

**DELPHIE
GENDREAU**

Pour un futur fait
d'air et d'œufs frais

**EDDINE
ALIMAT**

Déjà sur la
scène mondiale

laTribune

AFFAIRES

VOLUME 2 | NUMÉRO 3 | SEPTEMBRE 2024

Oneka

ÉDITION SPÉCIALE

LA RELÈVE À L'HONNEUR

IMPRIMÉ
LOCALEMENT
CHEZ
PRÉCIGRAFIK
SUR DU PAPIER
DOMTAR

Dragan Tusic,
PDG et
cofondateur
d'Oneka
Technologies



Entreposage et manutention

Notre nouvel entrepôt, désormais opérationnel, porte notre capacité d'entreposage à près de 200 000 pi². Un espace de 100 000 pi² extérieur est aussi disponible.

- Sécurisé 24h par jour
- Espace palettier et vrac au pied carré
- Entreposage à long terme/court terme
- Petit ou gros besoin
- Intérieur/extérieur
- Stratégiquement positionné aux abords des autoroutes 10 et 55



**Réservez votre espace maintenant!
1.888.868.1584**



Transport Memphré offre de nombreux services en matière de logistique et transport de marchandises partout au Québec et en Ontario.



750, boul. Poirier, Magog (Québec) J1X 0A1
transportmemphre.com





PHOTO DE COUVERTURE :
LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

latribune.ca
redaction@latribune.qc.ca

La Tribune
780, rue King Ouest
Sherbrooke (Québec)
J1H 1R7
Tél. : 819 564-5450

RÉDACTION

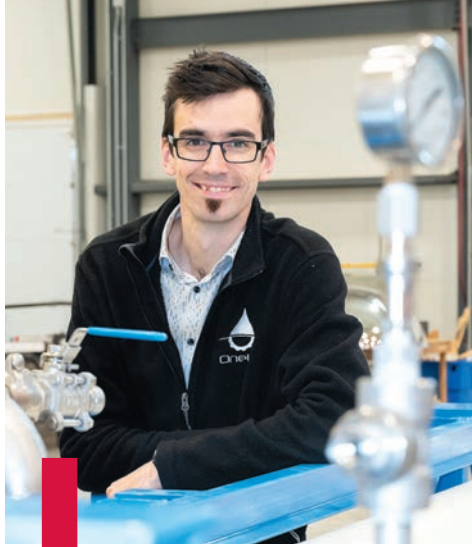
ÉDITEUR
Hugo Fontaine
RÉDACTRICE EN CHEF
Chloé Cotnoir
JOURNALISTES
Ariane Aubert Bonn
Lilja Gaulin
Isabelle Pion
Simon Roberge
Jasmine Rondeau
CHRONIQUEURS
Daniel Germain
GRAPHISTE
Cynthia Beaulne
PHOTOGRAPHES
Maxime Picard
Jean Roy

PUBLICITÉ

**COORDONNATRICE
MARKETING ET
PROJETS SPÉCIAUX**
Sophie Thibaudeau
DIRECTEUR DES VENTES
Martin Beaugard
**REPRÉSENTANTS
PUBLICITAIRES**
Julie Desfossés
Jean-François Perreault
Carole St-Louis
**RÉDACTRICE
PUBLICITAIRE**
Annie Melançon
Marie-Claude Thibaudeau

IMPRESSION

Précigrafik



À LA UNE

8
DRAGAN TUTIC
Entrepreneur dans l'âme

12
DELPHIE GENDREAU
Pour un futur fait d'air
et d'œufs frais

16
**GABRIEL
DE LA FONTAINE**
Une arrivée fracassante

20
ÉMILIE FONTAINE
De l'amour des champs
à celui du houblon

26
**GABRIELLE
RONDEAU-LECLAIRE**
Une agriculture urbaine
qui tisse des communautés

32
MOHIKA TREMBLAY
De femme de loi
à femme de bois

52



32



**EDDINE
ALIMAT** 38
Déjà sur la
scène mondiale

**PIERRE-LUC
AUCLAIR** 48
Redorer le blason
de la construction

**JULIEN
CAMIRAND-
LEMYRE** 44
Construire la
technologie du futur

**ÉLYSE
L'ESPÉRANCE** 52
À la barre des
affaires familiales

16



« C'est qui, la relève en Estrie ? »



CHLOÉ COTNOIR
RÉDACTRICE EN CHEF
ccotnoir@latribune.qc.ca

Cette question lancée en l'air dans la salle de rédaction a été la bougie d'allumage de ce numéro spécial.

La discussion tournait autour d'un énième article qui faisait état du déclin de l'entrepreneuriat, selon les conclusions d'une étude de la Banque de développement du Canada réalisée en 2023. On y annonçait que le pays compte 100 000 entrepreneurs de moins qu'il y a 20 ans, que de moins en moins de jeunes se lancent en affaires et que ceux qui osent le faire font face à un climat défavorable. Résultat : près d'une jeune entreprise sur trois ferme dans les cinq années suivant son lancement.

Pas surprenant alors qu'au Québec, seulement 24,3% des entrepreneurs aient 39 ans et moins, selon les dernières données disponibles.

Devant ce constat, nous jugeons pertinent, voire nécessaire, de braquer les projecteurs sur des jeunes hommes et femmes d'affaires de notre région qui déjouent les pronostics défavorables et qui brillent dans leur domaine, de la haute technologie à l'agriculture en passant par l'économie circulaire.

Donc, qui sont les leaders de demain? Nous avons posé la question

à cinq acteurs bien branchés dans l'écosystème estrien : Josée Fortin, administratrice de sociétés et ancienne directrice générale de Sherbrooke Innopole, Sylvain Gilbert, vice-président régional chez Raymond Chabot Grant Thornton, Ghyslain Goulet, président-directeur général de l'Accélérateur de création d'entreprises technologiques, Nathalie Labrie, directrice du développement économique de la MRC de Coaticook et Sébastien Lussier, président sortant de la Chambre de commerce et industrie de Sherbrooke.

Une tempête d'idées tenue par ce comité a permis de dégager le



1



2

ÉCRIVEZ-NOUS

Pour réagir à nos reportages ou pour nous soumettre vos commentaires :
redaction@latribune.qc.ca



nom des 10 personnes inspirantes que vous découvrirez dans cette édition. Différents critères ont guidé le choix de ces entrepreneurs, tels que les réalisations, l'engagement dans la communauté, les distinctions reçues, etc.

Notre liste est très, très loin d'être exhaustive. Plusieurs jeunes hommes et femmes auraient aisément pu se retrouver dans ce numéro puisqu'elle est belle notre relève, parole de nos cinq experts. Et qu'elle mérite d'être célébrée.

« Les jeunes entrepreneurs se démarquent par leur capacité à innover et à avoir un impact significatif sur la société, fait remarquer Ghyslain Goulet. Ils sont souvent motivés par une passion pour le changement et une volonté de bouleverser les industries traditionnelles avec des idées nouvelles et audacieuses. »

En valorisant la relève, on soutient le développement d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et la création de solutions novatrices aux défis actuels, ajoute M. Goulet.

« La relève entrepreneuriale n'est pas seulement une question de survie pour nos entreprises, fait également valoir Nathalie Labrie. C'est aussi une occasion de les réinventer et de les adapter aux nouveaux défis. »

Justement, les occasions seront grandes dans les prochaines années pour les plus jeunes générations. Selon l'Indice entrepreneurial québécois, six propriétaires d'entreprise sur dix disent avoir l'intention de vendre ou céder leur compagnie dans un horizon de dix ans.



**NOUS JUGIONS PERTINENT,
VOIRE NÉCESSAIRE,
DE BRAQUER LES PROJECTEURS
SUR DES JEUNES HOMMES
ET FEMMES D'AFFAIRES
DE NOTRE RÉGION QUI
DÉJOUENT LES PRONOSTICS
DÉFAVORABLES ET QUI BRILLEN
DANS LEUR DOMAINE.**

Elle est donc belle notre relève. Mais surtout, elle est essentielle.

Bonne lecture!

1

Josée Fortin
PHOTO LA TRIBUNE,
ARCHIVES, FRÉDÉRIC
CÔTÉ

2

Sylvain Gilbert
PHOTO LA TRIBUNE,
MAXIME PICARD

3

Ghyslain Goulet
PHOTO LA TRIBUNE,
ARCHIVES, JESSICA
GARNEAU

4

Nathalie Labrie
PHOTO FOURNIE

5

Sébastien Lussier
PHOTO LA TRIBUNE,
JEAN ROY

Calculer l'impact fiscal lors de l'achat ou de la vente d'une entreprise

L'acquisition ou la vente d'une entreprise entraîne des incidences fiscales importantes qu'il est crucial de comprendre pour optimiser la facture d'impôt associée à une telle transaction.

La vente d'une entreprise peut se faire de trois façons différentes, soit :

- la vente d'actions;
- la vente d'actifs;
- le modèle hybride.

Chacune de ces options a des incidences fiscales distinctes tant pour le vendeur que pour l'acheteur. Par ailleurs, des mesures spécifiques existent concernant la vente d'une entreprise à un membre de la famille.

La vente d'actions

En général, le vendeur qui cède les actions de son entreprise préfère cette stratégie, car elle est souvent plus avantageuse fiscalement. Sous respect de certaines conditions, il peut bénéficier de l'exonération cumulative des gains en capital, fixée à 1 016 836 \$ jusqu'au 24 juin 2024, et à 1 250 000 \$ ensuite. Parmi les conditions à respecter, les actions vendues doivent être des actions admissibles de petite entreprise (AAPE) et appartenir à des individus et non à une société de portefeuille. Cet avantage

se veut particulièrement intéressant pour les propriétaires qui souhaitent vendre leur entreprise dans l'objectif de financer leur retraite.

La vente d'actifs

Vendre les actifs consiste à transférer les biens de l'entreprise, par exemple :

- les immeubles;
- les équipements;
- les comptes clients;
- les stocks;
- l'achalandage;
- la propriété intellectuelle.

Les produits de la vente des actifs s'ajoutent aux revenus de l'entreprise et seront imposés selon le type de revenu généré. Cette méthode peut s'avérer moins profitable pour le vendeur, puisqu'il ne bénéficie pas de l'exonération sur le gain en capital. Néanmoins, le prix de vente global peut être ajusté pour pallier cette perte.

Pour l'acheteur, les avantages de la vente d'actifs incluent la sélection des actifs à conserver pour le développement de l'entreprise et la possibilité de réduire les impôts futurs en amortissant le coût des biens acquis. L'acheteur doit également

décider s'il achète les actifs en son nom ou au nom d'une société, cette dernière option étant généralement fiscalement préférable.

Le modèle hybride

Combinant la vente d'actions et d'actifs, l'approche hybride permet aux deux parties de profiter d'avantages fiscaux. L'acheteur maximise le coût fiscal des actifs acquis, alors que le vendeur bénéficie de l'exonération sur le gain en capital sur une partie des actions. Cette méthode, bien que potentiellement avantageuse, est plus risquée et complexe et nécessite l'avis d'un expert fiscal.

Les transferts intergénérationnels

De nouvelles règles en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2024 facilitent la vente d'une entreprise à des membres de la famille. Avant ces changements, il était plus avantageux de vendre à un tiers plutôt qu'à un membre de la famille en raison de règles fiscales particulières. Désormais, les parents peuvent bénéficier de l'exonération du gain en capital dans certains cas de vente à une société détenue par leur enfant. Il est cependant important de bien connaître et de respecter les règles applicables.

Les taxes sur la vente

La vente d'actifs est généralement soumise à la TPS et à la TVQ, mais des arrangements peuvent être pris afin d'éviter ces taxes sous réserve de certaines conditions, telles que la vente d'au moins 90 % des biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise à l'acheteur. La vente d'actions d'une société, en revanche, n'est pas assujettie à ces taxes.

Une prise de décision éclairée

L'achat ou la vente d'une entreprise représente une transaction majeure qui nécessite une planification minutieuse pour évaluer l'impact fiscal et en maximiser les bénéfices. Faire appel à un expert en fiscalité est vivement conseillé afin de choisir les stratégies les plus appropriées et de prendre la meilleure décision possible.



Sarah Phaneuf, CPA, M. Fisc., M. Sc.
Associée – Fiscalité
819 822-4000, poste 7192
phaneuf.sarah@rcgt.com
Raymond Chabot Grant Thornton

Nous repoussons les limites pour que vous puissiez le faire aussi!

Bien plus que des comptables, nous sommes des partenaires d'affaires qui vous aident à propulser votre entreprise.

Découvrez nos services

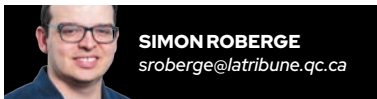
rcgt.com





DRAGAN TUTIC

ENTREPRENEUR DANS L'ÂME



SIMON ROBERGE
sroberge@latribune.qc.ca

Connaissez-vous beaucoup d'adolescents qui vendent des cubes Rubik qu'ils ont créé eux même pour plusieurs centaines de dollars? Ou des cégépiens qui construisent une moto électrique? Cela fait par-

tie de l'histoire de Dragan Tutic, une histoire qui a connu son tournant majeur quelque part dans une douche en Corse.

Arrivé au Québec comme réfugié à seulement 4 ans après avoir fui la guerre en Yougoslavie, Dragan donne beaucoup de crédit à ses parents pour lui avoir inculqué des valeurs qui l'ont mené là où il est aujourd'hui. Il est PDG et cofon-

dateur d'Oneka Technologies, une entreprise qui construit des bouées qui produisent de l'eau potable à partir de l'eau de mer en utilisant seulement l'énergie des vagues.

« Mes parents ont tout perdu à travers le conflit, admet-il. Ils ont reparti leur vie de zéro. Ça forge une personnalité de voir la résilience, la persévérance et la ténacité chez tes parents. Ça montre qu'il faut avoir autant de respect pour le



Dragan Tutic est PDG et cofondateur d'Oneka Technologies, l'une des entreprises les plus en vue de la province.

PHOTO LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

Dragan poursuit l'aventure pendant plusieurs années.

« Mon plus cher, je l'ai vendu presque 500 \$US, lance-t-il. L'impression 3D coûtait beaucoup trop cher donc je faisais des moules en caoutchouc et je coulais du plastique liquide. Je passais beaucoup de temps à faire les autocollants avec un exacto. Certains cubes avaient 160 collants et ça me prenait plus de temps faire ça que de construire le cube. Je me suis donc acheté une machine pour le faire et je me suis mis à faire mes collants, mais aussi ceux des autres. J'en faisais pour plein de choses, dont des autos. »

À 17 ans, fraîchement arrivé au Cégep de Sherbrooke, Dragan souhaite avoir une moto électrique. Et bien évidemment, il la construit lui-même.

« J'ai acheté une moto dont le moteur ne fonctionnait plus, je l'ai découpé à la main avec une scie. J'ai acheté des batteries et un moteur électrique. Je lisais sur internet comment faire. C'était des batteries au plomb parce que je n'avais pas le budget pour des batteries au lithium, mais j'avais quand même 60-70 kilomètres d'autonomie. J'ai eu une autorisation temporaire de rouler avec dans les rues pour aller la faire inspecter, mais c'était quand même compliqué avec la SAAQ et je ne me suis pas embarqué dans les démarches pour la faire plaquer. »

UN VOYAGE EN CORSE

À l'Université de Sherbrooke, Dragan se destine, selon ses propres dires, à travailler dans l'industrie des automobiles électriques. Il fait toutefois ses valises pour voyager et découvrir le monde, une

REPÈRES

ÂGÉ DE 32 ANS

BACCALAURÉAT
EN GÉNIE MÉCANIQUE

PDG ET COFONDATEUR
D'ONEKA TECHNOLOGIES

expérience qui l'a profondément changé.

