



page 4

Hommage à Marquis Lachance

La Nouvelle-Beauce salue un bâtisseur

LES JEUNES ENTREPRENEURS

Chaudière-Appalaches
au 11e rang

page 6

FERMETURE DE SHERMAG-MÉGABOIS

La série noire se poursuit
à Lac-Mégantic

page 13

GILLES ROSS

Du bleuet au hamburger

page 5

NOUVELLES TECHNOLOGIES

Nos entreprises marquent
des points

pages 8 et 11



Phil Lavoie et Placide Paulin

page 4

FIER BEAUCERON

15 M\$ pour les entreprises

Le mensuel affaires

Le vrai visage économique de la Beauce et du Granit



Geneviève Maheux et sa fillette de trois mois Élyse Dulac en compagnie de Sylvie Carrier et de Caroline Fluet.

SÉRÉNITÉ JOUE UN RÔLE ESSENTIEL À SAINT-LUDGER

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

La résidence pour personnes âgées Sérénité située à Saint-Ludger est sur une lancée. Ce projet de 675 000 \$ a permis de garder les aînés dans la communauté en plus de créer de précieux emplois dans cette localité de plus de 1100 personnes.

Ouvert depuis le 1er février 2004 par quatre femmes de Saint-Ludger, la coopérative est en pleine effervescence. En moins de deux ans, le nombre de résidents est passé de 5 à 25. L'entreprise d'économie sociale compte 14 employées actionnaires soit 10 de plus qu'à son ouverture. «On est bien content du résultat et l'on n'a pas fini de grandir. Notre capacité maximale est de 32 occupants», soutient l'une des quatre fon-

datrices du projet, Sylvie Carrier. L'endroit a aussi été rénové par les employés et l'aide de bénévoles.

Deux autres fondatrices demeurent impliquées dans ce projet soit Lorraine Fluet et sa fille Caroline. Geneviève Maheux s'est aussi greffée comme bénévole avant d'être nommée adjointe administrative quelque temps plus tard.

Les débuts de cette résidence n'ont pas été une partie de plaisir selon Mme Carrier. «Ça a été difficile à faire croire en ce projet. On n'était pas des femmes d'affaires et nous travaillions dans des manufactures. Seule Caroline avait de l'expérience en santé avec un DEC en inhalothérapie. Et en plus, il y avait beaucoup d'inquiétude chez les personnes âgées. Ils avaient peur que cela ferme

encore une fois», souligne Mme Carrier qui était sans emploi à cette époque.

L'ancien foyer pour personnes âgées a fermé à deux reprises dont la dernière fois en 2001. Un CLSC occupe le bâtiment et offre toujours des services à la communauté et à la résidence Sérénité.

L'ancien foyer pour personnes âgées a fermé à deux reprises dont la dernière fois en 2001.

Un petit coup de pouce

La municipalité de Saint-Ludger a permis à la résidence Sérénité de voir le jour en achetant l'édifice appartenant au Centre de santé et services sociaux du Granit pour près de 300 000 \$. «La municipalité nous a été d'une grande aide. On doit beaucoup à notre maire Félix Destrijker et à son conseil», lance Mme Carrier. La résidence loue les installations avec l'intention de l'acheter d'ici 20 ans.

Suite en page 3

La PLUS GRANDE

VENTE JAMAIS vue! RIEN À PAYER avant* 2007



Moniteur ACL 17"

- Résolution 1280 x 1024
- Ratio de contraste 500:1
- Temps de réponse 12ms
- 0.26mm détail graphique
- Interface 15 pin d-sub
- Luminosité 250cd/m²

Épargnez 20\$
328⁸⁸

L1751S

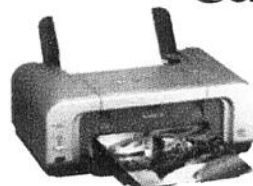


Moniteur ACL 19"

- Résolution 1280 x 1024
- Ratio de contraste 500:1
- Temps de réponse 12ms
- 0.29mm détail graphique
- Luminosité 250cd/m²

Épargnez 20\$
428⁸⁸

L1951S



Imprimante photo à jet d'encre

- Jusqu'à 9600 x 2400 ppp
- 29 ppm (noir)
- 20 ppm (couleur)

Épargnez 10\$
168⁸⁸

IP4200



PROFITEZ de la location gratuite*

Choisissez le système ExpressVu qui vous convient!

L'ultime pour vos enregistrements

Pour ne rien manquer de vos émissions préférées!

RECEVEZ 100\$ DE CRÉDIT TÉLÉ À LA CARTE**



EXPRESSVU™ 5920

L'expérience TVHD

L'image contient jusqu'à six fois plus d'information graphique que les images d'une télé classique.

SOYEZ PRÊT pour le SUPERBOWL!

GRATUIT!*** PROGRAMMATION HD pour 10 MOIS



EXPRESSVU™ 6120

**Détails en magasins.



1 an de garantie à domicile*

L'illustration peut différer. Moniteur non inclus.

Ordinateur de table Prosys

- Intel® Pentium 4 • 3.0 GHz
- Mémoire vive de 1024 Mo
- Disque rigide de 200 Go
- Graveur CD-R/RW et DVD-R/RW multi
- Lecteur de cartes mémoire
- Port réseau 10/100 intégré
- Clavier multimédia • Souris optique
- Windows® XP Édition Multimédia 2005

Épargnez 100\$
898⁸⁸

D2055 + GRATUIT Trousse Informatique



Ordinateur de table Prosys

- AMD Athlon™ 64 • 3700+
- Mémoire vive de 1024 Mo
- Disque rigide de 200 Go
- Graveur CD-R/RW et DVD-R/RW multi
- Lecteur de cartes mémoire 7 en 1
- Contrôleur vidéo 256 Mo PCI-Express
- Port réseau 10/100 intégré
- Clavier multimédia • Souris optique
- Windows® XP Édition Multimédia 2005

Épargnez 100\$
1098⁸⁸

D2050 + GRATUIT Trousse Informatique



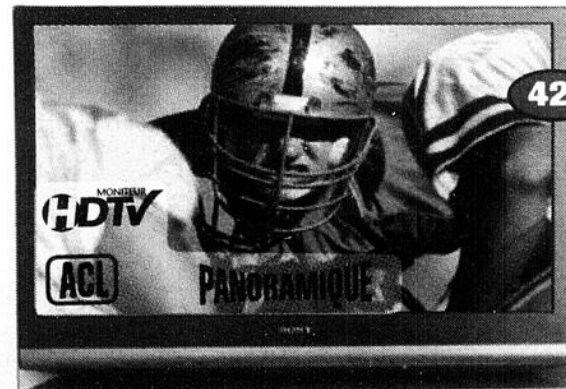
27"

Téléviseur 27"

- Tube-image plat
- Aspect d'écran 4:3
- Filtre en peigne numérique à 2 lignes
- Entrée(s) vidéo à composants, S-Vidéo
- Sonorité stéréo
- Puissance audio totale 5 watts
- Télécommande multimarques

Épargnez 60\$
388⁸⁸

CT27SL15



42"

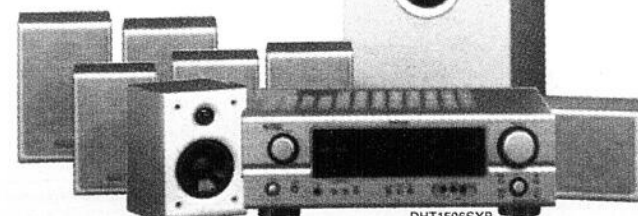
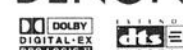
Projection ACL HD écran panoramique 42"

- Système WEGA Engine* • Aspect d'écran 16:9
- Compatibilité d'affichage (1080i et 720p)
- Compatible pour câble numérique (POD)
- Entrée(s) numérique HDMI

Épargnez 200\$
1988⁸⁸

RIEN À PAYER avant 2007*

KFE42A10



DHT1506SXP

Ensemble cinéma maison 7.1

- Récepteur de 7 x 75 watts
- Décodeurs DTS ES, Dolby®Digital EX, Dolby®ProLogic lix
- 6 enceintes satellites • 1 enceinte centrale
- 1 caisson d'extrêmes-graves amplifié

Épargnez 100\$
898⁸⁸

RIEN À PAYER avant 2007*

* Sur produits sélectionnés. Aucun paiement, frais ni intérêt si le montant financé est payé en totalité en janvier 2007, à défaut de quoi des frais d'intérêts calculés au taux annuel de 28.75 par Citi Finance ou 17.9% par Visa Desjardins Accord-D seront facturés à partir de la date d'achat. Taxes payables en magasin lors de l'achat. Sujet à l'approbation de Citi Finance ou Visa Desjardins Accord-D. Détails en magasin. Les illustrations peuvent différer. L'offre se termine le 5 février 2006 ou jusqu'à épuisement des stocks. Sujet à changement sans préavis. Détails en magasin.

