagnie qui doit développer les meilleures solutions stratégiques pour ses clients, Jean-Yves Martineau doit toujours être à la fine pointe de la technologie et améliorer toujours ses connaissances.

Pour y arriver, il a commencé à suivre des cours à l'UQAH. « Je prends un ou deux cours par session tout dépendant du temps que j'ai », explique le travailleur. Des cours de deux ou trois heures qui profitent énormément à ce dernier dans le monde du travail.

« C'est pour aller chercher une plus grande part du marché, indique-t-il. S'il y a un secteur que je connais moins, ça vaut la peine de suivre des cours. » Ces formations lui font sauver



programmation et en stratégie design lui ont donné les compétences nécessaires pour développer son travail. « Il faut que tu aies les bonnes technologies, explique-t-il. Ça peut être difficile d'apporter des solutions pour des choses que tu ne connais pas. »

Un secteur en changement

En plus du perfectionnement, Jean-Yves Martineau a aussi suivi des cours pour rafraîchir ses connaissances. « Je voulais m'assurer que tout cadrait, confie-t-il. C'est souvent des choses qu'on a apprises sur le tas. »

Comme la technologie ne cesse de changer, se rafraîchir la mémoire est très important pour demeurer dans la course. De plus, le secteur informatique est souvent complexe. « En informatique, il y a beaucoup de choses qui se ressemblent. »

Mais avec les cours qu'il a suivis à l'UQAH, Jean-Yves Martineau affirme qu'il est bien formé pour son travail. « Les cours sont bien structurés », confie-t-il. L'horaire des cours lui convenait aussi très bien. Des cours sont offerts pendant la journée et le

soir, ce qui donne une plus grande liberté.

Les professeurs et les chargés de cours de l'UQAH sont aussi très compétents. « L'Université a de très bons professeurs, souligne-t-il. Pour certains sujets, ça vaut la

peine de concrétiser tes connaissances. »

Cours disponibles

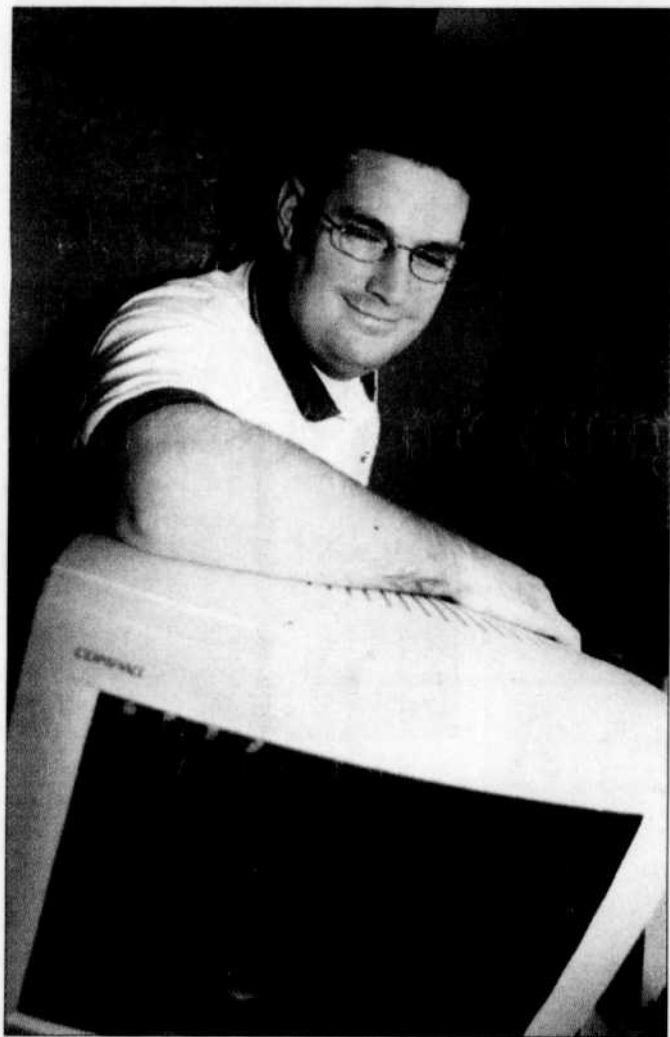
L'UQAH accorde aussi une attention particulière à l'évolution des besoins de formation. En ce début de troisième millénaire, les technologies font de plus en plus partie de notre quotidien et laissent entrevoir un monde de nouvelles possibilités et de changements.

À ce jour, l'Université du Québec à Hull se trouve parmi les universités canadiennes les plus avancées en matière d'utilisation des technologies et de la communication dans l'enseignement. Cet avancement permet aux étudiants d'être à la fine pointe de la technologie.

Par ailleurs, l'Université n'offre pas seulement des cours en informatique. Des cours sont également offerts dans les secteurs suivants :

- Administration, comptabilité et communication
- Gestion de projet, gestion de changement et consultation
- Relations industrielles et ressources humaines
- Intervention et compréhension interculturelle
- Traduction, rédaction, art et design
- Travail social et psychoéducation
- Éducation, andragogie et animation
- Sciences infirmières

Vous désirez vous perfectionner, rafraîchir vos connaissances, progresser dans votre carrière ou changer de branche, les professeurs et chargés de cours de l'Université du Québec à Hull sont prêts à partager leurs connaissances avec vous, comme en témoigne l'expérience de Jean-Yves Martineau.



aussi beaucoup de temps. « Au lieu de perdre du temps à faire des recherches pour savoir où est le nord et où est le sud, je suis des cours. Ça fait sauver du temps. »

Les cours qu'il a suivis en informatique, en

Le Régional
Hull
UNIBRO
Transcontinental



Bravo aux étudiants et diplômés
de l'Université du Québec à Hull
pour leur sens de l'initiative
et leur esprit d'entreprise !

Guilaïne Létourneau-Lantin a reçu une bourse d'excellence à l'automne 2000. Cette étudiante au baccalauréat en informatique gère déjà sa propre entreprise.



Fondation de
l'Université du Québec à Hull