« Les voyages m'ont ouvert les yeux sur le monde, mentionne-t-il. Je faisais un stage au Burkina Faso et j'avais décidé d'acheter des graines de soya à des enfants qui me regardaient avec des canisses rouillées pour avoir un peu d'argent. Mais le sac a déchiré et les graines sont tombées dans le sable. Tous les enfants se sont jetés par terre et ont commencé à trier les graines et le sable. À quel point tu dois avoir faim pour que ça vaille la peine de trier du sable pour récupérer des graines de soya? Ç'a été un choc. »

C'est un voyage en Corse avec son frère qui a été le déclencheur pour la naissance d'Oneka.

« Je prenais ma douche et je me suis demandé d'où venait l'eau parce que c'est une place vraiment sèche avec du sable et des rochers. En même temps, il y avait d'immenses vagues de l'océan qui se fracassaient contre la côte. Je me suis dit qu'il serait possible d'utiliser cette énergie-là. Je suis sorti de la douche et j'ai annoncé à mon frère que j'avais mon projet de fin de bac. »

De retour à Sherbrooke, Dragan réalise un premier prototype à l'UdeS en compagnie de huit autres étudiants. →

concierge que le PDG, c'est fondamental pour moi. »

Adolescent, Dragan est homme à tout faire dans son quartier. Il lave des piscines, fait du ménage ou répare divers objets. Vers 14 ans, alors qu'il fréquente l'école Mitchell-Montcalm, il se lance dans la création de cubes Rubik.

« Je voulais un cube 2x2, mais ça n'existait pas, explique-t-il. J'ai décidé d'en fabriquer un et en me promenant sur internet j'ai trouvé une communauté. J'ai vu que des collectionneurs en achetaient. J'en ai fait un vite vite en modifiant un cube du Dollarama et je l'ai mis sur Ebay à une cenne. Il s'est vendu finalement à 45 \$! Je me sentais mal pour la personne donc je l'ai défait et rebâti en plus beau. Mon premier feedback ç'a été "fast shipping" ». »

POINTS SAILLANTS

1996 Arrivée au Québec	2006 Début du commerce de cubes Rubik	2013 Un voyage en Corse sème l'idée d'Oneka dans son esprit	2018 Oneka lève 2 millions de dollars	2023 Livraison d'un premier litre d'eau sur la côte du Chili et dévoilement du projet Glacier d'une valeur de 14 millions \$
----------------------------------	---	---	---	--

«L'université, c'est fait pour apprendre, sourit-il. Les résultats étaient mitigés, mais le potentiel était là. Je me suis mis *all in*. J'ai pris le 1^{er} janvier de congé et j'ai commencé le jour suivant. J'avais réussi à mettre un peu d'argent de côté durant mes stages, mais j'ai dû expliquer à mes parents que j'allais être trois ans sans salaire. C'était un gros *move*.»

Fonctionnant uniquement avec l'énergie des vagues à l'aide d'un principe de bouées et de pompes, il n'y a qu'à poser l'unité sur l'eau et à la brancher sur un tuyau d'acheminement pour récolter l'eau qu'elle a pressurisée puis purifiée par osmose inversée.

L'ARGENT AU RENDEZ-VOUS

Même s'il avait délaissé le domaine, les autos électriques sont venues donner un petit coup de main au Sherbrookoïse. Un investissement dans les actions de Tesla en 2013, alors que l'action valait moins de 10 \$, lui a permis de se supporter financièrement durant les débuts de son entreprise.

«Je suivais beaucoup les véhicules électriques donc je suivais beaucoup Tesla avant que ça devienne connu. Je voyais que ça commençait à bien aller pour eux donc je suis allé à la banque et j'ai acheté plein d'actions. Certains me disaient que c'était une mauvaise



PHOTO LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

stratégie, mais ça a permis de multiplier mon argent. C'était un bon investissement.»

Dragan pige aussi à plusieurs autres endroits pour faire rouler l'entreprise au début, mais le bout arrive un jour. Il lance une première ronde de financement à laquelle participent notamment un de ses anciens patrons, son beau-père, son oncle et sa tante, ce qui a permis à l'entreprise d'établir un pied-à-terre en Floride. La roue s'est ensuite mise à tourner et en 2023 Oneka Technologies a dévoilé en grande pompe son nouveau projet Glacier, d'une valeur de 14 millions de dollars.

«Ça aura pris 10 ans entre la douche en Corse et le premier litre

d'eau qu'on a livré sur la côte au Chili.»

Et à travers ces 10 ans, Dragan aura carrément tout fait.

«Oui, il y a l'ingénierie, mais c'est de faire des demandes de subvention, négocier avec des investisseurs, rédiger des conventions d'actionnaires, monter une équipe, aider les gens à se développer eux-mêmes et vendre un produit à des clients. Et de mon côté, ça a aussi été de faire de la plongée, de la soudure, du dessin 3D. J'ai appris aussi à bien entrer en contact avec les gens. Ça continue avec la nouvelle phase de l'entreprise et il faut apprendre à garder une équipe tissée serrée et motivée. C'est une école infinie pour toujours s'améliorer.»



DU PAPIER EST PASSIONNANTE

Dans le monde numérique d'aujourd'hui, le papier nous connecte au réel. Qu'il s'agisse d'un livre ou d'un magazine à découvrir, notre lien avec le papier est tangible. Nous sommes fiers de contribuer à cette initiative régionale avec un papier produit ici en Estrie.

DELPHIE GENDREAU

POUR UN FUTUR FAIT D'AIR ET D'ŒUFS FRAIS



JASMINE RONDEAU
jrondeau@latribune.qc.ca

L'émotion est vite montée dans la voix de l'agricultrice Delphie Gendreau, lorsqu'elle a appris notre intention de saluer son leadership. Se considérant privilégiée par l'amour et la générosité de ceux qui l'entourent, l'entrepreneure a confirmé, dès les premiers instants, ce qui lui valait dès le départ cette place sous les projecteurs : pas question de briller sans sa communauté.

Établie à Compton depuis cinq ans, la Maskoutaine d'origine a déjà laissé sa marque dans la région comme entrepreneure impliquée dans la ferme d'œufs de son conjoint Samuel Lanctôt, Bec-O-Lanctôt, et plus récemment comme fondatrice de la ferme de la Comté, qui se spécialise dans les poulettes... et les noisettes.

Elle s'illustre également par son implication comme administratrice du syndicat local de l'Union des





1

La ferme Bec-O-Lanctôt, qui a été fondée par le conjoint de Delphie Gendreau, Samuel, produit environ 15 000 œufs frais par jour.

PHOTOS LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

2

Rien n'aurait été possible sans la belle-famille. Sur la photo avec Delphie Gendreau : ses beaux-parents, Élaïne et Maurice, son conjoint Samuel et son beau-frère Antoine, accompagné de sa conjointe Catryn.

2

ceptibles de nourrir sa quête d'une agriculture durable à grande valeur sociale.

TRÈS FRAIS, TRÈS PRÈS

La liste commence avec le dernier projet de la ferme Bec-O-Lanctôt, qui a réalisé d'importants investissements afin de posséder, depuis l'an dernier, l'un des onze postes de classements d'œufs existants au Québec.

Pourquoi se donner tout ce mal, alors qu'un intermédiaire de classification était déjà en mesure de récupérer, laver, trier, coder et distribuer les 15 000 œufs produits chaque jour à la ferme? La réponse de M^{me} Gendreau est simple : pour l'environnement, et pour les gens.

« Nos œufs sont apportés par le classificateur à deux heures et demie de route et sont distribués on ne sait pas où au Québec. On voyait l'engouement via notre kiosque libre-service : les gens veulent des œufs frais, et directement du producteur. »

Le couple s'est donc demandé comment il pouvait lui-même faire sa mise en marché auprès des transformateurs, restaurateurs et épiceriers. Vu la réglementation en vigueur, l'unique solution était d'implanter son propre poste de classement.

Aujourd'hui, c'est donc 10 % de la production de la ferme qui traverse ce poste et qui est mise en marché directement et rapidement, via sa marque Œufs frais de Compton. Proportion que les producteurs souhaitent pouvoir faire bondir avec le temps.

Question de limiter ses émissions, la ferme a aussi greffé ses œufs à la chaîne de distribution du lait La Pinte. « Ce qu'on voulait, c'était de distribuer dans un rayon de 100 km », dit celle dont les deux fermes ont fait l'objet d'un inventaire carbone.

« Tout ce qui peut se faire pour limiter notre impact, dans la mesure où le coût-bénéfice a du sens, on va le faire. L'objectif, c'est que l'entreprise soit transmissible à la génération future. »

Grâce à son poste de classement, la ferme a également pu devenir l'un des principaux fournisseurs de Moisson Estrie. Un effort logistique qui en vaut la chandelle, pour elle, vu les bénéfices sociaux et environnementaux de fournir des œufs frais d'aussi près. →

REPÈRES

ÂGÉE DE 35 ANS

MÈRE D'UN ENFANT...
BIENTÔT DEUX

TRAVAILLE DEPUIS DIX ANS
DANS LE DOMAINE DU FINAN-
CEMENT AUX ENTREPRISES

producteurs agricoles de Coaticook, par ses mandats de jury bénévole pour le concours « Devenir producteur d'œufs » et par ses implications passées dans le Marché de soir de Compton.

Tout ça en ayant donné naissance à un enfant, en plus d'un deuxième en route.

Beaucoup l'ont compris, l'agroéconomiste de formation, qui travaille également à temps plein dans le financement d'entreprises, n'aime pas rester les bras croisés. Surtout, elle ne pose que les gestes sus-

POINTS SAILLANTS

2005
Premier emploi
en milieu agricole

2011-2014
Baccalauréat
en agroéconomie
à l'Université Laval

2020
Démarrage de la
ferme de la Comté

2007-2010
Études en
production
animale à l'ITA

2019
Implication
dans la ferme
Bec-O-Lanctôt

2023
Début de la mise en
marché directe des
Œufs frais de Compton



En 2020, la ferme de la Comté a planté 1100 noisetiers qui, espère Delphie Gendreau, lui permettra de mieux faire connaître ce produit.

PHOTO LA TRIBUNE,
MAXIME PICARD

ENRACINÉE

Le rêve de M^{me} Gendreau de fonder son projet à elle s'est concrétisé en même temps que les enjeux d'approvisionnement de la ferme Bec-O-Lanctôt. Les poules de la ferme, qui doivent être élevées en liberté avant de remplir le rôle de pondeuses, étaient difficiles à trouver localement.

M^{me} Gendreau a donc installé, à côté de la première ferme, sa propre éleveuse de poulettes en volière. En marge, une plantation de 1100 noisetiers devrait aussi lui permettre, dès l'an prochain, la mise en

marché de ce produit peu exploré dans les champs du Québec.

« C'est un produit qui n'est pas périssable et qui a plein de propriétés. Et c'est présentement à plus de 90 % importé. On veut pouvoir en faire ici, et pas juste pour des confiseries. »

Des ambitions qui n'auraient jamais été possibles sans l'accueil et l'ouverture de sa belle-famille, depuis longtemps établie en production laitière à Compton.

« Je ne suis tellement pas toute seule. Mes beaux-parents, Éline et Maurice, ont offert la terre à Samuel pour son projet, et le but, c'est que ça continue. On n'en serait pas là sans ça. Ils n'étaient pas obligés de m'encourager dans mes projets, mais ils l'ont fait. »

PAS SORTIE DU CHAMP

La jeune entrepreneure avait tout à apprendre du métier d'agricultrice, elle qui a grandi loin de ce milieu. Le déclic s'est plutôt fait à 16 ans, lorsqu'elle a obtenu un premier emploi d'été dans une ferme de bovins de boucherie.

« À ce moment, je me suis dit que j'étais à ma place. Quand j'ai fait l'entrevue, j'étais en compétition contre un gars qui était pas mal plus grand et costaud que moi. Ils

auraient facilement pu le prendre lui. Finalement, ils ont décidé de me prendre parce qu'ils voyaient que j'étais intéressée par la ferme, que je posais des questions. »

Un passage à l'Institution de technologie alimentaire et à l'Université Laval plus tard, les étoiles ont continué de briller dans les yeux de Delphie, qui s'est spécialisée en agroéconomie.

Assoiffée de développement durable et de techniques de gestion, elle complète également actuellement une maîtrise en administration des affaires (MBA) à temps partiel à l'Université de Sherbrooke.

ENTRAIDE ET ÉDUCATION

Le temps ne manquera jamais pour aider ses homologues, dit celle qui aiguille les agriculteurs dans leur recherche de financement, et qui organise des événements par le biais de l'UPA pour briser l'isolement.

L'éducation du public fait également partie de ses grandes priorités. « On veut que les gens comprennent ce qu'on fait, que c'est parce qu'on est là qu'ils mangent trois fois par jour. Je sens qu'il y a un gros *clash* entre notre monde et celui de la ville. J'ai déjà rencontré des gens qui pensaient que les œufs étaient faits à la machine! »



Centre
de transfert
d'entreprise
du Québec



VENDRE OU ACHETER UNE PME, LE CTEQ EST LÀ!



Chef de file du
repreneuriat au Québec

Avez-vous trouvé votre relève ?

- + **Plateforme de mise en relation confidentielle entre vendeurs et acheteurs**
- + Service-conseil en transfert d'entreprise
- + Formations et événements
- + Réseau d'affaires composé de comptables, avocats et autres experts du transfert d'entreprise

ctequebec.com

1 844 200-2837

DEPUIS 2015

Plus de

22 000

Entrepreneurs
guidés

Plus de

5 000

Entreprises
accompagnées

7 G\$

Volume de chiffre
d'affaires cumulé

SIMON ROBERGE

sroberge@latribune.qc.ca

Gabriel de La Fontaine n'avait que 25 ans lorsqu'il a pris les rênes de l'entreprise familiale qui porte son nom. Il a dès son arrivée pris plusieurs grosses décisions qui placent aujourd'hui l'entreprise de conception et de fabrication de portes et de cadres en acier dans une position enviable. Mais cette façon de faire ne s'est pas faite sans friction.



GABRIEL DE LA FONTAINE

UNE ARRIVÉE FRACASSANTE

Gabriel de La Fontaine termine ses études en génie mécanique de l'Université de Sherbrooke en 2011. Il rejoint immédiatement l'entreprise familiale et dès 2013, il remplace son père Robert à titre de directeur général.