FINANCEMENT DISPONIBLE!

1 877 dumoulin.com

PROPRIÉTAIRE À ST-GEORGES:
SYSTÈME ÉLECTRONIQUE LARIVIÈRE INC.

Dumoulin

Électronique • Informatique • Photo • Communications



Suite de la page 1

En retour, le CLSC doit cohabiter sans frais pour les dix prochaines années. «Ça nous arrange puisque cela offre un complément à la résidence. Le médecin peut même aller visiter les patients dans leurs chambres», dit Mme Carrier.

La Confédération des syndicats nationaux (CSN) a aussi fourni un consultant et une aide de 150 000 \$ pour la formation des employés et la préparation d'un plan d'affaires pour mettre sur pied la coopérative. «Sans eux, je ne crois pas que l'on aurait pu monter le projet», précise Mme Fluet.

Si la municipalité et la CSN s'intéressaient au projet c'est qu'il y avait retombées économiques importantes pour la localité qui était menacée par les fermetures de manufactures du textile à Saint-Ludger et ailleurs. «Moi j'habitais à Saint-Gédéon avec mon conjoint. Nous avons déménagé ici. Certaines de mes travailleuses songent à le faire. Récemment, une employée de Saint-Martin s'est établie à Saint-Ludger», confirme Mme Maheux. La plupart des employés actuels sont de Saint-Ludger.

Autres investissements

La Coopérative a bénéficié d'une aide de 40 000 \$ du Centre local de développement du Granit. Elle a aussi obtenu plusieurs prêts soit d'Investissements Québec (75 000 \$), du Réseau d'investissement social du Québec RISQ (50 000\$) et de la Coopérative d'économie solidaire du Québec (45 000 \$).

Comparativement à d'autres types d'entreprises, les employés doivent investir dans la coopérative. «Nous avons dû nous impliquer personnellement. Il fallait mettre 15 000 \$ de notre poche dans le projet pour prouver que nous étions sérieuses», soutient Mme Fluet. On demande aussi aux employés une part sociale de 5 % de leur salaire annuel pour devenir membre de la coopérative jusqu'à concurrence d'un certain montant.

Flexibilité de la coopérative

La résidence est «familiale» selon Mme Carrier. «On permet aux employés d'emmener leurs enfants, ça fait une ambiance plus familiale et les personnes âgées aiment cela», trouve-t-elle.

Le geste est apprécié des employés. «Il n'y a pas beaucoup d'entreprise qui me permettrait de travailler trois jours semaines pour être plus près de mes enfants. Dans une manufacture, tu travailles cinq jours où tu ne travailles pas», dit Mme Fluet, mère de deux enfants.

«Pour ma part, bien je fais trois jours comme préposée aux soins et une journée dans les bureaux. Le reste du temps, je le passe avec mes deux enfants dont ma petite fille de trois mois. Je l'emmène parfois ici», souligne Mme Maheux en tenant sa fille Elyse dans ses bras.

La résidence Sérénité située sur la rue Lasalle.



LES ALIMENTS BÉGIN REVAMPE SON IMAGE POUR SE DÉMARQUER

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

Les Aliments Bégin de Saint-Ludger a renouvelé l'emballage de ses pizzas surgelées Restopizz pour faire sa place parmi les géants de l'industrie: Kraft, McCain et Ristorante.



Le vice-président Marketing et Technologies chez Aliments Bégin, Yannick Bégin soutient que cette amélioration permettra d'augmenter ses parts du marché. «Notre emballage se démarquait des autres, mais ce n'était pas suffisant pour qu'ils essayent le produit. Il fallait faire des dégustations pour encourager les gens à en acheter. Avec le nouvel emballage, tout en étant conservateur, on pense aller chercher 5 à 10 % d'augmentation des ventes dans notre marché actuel», estime-t-il.

M. Bégin assure que le nouvel emballage en carton plus esthétique met en valeur le goût et les qualités du produit. «Nous avons gardé les mêmes couleurs de carton (pour fidéliser les clients) et ajouté une photo du produit. C'est plus attirant. On a mis en valeur certains éléments comme le poids de notre pizza qui est de 880 grammes, l'une des plus grosses sur le marché et mis en évidence que ce produit est entièrement fait au Québec», précise M. Bégin.

Le nouvel emballage prendra moins de matières premières et coûtera sensiblement le même montant à produire pour l'entreprise beauceronne. Cette amélioration ne causera pas de fluctuations du prix à la consommation du produit.

Marché en croissance

Selon M. Bégin, le marché de la pizza surgelée au Québec n'aurait pas atteint sa pleine croissance. «Selon des études, la pizza n'a toujours pas pris entièrement sa place sur le marché. L'an dernier, il s'en est vendu pour 110 millions \$ seulement au Québec. La croissance du marché se situe entre 9 et 10 % par année», souligne M. Bégin.

La compagnie familiale incorporée en 1997 par son père Bernard Bégin produit près de 10 000 pizzas hebdomadairement. Son territoire s'étend de la région de la ville de Québec jusqu'en Montérégie.

Aliments Bégin produit également des sous-marins et sandwiches. «Avec les besoins en pizzas, nous avons même délaissé notre production de saucisses

qui était moins payante que les pizzas», souligne M. Bégin.

La compagnie de transformation alimentaire a renouvelé son site Internet pour faire connaître davantage son produit sur www.restopizz.com. Une autre stratégie pour augmenter sa présence au Québec.

Selon M. Bégin, le marché de la pizza surgelée au Québec n'aurait pas atteint sa pleine croissance.



Yannick Bégin démontre l'évolution du produit avec les deux emballages.

Des idées plein la tête

Pour passer du rêve à la réalité, il n'y a qu'un pas. Pour vous aider à le franchir, nos experts-comptables et nos conseillers en administration vous accompagnent et visent un seul objectif : la concrétisation de vos projets.

Pour rejoindre nos bureaux :

Saint-Georges (418) 228-8969 Beauceville (418) 774-9833 Saint-Ephrem (418) 484-5690 Sainte-Marie (418) 387-3310 Saint-Joseph (418) 397-5217

Raymond Chabot Grant Thornton rcgt.com

On peut vous aider à aller plus loin

411062-4

LA NOUVELLE-BEAUCE SALUE L'OEUVRE DE PIONNIER DE MARQUIS LACHANCE

PAR GUY DUFOUR

«Marquis Lachance est un personnage immense, l'auteur d'une oeuvre probablement encore inachevée et la base d'un monument gigantesque qui ne peut qu'attirer une énorme admiration et un respect sans limites».



«Nous sommes fiers de l'honorer, ce soir, à titre de personnalité d'affaires de l'année en 2005. Notre communauté a raison de s'enorgueillir d'un tel exemple de détermination, de foi, de courage et d'engagement social».

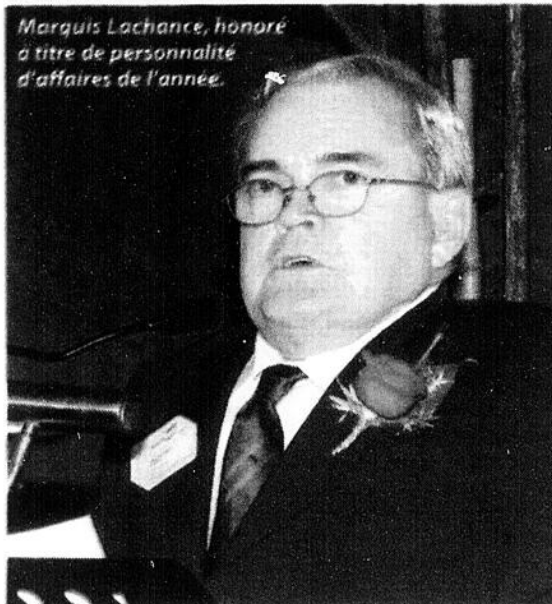
Voici quelques extraits tirés d'un vidéo retraçant la biographie de Marquis Lachance et projeté le 2 novembre dernier à Scott, à l'occasion du 27e souper annuel des gens d'affaires de la Nouvelle-Beauce.