« Mon père essayait de s'assurer que je ne me plante pas et il mettait les mains par-dessus moi pour prendre un peu le volant, explique le directeur général. Moi j'étais jeune et je sortais de l'université, je voulais qu'il me laisse de l'espace. Donc veut, veut pas on avait des conflits. Parfois, je passais par le chemin A et lui par le chemin B, pour finalement arriver au même point. Et à un moment, il y a assez eu de friction que mon

père est rentré dans mon bureau en me disant "tiens, tu veux la gérer la *shop*, voici les clés". Il est parti comme ça et je me suis dit que j'avais peut-être poussé fort un peu. Mais tout est réglé et aujourd'hui on reparle de *business*. »

Robert de La Fontaine, qui avait pris la direction de l'entreprise en 1982, agit maintenant à titre de consultant.

« Je pense que tout ça devait arriver, on ne peut pas être deux à tenir le volant, analyse aujourd'hui son fils. C'est une course à relais et chaque segment se court seul. Robert a passé à travers la syndicalisation, ce qui est une grosse étape. J'avais une entre-

prise financièrement solide, ce qui permettait d'investir. Je ne parlais pas de zéro, mais j'ai pris le modèle d'affaires, je l'ai dupliqué et j'ai restructuré la *business*. »

GRANDE DÉCISION

De son propre aveu, la plus grande décision de Gabriel de La Fontaine a été de complètement changer, dès son arrivée, le système de gestion intégré de l'entreprise.

« On savait qu'il fallait mettre des fondations solides avant de bâtir, mentionne-t-il. On a choisi un logiciel qui était trop gros pour nous à ce moment-là. Tout le



L'entreprise que dirige Gabriel de La Fontaine compte des installations à Indianapolis, Orlando, Labanon, Concord, Grand-Prairie, Woburn, Hyattsville et bientôt Sacramento.

PHOTO LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

monde nous disait qu'il était pour des entreprises de 500 millions de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, on a démontré que c'était le bon choix puisqu'on est probablement l'entreprise au Québec qui l'utilise le plus et il n'est plus trop gros pour nous. »

L'implantation du logiciel ne s'est toutefois pas faite en criant ciseau. Elle a duré cinq ans et a été difficile sur le plan personnel pour Gabriel de La Fontaine.

« Si j'ai plus de cheveux gris aujourd'hui, c'est à cause de ça, lance-t-il. Au début, ça ne fonctionnait vraiment pas comme on voulait. Ça a pris six mois pour retomber sur nos pattes et ça a pris un an pour pouvoir repartir. Les clients en ont souffert et mon

équilibre de vie en a souffert. C'est une expérience que je ne voudrais pas revivre, mais on a passé à travers. »

MADE IN USA

C'est justement l'implantation de ce système de gestion intégré qui permet à l'entreprise de faire régulièrement la manchette avec l'implantation de plusieurs usines aux États-Unis. DE LA FONTAINE avait déjà une usine près de Boston, mais il était important pour le nouveau directeur général d'être bien à l'aise avec le nouveau système avant de grossir. À peine l'implantation du logiciel réussie, Gabriel décide de faire l'acquisition d'une usine dans le Maryland, à quelques minutes de Washington.

« On l'a opérée comme elle était pendant un an, mais ça n'avait pas de sens, se souvient-il. Je me rappelle que ça sentait le pot à quelques endroits dans l'usine et des rats laveurs se promenaient dans les arbres en arrière. Je n'ai jamais osé aller aux toilettes là-bas. On a mis notre processus et nos machines et aujourd'hui, un des gars qui étaient là quand on a acheté est rendu notre gestionnaire d'usine. On a prouvé qu'on était capable d'avoir un retour sur l'investissement en trois ans. »

Gabriel de La Fontaine se met ensuite en mode acquisition avec une usine au Texas. C'est lors de cette transaction que tous les sacrifices réalisés pour implanter le système de gestion ont porté fruit pour la première fois.

« On a signé l'achat en novembre 2019, et en janvier 2020, donc trois mois plus tard, on était 100%

REPÈRES

ÂGÉ DE 36 ANS

PÈRE DE TROIS ENFANTS

BACCALURÉAT EN GÉNIE MÉCANIQUE À L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

TROISIÈME MEMBRE DE LA FAMILLE À DIRIGER L'ENTREPRISE

intégré avec nos processus et nos systèmes informatiques, explique-t-il. On a développé une machine pour démarrer des usines. »

L'entreprise sherbrookoise compte des installations à Indianapolis, Orlando, Labanon, Concord, Grand-Prairie, Woburn, Hyattsville et bientôt Sacramento. Elles ont toutes un point en commun, elles n'emploient qu'une vingtaine d'employés chacune.

« C'est difficile d'avoir trois quarts de travail, c'est là que tu perds le message entre les humains, mentionne le directeur général. Si on a un choix entre une grosse usine de 300 employés ou 10 usines de 30 employés, on va y aller avec 10 usines. Ça représente des défis, mais on a créé un modèle qui permet de le gérer. Le bon vieux marché où tu parles avec le propriétaire, c'est un peu ça qu'on veut avoir, mais en plus grand. »

PASSER LE FLAMBEAU

À 36 ans, Gabriel de La Fontaine est encore loin de passer le témoin à la prochaine génération, mais déjà il tente d'initier ses trois enfants au monde entrepreneurial. →

POINTS SAILLANTS

2000

Premier emploi pour Gabriel : couper le gazon

2012

Entrée officielle dans l'entreprise

2004

Premiers projets dans l'entreprise

2013

Prend la relève de son père



PHOTO LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

« Quand tu es dans une famille entrepreneuriale, tu participes à des discussions sans nécessairement t'en rendre compte. Mon père a toujours été transparent au niveau financier. Il ne ramenait pas les problèmes à la maison, mais il partageait ce qu'il vivait au quotidien. Tu t'empresses de ça inconsciemment quand tu es jeune et j'essaie de faire la même chose avec mes enfants. Ça peut être de leur poser une question comme : qu'est-ce que tu penses d'ouvrir une usine en Californie? Tu écoutes la réponse et parfois c'est surprenant à quel point ils sont en mesure d'avoir du sens. »

Ses enfants pourraient même bientôt commencer à mettre la main à la pâte puisque les pre-

10

SI ON A UN CHOIX
ENTRE UNE
GROSSE USINE
DE 300 EMPLOYÉS
OU 10 USINES
DE 30 EMPLOYÉS,
ON VA Y ALLER
AVEC 10 USINES.

miers projets de leur père dans l'entreprise familiale remontent à son adolescence.

« J'ai commencé par tondre le gazon à 12 ans, lance-t-il en riant. Et c'est drôle parce qu'il y a encore des employés qui travaillent pour nous et qui étaient là quand je tondais le gazon. À 16 ans, j'ai fait un projet pour optimiser le processus de soudure de l'entreprise. Je me rappelle d'être dans une formation à 17 ans à Montréal. Je parlais avec mon petit bonheur pour aller suivre des formations et parfois je me demandais ce que je faisais là. Je ne me suis jamais posé la question et très tôt j'ai fait des choix pour accélérer mon entrée dans l'entreprise. » ■



QUARTIER GÉNÉRAL
ENTREPRENEURIAT
SHERBROOKE

SALLES ÉVÈNEMENTIELLES



SALLES DE CONFÉRENCE



DE LA NOUVEAUTÉ AU CENTRE-VILLE !

LE QG DE L'ENTREPRENEURIAT VOUS OFFRE DES SALLES BRANCHÉES
POUR VOS RÉUNIONS, VOS FORMATIONS OU VOS ÉVÈNEMENTS POUVANT
ACCUEILLIR JUSQU'À 250 PERSONNES.

- » Vue imprenable sur la ville de Sherbrooke
- » Entièrement équipées
- » Accessibles de jour comme de soir

Réservez votre salle maintenant : qgentrepreneuriat.com
80, rue Wellington Sud



Avec la participation financière de



Accès
entreprise
Québec



Entreprendre
Sherbrooke



ÉMILIE FONTAINE

DE L'AMOUR DES CHAMPS À CELUI DU HOUBLON



ISABELLE PION
ipion@latribune.qc.ca

« Sans agriculteurs, pas de bières. »

Cette phrase lancée sur les réseaux sociaux, en appui aux agriculteurs le printemps dernier, résume à elle seule deux grands pans de la vie d'Émilie Fontaine. La copropriétaire de la brasserie rurale 11 comtés, à Cookshire-Eaton, est aussi fille d'agriculteurs fière de ses origines.

Émilie Fontaine a grandi dans le 4^e Rang de Weedon et elle y demeure toujours.

À travers un quotidien qui va à la vitesse grand V, la famille occupe une belle grande place dans sa vie.

L'entrepreneure de 43 ans a quatre enfants, âgés entre 9 et 17 ans. Elle est elle-même l'aînée d'une famille de trois enfants.

Émilie Fontaine devient émue lorsqu'elle parle du travail accompli par ses parents pour mettre sur pied une entreprise devenue



très moderne et reprise par son frère et sa sœur.

« Je suis née en février et mes parents ont repris la ferme familiale en mai. C'était vraiment audacieux. C'était une laiterie séparée de l'étable; ils devaient charrier le

lait à la chaudière. Ma mère venait d'accoucher. Ils me racontent ça et je me dis: mon Dieu! Mes parents sont tellement déterminés », lance-t-elle en racontant la progression extraordinaire de la ferme Fontabel. C'est clairement d'eux qu'elle a hérité cette fibre entrepreneuriale...



Copropriétaire des 11 comtés, Émilie Fontaine a opté pour la bière plutôt que le lait, mais son passé de fille d'agriculteurs teinte encore sa vision d'entrepreneure.

PHOTOS LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

même si elle a préféré la bière au lait, dit-elle en souriant.

Son passé d'enfant d'agriculteurs a forgé la travailleuse qu'elle est devenue. Les multiples enseigne-

ments de ses parents ont aussi assuré la relève de la ferme familiale, qui en est à sa septième génération.

« Ce que j'aime dire, c'est que mes parents nous ont toujours impliqués. Qu'on soit un gars ou une fille, on avait des bras et des jambes. On ramassait de la roche, on conduisait le tracteur [...]. Il y a beaucoup de ça dans la façon dont on a été élevé. La fierté, aussi, peu importe notre milieu entrepreneurial. Il y a aussi ça qu'ils m'ont légué. »

À son tour, elle éduque ses enfants afin qu'ils deviennent des adultes autonomes. Son aînée, Norah, se dirige en agriculture, tout comme son cousin, le fils du frère d'Émilie.

DE L'ÉDUCATION À LA BROUE

C'est un peu par hasard si Émilie Fontaine s'est tournée vers le houblon. Elle cofonde les 11 comtés en 2018 aux côtés de Martin St-Pierre et Mathieu Garceau-Tremblay (qui ont depuis quitté l'aventure) de même qu'avec Sébastien Authier, actuel copropriétaire.

Ce dernier a également cofondé le Boquébère à Sherbrooke. « J'ai participé de loin à la mise en place du processus », raconte Émilie au sujet de la naissance de l'établissement sherbrookoise, en soulignant qu'elle travaille notamment pour les festivals de bière.

« C'est grâce à ça si je suis dans le milieu de la bière. J'étais dans l'ombre, j'étais aux études à l'université, mais c'est là que j'ai découvert ma passion pour la bière et mes qualités d'entrepreneure », fait-elle valoir.

Au sein de l'entreprise, Émilie touche à tout, ou presque. « Je fais tout sauf brasser », résume-t-elle.

REPÈRES

ÂGÉE DE 43 ANS

ORIGINAIRE DE WEEDON

BACCALURÉAT
EN ENSEIGNEMENT
PRÉSCOLAIRE ET PRIMAIRE

MAÎTRISE EN ADAPTATION
SCOLAIRE

MÈRE DE QUATRE ENFANTS
ÂGÉS DE 9, 11, 15 ET 17 ANS

Avant de plonger dans le milieu brassicole, la Weedonnaise explore d'abord le domaine de l'éducation, où elle y voit un monde de possibilités. Elle étudie d'abord en enseignement préscolaire et primaire, poursuit à la maîtrise en adaptation scolaire et entame ensuite un doctorat. Pendant cette période, elle travaille notamment comme chargée de cours.

« C'était un beau milieu, mais ça devenait trop à gérer. Il fallait que je choisisse : est-ce que je veux être professeure d'université ou faire de la bière? » raconte celle qui a fondé sa famille alors qu'elle était sur les bancs d'université.

Son ancienne directrice de thèse, la professeure Julie Myre-Bisailon de l'Université de Sherbrooke, est également la conjointe de Yannick Côté, du Cuisinier déchaîné, qui a assuré l'offre alimentaire des 11 comtés pendant sept saisons.

Le groupe d'amis avait envie de proposer un menu frais et local, autant dans le verre que dans l'assiette... ce qui a mené à son association dès le début de l'aventure des 11 comtés. →

POINTS SAILLANTS

2000

Début de ses études
à l'Université de Sherbrooke

2018

Fondation de la
brasserie rurale
11 comtés

2019

Prix de la Meilleure nouvelle
microbrasserie du Québec
(de l'Association des micro-
brasseries du Québec)



DU LOCAL ET DE LA RURALITÉ

L'achat local n'est jamais bien loin
dans le discours d'Émilie.

« Notre histoire brassicole est assez
jeune (au Québec). Pour faire de
la bière, ça prend des matières

premières, de l'eau, des grains, de
la levure et du houblon. On arrive
à trouver tout ça au Québec, mais
ça a longtemps été boudé par le
milieu brassicole. Les gens s'appro-
visionnent en grains de l'Ouest, des
États-Unis, en houblon de Nou-
velle-Zélande, de l'Europe de l'Est,
de la levure qui arrive en sachets

des
États-Unis.
On a une tradition brassicole, mais
qui n'était pas encore ancrée dans
l'utilisation de matières locales.
C'est ce qu'on a essayé d'amener
ici. Moi, je suis une fille d'agricul-
teurs, je sais c'est quoi, travailler
dans les champs, sept jours par



**SOYEZ
DU PROCHAIN
NUMÉRO**
pour rejoindre
la clientèle d'affaires

819 564-5450, poste 5245

laTribune
AFFAIRES

semaine, faire fi de la météo pour essayer de faire pousser des cultures. On s'est donné l'ADN de dire: on a tout ce qu'il faut au Québec pour faire de la bière, pourquoi j'irais acheter ailleurs quand on peut s'approvisionner ici? Ça a changé, beaucoup de brasseries ont commencé à prendre cette tendance-là...»

Émilie Fontaine souligne qu'elle ne fait pas que de la bière: elle souhaite également éduquer les gens et leur rappeler tout ce qui se cache dans la canette qui les désaltère. On ne s'étonne pas, donc, lorsqu'elle nous dit que la bande des 11 comtés aime aussi faire de la cueillette en forêt.

Il y a aussi, derrière tout ça, son amour très grand pour la ruralité.



PHOTOS LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

«Le Haut-Saint-François, c'est la MRC la plus sous-estimée de l'Estrie. C'est comme si on est dans les oubliettes. Je me rappelle la première année, il y avait un couple qui était venu de Sherbrooke pour venir nous voir. Il s'était fait un pique-nique pour couper la route en deux...»

À ses yeux, l'exemple illustre la méconnaissance de cette MRC estrienne.

«Je viens d'ici, j'habite dans le rang où j'ai grandi, mes enfants vont à la polyvalente où je suis allée, où mon père est allé. Il y a quelque chose de beau dans le territoire où tous les élèves vont dans une seule école secondaire. Les villages se connaissent, se mêlent entre eux [...]. Tu apprends à découvrir ce territoire, tes champs et tes collines, tes montagnes [...]. Et tu te dis: mon Dieu qu'on est riche d'avoir tout ça.»

Votre assurance jusqu'au bout de vos doigts

Évaluer.
Conseiller.
Rassurer.

COURTIKA
ASSURANCES INC.
CABINET EN ASSURANCE DE DOMMAGES

Cowansville, Farnham,
Granby, Sherbrooke,
Upton & Val-des-Sources

TOUJOURS PRÊT, TOUJOURS PRÈS!

PROPRE | SÉCURITAIRE | ÉCONOMIQUE

Rainville
TOUJOURS PRÊT, TOUJOURS PRÈS. GAZ PROPANE

gazpropanerainville.com

COMMERCIAL | INDUSTRIEL | RESTAURATION | TRANSPORT



En mode décarbonation ? Énergir a des solutions.

Quel que soit leur domaine d'activité, toutes les organisations sont invitées à emboîter le pas dans la transition vers un avenir plus durable. Dans cette démarche qui vise notamment la décarbonation, Énergir, entreprise diversifiée du secteur énergétique, s'engage à accompagner sa clientèle. À la clé : réduire sa consommation d'énergie, améliorer son bilan carbone, tout en réduisant ses coûts.

Énergir s'est dotée d'une stratégie 2030-2050, comprenant des cibles à atteindre pour réduire les émissions de GES émis. L'entreprise se positionne donc comme partenaire énergétique pour aider sa clientèle à utiliser la bonne énergie, au bon moment et au meilleur

coût. Ses offres de décarbonation se sont enrichies et différentes solutions sont disponibles.

AMÉLIORER SON EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE D'ABORD

Afin de soutenir les organisations commerciales, industrielles et institutionnelles à abaisser leur empreinte carbone, Énergir propose d'abord des mesures d'efficacité en vue de limiter la consommation d'énergie et d'optimiser son utilisation. En consommant mieux et moins l'énergie, les entreprises réduisent leurs émissions de GES et réalisent des économies. Cette avenue est non seulement avantageuse financièrement, mais l'est aussi pour la planète !

Il est, par exemple, possible de choisir des appareils à haute efficacité énergétique. On peut également miser sur l'amélioration de l'enveloppe thermique des bâtiments et sur la récupération des pertes de chaleur en vue de les valoriser. À l'égard des autres options à considérer figurent l'optimisation des systèmes mécaniques, de même que le préchauffage de l'air ou encore de l'eau avec l'énergie solaire.

CHAUFFER MIEUX AVEC LA BIÉNERGIE

La biénergie représente une solution efficace pour chauffer les bâtiments. Elle consiste à remplacer un système de chauffage fonctionnant uniquement au gaz naturel par un système principale-

1 Lorsque le mercure atteint jusqu'à -12 °C ou à -15 °C selon la région

2 Certaines conditions s'appliquent. Les détails et conditions d'admissibilité sont disponibles à energir.com/affaires/biennergie et energir.com/affaires/efficacite-energetique/ programme-efficacite-energetique. Les conditions et les montants des subventions offertes sont modifiables sans préavis.

ment alimenté à l'électricité. Le gaz naturel prend le relais par temps froid¹, lorsque la pression est forte sur le réseau électrique.

AJOUTER DU GAZ NATUREL RENOUELABLE (GNR)

La clientèle a la possibilité d'ajouter un pourcentage de GNR à son profil d'achat. Rappelons que le GNR constitue une énergie de source 100 % renouvelable, produite à partir de résidus organiques, et qui remplace le gaz naturel fossile sans aucun changement d'équipement. Il s'agit d'une avenue complémentaire aux solutions d'efficacité énergétique et à la biénergie pour contribuer à l'atteinte des cibles de réduction des émissions de GES du

Québec et moins de dépendance à l'énergie fossile.

ACCOMPAGNEMENT ET SUBVENTIONS DISPONIBLES

Le changement d'équipements, la migration vers plus d'énergie renouvelable ou la mise en place de mesures d'efficacité énergétique peuvent avoir un coût pour les entreprises. Énergir

offre donc plusieurs programmes de subventions². Pour mieux accompagner les organisations, elle met aussi à leur disposition une équipe de spécialistes.

Vous êtes client.e chez Énergir et vous souhaitez initier une démarche de décarbonation ? Il est possible de nous joindre au 1-800-563-2021 ou consultez notre site energir.com

Préserver le monde animal... et l'environnement !

La mission du Zoo de Granby consiste à Agir pour préserver le monde animal. Il est donc naturel, pour l'organisation, de se montrer sensible au développement durable et de vouloir réduire son empreinte environnementale. Depuis une dizaine d'années, le Zoo a donc entrepris une démarche d'efficacité énergétique avec l'appui d'Énergir.

Parmi les solutions mises en place figure l'installation d'une chaudière à condensation avec un système de récupération de chaleur. Le Zoo de Granby s'est par la

suite engagé dans trois autres programmes d'efficacité énergétique. L'un d'eux a permis l'installation de capteurs solaires destinés à préchauffer l'eau ou l'air, donnant lieu à des économies sur la consommation de gaz naturel. Tous ces programmes étaient accompagnés de subventions.

« Étant donné l'important volume à aire ouverte requis afin d'offrir un habitat de qualité pour le bien-être des animaux, les chaudières à condensation représentaient une solution très avantageuse. Elles ont mené à des économies de consommation de 34 587 m³ de gaz naturel. Concernant le préchauffage solaire, 13 497 m³ de gaz naturel ont été économisés » note Frédéric Rivard, Directeur du Développement, de la Construction et de l'Entretien au Zoo de Granby.

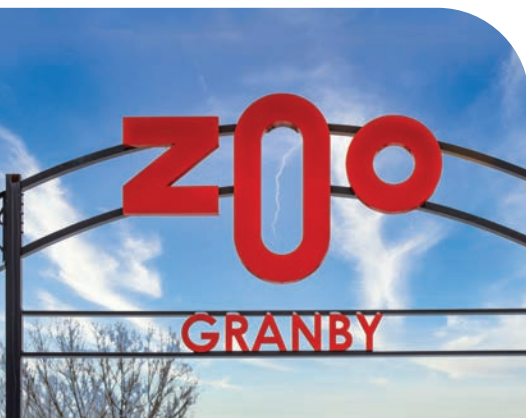
DES ÉCONOMIES MAXIMISÉES

Dans le but d'obtenir le maximum des subventions accessibles, l'organisation a reçu l'appui d'un représentant d'Énergir.

« Les personnes qui ont été attirées au dossier ont été d'une aide essentielle et d'une grande disponibilité afin que les objectifs d'efficacité énergétique soient atteints et les économies, maximisées », signale M. Rivard. L'ensemble des mesures instaurées, en 2015 et en 2020-2021, a rendu possible des économies de près de 200 000 m³ de gaz naturel fossile.

Au cours des dernières années, le Zoo de Granby a conçu de nouvelles infrastructures, aux pavillons des hippopotames et des rhinocéros, en vue d'assurer une réelle transition en intégrant, entre autres, 5 % de gaz naturel renouvelable par année à son profil d'achat, des systèmes solaires, ainsi que des systèmes mécaniques à haute efficacité. Ces technologies lui permettent à la fois de diminuer à la source son utilisation d'énergie et les coûts qui y sont associés, en plus d'acquérir une énergie renouvelable.

Textes : Johanne Martin



ISABELLE PION

ipion@latribune.qc.ca

Lorsque Gabrielle Rondeau-Leclaire a constaté l'état de santé de nos lacs pendant ses études, la jeune femme a eu un choc. C'est en quelque sorte pour prendre soin de nos cours d'eau que la biologiste de formation a plongé tête première dans l'agriculture urbaine. Mais pas que. En cofondant le Réseau d'espaces verts éducatif et nourricier (REVE nourricier) la Sherbrookoise embrassait du même coup plusieurs visées, d'une agriculture plus durable à un premier maillon vers la sécurité alimentaire.



GABRIELLE RONDEAU-LECLAIRE

UNE AGRICULTURE URBAINE QUI TISSE DES COMMUNAUTÉS

Gabrielle Rondeau-Leclaire a cofondé REVE nourricier en 2019. De fil en aiguille, les projets verts et collectifs se sont multipliés sur le territoire.

Lorsqu'elle a fini son parcours collégial, la jeune femme est partie plusieurs mois en Colombie-Britannique et en Asie. Elle a réalisé une formation en perma-

culture en Thaïlande. Celle-ci a servi de bougie d'allumage à la suite des choses : Gabrielle Rondeau-Leclaire a décidé de poursuivre ses études en biologie à l'Université de Sherbrooke.

Dans le cadre de son parcours universitaire, elle a pris part à un vaste projet de recherche s'intéressant à l'état de santé des lacs

canadiens, ce qui l'a amenée à se rendre en Saskatchewan.

« La Saskatchewan, c'est intense. Je ne pensais pas voir ça dans ma vie. Ici, on sait que nos lacs sont eutrophisés, qu'il y a beaucoup de dégradation. Mais là-bas, c'est un autre niveau. Ça a l'air radioactif, *no joke!* Ce qui m'a éveillée le plus, c'est de voir les lacs qui



Gabrielle Rondeau-Leclaire, directrice du Réseau d'espaces verts éducatif et nourricier - REVE nourricier, mise sur l'agriculture durable afin de renforcer la sécurité alimentaire.

PHOTOS LA TRIBUNE, JEAN ROY



meurent. Le lac est turquoise opaque, turquoise algues bleu-vert [...]. Ce que j'ai compris, c'est que les lacs sont les miroirs du territoire. »

« Après ça, j'ai décidé de démarrer mon projet. J'ai fait des formations. Je l'ai démarré entre autres pour me pencher sur la cause première de la détérioration des lacs, les apports en fertilisants (les engrais agricoles et les eaux usées des villes – ce sont les deux principales causes de la détérioration des lacs dans le monde). Je trouvais que c'était une bonne façon, avec l'agriculture urbaine, de rallier ces deux volets-là et de faire de l'éducation. »

Une sensibilisation menée également afin de montrer que jardiner n'est pas sorcier et que l'on peut se lancer à petite échelle.

Pour la deuxième saison, d'ailleurs, les citoyens sherbrookoïses ont pu se servir dans les potagers des bacs du Marché de la Gare.

La sécurité alimentaire, elle la voit d'abord et avant tout comme l'accessibilité à des aliments de qualité et idéalement, à distance de marche.

« On veut éduquer les gens pour qu'ils puissent eux-mêmes cultiver leurs légumes, encourager les gens à s'intéresser à leur propre alimentation [...], ça passe par l'agriculture urbaine, mais aussi par une certaine connexion avec la nature. On peut se rendre compte

REPÈRES

ÂGÉE DE 28 ANS

SCIENCES, LETTRES ET ARTS AU CÉGEP DE SHERBROOKE

BACCALURÉAT EN BIOLOGIE DE L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

DIRECTRICE GÉNÉRALE DE REVE NOURRICIER

qu'on pourrait faire un effort, par exemple, pour manger de la nourriture qui vient du Québec. C'est difficile, mais c'est possible, avec les paniers de légumes, en encourageant nos fermiers locaux, ou en ayant un jardin collectif ou communautaire. » →

POINTS SAILLANTS

2014

Diplômée
du Cégep
de Sherbrooke

2014-2015

Voyage en
Colombie-Britannique
et en Asie

2018

Diplômée
de l'Université
de Sherbrooke

2019

Cofondation de
REVE nourricier

La cofondatrice y voit aussi une façon de transformer la ville de façon écologique.

La première initiative de REVE nourricier a vu le jour sur le campus de l'Université de Sherbrooke, avec une petite plantation de pommiers.

105

**UNE ACTIVITÉ DE
DÉPAVAGE A EU
LIEU AU CONSEIL
SPORT LOISIR DE
L'ESTRIE (CSLE),
PERMETTANT DE
VERDIR 105 MÈTRES
CARRÉS DE BITUME.**

« On nous a offert de nous en occuper. On a commencé à planter; on faisait des tests. C'est le premier site auquel on a eu accès. Après, on l'a légué à l'université. Ça a été un espace d'exploration et d'expérimentation », dit-elle en le voyant comme un projet pilote.

Au départ, l'organisme comptait principalement un volet de production, ce qui a changé en cours de route.

L'organisme accompagne notamment les institutions et les entreprises à mettre en place un volet d'agriculture urbaine, entre autres en planifiant leurs aménagements.

Il chapeaute aussi le projet « Circuit nourricier ». La dernière édition a permis aux Sherbrookoises de découvrir près de 10 jardins collectifs, à travers une programmation ludique.

À l'instar du Conseil régional de l'environnement de l'Estrie (CREE), REVE nourricier s'investit également dans des projets de dépaillage, qui permettent de verdir la ville.

Dans le cadre d'un appel de projets du Centre d'écologie urbaine de Montréal et du projet Sous les pavés, l'organisme avait été choisi pour réaliser une telle initiative. Une activité de dépaillage a eu lieu au Conseil Sport Loisir de l'Estrie (CSLE), permettant de verdir 105 mètres carrés de bitume.

« On a fait des jardins de différentes natures : pour les pollinisateurs, de biorétention – des bassins pour retenir l'eau. On a aménagé une microforêt, une sorte d'aménagement très dense [...]. Ça vient rompre un peu la trame grise sur le boulevard Bourque, donner un espoir de verdir cet espace, qui est comme une grosse fracture du paysage. Si on peut inspirer les gens à se dire : on n'est pas obligé de voir

de l'asphalte partout, on peut verdir l'espace, faire des endroits agréables à vivre... »

Les activités de REVE nourricier comptent un dénominateur commun : l'aspect participatif.

« On reste un organisme éducatif : on veut que les gens apprennent. On ne veut pas juste débarquer, faire la *job* et s'en aller. C'est comme une excuse pour sensibiliser les citoyens, qu'ils apprennent à transformer leur environnement en quelque chose de plus durable. »

UNE ENTREPRENEURE EN DEVENIR

REVE nourricier compte un conseil d'administration composé de sept



personnes, de même que quatre employés, dont Carolane Arseneault, directrice stratégie, événements et communication.

Gabrielle Rondeau-Leclair en parle en toute franchise. Lorsqu'elle s'est lancée dans la sphère entrepreneuriale, elle n'avait aucune expérience.

Dans le cadre du lancement de son entreprise, elle a suivi différentes formations, dont SISMIC, avec le Pôle d'entrepreneuriat collectif, un parcours qu'elle recommande à tout entrepreneur social.

« J'étais zéro entrepreneure; je n'avais aucune base en rien; j'étais biologiste. Ça m'a permis de penser à la structure de l'entreprise, comprendre comment former une gouvernance pour une OBNL, tout l'aspect de l'administration. »

Lancer une entreprise d'économie sociale amène aussi des défis particuliers, en faisant naviguer ses fondateurs entre deux formes d'organisation, souligne-t-elle également. ■



PHOTO LA TRIBUNE, JEAN ROY

LE CADEAU QUI PLAÎT À TOUS!