Les quelque 450 invités réunis ont rendu un vibrant hommage à M. Lachance, denturologiste à la retraite et président fondateur de l'entreprise d'économie sociale Cartonek de Sainte-Marie, qui célébrait ses 25 ans d'existence en 2005. M. Claude Béchar, ministre du Développement économique, de l'Exportation et de l'Innovation, prenait également part à cette activité.

Le travail, source de dignité

Cartonek se spécialise dans la production de boîtes de carton ondulé neuves et usagées.

Depuis un quart de siècle, la société à but non lucratif a procuré de l'emploi à plus d'une centaine de personnes présentant des limitations fon-



Marquis Lachance, honoré à titre de personnalité d'affaires de l'année.

tionnelles au travail. Cartonek brasse un volume d'affaires annuel de 5,5 M \$, en progression constante, et son répertoire totalise quelque 1200 produits différents.

Dans son allocution, Marquis Lachance a rappelé que le sens de l'honneur, le désir d'autonomie et la fierté de contribuer à l'essor de la communauté poussent la personne handicapée à se lever chaque matin pour gagner sa croûte, par-delà les contraintes imposées par sa situation.

Salué comme un humaniste au grand coeur, impliqué bénévolement dans une foule de causes et d'organismes, M. Lachance se démarque à bien des égards de l'image traditionnelle de l'homme d'affaires.

Jean-Roch Ferland, bâtisseur de l'année

Le CLD Nouvelle-Beauce a de plus intronisé Jean-Roch Ferland en tant que membre 2005 au sein du «Club des Bâtisseurs de la Nouvelle-Beauce».

M. Ferland a fondé l'entreprise avicole J.R. Ferland et Fils inc, de Sainte-Marguerite. En 1965, année où il incorpore sous ce nom la ferme familiale, celle-ci produit annuellement 60 000 poulets à griller. Quarante ans plus tard, l'exploitation agricole atteint un volume annuel de 400 000 poulets.

Parmi ses multiples implications sociales, Jean-Roch Ferland a notamment oeuvré comme maire de Sainte-Marguerite pendant 17 ans, soit jusqu'en 1990. Il a aussi assumé la présidence de la coopérative Exceldor durant treize années, en plus d'avoir pris part à la mise sur pied d'un motel industriel à Sainte-Marguerite.



Jean-Roch Ferland, nouveau membre intronisé au Club des Bâtisseurs de la Nouvelle-Beauce.

Par ailleurs, le CLD a aussi honoré Caroline Belzile de Saint-Elzéar, qui fut proclamée Agricultrice de l'année 2005 en Beauce.

Marquis Lachance a été honoré pour sa vaste implication sociale ininterrompue depuis plus de quarante ans. Durant les années 1960, il a notamment été prési-



Caroline Belzile, Agricultrice de l'année en Beauce.

dent de la Jeune Chambre de Commerce de Sainte-Marie, cofondateur de l'Expo commerciale et président du Carnaval d'hiver de Sainte-Marie.

15 M \$ POUR LES ENTREPRISES

PAR GUY DUFOUR

Les industries de Chaudière-Appalaches qui caressent un projet de démarrage ou d'expansion auront accès à un capital de risque de 15 millions \$, financé aux deux tiers par le gouvernement du Québec.

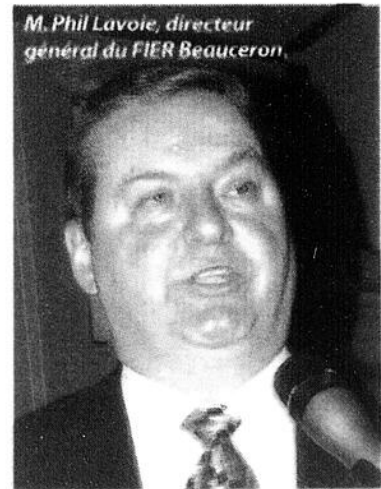
Le président du conseil d'administration, Placide Poulin, a procédé le 9 janvier à Sainte-Marie au lancement officiel du Fonds d'intervention économique régional (FIER) pour la région Beauce-Chaudière-Appalaches.

M. Poulin a souligné l'apport de 27 investisseurs privés oeuvrant sur le territoire desservi, et dont lui-même fait partie, qui fournissent la somme maximale permise, soit cinq millions.

Ceci englobe les 500 000 \$ fournis par Desjardins Capital de développement Québec-Chaudière-Appalaches.

FIER Beauceron privilégiera notamment les firmes manufacturières dans des secteurs qui sont devenus la marque de commerce de la région. On songe entre autres à l'agroalimentaire, au bois, à l'acier, aux matériaux composites et au textile.

Présentement, un total de 26 dossiers sont à l'étude. Les bureaux du FIER



M. Phil Lavoie, directeur général du FIER Beauceron.

Beauceron sont situés au 640, route Cameron à Sainte-Marie.

Un directeur général fraîchement nommé

Phil Lavoie occupe le poste de directeur général du FIER Beauceron depuis le 5 décembre 2005. À ce titre, il assume la responsabilité de gérer le fonds, d'évaluer les demandes d'investissement et de faire le suivi des entreprises partenaires.

Depuis une trentaine d'années, il a rempli diverses fonctions dans l'administration générale, les ressources humaines et le financement des entrepri-

ses au sein de la Banque Royale du Canada. Il possède en outre une solide connaissance de la région.

Détenteur d'un brevet de l'institut des banquiers canadiens et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université du Québec à Montréal, il a de plus complété le cours sur les valeurs mobilières.

Nombeux horizons économiques

Neuf membres votants désignés par les investisseurs dirigent les destinées du FIER Beauceron, en plus d'un observateur mandaté par Investissement Québec, Martin Poulin: Placide Poulin, président (Groupe Camada Inc., Sainte-Marie), Bernard Bolduc, vice-président (Gestion Bernard Bolduc inc., Saint-Martin), Marie-Ève Drouin, secrétaire (Interbois inc., Saint-Odilon), Rock Cloutier (Les Développements R.C. inc., Saint-Joseph), Charles Dutil (Finloc inc., Saint-Georges), Jean-Claude Grondin (Gestion Jean-Claude Grondin inc., Sainte-Marie), Michel Lehoux (Philippe Gosselin Ass. Itée, Sainte-Marie), Pierre Morin (Garaga inc., Saint-Georges) et Michel Rouleau (Desjardins Capital de risque, Sainte-Marie).

«La Beauce fait une fois de plus démonstration de son esprit entrepreneurial», déclare Placide Poulin.



Le ministre Claude Béchar

GILLES ROSS : UN ENTREPRENEUR QUI NE MANQUE PAS D'AUDACE

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

Propriétaire des cinq restaurants McDonald's à Saint-Georges et à Lac-Mégantic, Gilles Ross n'est pas devenu homme d'affaires par pur hasard. Il dit avoir profité des chances qu'on lui a offertes pour faire sa place dans la restauration.



Une cinquantaine de gens d'affaires ont entendu son témoignage *Saute dans le train, ne fais pas que le regarder passer* le 14 décembre dernier lors d'un déjeuner de la Chambre de commerce de Saint-Georges à l'Auberge Bénédict-Arnold.

M. Ross a conseillé aux gens d'affaires d'être attentifs et de ne pas laisser filer de bonnes occasions. «Lorsque les opportunités se présentent, c'est souvent ceux qui sont les plus occupés qui trouvent le temps d'en faire quelque chose», souligne le restaurateur.

Originaire de Dolbeau, M. Ross a d'abord été enseignant en anglais, marchand de bleuets, éditeur et coauteur de manuels scolaires en anglais avant d'acheter son premier restaurant à Grand Saut au Nouveau-Brunswick en 1988. En 1999, il vend son commerce

pour aller en Beauce. M. Ross fait donc l'achat des restaurants de Sainte-Marie, Saint-Georges et Lac-Mégantic.

Il a ouvert le 19 janvier dernier un cinquième restaurant de 75 places dans le nouveau Wal-Mart de Saint-Georges. L'homme d'affaires est convaincu que ce nouveau restaurant sera rentable. «Il y a de la place pour un troisième McDonald's à Saint-Georges. Un McDonald's dans un Wal-Mart attire un autre style de clientèle», raconte-t-il. Les deux autres succursales sont de 250 places sur le boulevard Lacroix et de 110 places au centre-ville qu'il partage avec la franchise Subway. Aujourd'hui, il emploie 150 employés dans cinq restaurants dont deux à Lac-Mégantic.