**RÉCOMPENSEZ
VOTRE ÉQUIPE AVEC
DES CADEAUX QUI
FONT PLAISIR**

**DISPONIBLE AU
SERVICE À LA CLIENTÈLE**

Tous les détails

cartecadeaumach.com



 **CARREFOUR
DE L'ESTRIE**



Salon des études supérieures et de la formation continue

9 novembre • Dès 9 h 30

À Sherbrooke et à Longueuil

- Explorer les **domaines d'études** à l'UdeS
- Rencontrer des **responsables de programme**
- Démystifier les études par la **formation continue**
- Assister aux **conférences**

Pour consulter la programmation :
USherbrooke.ca/salon

UDS

Université de
Sherbrooke

Des apprentissages clés à chaque étape de votre carrière grâce à l'UdeS

Nouveau défi à relever, nouvelles tâches à maîtriser, nouvelle organisation à intégrer... Tout au long de votre carrière, plusieurs situations vous amèneront à revoir vos façons de faire, à bonifier vos compétences, à enrichir vos connaissances. Et votre meilleur allié pour y parvenir, c'est l'Université de Sherbrooke.

L'UdeS propose une large gamme de programmes et de formations qui répondront à vos besoins du moment et vous permettront d'aller de l'avant. Vous voulez mieux vous outiller comme gestionnaire? Faites un MBA à temps partiel. Vous aimeriez former votre personnel? Inscrivez vos employés aux formations offertes par l'UdeS ou faites développer une formation personnalisée à vos besoins.

Il est ainsi possible de se spécialiser dans différents domaines à travers des microprogrammes ou DESS, le soir, les fins de semaine ou en formule intensive, pour une meilleure conciliation travail-étude-famille.

Vous avez aussi accès à plus d'une centaine de formations courtes proposées par le Centre de formation continue ou dans les différentes facultés. Les sujets abordés sont diversifiés, praticopratiques et accessibles : aucun préalable, aucun examen, seulement le plaisir d'apprendre!

Consultez la page qui présente l'ensemble de la formation continue à l'UdeS pour en savoir plus: <https://www.usherbrooke.ca/admission/formation-continue>.

Vous pouvez également visiter le Salon des études supérieures et de la formation continue qui se



déroulera le 9 novembre dès 9 h 30 sur le campus principal de l'Université de Sherbrooke ainsi qu'au campus de Longueuil. Ce sera l'occasion de découvrir l'offre de cours et de discuter avec des professionnels de vos objectifs en matière de développement continu des compétences. Tous les détails ici : www.usherbrooke.ca/admission/nous-rencontrer/salon-des-etudes-superieures-et-de-la-formation-continue.

L'IMPORTANT D'APPRENDRE TOUT AU LONG DE SA VIE

Connaissez-vous la Stratégie ATLV (Apprentissage Tout au Long de la Vie) de l'UdeS? Fruit d'un travail collectif ayant mobilisé plusieurs personnes de la communauté, elle vise à favoriser, valoriser, multiplier et concerter les initiatives qui contribuent à diffuser le savoir et à développer les compétences des personnes de tout âge et de tout milieu.

Pour l'UdeS, une université impliquée dans son milieu, c'est une université qui sort de ses murs et qui s'inspire de ses interactions avec la

collectivité pour apprendre à son tour et développer de nouveaux savoirs sous différentes formes. Les conférences, les cours et les activités de perfectionnement, les activités thématiques ou coconstruites, les spectacles, les expositions et les murales sont autant d'occasions d'apprentissage offertes à la communauté UdeS et à des publics aussi larges que variés.

DES CONSEILS JUDICIEUX ET GRATUITS

Le saviez-vous? L'Université de Sherbrooke offre gratuitement un service-conseil pour l'admission. Des conseillères et conseillers vous aideront à explorer les différentes options pour parfaire vos connaissances. Vous avez un diplôme d'un autre pays? On pourra analyser votre situation et reconnaître des équivalences. Pour prendre rendez-vous : <https://www.usherbrooke.ca/admission/nous-rencontrer/service-conseil-pour-ladmission>.



LILIA GAULIN
lgaulin@latribune.qc.ca

Sauter et jouer dans les tas de bran de scie derrière chez elle durant son enfance, c'est l'un des premiers souvenirs dont Mohika Tremblay se rappelle en lien avec Trèd'si, entreprise fondée par son père Jean-Yves Tremblay. Depuis maintenant près de dix ans, elle se trouve à la tête de cette entreprise spécialisée dans la récupération et transformation du bois traité.

Lors de son enfance, Trèd'si était plutôt une scierie traditionnelle jusqu'à ce que son père ait une sorte de « vision » avec une pile de poteaux d'utilité publique comme ceux utilisés pour soutenir les lignes électriques, explique l'entrepreneure.

« Il s'est dit qu'on pouvait leur donner une seconde vie et a fait des essais. »

En 1997, un premier partenariat avec Hydro-Québec a été signé. Un an plus tard, la crise du verglas a fait rage, ce qui a propulsé l'entreprise de Westbury.

Grâce à Trèd'si, des milliers de poteaux d'utilité publique, faits de bois traité, ont été recyclés et revalorisés. M^{me} Tremblay le martèle : « le bois du poteau a toujours été le plus droit et le plus fort. Ce n'est pas parce qu'il n'est pas en mesure de faire un poteau qu'il n'est bon à rien. »

Ce qui motive Mohika Tremblay ? « C'est l'épargne de la ressource vierge qui nous allume », lance-t-elle spontanément.



MOHIKA TREMBLAY

DE FEMME DE LOI À FEMME DE BOIS

UNE MAÎTRISE PARFAITE DU SON DE LA SCIE

Le son de la scie lui rappelle également son enfance. « Je peux savoir ce qui se passe avec elle juste à l'entendre. Je me remets à respirer quand elle roule. Le reste du temps, je retiens mon souffle », image-t-elle.

C'est pourtant loin de la cour à bois qu'elle entreprend des études pour devenir avocate, jusqu'à l'université. Malgré tout, l'idée de reprendre les rênes de l'entreprise familiale lui a toujours traversé l'esprit.

« J'étais au cégep et je participais aux conseils d'administration de



Trèd'si. Parfois, c'était très long, lance-t-elle en riant. En réalité, ça m'imprégnait d'une autre vision de la direction de l'entreprise. »

Au passage de *La Tribune* dans les installations de l'entreprise, son père Jean-Yves Tremblay était sur place. Bien qu'il ait délégué les pleins pouvoirs à sa fille, il fait régulièrement son tour à l'entreprise qu'il a fondée.

Assise dans son bureau avec son père, Mohika Tremblay se remémore avoir passé tous ses étés à travailler chez Trèd'si. Dès l'âge de 12 ou 13 ans, elle a commencé à faire quelques tâches dans l'entreprise familiale.

« Ce que je voulais, c'est que tu sois capable de t'asseoir dans toutes les chaises », lance Jean-Yves Tremblay en regardant sa fille.

En travaillant à tous les postes, Mohika Tremblay peut bien comprendre la réalité de ses

employés. Ce sont une vingtaine de personnes qui travaillent dans l'entreprise.

« Mon cœur était toujours ici. Mon père y a cru tellement fort. Il a été un exemple. »

SYNDROME DE L'IMPOSTEUR

C'est en 2015 qu'elle a officiellement repris le flambeau. Elle ne cache pas avoir eu le syndrome de l'imposteur à ses débuts. « Quand tu es la relève de Jean-Yves, ce n'est pas vrai que tu peux prétendre tout connaître. »

Qu'a-t-elle fait pour se sentir à la hauteur? « J'ai étudié. J'ai compris. J'ai toujours travaillé fort, plus fort. J'ai approfondi mes connaissances. Il n'y a pas un bois que je n'ai pas levé. Tous les jours, je vais dans la cour. »

« Les gens sont respectueux quand tu sais de quoi tu parles. » →

1

Mohika Tremblay est motivée par l'épargne de la ressource vierge. PHOTOS LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

2

Les travailleurs œuvrent notamment à récupérer et transformer le bois traité.

REPÈRES

ÂGÉE DE 38 ANS

TECHNIQUES JURIDIQUES AU SÉMINAIRE DE SHERBROOKE

BACCALURÉAT EN DROIT À L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

PROPRIÉTAIRE, DIRECTRICE GÉNÉRALE



Prêt.e à propulser votre projet innovant?

Les secteurs industriel et technologique figurent parmi les moteurs importants de l'économie de Sherbrooke. Vous pouvez compter sur l'équipe d'Entreprendre Sherbrooke pour vous accompagner dans le développement de votre entreprise dans l'un ou l'autre de ces secteurs clés :

- **Manufacturier innovant**
- **Technologies quantiques**
- **Technologies de l'information**
- **Technologies propres**
- **Sciences de la vie**
- **Micro-nanotechnologies**

Entreprendre Sherbrooke accompagne les entreprises de tous les secteurs, quel que soit le stade de maturité du projet.

entreprenresherbrooke.com



Effacité. Robustesse. Performance.

Des portes et fenêtres conçues pour nos hivers québécois

- Directement du manufacturier
- Performance énergétique inégalée
- Durabilité exceptionnelle
- Insonorisation supérieure
- Garantie à vie limitée
- Installation certifiée

TRIPLEVERRE
ISOMAX R+

Au service
de l'excellence
depuis 1957!

CARON & GUAY
PORTES & FENÊTRES

819 569-6006 | 4665, boul. Bourque, Sherbrooke

caronetguay.com



RBQ: 2962-2560-25

CARON ET GUAY, VOTRE PARTENAIRE DE CONSTRUCTION OU DE RÉNOVATION

On remarque souvent les portes et les fenêtres de qualité supérieure lorsque l'on passe le seuil d'une demeure. Elles apportent du style, de la luminosité aux pièces en plus de permettre des économies d'énergie. Elles sont un élément important qui demande une attention particulière lors de projets de rénovation ou de construction. Le fabricant Caron et Guay peut vous conseiller adéquatement et vous offrir des produits qui procureront une plus-value à votre investissement.



L'entreprise familiale Caron et Guay possède plus de 60 ans d'expérience en fabrication de portes et fenêtres haut de gamme, gage de l'excellence de ses produits et de son service à la clientèle. Fondée en 1957 par Roger Guay à Sainte-Anne-de-Beaupré, elle n'a cessé de croître, chaque génération apportant une nouvelle vision qui a contribué à son essor. Aujourd'hui, le fabricant Caron et Guay compte 250 employés ainsi qu'un vaste réseau de distribution et quatre succursales, dont une à Sherbrooke. De plus, son usine de Beaupré fabrique toutes les portes ainsi que les fenêtres de PVC, celles de type hybrides et même les thermos, ce qui permet un meilleur contrôle de la qualité et la possibilité de répondre à la demande grandissante de produits faits sur mesure. « Par exemple, nous pouvons concevoir des portes-patio de dimensions allant jusqu'à 21 pieds, selon les requêtes du client », précise Alexandre Guay, qui représente la troisième génération de gestionnaires au sein de la famille.

PRODUITS PERFORMANTS

Les produits Signature Caron et Guay, dont les fenêtres à triple vitrage, sont fabriqués avec des matériaux de qualité qui procurent un confort, un excellent rendement énergétique et une insonorisation supérieure. « Nos produits et nos installations possèdent également la



certification APCHQ, une référence de confiance dans l'industrie », ajoute le directeur commercial. L'entreprise a d'ailleurs reçu plusieurs autres sceaux de recommandation, dont celui du Choix du consommateur à Québec et celui de CAA Habitation.

UN SERVICE PRIVILÉGIÉ AUX ENTREPRENEURS

En plus de profiter de produits québécois performants conçus pour notre climat, les entrepreneurs ont droit à un service professionnel qui comprend plusieurs autres avantages. « Par exemple, nous assurons à l'entrepreneur un retour rapide sur toutes les demandes d'informations et les suivis. »

UNE SUCCURSALE SHERBROOKE

Située au 4665, boulevard Bourque, la succursale de Sherbrooke offre la possibilité



aux clients de constater la grande qualité et le vaste choix de portes et fenêtres. Éric Charland et son équipe possèdent l'expérience pour bien accompagner les acheteurs dans leur projet et même leur proposer différentes options selon l'espace, le lieu et le style de la résidence. « Nous invitons tous les entrepreneurs du domaine de la construction ainsi que les particuliers à venir rencontrer nos représentants sherbrookoises. Ils se feront un plaisir de leur présenter tous les avantages des portes et fenêtres Caron et Guay, des produits fièrement québécois », conclut Alexandre Guay

EDDINE ALIMAT

DÉJÀ SUR LA SCÈNE MONDIALE



ARIANE AUBERT BONN
aabonn@latribune.qc.ca

Eddine Alimat n’imaginait pas, il y a à peine deux ans, que son entreprise allait devenir un joueur mondial dans le domaine de l’image-rie 3D interactive. Cofondateur et PDG de Synode, l’entrepreneur conçoit des plans en trois dimensions et en plusieurs couches.

De simples instructions d’assemblage de meubles à de complexes visualisations en trois dimensions de toutes les composantes d’un véhicule, ses produits sont conçus aussi bien pour le grand public que pour la main-d’œuvre spécialisée.

Son entreprise est toute jeune. « On a commencé en 2022, et l’entreprise a été créée en 2023 », dit celui qui a signé des contrats chez des entreprises majeures comme BRP, Maax, Boff, Livingchy, Bestar et bien d’autres.

Déjà, l’entrepreneur attire l’attention. « On a été reconnu comme jeune entreprise exportatrice de l’Estrie, et comme l’une des jeunes *startup* les plus prometteuses par l’Accélérateur technologique canadien », lance-t-il fièrement.



1

Eddine Alimat s'implique auprès de ses pairs entrepreneurs afin qu'ils puissent se nourrir mutuellement de leur expérience. Il croit que chaque entreprise joue un rôle important dans un écosystème.

PHOTOS LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

2

La visualisation en trois dimensions des produits permet de les vendre, les entretenir, les réparer et les assembler avec des informations instinctivement simples à comprendre.



« On a développé un logiciel qui permet aux manufacturiers d'utiliser les fichiers 3D qu'ils ont pour les transformer rapidement et sans connaissances particulières en expérience interactive visuelle en 3D et en réalité augmentée. Ça facilite la formation, l'apprentissage, mais aussi la visualisation du produit en vue de l'acheter ou de le personnaliser. Ça permet de voir les parties et composants du produit et même de voir dans ses entrailles. »

Le logiciel permet non seulement de reconnaître les composantes des produits, mais également de zoomer sur chacune d'elles et d'obtenir des informations ou des instructions utiles pour les assembleurs et mécaniciens. Il est aussi disponible en visionnement conventionnel, à l'écran. « C'est un peu comme si on était capable de voir au travers du produit, comme des rayons X », décrit l'entrepreneur.

DE LA PHOTO À L'ENTREPRENEURIAT

Eddine Alimat est né en Algérie. Arrivé à Montréal pendant son enfance, il a commencé son par-

cours professionnel en arts visuels. Il pensait être destiné à devenir photographe. « Je voulais créer une plateforme pour partager mes créations, ce qui m'a fait découvrir la programmation. » Depuis, son chemin a bifurqué vers l'univers technologique. Il a progressé dans le domaine pendant quelques années au fil de contrats au Québec et en Angleterre, avant de devenir employé de Plogg, une entreprise de commerce électronique de North Hatley. Désormais propriétaire de sa propre entreprise, il partage toujours ses bureaux avec ceux de Plogg avec qui il collabore, et détient un deuxième pied-à-terre chez Magog Technopole. →

REPÈRES

ÂGÉ DE 34 ANS

PDG ET COFONDATEUR DE SYNODE

BACCALAURÉAT EN GÉNIE INFORMATIQUE ET LOGICIEL

PÈRE DE DEUX FILLES

POINTS SAILLANTS

2022

Synode rejoint Magog Technopole

2023

L'entreprise est officiellement lancée

2023

Synode se hisse au top 10 des *startups* les plus prometteuses au Québec à la conférence des technologies Collision



PHOTO LA TRIBUNE, MAXIME PICARD

Ils étaient deux employés chez Synode l'année dernière, ils sont aujourd'hui sept et Eddine Alimat croit bientôt grimper à une douzaine. « Je suis très heureux de voir qu'une simple idée sur une *napkin* prend forme. Et je réalise l'importance de grandir pour la pérenniser. On a quelque chose d'unique et on doit se positionner comme leader international », croit-il. L'entrepreneur qui fait déjà affaire aux États-Unis et en Australie est en train de faire breveter sa technologie. L'Estrie demeure sa région d'appartenance, et c'est là qu'il souhaite investir pour continuer de faire grandir Synode.

UN ÉCOSYSTÈME

Si Synode grandit si vite, c'est entre autres grâce au soutien de la

communauté d'affaires et des activités de mentorat, affirme Eddine Alimat. Fort de son succès, il contribue lui aussi à donner au suivant.



« C'est un peu comme si on était capable de voir au travers du produit, comme des rayons X. »

— EDDINE ALIMAT,
COFONDATEUR ET
PDG DE SYNODE

« On a un écosystème dynamique d'entreprises en Estrie », dit celui qui s'implique activement au sein de Magog Technopole et de l'Accélérateur d'entreprises technologiques (ACET). « On discute de valeurs importantes comme la santé mentale, comment croître autant en tant qu'entreprise qu'en tant que personne. J'apprends, je reçois. On contribue avec notre expérience de croissance chez Synode, et j'apprends de ceux qui ont appris avant moi. L'énergie qu'on partage, ça met des étoiles dans les yeux. »

Après avoir suivi un cours collégial en administration et fait des études universitaires en génie informatique et logiciel, Eddine Alimat trouvait que ses apprentissages étaient déjà dépassés, même en sortant de l'école.

La main-d'œuvre spécialisée étant rare, l'homme d'affaires croit que les entreprises ont un rôle à jouer dans la formation de la relève. Il souhaiterait participer à la mise sur pied de formations en programmation dans les centres universitaires.

LA RELÈVE ET SON POTENTIEL

Le PDG de Synode est aussi père de famille et fier Estrien. Établi à Lennoxville avec sa conjointe, il est papa de deux petites filles. Il a grandi près de la Méditerranée, il pensait devenir marin ou capitaine de bateau. Aujourd'hui, il contribue à sa manière à l'industrie navale avec sa technologie.

Développer son entreprise, aider les autres à grandir dans le même écosystème, voilà ce qui l'anime. D'ailleurs, pour ses enfants et les autres, le souhait qu'il formule est celui de leur donner la chance de développer tout leur potentiel. ■

**CENTRE
CULTUREL.CA**
60 ANS

**OFFREZ
UNE LOGGIA**
DU CENTRE CULTUREL!

UN CADEAU EXCLUSIF
pour vos collègues
ou partenaires.



Espace accueillant
pour 8 personnes



Vue dégagée sur la scène



Boissons incluses

**RÉSERVEZ
DÈS MAINTENANT :**
location.cc@usherbrooke.ca

MATELAS
HOUDÉ  Desjardins  laTribune


Audi Sherbrooke

REPRENEURIAT COLLECTIF

Une avenue peu connue, qui vaut la peine d'être explorée

● Au Québec, plus du tiers des propriétaires d'entreprises sont âgés de 55 ans et plus. La retraite n'est donc pas si loin pour ces entrepreneur.es qui devront, dans un avenir rapproché, réfléchir à une stratégie pour une transition entrepreneuriale réussie. Pas de doute, les opportunités de repreneuriat dans les prochaines années seront de plus en plus nombreuses. Parmi les options à explorer, il y a celle du repreneuriat collectif.

Selon Magnoudéwa Tangou, conseiller stratégique en financement chez Entreprendre Sherbrooke, l'un des plus importants défis en développement économique au Québec présentement et dans les prochaines années est le repreneuriat. « Lorsqu'une entreprise ferme en raison d'un manque de relève, ce n'est pas qu'un seul individu qui subit les impacts ; c'est toute la communauté qui perd un joueur dans le tissu économique. C'est donc un enjeu à prendre très au sérieux. »

Les entrepreneur.es ne sont pas portés.es à penser d'avance à leur relève, pourtant il est important de la planifier et ils ont tout intérêt à transmettre le flambeau au bon moment, lorsque l'entreprise est encore en bonne santé. Un transfert planifié d'entreprise permet d'éviter les nombreux impacts liés à une fermeture », explique Magnoudéwa.

Pas moins de 15 % de la population québécoise souhaite démarrer une entreprise. L'option du repreneuriat est donc des plus intéressantes pour les futur.es entrepreneur.es pour plusieurs raisons, dont l'accès immédiat à un réseau d'affaires et à un historique financier, le savoir-faire d'employés déjà en place, ainsi que le potentiel de croissance.

LES DIFFÉRENTES FORMES DE REPRENEURIAT :

Le repreneuriat peut être individuel (rachat par une personne) ou collectif (rachat par deux ou plusieurs personnes). Le transfert peut se faire vers une entreprise d'économie sociale de type coopérative ou OBNL. Pour que le repreneuriat soit sous forme d'économie sociale, l'entreprise doit être exploitée conformément à ces six principes :

- Répondre aux besoins des membres et de la collectivité;
- Indépendance face à l'État;

- Gouvernance démocratique par les membres;
- Viabilité économique;
- Réinvestissement dans l'entreprise ou distribution des profits entre les membres au prorata;
- Reliquat dévolu à la mission sociale en cas de dissolution.

Et quelles sont les difficultés qui pourraient survenir dans un parcours de repreneuriat collectif ? « Je dirais la mobilisation autour du projet, ainsi que sa gouvernance. Sinon, pour le reste ce n'est que du positif, puisqu'on bénéficie de la force du collectif sur les plans financier, intellectuel et même politique », répond Magnoudéwa.

LES OBJECTIFS DU REPRENEURIAT COLLECTIF

Ce modèle de transfert d'entreprise, que ce soit à des employé.es, des client.es, des fournisseurs ou encore des membres de la communauté, a pour but de préserver l'intégrité et l'ancrage local d'une entreprise, tout en maintenant l'activité économique locale. « Cependant, la mission peut être révisée par les repreneu.es dans le but de se repositionner stratégiquement », précise Magnoudéwa. « Idéalement, on conseille au propriétaire qui vend de rester au moins quelques années dans l'entreprise, soit comme membre ou comme conseiller.ère externe, afin de mieux orienter les membres. »

Bien connue à Sherbrooke, l'entreprise familiale Ferme Bibeau a fait le grand saut dans les derniers mois, devenant la Ferme coopérative Fleurimont. Son propriétaire cédant, Léon Bibeau, est maintenant membre travailleur de la coopérative. Son souhait derrière ce transfert était d'offrir une opportunité d'affaires à ses employés qui le désiraient. « Le repreneuriat en coopérative permettait d'intégrer rapidement des personnes d'expérience qui avaient envie de prendre des responsabilités, mais qui étaient confrontées aux défis de démarrer leur propre ferme ou de déboursier des sommes importantes pour acheter des parts de l'entreprise. C'est aussi une façon de mieux intégrer la ferme dans la communauté qui l'entoure », explique-t-il.

L'aspect d'économie sociale est aussi rassurant pour les propriétaires qui cèdent leur entreprise. « Souvent, l'entrepreneur voit son entreprise comme son bébé et de la voir partir peut créer une mixe d'émotions, comme la peur de voir l'ADN de l'entreprise disparaître », explique Magnoudéwa. « Même si l'entrepreneur ne souhaite pas vendre dans l'immédiat, il peut penser à favoriser la création d'une coopérative de travailleurs actionnaire dans l'entreprise. Cette façon de faire sert non seulement à valider l'intérêt de ses employés autour d'un éventuel projet de relève, mais elle permet aussi de faire participer les employé.es à l'actionnariat de l'entreprise. »

Envie d'explorer l'option du repreneuriat collectif? Contactez l'équipe d'Entreprendre Sherbrooke.



**Entreprendre
Sherbrooke**



L'actualité du monde des affaires tous les jours dans La Tribune!



Nos journalistes et nos chroniqueurs spécialisés sont à l'affût de toute nouvelle pouvant intéresser la communauté d'affaires.

Lisez leurs reportages et leurs analyses dans notre section AFFAIRES.

Disponible sur notre site web latribune.ca ou dans notre application.

laTribune

JULIEN CAMIRAND-LEMYRE

CONSTRUIRE LA TECHNOLOGIE DU FUTUR

SIMON ROBERGE

sroberge@latribune.qc.ca

Julien Camirand-Lemyre a un objectif bien simple : révolutionner les domaines quantiques, rien de moins.

« Avant, mon travail c'était de faire de la science et maintenant c'est de construire une entreprise qui doit se faire financer, livrer la technologie, embaucher des gens et avoir une présence internationale », lance-t-il. Il est président et chef de direction technologique ainsi que cofondateur de Nord Quantique, une entreprise bien implantée à Sherbrooke qui développe un ordinateur quantique de nouvelle génération.

« Je suis quelqu'un qui fonce tout le temps et qui aime développer des choses. Le défi, c'est de construire une compagnie qui va construire la technologie du futur. C'est super excitant. »

M. Camirand-Lemyre embrasse cette responsabilité d'autant plus qu'elle lui permet de jouer un rôle important dans l'essor de l'écosystème quantique de Sherbrooke. L'entrevue s'est d'ailleurs déroulée dans l'Espace quantique sur la rue Roy, où l'entreprise vient d'emménager.

« C'est l'une des raisons pour lesquelles on est basé à Sherbrooke et qu'on veut croire la compagnie ici, indique le natif de Sutton. On était à l'Espace quantique en 2021 à regarder les anciennes presses de *La Tribune* et à se demander de quoi aurait l'air le lab quantique. »

L'ÉPAULE À LA ROUE

Julien n'a pas été qu'un spectateur de l'essor de l'écosystème quantique. Rapidement, au fil de ses études, il s'est engagé dans son développement.

Passionné de physique depuis le cégep, il termine son baccalauréat en 2010 à l'Université de Sherbrooke. Une rencontre avec le professeur Michel Pioro-Ladrière a été un élément déclencheur.

« Durant mes stages, j'étais plus dans le domaine des matériaux quantiques à les caractériser et les comprendre. [Michel Pioro-Ladrière] m'a parlé d'informatique quantique et il m'a dit qu'on pourrait élaborer des systèmes dans lesquels on pourrait contrôler les propriétés quantiques pour construire un ordinateur. Et ça m'a fasciné! J'ai eu la chance de voir naître l'écosystème quantique comme on le connaît aujourd'hui

Julien Camirand-Lemyre a participé à l'essor de l'écosystème quantique à Sherbrooke.

PHOTO LA TRIBUNE, JEAN ROY

à Sherbrooke. Aujourd'hui, c'est une zone d'innovation avec plusieurs entreprises, mais quand j'ai démarré il n'y avait que quelques personnes qui faisaient ça. »

À travers sa maîtrise et son doctorat, l'étudiant voit le quantique prendre de plus en plus de place à l'Université de Sherbrooke, notamment avec la naissance de l'Institut quantique. En 2017, il fait même partie d'un groupe de travail.

« Le gouvernement fédéral avait demandé aux gens de l'Institut d'écrire des rapports sur l'état des lieux des technologies quantiques. Ils ont demandé un rapport sur les technologies qui devraient être utilisées si le Canada avait à compétitionner pour la création d'un ordinateur quantique. C'est à ce moment que les premières idées



REPÈRES

ÂGÉ DE 37 ANS

PÈRE DE TROIS ENFANTS,
DONT UN NOUVEAU-NÉ

PIANISTE ET TROMBONISTE
À SES HEURES

ATHLÈTE DU VERT ET OR
PENDANT PLUSIEURS
ANNÉES EN BADMINTON

du projet de Nord Quantique ont émergé.»

D'UNE IDÉE À UNE ENTREPRISE

À l'automne 2019, Julien Camirand-Lemyre rencontre Philippe St-Jean, qui deviendra le cofondateur de Nord Quantique. À ce stade, la création d'une entreprise s'impose puisque le modèle académique ne répond pas vraiment à l'objectif des deux hommes.

« On parle de construire des systèmes excessivement complexes et il y a toute la question de la rétention et du savoir-faire, explique-t-il. Ce n'est pas non plus la mission du milieu académique de construire un ordinateur quantique. »

Nord Quantique naît officiellement le 28 janvier 2020, quelques

semaines à peine avant l'arrivée de la pandémie. « On s'est développé en pleine pandémie, indique l'entrepreneur. On est allé chercher

du financement pour engager nos premiers employés. »

En 2022, Nord Quantique conclut un investissement d'amorçage de 9,5 millions de dollars canadiens. Le fonds pour les technologies profondes de BDC Capital et le fonds Quantonation VC, basé à Paris, dirigent ensemble cet investissement. Real Ventures de Montréal, déjà actionnaire, a également participé au tour de table. →

Nord Quantique fait quoi exactement?

Concrètement, Nord Quantique vise la conception d'un ordinateur quantique universel, c'est-à-dire une machine en mesure de résoudre n'importe quel calcul. Pour ce faire, l'entreprise tente de régler l'un des principaux défis technologiques vécus par l'industrie de l'informatique quantique.

« Les systèmes quantiques font une erreur à chaque millier d'opéra-

tions, indique Julien. C'est énorme puisque les ordinateurs classiques font environ un milliard d'opérations à la seconde et ils ne feront pas d'erreurs dans leur vie utile. Il faut trouver le moyen de corriger ces erreurs et la technologie de Nord Quantique permet de les corriger sur les qubits individuels, soit la plus petite unité de stockage d'information quantique. »

POINTS SAILLANTS

2010

Diplômé du baccalauréat en physique à l'Université de Sherbrooke

28 janvier 2020

Création de Nord Quantique

2022

Investissement d'amorçage de 9,5 millions de dollars

2019

Rencontre avec Philippe St-Jean, cofondateur de Nord Quantique

Avril 2020

Contribution à une étude universitaire publiée dans la prestigieuse revue *Nature*

2023

Installation de Nord Quantique à l'Espace quantique

« Quantonation, qui possède le plus gros portfolio de compagnies quantiques au monde, est là depuis le tout début. Ça nous a bien aidés. Ensuite, BDC a mené la ronde suivante. Nos premières rondes se sont bien déroulées, mais le marché est différent actuellement. Le ca-

pital de risque américain est absent depuis un bout. L'intelligence artificielle a aussi capté l'attention du marché d'investissement avec les annonces de Chat GPT. Ça a créé un engouement et beaucoup d'entreprises en intelligence artificielle ont reçu du financement récemment. »

La compagnie a fait des démonstrations technologiques en 2023. L'entrepreneur gère maintenant une trentaine d'employés.