Notons que McDonald's a un accord depuis 1994 avec Wal-Mart Canada pour ouvrir des restaurants-satellites dans tous les magasins Wal-Mart établis au Canada.

Il n'a pas regardé le train passer

Gilles Ross estime que son père a été visionnaire en l'envoyant dans un collège anglophone pour apprendre l'anglais. La langue de Shakespeare lui aura ouvert les portes du monde des affaires au début des années 1970 alors

qu'il devient interprète pour des producteurs de bleuets. M. Ross deviendra rapidement représentant d'une compagnie américaine de transformation alimentaire de bleuets avant de se retirer à son compte. Il est demeuré tout de même dans le domaine de l'enseignement pendant cette période.

Là non plus il n'a pas regardé passer le train, ayant rédigé les manuels scolaires *Flight* grâce à un ami enseignant qui disait ne pas avoir le temps d'écrire le manuel. «Les livres se sont tellement bien vendus que j'avais fait 32 000 \$ la première année», dit-il fièrement. Il reçoit toujours des droits d'auteurs pour les manuels vendus depuis les années 1980.

Cette aventure ainsi qu'une récolte miraculeuse de bleuets en 1987, l'ont aidé à faire suffisamment d'argent pour payer une franchise de restaurant McDonald's. Une franchise s'ouvrait à Dolbeau. Dû à quelques conflits, il aboutira plutôt à Grand Saut au Nouveau-Brunswick. «Si j'avais eu Dolbeau, je n'aurais pas eu le même succès», avoue M. Ross.

«J'ai vite appris que vendre des hamburgers étaient bien plus payant que vendre des bleuets», ajoute M. Ross.



Gilles Ross devant le comptoir du restaurant Wal-Mart de Saint-Georges

Entrepreneur hors de l'ordinaire

Ses restaurants et ses employés font aujourd'hui la fierté de cet homme d'affaires. Il a investi près de 1,4 million \$ au cours des cinq dernières années dans ses restaurants dont celui sur le boulevard Lacroix. Il accorde beaucoup d'importance à son personnel. Il a mis en place des programmes pour l'achat de maisons et aussi pour la retraite avec un PRD (Programme de régime dorée). «C'est comme une grande famille pour moi les employés. Je vais aussi donner un coup de main régulièrement dans les cuisines lors de grosses périodes de pointe», souligne-t-il.

M. Ross n'aime pas rester dans le bureau de son restaurant. «J'aime prendre le temps de discuter avec les clients et prendre un café. Eux aussi l'apprécient», partage l'homme dans la mi-cinquantaine.

Il souhaite prendre sa retraite d'ici deux ou trois ans et vendre les installations à sa fille Chantal qui a un cheminement semblable au sien. Son frère, André, qui l'a accompagné au Nouveau-Brunswick et en Beauce, a racheté son restaurant de Sainte-Marie en 2003.



408157-6

PROFIL D'ENTREPRISE

Nous nous spécialisons dans le transport général de marchandises au Canada et aux États-Unis. Nous disposons d'une cour de transit de 400 000 pi².

Notre flotte contient près de 100 unités, incluant des remorques plates-formes de 2 et 3 essieux, bi-train, drop deck et retrac-tag (à rideaux).

Nous possédons tous les permis requis par les administrations canadiennes et américaines ainsi que tous les permis spéciaux nécessaires pour transporter jusqu'à 100 000 lbs dans les états du

Maine, du Vermont, du New Hampshire et jusqu'à 107 000 lbs dans l'état du New York.

Tous nos camions disposent d'un système de repérage par satellite qui nous permet de visualiser la position exacte de chacun d'entre eux.

Également, nous sommes conformes aux nouvelles réglementations américaines sur les lois antiterroristes C-TPAT.

S.M Transport, une entreprise 100% beauceronne!



27, rue Industrielle, Saint-Benoît-Labre (QC) G0M 1P0 Canada | T. 418.228.6979 | F. 418.227.8185

Courriel : smtran@globetrotter.net • Site Internet : www.sm-transport.com

RELÈVE ENTREPRENEURIALE CHAUDIÈRE-APPALACHES AFFICHE DES STATISTIQUES INQUIÉTANTES

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

La réputation entrepreneuriale de la région Chaudière-Appalaches n'est plus à faire sauf qu'un Rapport sur l'entrepreneuriat jeunesse publié à l'automne laisse perplexe. Près de 13,6 % des adultes de 18 à 34 ans du territoire ont l'intention de démarrer des entreprises soit 1,2 % inférieur à la moyenne provinciale.

Publié dans l'édition d'octobre-novembre 2005 du journal Réseaux, cette étude confère le 11^e rang à Chaudière-Appalaches sur 16 régions du Québec. Laval domine au premier rang avec 24,3 % suivi respectivement des Laurentides à 20,8 % et de l'Estrie (incluant le Granit) à 20 %. Même les régions administratives de l'Abitibi-Témiscamingue (14,9 %) et de la Gaspésie/Les Îles (15,9 %) surpassent Chaudière-Appalaches.

Autre fait encore plus inquiétant pour la région de Chaudière-Appalaches, seulement 1,5 % de cette catégorie d'âge serait en processus de création d'entreprise. Il s'agit du dernier rang à égalité avec la Côte-Nord. Le Centre du Québec figure au premier rang avec 9,6 %

Les facteurs

L'agente de sensibilisation jeunesse à l'entrepreneuriat au Carrefour jeunesse-emploi de Beauce-Sud, Anne-Marie Latulippe et sa collègue Sandy Roy s'affairent au CJE pour éveiller la culture entrepreneuriale dans la région. «On a déjà créé beaucoup (d'entreprises dans la région), mais il ne faut pas se fier sur notre réputation. Il nous reste beaucoup de chemin à faire», explique Mme Latulippe.

Par le biais du Défi de l'entrepreneuriat jeunesse du Québec, le CJE tente donc de faire passer le message d'inciter les jeunes à créer des entreprises. «Nos chiffres ne sont vraiment pas bons. Avec

notre réputation d'être entrepreneur dans la Beauce, c'est plus difficile», commente l'agente de développement au CJE, Sandy Roy.

«On a ici de grands entrepreneurs beaucerons qui ont une réputation internationale comme M. (Marcel) Dutil ou Placide Poulin de MAAX. Les Canam-Manac, Garaga et Boa-Franc, ça peut être intimidant pour les jeunes qui souhaitent démarrer une entreprise», poursuit Mme Latulippe.

Le faible taux de chômage pourrait inciter à ne pas créer son entreprise. «C'est

certain que si le taux de chômage était à 9 ou 10 %, peut-être qu'on sentirait plus la nécessité de créer notre propre emploi», souligne-t-elle.

«Ce rapport n'indique pas les chiffres de la Beauce seulement ceux de Chaudière-Appalaches. Dans les régions des Etchemins, l'Islet ou en encore Montmagny, démarrer une entreprise peut être plus difficile», remarque Mme Latulippe.

Chercher des solutions ailleurs

Le Défi a aussi permis à 40 inter-

Trois représentants des CJE de Chaudière-Appalaches ont participé à la récente mission en France soit Catherine Boudreault (Montmagny et l'Islet) Anne-Marie Latulippe (Beauce-Sud) et Christian Fradet (Bellechasse et Etchemins).



POUR STIMULER L'ENTREPRENEUR EN CHACUN DE NOUS

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

Le gouvernement du Québec a initié le 17 février 2004 le premier plan triennal sur le Défi de l'entrepreneuriat jeunesse pour éveiller la population et surtout les jeunes à devenir leur propre patron. Cette stratégie repose principalement sur les carrefours jeunesse-emploi (CJE) dans chaque région du Québec. Récemment, les efforts se sont multipliés sur le territoire.

En plus de donner des formations aux jeunes entrepreneurs de la région en collaboration avec d'autres organismes, le CJE de Beauce-Sud avec l'aide de son agente de sensibilisation jeunesse Anne-Marie Latulippe, stimule l'entrepreneuriat chez les étudiants. «J'ai visité près de 400 jeunes sur le territoire depuis septembre. On est la pierre angulaire et le relayeur d'informations dans la région. Il y a beaucoup de matériel disponible au CJE pour appuyer les professeurs afin de les stimuler», souligne-t-elle.