« Ce qui a été important à toutes les étapes de la compagnie, c'est la capacité à travailler ensemble. Ça m'a toujours tenu à cœur de construire des équipes qui ne sont pas là que pour livrer quelque chose, mais qui ont une plus-value à travailler ensemble. Ça fait partie de la culture d'entreprise. On est aussi très accommodant. Chaque personne apporte quelque chose d'unique donc on essaie de la traiter de façon unique. On est aussi franc sur ce qu'on est capable de faire et ce que nous ne sommes pas en mesure de faire. » ■



CREATIONS
JADE
VÊTEMENTS & OBJETS PROMOTIONNELS

Pour créer, renouveler et déployer votre image de marque

- Vêtements et objets promotionnels
- Boutiques en ligne
- Stratégies de visibilité corporative
- Programme de reconnaissance

Une entreprise familiale depuis plus de 40 ans

Siège social
5547, ROUTE 112, ASCOT CORNER QC JOB 1A0
819 822-1833 • CREATIONSJADE.COM



PHOTO LA TRIBUNE, JEAN ROY

Une nouvelle image pour Memphré Transport et entreposage



Le célèbre monstre Memphré s'y retrouve toujours, mais avec un peu plus de style... Le bleu a laissé place à une couleur plus actuelle, entre le bleu et le vert, reflet de la nature généreuse de Magog, avec son magnifique lac et ses nombreux espaces de verdure. La ligne ondulée qui traverse son nom évoque à la fois le mont Orford et les routes que sillonnent les camions de l'entreprise depuis maintenant 28 ans.

Cette nouvelle image de marque, c'est un cadeau que l'organisation s'est fait un peu à l'avance pour ses 30 ans! « Nous venons de terminer la construction de notre nouvel entrepôt qui nous permettra de mieux desservir une clientèle en croissance dans le domaine de l'entreposage et de la logistique. Tant qu'à l'identifier aux couleurs de l'entreprise, on en a profité pour rajeunir notre image, ce qu'on prévoyait faire de toute façon pour notre 30^e anniversaire. Les dernières années ont été marquées par plusieurs changements, et ce nouveau logo représente bien ce que nous sommes devenus », explique le président-directeur général Simon Fournier.

Transport Memphré devient donc Memphré Transport et entreposage... ou Memphré tout court! Résolument tournée vers l'avenir, l'entreprise poursuit son essor, mais sans perdre son identité. « On demeure une entreprise à dimension humaine, où le lien de proximité avec nos clients demeure bien présent. Quand on appelle



Le nouveau logo traduit bien la transformation de l'entreprise magogoise tout en mettant en valeur ses racines

chez nous, on ne tombe pas sur un répondeur automatisé. C'est un membre de notre équipe qui répondra, pour un service rapide et personnalisé. L'aspect conseil et accompagnement fait notre succès », précise Mika Lebrun Cooney, directrice des ventes.

Progressivement, la flotte de camions prendra les nouvelles couleurs de l'organisation.



LE SAVIEZ-VOUS ?

Memphré Transport et entreposage, ce sont :

300 000

Près de 300 000 pieds carrés de stockage intérieur et extérieur

50

Près de 50 employés

28

28 camions qui desservent le Québec, l'Ontario et les Maritimes

240 000

240 000 km parcourus chaque mois, soit l'équivalent de 6 fois le tour de la terre!

PIERRE-LUC AUCLAIR

REDORER LE BLASON DE LA CONSTRUCTION

ARIANE AUBERT BONN

aabonn@latribune.qc.ca

Pierre-Luc Auclair croit qu'en prêchant par l'exemple, il pourra redorer l'image du monde de la construction entachée par des stéréotypes et des pratiques frauduleuses.

« Pour moi, la construction, c'est comme faire des LEGO. C'est beau et on le fait avec plaisir », lance le PDG de Longer Construction, tout sourire.

Il y a quelques années, lorsque la Commission Charbonneau a levé le voile sur des pratiques frauduleuses, Pierre-Luc Auclair avait peine à croire que c'était la réputation que porterait désormais son domaine professionnel, celui qui a bercé ses rêves d'enfant. Il n'en fallait pas plus pour qu'il entreprenne un chantier tout aussi complexe que ceux sur lesquels il travaille avec son équipe, celui de redonner à l'industrie de la construction une image positive.

PDG DE PÈRE EN FILS

Pierre-Luc Auclair est « tombé dans la marmite ». PDG de Construction Longer, depuis 2020 en relève de son père, il rêvait de travailler dans le monde de la construction depuis qu'il était tout petit. « J'ai suivi mon père sur les chantiers depuis que je suis tout jeune, vers trois ou quatre ans. Dès l'âge de 12 à 14 ans, j'ai travaillé dans la cour-entrepôt et quand j'ai pu avoir mes cartes de travailleur à 16 ans, je suis allé travailler sur les chantiers l'été. Je tombais de plus en plus en amour avec la construction, ce qui m'a fait me diriger vers le génie civil à l'université. »

De fil en aiguille, il développe son côté entrepreneurial, s'initie à la gestion et l'estimation de projets, à la conception, à la réalisation. « J'ai développé un intérêt pour les infrastructures de béton », explique-t-il.

Pierre-Luc Auclair termine ses études vers 2011. Il est engagé par Construction Longer en 2012. Depuis, il signe de nombreux

projets comme la réhabilitation d'un barrage à Westbury, le pont de l'autoroute 410 dans le secteur de Lennoxville et, plus récemment, une partie du nouvel échangeur Darche.

« Il y a des petits projets aussi. On fait quasiment 400 projets en bas de 25 000 \$ par année en entretien, maintenance, un peu de résidentiel, de toutes les envergures dans pas mal toutes les industries. »

L'ENVIRONNEMENT COMME PRIORITÉ

Construction Longer possède la certification B Corp. Il s'agit d'un sceau environnemental et sociétal positif. Sur le terrain, ça se traduit par un effort accru pour respecter l'environnement, une gestion du personnel plus collaborative et une implication dans le milieu.

Sur les chantiers, les déchets sont triés à la source. Des conteneurs permettent de récolter les matériaux et de les acheminer, déjà classés, là où ils seront revalorisés. L'effort supplémentaire en vaut la chandelle, croit l'entrepreneur qui



Pierre-Luc Auclair reconnaît que la certification B Corp demande un effort de plus sur les chantiers. Mais pour lui, c'est primordial de diriger une entreprise respectueuse de l'environnement et de l'humain.
 PHOTO LA TRIBUNE, JEAN ROY

visé non seulement la réduction du gaspillage, mais également la réduction de la production de résidus dès les premières étapes de conception d'un projet.

Avec un intérêt marqué pour la modélisation 3D, chaque projet existe déjà virtuellement avant que les équipes se rendent sur le terrain. « Le numérique peut aider à réduire les déchets et fait partie de notre démarche de développement durable », précise M. Auclair, qui croit qu'une planification efficace permet de mieux calculer les intrants.

L'HUMAIN AU CŒUR DES VALEURS D'ENTREPRISE

Pierre-Luc Auclair s'implique activement dans son milieu de vie et participe à des campagnes de financement ou la construction de petits projets pour différents besoins de la communauté, avec la collaboration de ses employés. « On a choisi des causes comme les enfants et la santé, et les employés participent sur une base volontaire », dit-il. Pour Pierre-Luc Auclair, il va de soi de redonner à son milieu et de permettre à tous les enfants de commencer leur vie avec les mêmes chances.

Dans sa gestion interne, il place aussi l'humain au cœur de ses méthodes de gestion. « Ce qui a fait la force de Longer, c'est qu'il n'y a pas

de structure hiérarchique formelle. On est une équipe, tout le monde peut me parler. Mon style de gestion est différent. Les générations changent. Je suis porté à appliquer les principes de méritocratie. » →

REPÈRES
ÂGÉ DE 36 ANS
PDG CHEZ CONSTRUCTION LONGER
RELÈVE DE SON PÈRE, LUC AUCLAIR
BACCALURÉAT EN GÉNIE CIVIL



POINTS SAILLANTS

Années 2000

Premiers emplois d'été chez Construction Longier

2011

Baccalauréat en génie civil

2012

Embauche par Construction Longier

2020

Nomination au poste de PDG

2023

Obtention de la certification B Corp

PHOTO LA TRIBUNE, JEAN ROY

Les déboires de l'industrie de la construction ont fait mal au cœur du « petit gars qui faisait des LEGO ». Pierre-Luc Auclair

croit que la réputation du domaine doit changer. « Les parents ne sont pas portés à pousser leurs jeunes vers la

construction. Dans les téléséries, les méchants ce sont les entrepreneurs... C'est ça que je veux changer. » ■

Ripplecove
HÔTEL & SPA

Découvrez l'expérience
Ripplecove



700 Ripplecove,
Ayer's Cliff, J0B 1C0 (QC)
ripplecove.com
1 800 668-4296
CITQ : 018174, 296830



Un voyage
gastronomique



Un séjour
d'affaires réussi



Une offre
d'hébergement
unique



Des lieux
inspirants pour
vos réunions

La FCCQ et le Réseau des SADC+CAE

Une opportunité à saisir pour emboîter le pas au virage numérique

Plusieurs personnes privilégient aujourd'hui le commerce électronique pour sa grande accessibilité et sa diversité de choix. Or, ce changement d'habitude de consommation implique pour les petites et moyennes entreprises québécoises d'emboîter le pas au virage numérique afin de demeurer compétitives en augmentant leur visibilité sur le Web et l'accès à leurs produits et services.

Souhaitant accompagner les entreprises en facilitant leur intégration dans l'univers du commerce en ligne, le gouvernement du Canada a mandaté la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) ainsi que le Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités et Centres d'aide aux entreprises (SADC+CAE), dont la mission commune est de soutenir le développement économique régionale, pour la livraison, le déploiement et la mise en œuvre du Programme canadien d'adoption du numérique (PCAN) partout au Québec.

UN PROCESSUS SIMPLIFIÉ

Par le biais de la microsubvention *Développez vos activités commerciales en ligne* pouvant totaliser 2 400 \$, les entreprises bénéficient d'un accompagnement personnalisé qui les aide à actualiser leurs stratégies. Le processus s'avère grandement simplifié grâce à la présence d'un conseiller en commerce électronique qui soutient et oriente les entreprises dans cette transition numérique. « Il s'agit parfois de l'élan supplémentaire dont les entreprises ont besoin pour passer à l'action et les amener à prendre en main leur capacité à faire du commerce électronique. Les conseillers sont présents tout au long du processus et offrent un soutien très humain pour s'assurer que l'expérience s'avère simple et qu'aucune question ne reste sans réponse »,



PASCAL HARVEY, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL DU RÉSEAU DES SADC-CAE.

“

Plus de 80% des subventions ont été accordées à des structures comptant moins de 10 employés, soulignant l'importance de ces acteurs dans le tissu économique de la province. ”

Pascal Harvey,
président-directeur général
du Réseau des SADC-CAE

souligne Alexandre Gagnon, vice-président Travail et Capital humain à la FCCQ.

Dans un effort sans précédent pour stimuler l'économie locale, à ce jour, pas moins de 10 500 entreprises québécoises ont bénéficié d'un soutien financier du PCAN totalisant 25 millions de dollars. « Cette initiative, qui transcende les secteurs d'activité, a particulièrement aidé les très petites entreprises. »

Parmi les secteurs ayant le plus profité de ce programme, le commerce de détail représente à lui seul près d'un quart (24 %) du nombre total de subventions approuvées, témoignant des défis auxquels ce secteur est confronté et de son rôle vital dans l'économie québécoise.

UN TREMLIN POUR UNE PRÉSENCE EN LIGNE OPTIMISÉE

Parmi les entreprises participantes, Trackz Mobility, une entreprise québécoise spécialisée dans la conception et la production de fauteuils roulants hors route, a pu accroître sa présence en ligne en bénéficiant du programme. « Pour nous, le programme a été une expérience facile et enrichissante et nous a permis de mettre sur pied une plateforme transactionnelle très professionnelle. Dès le début, nous avons ciblé nos besoins avec le conseiller, et l'aide que nous avons



ALEXANDRE GAGNON, VICE-PRÉSIDENT TRAVAIL ET CAPITAL HUMAIN À LA FCCQ

reçue a été d'un professionnalisme irréprochable », partage Hugo Lefebvre, directeur générale de Trackz Mobility.

Les dirigeants, ayant abandonné l'idée de commercialiser leurs produits en ligne, ont pu redonner un second souffle à leur projet grâce au programme, qui leur a permis de recentrer leur offre en devenant distributeurs de nouveaux produits, plus propices au commerce en ligne. Alors que le projet arrive à sa fin, le directeur général se dit encouragé et espère que les retombées seront positives. Ce qu'il retient de l'expérience est son côté très accessible et humain : « Plein d'entrepreneurs pensent à tort que c'est compliqué, puisqu'il s'agit d'un processus plus administratif pour soumettre une demande, mais nous sommes bien encadrés et il n'y a pas de paperasse interminable à envoyer. Il ne faut pas hésiter à aller de l'avant, car c'est tout à notre avantage de saisir cette occasion de faire rayonner notre entreprise en obtenant les ressources pour y parvenir ».

Profitez de cette opportunité en soumettant votre demande en ligne (pcan-quebec.ca) avant le 30 septembre 2024. Complétez le formulaire d'intérêts et téléchargez le guide de subvention pour tout savoir sur le programme et la subvention.



ÉLYSE L'ESPÉRANCE

À LA BARRE DES AFFAIRES FAMILIALES

ISABELLE PION

ipion@latribune.qc.ca

Il aurait été difficile, pour Élyse L'Espérance, de dévier

de la trajectoire de l'entrepreneuriat. C'est que la jeune femme à la tête de PAL+, qui englobe notamment le Grand Cru et le

bistro Kóz à Magog, a été contaminée très tôt par la même fièvre que son père, André L'Espérance... celle de l'amour des affaires.



Élyse L'Espérance est à la tête de PAL+, un groupe d'entreprises touristiques comptant environ 350 employés.
PHOTO LA TRIBUNE, JEAN ROY

Même si Élyse L'Espérance a été propulsée à la tête de l'entreprise à l'âge de 24 ans, elle cumulait déjà beaucoup d'expérience au sein du fleuron touristique magogois.

La retraite d'André L'Espérance en 2018 a eu lieu plus rapidement qu'il ne le pensait en raison de la maladie de Parkinson, mais la succession d'Élyse L'Espérance à la tête de PAL+, elle, s'est faite naturellement.

Celle qui a grandi entre Montréal et les Cantons-de-l'Est a touché à tout au sein des différentes enseignes.

« Lorsque André a pris sa retraite, ça faisait déjà 11 ans que je travail-

lais. On parlait de *business* tout le temps. En plus des postes que j'ai occupés, André m'a coachée. Il voulait me transmettre tout ce qu'il pouvait. On parlait de projets, de stratégies », raconte-t-elle au sujet de celui que l'on connaît également comme l'ancien propriétaire de la station de ski Mont-Orford et de l'Orford Express.

« On a une super équipe. On a des gens en poste depuis 10 ans, qui nous ont vus naître. » Parmi elle, sa mère, Monica Maynard, qui agit comme avocate de l'entreprise.