Par de biais de ce matériel et d'activités, le CJE veut développer des qualités d'entrepreneur chez les jeunes. «Développer le leadership, l'autonomie et les aptitudes en comptabilité, enfin tout ce qu'un entrepreneur a besoin», note-t-elle.

Mme Latulippe souligne qu'en France, on accompagne plus les gens dans le processus de création d'entreprises. Les entrepreneurs français se font épauler de A à Z en leur fournissant de l'aide gratuite pour bâtir leur plan d'affaires, pour apprendre à gérer l'entreprise, à créer une liste de clients potentiels en plus de recevoir des conseils juridiques et professionnels gratuits. «Par contre, ils se soucient moins de la concurrence», précise-t-elle.

Même si le CJE tente de pousser les jeunes vers l'entrepreneuriat, il vise toute la population. «Cela touche aussi les niveaux primaire, secondaire, collégial et universitaire», précise sa collègue qui est agente de développement au CJE de Beauce-Sud, Sandy Roy.

Le CJE cible également les décrocheurs. «Une étude sur les décrocheurs note qu'ils ont beaucoup de potentiel entrepreneurial. Ils sortent un peu des sentiers battus. Il faut les accrocher à des projets», souligne-t-elle.

Également, le CJE démarrera l'été prochain une coopérative jeunesse de travail pour inciter davantage les jeunes à créer leur propre entreprise. Rappelons que Québec a démarré ce Défi parce qu'il se crée de moins en moins d'entreprises au Québec et que moins d'entrepreneurs prennent la relève des compagnies.

Le CJE recrutera une équipe d'une dizaine d'adolescents âgés entre 14 et 17 ans pour offrir leur aide à la population. Ils devront gérer la coopérative sous la supervision du CJE.

Pour de plus amples informations contacter le CJE au 228-9610.



Sandy Roy et Anne-Marie Latulippe sont les intervenantes sur le terrain pour éveiller la culture entrepreneuriale chez les jeunes.

vignolacameron
ressources humaines

www.vignolacameron.com

Pour une gestion intelligente de vos ressources humaines

Édith Vignola, CRHA
Saint-Georges • Tél. : (418) 222-0817
edith@vignolacameron.com

Nancy Cameron, CRHA
Lac-Mégantic • Tél. : (819) 583-3239
nancy@vignolacameron.com

FERMETURE DE MÉGABOIS

UNE AUTRE BRIQUE TOMBE SUR LAC-MÉGANTIC

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

Le fabricant de meubles Shermag a annoncé le 9 décembre qu'il interrompait l'exploitation de sa scierie Mégaboïs de Lac-Mégantic et mettrait cette dernière en vente. Quarante-huit personnes se sont retrouvées sans emploi.



Ces pertes d'emplois précieux pour le Granit s'ajoutent à celles annoncées par Canadelle plus tôt en 2005.

Le vice-président Infrastructure, Luc Quirion, estime que la compagnie a fait ce qu'elle a pu pour conserver l'usine de bois de sciage en opération la plus longtemps possible. «Nous étions en surcapacité de production depuis plusieurs mois. Nous espérions pouvoir nous en départir avant d'être forcé de fermer l'usine», souligne-t-il. Shermag était l'unique propriétaire de la scierie depuis 1989. La compagnie espère toujours trouver preneur des installations de Mégaboïs.

Shermag a concentré ses opérations de sciage à son usine de Notre-Dame-de-Montauban, en Mauricie. Elle a été préférée à Mégaboïs parce qu'elle détenait des droits de coupe afin d'assurer à la compagnie le contrôle sur sa principale matière première. «Nous n'avons pas fermé l'usine parce qu'elle était en désuétude, au contraire, Mégaboïs est en excellente condition. Nous avons fait d'importants investissements, il y a deux ou trois ans. C'est uniquement dû au CAF (convention d'aménagement forestier), nous ne voulions pas perdre les droits de coupe de bois qui était rattachés à l'usine de Montauban», explique M. Quirion.

Victime d'une restructuration

La compagnie sherbrookeuse a entamé, il y a un an, la restructuration de ses activités en raison de la concurrence étrangère et de la force du dollar canadien. Selon M. Quirion, qui s'occupe de cette restructuration appelée Plan de transformation d'affaires, la fermeture de Mégaboïs était inévitable puisque trois usines avait fermé soit Scottstown en mars, Victoriaville

en juillet, et plus récemment l'usine de meubles rembourrés de Saint-Léonard. Un quart de nuit a aussi été éliminé à Saint-Étienne-de-Lauzon. Plus de 300 emplois ont été abolis.

La société a transféré en Asie la fabrication de produits à faible marge comme les fauteuils berçants sur roulement à billes. Il estime que près de 30 % de la production est importé. M. Quirion croit que Shermag pourrait importer davantage de l'Asie à moindre coût. «Nous croyons que les gens veulent avoir plus de choix de modèles et qu'ils ont droit à une livraison plus rapide», note-t-il.

Santé financière

À court terme, les activités liées au plan de transformation d'affaires occasionneront des économies de 6 à 7 millions \$ au cours des prochains trimestres. «La compagnie est en excellente santé financière» assure M. Quirion.

En novembre dernier, l'entreprise, qui emploie plus de 1750 personnes, a rapporté une perte

L'usine de bois de sciage à Lac-Mégantic



de 2 millions \$ pour son deuxième trimestre et des revenus de 51 M\$, en baisse de 2 M\$ par rapport au même trimestre de l'an dernier. Ses exportations en dollars US pour cette période ont atteint 28 M\$, une hausse de 4,1 % compara-

tivement à l'an dernier. Toutefois, exprimées en dollars canadiens, les exportations ont diminué de 5,7 %, pour passer à 34,7 M \$, résultat d'une devise américaine plus faible.

Sherbrooke • Toronto



ALLER-RETOUR

648\$

+TPS et TVQ

Plus proche que Montréal
Moins cher que Québec
14 vols par semaine

Informez-vous sur notre
OFFRE D'ESSAI

1 866 537-1223

ou réservez en ligne au

www.airsherbrooke.com

air Sherbrooke
Opéré par Starlink Aviation

418-342

KENNEBEC DODGE CHRYSLER ET LES GENS D'AFFAIRES

un partenariat du tonnerre!



l'Intégrale



La prestigieuse
Chrysler 300 2006

à partir de
29 995\$

10240, Boul. Lacroix, Ville de Saint-Georges, Beauce (Qc) G5Y 1K1
Tél.: 418-228-5575 • Sans frais: 1 866-234-5575 • Fax: 418-228-1323
Courriel: kennebecchrysler@globetrotter.net • Site web: kennebecchrysler.ca

CDID SOUHAITE PERCER LE MARCHÉ AVEC PREXTRA

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU



Régis Drouin et son équipe de spécialistes en informatique chez CDID à Saint-Georges préparent une percée dans les industries du Québec et d'ailleurs grâce à son progiciel à tout faire PreXtra. Il propose une solution ERP exploitable par réseau Internet ou Intranet pour les entreprises de petite et de grande tailles, qui permet de gérer les moindres détails de leur organisation par de simples clics à l'ordinateur.

Ce progiciel fait en Beauce permet d'administrer toutes les fonctions d'une entreprise, la gestion des ressources humaines, les finances, l'aide à la décision, la vente, la distribution, l'approvisionnement et le commerce électronique. «L'avantage de notre solution PreXtra est que l'entreprise n'a pas à investir beaucoup de sous en informatique et à équiper tous les ordinateurs de logiciels», remarque M. Drouin.



Régis Drouin

Un client de CDID, Michel Marquis de Pro Dessins dit préférer PreXtra pour sa simplicité parce qu'il regroupe tous les logiciels en un programme. «En réalité, ça m'a aidé à développer mon entreprise. Je peux faire mes suivis de projets avec les feuilles de temps de mes employés, mes soumissions, mes commandes et mes facturations. Tout est relié ensemble. PreXtra m'a permis de partir sur la base d'une grosse entreprise avec un progiciel vraiment performant», explique l'entrepreneur.

M. Marquis et une vingtaine de personnes avaient participé à un colloque annuel de formation organisé par la compagnie le 24 novembre au Georgesville.

Commercialisation accrue

Depuis sa création en 2001, PreXtra a atteint sa pleine maturité selon M. Drouin. «Au début, nous avons eu la chance d'avoir des entreprises qui ont bien voulu participer à notre projet. Puis nous l'avons beaucoup amélioré. Quatre ans plus tard nous sommes prêts à le commercialiser davantage», note-t-il. En décembre dernier, l'entreprise comptait 22 clients principalement des ré-

gions de Québec et de Chaudière-Appalaches. Le chiffre d'affaires de ces entreprises varie d'un million à près de 70 millions \$.

M. Drouin estime que son produit est très versatile et bilingue ce qui pourra l'aider à faire une percée américaine. CDID a séduit une première compagnie américaine Advanced Containment, LLC de Bakersfield en Californie. Celle-ci utilise le progiciel PreXtra depuis décembre par la technologie Web seulement. «On vise, l'an prochain, cinq entreprises américaines», dit-il.

Origine de CDID

Fondée en 1993 par Régis et ses frères Rénald et Réjean, CDID est une entreprise qui oeuvre dans le domaine des technologies de l'information (TI). Les deux frères se sont retirés de l'entreprise en 2003. Ils sont maintenant entrepreneurs aux États-Unis. En 1995, la filiale CDID USA est créée suite au succès en consultation en TI aux États-Unis.

L'idée de PreXtra est née de la création de la filiale CDID Net en 1999 grâce à un programme fédéral sur les TI. Il permettait d'ailleurs à la compagnie de récupérer 40 % des salaires des employés pour des projets spéciaux. «On est une belle réussite de ce programme. On a ramené beaucoup d'employés beaucerons qui étaient aux États-Unis. Plusieurs programmeurs ont été embauchés. Ça faisait longtemps qu'on travaillait pour les autres, ça fait qu'on va s'en développer un produit», soutient-il.

La compagnie compte aujourd'hui 20 employés dont deux aux Philippines et deux autres aux États-Unis. Elle se spécialise également dans l'analyse des besoins des clients, la conception et développement d'applications personnalisées, de commerce électronique, développement à distance, hébergement de logiciels et de données et de formation du personnel.



DES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES SE DESSINENT À EXPOTECH

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

Près de 88 opportunités d'affaires ont été créées entre scientifiques et organismes de soutien à l'innovation lors de la 3e édition d'ExpoTECH 2005.

Les organisateurs mentionnent que l'événement a accueilli moins de participants qu'aux deux premières éditions sauf qu'elle aurait généré plusieurs résultats concrets. Ce sommet, qui se déroulait en octobre dernier à Lévis, visait à stimuler le réseautage entre la communauté scientifique et le milieu des affaires de Chaudière-Appalaches.

Près de 31 représentants de la région de Beauce-Granit ont participé à l'événement sur un total de 185 participants, soit 17 % de la clientèle. Le thème de la conférence *Des nouvelles opportunités d'innovation en matière de procédés et de matériaux industriels* a été abordé par les 28 exposants et la douzaine de conférences lors de l'événement.

«L'exposition et les rencontres personnalisées ont été les activités les plus appréciées des participants. Ces deux volets sont entre autres responsables du grand nombre d'opportunités de collaboration initiées lors de l'événement», note la coordonnatrice aux événements chez Développement PME, Hélène Latulippe.

Les participants ont eu aussi la chance d'effectuer des visites guidées du Centre de robotique industrielle et Transbiotech.

Le président d'honneur d'ExpoTECH, André Forcier entouré de Caroline Lepage et Hélène Latulippe de Développement PME.



KISSKISS
MAXI SHINE

Parfums • Arômes • Cosmétiques • Maquillages • Accessoires

Guerlain fête la St-Valentin! parfume ta Vie
Un baiser à mon valentin

- Venez découvrir notre nouvelle collection printemps 2006
- Venez choisir vos coups de coeur pour la St-Valentin!

Carrefour Saint-Georges • tél 418.227.5855



Louise Vachon, prop.

Ressources humaines vous avez dit ?

MIEUX CONNAÎTRE LE POTENTIEL DE SES RESSOURCES HUMAINES GRÂCE À L'ÉVALUATION PSYCHOMÉTRIQUE

PAR ÉDITH VIGNOLA

et Nancy Cameron
CRHA

VignolaCameron
ressources humaines



Plusieurs personnes actives sur le marché du travail et évoluant dans une petite, moyenne ou grande entreprise ont déjà entendu cette phrase: «Le succès d'une entreprise dépend essentiellement de la qualité de ses ressources humaines». Plusieurs dirigeants et spécialistes de la gestion de personnel entendent sur cela. Cependant, nous constatons que seulement quelques organisations se préoccupent à savoir si :

- Les membres de leur personnel sont bien positionnés.
- La constitution des équipes de travail est efficiente et rentable.
- Les profils des personnes choisies lors du recrutement et de la sélection correspondent à la mission, aux valeurs et à l'identité de l'entreprise.

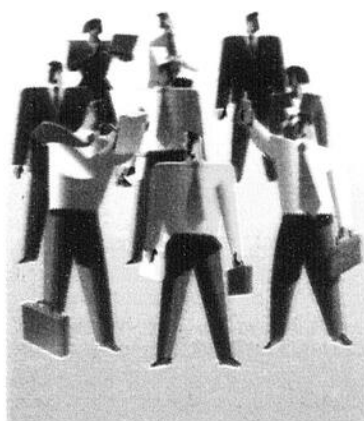
Pourtant, ce questionnement s'avère de plus en plus pertinent puisque l'on prévoit, selon des études démographiques, qu'en 2011, l'offre sur le marché de l'emploi devrait égaler la demande. Il devient donc important pour les entreprises soucieuses d'exceller, de se doter d'outils leur permettant de reconnaître le potentiel de leurs ressources humaines pour ainsi favoriser le meilleur arrimage possible entre le profil de la personne et le poste occupé. Une stratégie de la sorte faciliterait la rétention du personnel puisqu'elle le maintiendrait dans des activités qui coïncident avec ce qui le stimule réellement.

Comment arriver à cibler ce potentiel ?

En ce sens, les tests d'évaluation psychométrique sont des moyens intéressants pour déterminer les ressources personnelles d'un individu.

Mais, qu'est-ce que l'évaluation psychométrique et comment l'opérationnaliser dans la gestion quotidienne ?

C'est à la fin du XIXe qu'on utilise la notion de test sous le vocable de «mental test». Son apparition a permis l'éva-



luation des dimensions personnelles de la personne soit, ce qui a trait à l'intelligence, la personnalité et les comportements. Depuis 20 ans, ce type d'évaluation a connu une recrudescence dans les milieux organisationnels, notamment avec l'apparition, dans les années '80, du concept de compétences. À cet effet, nous remarquons que les organisations québécoises misent davantage sur l'évaluation de la personnalité et des comportements plutôt que sur l'évaluation de l'intelligence. Celle-ci ayant connu plusieurs ratés notamment dans la notion de quotient in-

tellectuel. Actuellement, nous parlons davantage d'intelligences multiples.

En ce qui concerne la mesure de la personnalité et des comportements, il existe différents tests sur le marché. Pour la plupart, ils sont constitués d'un certain nombre de questions ou d'activités sur lesquelles la personne doit se positionner. On reconnaît une évaluation psychométrique au fait qu'elle respecte des critères de fidélité, de sensibilité et de validité. Sans entrer dans les principes théoriques, il importe de vérifier si l'évaluation demeure constante dans le temps, si elle permet de cibler des distinctions entre les personnes concernées par l'évaluation et si elle mesure bien ce qu'elle doit mesurer. Ces trois conditions remplies nous pouvons considérer que l'évaluation fournira les renseignements recherchés.

La force des outils utilisés est dans leur interprétation. Ainsi, l'analyse des résultats permet de faire ressortir des informations relatives au tempérament de la personne, à son mode de fonctionnement, à sa dynamique de même qu'à ses réactions. Ces renseignements visent à déterminer dans quel type d'environnement, avec quels genres de

personnes et dans quels types d'emploi cette personne évoluera avec performance.

Dans la foulée des stratégies de rétention de personnel et dans l'esprit de miser sur les qualités de ses ressources humaines, l'évaluation psychométrique devient un outil de gestion efficace appliquée dans des contextes de :

- Recrutement et sélection de personnel.
- Constitution d'équipe de travail performante.
- Évaluation des besoins de formation et de développement.
- Planification de la relève, promotion et gestion de carrière.
- Établissement des relations de coaching ou de mentorat.

Finalement, miser sur le plaisir au travail en conjuguant le potentiel, les talents et les intérêts de nos employés leur permettra de se réaliser pleinement. Pour ainsi demeurer mobilisé à la mission de l'entreprise.

LES FOURNITURES DE BEAUCE

Vente de Vaisselle, Verres, ustensiles

- Les couteaux Victorinox
- Chaudrons Stainless (sauce spaghetti)
- Les verres
- Accessoires pour la cuisine
- Coutellerie
- Vaisselle
- Assiette à pizza

DES PRIX QUI BATTENT TOUTE COMPÉTITION

Commercial et résidentiel

2190, boul. Dionne Saint-Georges OUEST
Tél.: (418) 228-4755 • Fax: (418) 227-5719

Mathieu Simoneau

La boutique

Concrista Thibault

vous présente le nouveau Boss !
Il est le spécialiste en mode en Beauce.
Prenez soin de vous et passez le voir !

Mme. André Marin • 11730, 1^{er} Avenue, St-Georges • 228-2130

Gala des Perséides 2006 Construire l'avenir

Vous êtes constructeur d'avenir!

LES PERSÉIDES 2006

Votre participation est essentielle au succès de cet événement spectaculaire qui souligne publiquement l'apport de nos entreprises et de nos organisations à ce qu'est et sera la Nouvelle-Beauce.

Danielle Blais, présidente, Chambre de commerce Nouvelle-Beauce

Mario Gosselin, président d'honneur des Perséides 2006
Associé-directeur, Blanchette Vachon et Associés,
Comptables agréés et gestion-conseil

Pour vous inscrire :

- Complétez la fiche d'inscription reçue par la poste ou allez au www.ccnb.ca
- Demandez une fiche d'inscription : 387-2006 ou ccnb@ccnb.ca

Date limite d'inscription, le 31 janvier 2006.

Présenté par

Une collaboration de

Chambre de Commerce Nouvelle-Beauce

Desjardins

BLANCHETTE VACHON
COMPTABLES AGRÉÉS
GESTION-CONSEIL

ZONART POGZ: UNE COLLABORATION HORS DU COMMUN

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU



Le partage des ressources entre deux compagnies peut s'avérer essentiel pour demeurer en affaires surtout lorsqu'elles occupent les mêmes locaux. Les entreprises multimédias et de communication Zonart Communications inc et Pogz de Sainte-Marie ont uni leurs forces pour mieux répondre aux besoins de leurs clients. Cela leur a également permis de réaliser une percée en France.

Même si les deux compagnies n'envisagent pas de fusion immédiate, la collaboration entre les deux entreprises est particulière, selon le spécialiste en communication Richard Lapointe, de Zonart. «Nous sommes deux entreprises indépendantes, mais nous occupons les mêmes locaux depuis le 1er novembre 2004. Nous partageons les bureaux et essentiellement les frais. Nous travaillons conjointement pour les mêmes clients. Pogz a des forces que nous n'avons pas et vice-versa. Chez Zonart, nous sommes spécialisés dans le placement média alors que Pogz l'est dans le papier d'emballage», note-t-il.

«Nous avons engagé une graphiste qui travaille autant pour Zonart que pour Pogz. Sur nos cartes d'affaires, nos deux noms sont inscrits et au téléphone, nous répondons Zonart Pogz», ajoute M. Lapointe.

Fondée en 1999, Zonart Pogz compte plus de 150 clients et compte sur une équipe de six personnes spécialisées en nouvelles technologies de l'information, en communication graphique et en consultation Internet. Zonart est composé de Richard Lapointe, Gina Maheu et Martin Nadeau. Pogz est dirigé par Hervé et Arnauld de Condé. Mélanie Gilbert est la nouvelle employée des deux compagnies.

La collaboration ne s'arrête pas

là. «Nous n'hésitons pas non plus à faire d'autres partenariats avec des entreprises comme Hocus Pocus à Sainte-Marie et Icllic. Après tout, nous en couvrons large, mais nous ne prétendons pas être des spécialistes partout», soutient-il.

Percée française

En octobre, Zonart Pogz est devenu le partenaire en communication de la compagnie française Easy Soft, située à Montpellier, et de sa filiale nord-américaine Nozumi Solutions basée à Montréal. Zonart Pogz rédigera des documents publicitaires qui seront utilisés autant en France qu'au Québec. «Nous sommes fiers de la confiance que nous accorde Easy Soft, et sa filiale Nozumi Solutions, puisque c'est la première fois en 20 ans d'existence que l'entreprise confie ses communications à une firme externe. Il a aussi été ques-

tion de refaire le site Internet plus tard», ajoute M. Lapointe.

L'un des deux produits traités par Zonart Pogz est «Mauka», suite modulaire pour gérer les activités commerciales et industrielles (ERP) comme les stocks, achats, ventes, fabrication, comptabilité. L'autre, «Sirocco», a été conçu pour les activités de loisirs et commerces comme l'hôtellerie, la restauration et même pour les casinos.

Cette percée arrive à point selon M. Lapointe. «Ça fait longtemps que je tente de *graffigner* le marché de la France. Cela peut nous ouvrir de nouvelles portes», croit ce dernier.

On aperçoit sur la photo (1re rangée) Hervé de Condé et Richard Lapointe en compagnie de leurs collègues Arnauld de Condé, Gina Maheu, Martin Nadeau et Mélanie Gilbert.



HOPPY: UN PROJET POUR RÉVOLUTIONNER LE TOURISME

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

Zonart Pogz, à Sainte-Marie, travaille conjointement avec le groupe SYGIF de Rimouski pour mettre en place une nouvelle technologie appelée Hoppy en Chaudière-Appalaches. Il s'agit d'un lecteur MP3 accroché à la ceinture, lié au GPS (technologie de localisation par satellite) et qui sert de guide aux visiteurs dans des circuits touristiques.



Un Hoppy.

«Nous sommes en train de le concevoir pour Chaudière-Appalaches. Nous pourrions être les premiers au Canada à l'utiliser», mentionne Richard Lapointe de Zonart Pogz. La compagnie mariveraine tente d'intéresser d'autres entreprises de la région pour développer cette technologie.

Ce dispositif déjà utilisé en France comporterait plusieurs avantages pour les touristes. «C'est assez mobile, il peut être utilisé en avion et en auto. La seule contrainte qu'on a avec ce dispositif, c'est inutilisable dans les tunnels. Les ondes satellites ne peuvent rejoindre le GPS. C'est extrêmement souple puisque l'on peut y inclure plusieurs circuits et dans plusieurs langues. Les gens pourraient louer l'appareil au bureau de tourisme et le déposer dans un commerce ouvert 24 heures comme un hôtel», remarque M. Lapointe.

Comment ça fonctionne

La console GPS s'active automatiquement par la position de l'utilisateur sur un circuit donné. Par exemple, dès que la console atteint un point d'intérêt, elle se met en marche et décrit le site concerné. Chaque appareil peut donc proposer une sélection de langues et de thématiques en fonction de l'intérêt des utilisateurs: histoire, architecture, gastronomie, découverte, enfant et économie.

La compagnie SIGYF tente aussi de développer la technologie au Manitoba et en Ontario.



Restaurant
Lotus

DÉJÀ 13 ANS MERCI!

NOUVEAU Menu

11060, 1^{re} Ave St-Georges
228-4094 réservation

Fine cuisine asiatique

Bar à sushis

Menu italien









SAMEDI ET DIMANCHE DES 7H00

10 • Le mensuel affaires • Janvier 2006
415200-3

LE SUCCÈS PASSE-T-IL PAR L'ÉCHEC?

PAR JACQUES LÉGARÉ

Si tu arrives au succès sans avoir rencontré l'échec, tu es une personne dangereuse», affirme Marc Chiasson.



M. Chiasson était conférencier à l'Auberge Benedict-Arnold le 16 novembre dernier, dans le cadre d'un dîner de la Chambre de commerce de Saint-Georges. Au cours de son allocution, il n'a pas craint de parler d'un sujet généralement abordé lors de ce genre d'événements: l'échec.

Nécessaire au succès

Lui-même a connu l'échec avec deux entreprises avant de connaître le succès, et il estime avoir beaucoup appris de ces expériences. «Un échec t'apprend des choses nécessaires au succès durable», insiste-t-il. La ténacité, la collaboration, l'humilité et la modestie sont entre autres des vertus qu'un échec peut nous enseigner.

Selon le conférencier, il faut savoir accepter l'échec et prendre ses responsabilités. «Ça démontre que tu es plus fort que les événements», dit-il.

Il faut par contre éviter de s'apitoyer sur son sort et de se confondre en regrets. «Les j'aurais donc dû, c'est le cancer de la passion», affirme M. Chiasson, qui insiste sur la nécessité de «garder ta passion intacte».

Ce dernier a aussi parlé de sa définition du succès, qui pour lui, est de «se rendre utile».

Irréalistes et efficaces

Parmi les autres considérations abordées par le conférencier, notons qu'il a incité les entrepreneurs à être irréalistes et efficaces. «Si tu respectes trop la réalité, tu ne pourras pas la changer», a-t-il expliqué.

Fait à signaler, c'est à titre gracieux que M. Chiasson a prononcé cette conférence devant la chambre de commerce, afin de rembourser une «dette d'honneur».

Ce dernier avait en effet déjà été engagé par la Chambre de commerce de Saint-Georges, mais la conférence avait dû être annulée à cause de circonstances incontrôlables, et la Chambre l'avait payé quand même. Il s'était alors promis de lui rendre la pareille...



À l'issue de sa conférence, M. Chiasson reçoit un souvenir des mains de Jean-Guy Isabel (Caisse populaire), en compagnie de Jean-François Maheux (Espace Bell).

N'WARE TECHNOLOGIE EST EN PLEINE CROISSANCE

PAR JEAN-FRANÇOIS FECTEAU

L'entreprise N'ware Technologie, des frères Claude et Dany Parent originaires de Saint-Zacharie, prend de l'expansion rapidement grâce à son alliance avec la compagnie informatique SAP Canada et l'émergence de son logiciel de gestion manufacturière LISA Enterprise. «Notre croissance était de 100 % l'an dernier et j'imagine que nous conserverons le même rythme en 2006. C'est une belle expansion», lance le président de N'ware USA, Dany Parent.



Démarrée en 1995, N'ware Technologie, qui auparavant s'appelait Groupe ICC, grandit à vue d'œil. «Cela a toujours dépassé nos prévisions», souligne le président de N'ware au Canada, Claude Parent. Cette croissance s'explique par le logiciel de gestion manufacturière LISA qui complète l'application comptable pour les PME, SAP Business One. SAP Canada accepte de vendre LISA chez ses revendeurs en Amérique du Nord. «On a été les premiers à développer une application compatible avec le logiciel SAP», note Claude.

L'entreprise compte maintenant 35 employés dont une vingtaine d'entre eux au Centre de support technique de Saint-Georges. D'autres succursales sont situées à Québec, Montréal et Portsmouth au New Hampshire aux États-Unis depuis janvier 2005.

LISA fait tranquillement sa marque chez les entreprises américaines. La compagnie souhaiterait poursuivre sa progression notam-

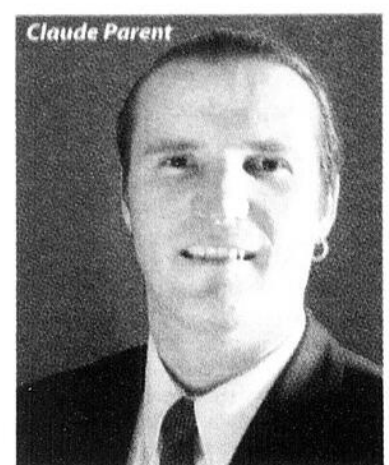
ment dans le nord-est des États-Unis et s'implanter prochainement à Buffalo.

Selon les Parent, l'expansion doit se faire vite mais bien. Outre les États-Unis, l'Australie serait aussi intéressée au logiciel LISA. «C'est le fun, mais présentement nous ne sommes pas prêts pour cela. Cela signifie que notre centre technique doit être ouvert 24 h sur 24 h. Il ne faut pas aller trop vite, mais il faut s'assurer de ne pas manquer le train», note Dany. Notons que SAP distribue ses logiciels à plus de 120 pays.

Alliance bénéfique

Son alliance en 2003 avec SAP Business ONE qui est une suite comptable adaptée pour les PME, s'est avérée une excellente décision d'affaires. «Ce n'est pas compliqué, on veut devenir des leaders dans le domaine avec SAP Business ONE», assure Claude.

N'ware Technologies a même été nommé Revendeur de l'année du logiciel SAP Business One en 2004 et a reçu l'honneur du Bon Samaritain de l'année pour le service à la clien-



te. Grâce à ces performances, l'entreprise figure aussi parmi les 50 meilleurs partenaires au monde de la compagnie SAP.

À la fin janvier, N'ware effectuera le lancement du nouveau logiciel de SAP Canada à Québec.

Dany Parent (au centre) est accompagné de Donna Troy vice-présidente Senior SAP Global SMB et Jeffrey Watts qui est vice-président en marketing pour SAP Canada.



TOUT 11375, 1^{re} Avenue, Saint-Georges
sous (face à place Centre Ville)
un même toit!

AP communication

Anita Poulin

Penser exposition, Pensez AP communication!

- Pour l'achat ou la location de kiosque et visuel
- Objets promotionnels et vêtements promotionnels (brodés)

Tél. : (418) 226.5311 info@apcom.ca

Ouvert du lundi au vendredi
8 h 30 à 12 h 00 • 13 h 00 à 17 h 30

DYNAMAT
SUPER HEAVY DUTY BLASTING MATS

www.dynamat.qc.ca

Imaginez...

un service personnalisé

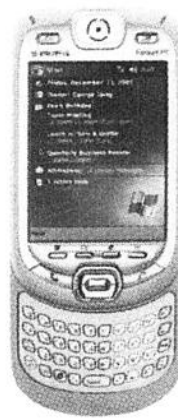
Normand Nadeau Communications offre toutes les solutions sans fil qu'il vous faut pour vos besoins de télécopie ou d'internet. Vous pouvez compter sur les produits et les services novateurs de Telus Mobilité, pour vous donner une longueur d'avance sur vos concurrents. Contactez Normand Nadeau Communications, agent autorisé.

AVIS DE NOMINATION



Normand Nadeau Communications est fier d'accueillir au sein de son équipe, M. Jean-Martin Roy à titre de directeur de comptes / Solutions d'affaires. L'expérience de Monsieur Roy dans le domaine des communications vous assurera les bénéfices de conseils judicieux ainsi qu'un suivi professionnel axé sur le développement des communications de votre entreprise. Son expertise vous permettra de profiter d'une analyse complète de vos besoins, ainsi qu'un suivi en lien avec l'évolution de votre organisation, et ce, par un service personnalisé directement à vos bureaux. Pour le rejoindre, composez le (418) 389-6092

Un bureau de poche pour vos sauts à l'extérieur.



Audiovox 6600

Toutes ces fonctions et plus encore :

- Modification et sauvegarde de fichiers Word et Excel
- Possibilité d'écouter de la musique et de visionner des vidéos avec Média Player
- Expansion de la mémoire à l'aide d'une carte SD amovible



BlackBerry 7250^{MC}

Le tout-en-un par excellence qui vous permet :

- D'envoyer et de recevoir des courriels, et de consulter des fichiers joints
- De faire et de recevoir des appels
- De naviguer sur le Web
- De gérer le gestionnaire électronique



Tréo^{MC} 650

Sa technologie sans fil vous permet de :

- De faire et de recevoir des appels
- Naviguer sur internet sur la route
- De vous connecter sur un lecteur MP3, appareil photo et plus encore
- De recevoir et envoyer des courriels
- Technologie sans fil Bluetooth

 **TELUS**
mobilité^{MC}

NORMAND NADEAU
communications

SIÈGE SOCIAL
500, boul. Vachon nord, Ste-Marie G6E 1M1
Tél.: 387-3242 Fax: 387-2462

CARREFOUR ST-GEORGES
6585, boul. Leclerc, St-Georges G5Y 5L6
Tél.: 227-3242 Fax: 227-3244

ST-GEORGES
502, 97^e Rue, St-Georges G5Y 7L9
Tél.: 227-8343 Fax: 227-8577

LES GALERIES DE LA CHAUDIÈRE
1116, boul. Vachon nord, Ste-Marie G6E 1N7
Tél.: 386-3333 Fax: 386-3033

LES GALERIES CHAGNON
1200, boul. Alphonse Desjardins, Lévis G6V 6Y8
Tél.: 838-3338 Fax: 838-3335

QUÉBEC
909, Pierre-Bertrand, suite 100, Québec G1M 2E7
Tél.: 687-4777 Fax: 687-2254