Aujourd'hui, PAL+ compte plus de 350 employés. Leur importance dans l'organisation revient à quelques reprises au cours de l'entrevue.

LA DIRECTION... EN COUPLE

Élyse L'Espérance note qu'il n'y a pas de date spécifique pour la naissance de PAL+ (pour Produits André L'Espérance) : au fil des acquisitions, elle s'est taillé une place comme groupe d'entreprises touristiques.

Au fil du temps, elle a acquis l'Auberge Espace 4 Saisons et son bistro en 2008 à Orford, en plus de mettre à l'eau le Grand Cru en 2011 (par l'entremise d'Escapades Memphrémagog), entre autres.

En 2016, en plus de procéder à l'agrandissement de l'Espace 4 Saisons, elle acquiert l'hôtel L'Étoile-sur-le-Lac et son resto L'Ancre, qui deviendront le Versō et le Kóz.

Élyse L'Espérance partage la codirection de l'entreprise avec son conjoint, Samuel Anderson. Le couple s'est connu grâce à des amis communs... au OMG Resto, à l'époque de l'université.

REPÈRES

ÂGÉE DE 30 ANS

BACCALURÉAT EN
COMPTABILITÉ ET
ENTREPRENEURIAT
DE L'UNIVERSITÉ MCGILL

PRÉSIDENTE ET
CODIRECTRICE GÉNÉRALE

L'avocat de formation a lui-même déjà eu sa propre entreprise.

Le couple s'est distribué les dossiers : Élyse s'occupe davantage des finances, des ressources humaines et du développement, tandis que son conjoint garde un œil sur les ventes, le marketing et les opérations.

« C'est une structure d'entreprise qui est différente. La codirection, c'est quelque chose que l'on voit de plus en plus, mais ce n'est pas comme le classique PDG. On s'est vraiment séparé (les dossiers) en fonction de nos forces, et on travaille beaucoup à deux. Ça nous permet de nous *challenger*, à deux mais aussi avec toute l'équipe. On avait évalué différentes options de structures. On s'est arrêté sur ça en se disant que c'était un peu le meilleur des deux mondes : on peut se concentrer sur ça, sur nos forces, travailler ensemble... »

Avant même qu'on lui pose la question, elle souligne qu'on lui a souvent demandé : un couple... en affaires, ça peut vraiment fonctionner? Ça dépend de celui-ci, lance-t-elle en ajoutant que dans son cas, ça fonctionne très bien. →



POINTS SAILLANTS

2007

Début dans l'entreprise comme employée

2017

Diplômée de l'Université McGill

2018

Retraite d'André L'Espérance, fondateur et arrivée d'Élyse à la barre de l'entreprise

PHOTOS LA TRIBUNE, JEAN ROY ET BISTRO KÓZ

Avec un tel spectre d'activités, de la cuisine à la navigation, on peut facilement imaginer l'éventail de défis qui s'y rattachent.

« Ça amène des défis et surtout des opportunités, je trouve. Ça

nous permet, du point de vue client, d'avoir une offre très complète. Si un groupe veut organiser une réunion, on peut proposer avec un seul point de contact de faire un séjour très complet dans la région. Et on travaille avec beaucoup de

partenaires. Ça amène des possibilités de développements professionnels au sein de l'équipe. »



UNE PREMIÈRE MONDIALE

L'un des plus gros défis rencontrés? Les travaux sur le Grand Cru en cale sèche, en 2022.

« Il n'y a pas d'infrastructure de cale sèche dans le Memphrémagog, alors il a fallu penser à une méthode. On ne voulait pas polluer; construire dans le fond du lac, ce n'était pas une option. On

CELLE QUI A GRANDI ENTRE MONTRÉAL ET LES CANTONS-DE-L'EST A TOUCHÉ À TOUT AU SEIN DES DIFFÉRENTES ENSEIGNES.

a dû imaginer quelque chose avec l'architecte naval et notre équipe pour voir comment on pouvait utiliser une structure flottante pour réaliser la cale sèche.» Et comme on lui a enseigné : à chaque problème, il y a des solutions...

« L'architecte naval nous disait que c'était une première mondiale. En même temps, on a hivernisé le Grand Cru pour être capable de faire des événements à quai l'hiver. »

On s'en doute : Élyse L'Espérance n'a pas le temps de s'ennuyer.

« C'est une grosse partie de notre vie. On est les deux dans l'entreprise, on aime beaucoup ça.



« On parlait de business tout le temps. En plus des postes que j'ai occupés, André m'a coachée. Il voulait me transmettre tout ce qu'il pouvait. On parlait de projets, de stratégies. »

— ÉLYSE L'ESPÉRANCE,
PRÉSIDENTE ET CODIRECTRICE GÉNÉRALE DE PAL+

Les semaines ne se ressemblent pas souvent. C'est assez varié, c'est comme ça que l'on aime ça. On aime ça quand ça bouge, on adore les projets... et toute l'équipe aussi. »

À travers des semaines chargées, la jeune entrepreneure est devenue ambassadrice de Parkinson Estrie, où elle siège également comme membre du conseil d'administration.

« C'est un super organisme qui offre des services de haute qualité aux personnes atteintes de la maladie et aux proches aidants aussi, ce qui est important, parce que souvent les proches aidants sont un peu plus oubliés. Ce sont des ressources et des services très complets. » ■

Besoin d'un prêt pour votre entreprise?



démarrage

croissance

acquisition
ou relève

evol.ca

evol

financer
le changement

Centrés sur plus de 400 000 entreprises



Robert Dion, coprésident
Umamo Medical
Membre Desjardins Entreprises

Trouvez tous les services,
conseils et produits
financiers offerts ici :

desjardins.com/entrepreneur

 **Desjardins**
Entreprises



DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

DÉMARRAGE · CROISSANCE · REPRENEURIAT



Claudine Samson, conseillère aux entreprises

HISTOIRE À SUCCÈS

En 2022, les cofondateurs de l'entreprise écotouristique Mi-Clos, Lavinia Botez, Donat Béland et Gabriel Gagnon, ont fait appel aux services d'accompagnement et de financement du développement économique de la MRC de Memphrémagog.

« Dès l'étape du plan d'affaires et du montage financier, la MRC de Memphrémagog a cru en notre projet et en nous en tant qu'entrepreneur.e.s. Cela nous a donné un bon élan et une grande confiance! L'équipe de la MRC nous a mis en relation avec plusieurs intervenant.e.s du milieu, nous a soutenus et financés. En suivant les conseils de Claudine Samson, nous avons participé à l'appel de projets de l'EPRTNT, ce qui nous a permis d'obtenir une aide financière importante du ministère du Tourisme. Cette aide s'est avérée cruciale pour la mise en place rapide de la deuxième phase du développement du projet.

Aujourd'hui, nous sommes une jeune entreprise dynamique œuvrant dans le secteur agrotouristique, qui se démarque par un produit unique et la qualité de nos installations. La MRC de Memphrémagog a ainsi joué un rôle pivot pour nous. »

– Lavinia Botez, Donat Béland, Gabriel Gagnon, membres fondateurs de Mi-Clos



Crédit photo : Alex Dozois Photographe



Marianne Auclair, directrice du développement économique et Donat Béland, cofondateur de Mi-Clos

François Rochon, entre la bourse et l'art



DANIEL GERMAIN
dgermain@cn21.ca

L'intérêt pour les arts visuels de l'investisseur François Rochon ne m'était pas inconnu; ce n'est qu'après la lecture d'une biographie qui lui a été consacrée, publiée l'année dernière, que j'ai compris que c'était du sérieux.

Et encore, je n'avais toujours pas estimé sa ferveur dans toute son ampleur, tâche difficile sans une visite aux bureaux de Giverny Capital situés rue du Square-Victoria, à Montréal. À vue de nez, 80 % des 11 000 pieds carrés sont consacrés exclusivement à l'exposition de quelque 220 toiles, photographies, sculptures et autres œuvres conceptuelles difficiles à classer.

L'auteur de ces lignes est plutôt inculte dans ce domaine, ignorance dont il a pu aussi prendre la mesure dans ce petit musée qu'il a arpenté en compagnie d'une bienveillante historienne de l'art, Camille Bédard. Parmi les dizaines d'artistes exposés, un seul m'était familier, Marc Séguin, bien représenté dans ces lieux.

La société de François Rochon gère des actifs de quatre milliards, surtout pour des particuliers. La moitié des profits de son entreprise sert à acquérir des œuvres à travers la Fondation Giverny pour l'art contemporain. Elle détient aujourd'hui quelque 800 pièces, dont la majorité est en entreposage. Plusieurs sont exposées dans un espace de 5000 pieds carrés situé au 3333, Crémazie, un ancien bâtiment industriel montréalais en décrépitude rénové et converti en ateliers d'artistes à l'instigation de Marc Séguin.

D'autres ont pris la direction de L'observatoire, un bâtiment tout neuf dessiné par l'architecte Pierre Thibault et érigé sur un des sommets du mont Shefford, en Estrie, aux frais du gestionnaire de portefeuille, à moins d'un kilomètre de son chalet. Le quinquagénaire originaire de Rosemont souhaite y adjoindre d'autres pavillons dans le but d'accueillir d'autres créations des meilleurs artistes contemporains canadiens et d'ailleurs.

François Rochon ne vise pas à tirer des gains futurs, il ne considère pas l'achat d'œuvres d'art comme des investissements. Il poursuit un objectif d'un autre niveau: léguer un lieu de pèlerinage.

Son ambition, c'est de réunir en un point les beautés de l'art, de l'architecture et de la nature, d'implanter au Québec un endroit capable de secouer l'âme. C'est l'effet qu'ont eu sur lui les jardins de Monet, à Giverny, en Normandie, lorsqu'il les a visités en 1990. Sa piqure pour les arts s'est produite trois ans plus tôt, après son passage au Musée d'Orsay à Paris.

Une passion aussi intense m'est totalement étrangère. Et jamais je n'en avais vu se déployer, se mettre en œuvre avec une telle détermination.

Depuis l'enfance, Rochon a voulu faire fortune. Pas être riche pour *flasher*, mais pour se libérer le plus possible de l'autorité d'un patron et des horaires imposés, pour vaquer à ce qu'il appelle « mes activités ». Petit, c'était les collections de timbres et de bandes dessinées. Depuis 1990, c'est surtout l'art visuel, la visite des musées, l'étude du domaine (et, accessoirement, le baseball et la musique).

Il aurait pu poursuivre sa carrière d'ingénieur, mais il s'est tourné vers la gestion de portefeuille à la fin des années 1990, un métier offrant de meilleures perspectives d'enrichissement pour implanter un musée en pleine nature au Québec. Il a développé une approche basée sur les enseignements des meilleurs investisseurs « valeurs », qui lui a permis d'engranger des rendements annualisés déclassant tous les indices.

François Rochon ne correspond pas à l'image qu'on pourrait se faire d'un collectionneur d'art, maniéré et snob. Il a plutôt l'air du beau-frère affable, avec son polo Berkshire Hathaway (l'entreprise de Warren Buffett) entré dans ses *jeans* et ses

chaussures de course, un sport auquel il n'a pas l'air de s'adonner.

Le gestionnaire à succès ne manque pas de faire des parallèles entre les œuvres qui sauront s'inscrire dans l'histoire de l'art et les entreprises de grande qualité qui feront le bonheur de leurs actionnaires. Les deux doivent être exceptionnelles, originales, uniques.

La vaste majorité des entreprises inscrites en bourse, même des sociétés à la mode, aboutissent au cimetière. Une poignée seulement traverse les décennies. Le même tri s'effectue dans le monde des arts sous l'effet du temps : des œuvres finissent oubliées dans des caves,

FRANÇOIS ROCHON NE VISE PAS À TIRER DES GAINS FUTURS, IL NE CONSIDÈRE PAS L'ACHAT D'ŒUVRES D'ART COMME DES INVESTISSEMENTS. IL POURSUIT UN OBJECTIF D'UN AUTRE NIVEAU : LÉGUER UN LIEU DE PÈLERINAGE.

tandis que d'autres brillent à jamais dans les musées.

Et peut-être à Shefford.

TRESK

PRODUITS INDUSTRIELS

LES BLESSURES À VOTRE PERSONNEL SONT COÛTEUSES.

Le Groupe TRESK offre une gamme d'équipements ergonomiques pour un environnement de travail plus sécuritaire et productif.

1-800-567-3534

Visitez notre magasin en ligne au TRESK.com

4100 rue Brodeur, Sherbrooke



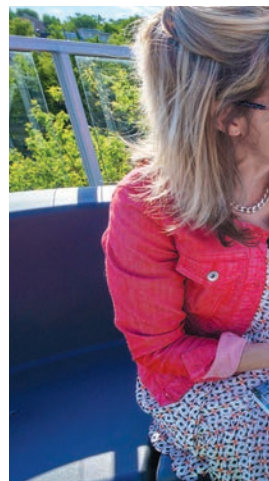
5 À 7 DE L'ÉDITION DE JUIN

Lancement réussi!

Chaque lancement d'une nouvelle édition du *Mag Affaires* est l'occasion pour *La Tribune* de réunir des membres de la communauté à l'occasion d'un 5 à 7 de réseautage. Le numéro précédent a été lancé dans les nouveaux locaux du campus collégial du Séminaire de Sherbrooke. L'événement avait été organisé de pair avec la Chambre de commerce et industrie de Sherbrooke. Une soirée fort réussie!



PHOTOS LA TRIBUNE, JEAN ROY





La Foire diversité emploi est de retour!



Actions
interculturelles
Depuis 1990
La diversité, c'est du monde

Événement par excellence pour recruter une main-d'œuvre intéressée, engagée et disponible, la Foire Diversité Emploi attire les travailleurs de la diversité et les gens qui souhaitent intégrer, réintégrer le marché de l'emploi ou améliorer leur situation professionnelle.

L'organisateur de l'événement, Actions interculturelles, propose ainsi à travers ce rendez-vous un espace de rencontre unique entre chercheurs d'emploi et entreprises, proposant aussi une offre de services interculturels, notamment quelques formations utiles pour les employeurs participants. La Foire Diversité Emploi permet également de réunir autour du thème de l'emploi les acteurs du milieu et les communautés qui le composent.

Cette 9^e édition se déroulera le 16 novembre 2024, de 10 h à 17 h, au Centre de foires de Sherbrooke. On y attend plus de 2500 chercheurs d'emploi!

Profitez de l'occasion que vous offre la Foire Diversité Emploi pour aller à la rencontre de gens de tous profils et



rejoignez les entreprises estriennes déjà inscrites. Les places étant limitées, réservez dès maintenant votre kiosque en communiquant avec Marie-Claude Faucher au 819 822-4180, poste 236, ou par courriel à l'adresse suivante : marie.claude.faucher@aide.org. Cet événement sera largement publicisé, notamment avec un dossier immersif préparé par La Tribune.

Vous êtes un employeur inclusif? Participez aux Prix de la Diversité culturelle!



Depuis le 20 septembre, il est possible de poser sa candidature à ce concours qui reconnaît et récompense les employeurs de l'Estrie qui se démarquent face à l'inclusion de leurs employés. Tous les détails auprès de Marie-Claude Faucher.



Lauréats des Prix de la Diversité culturelle 2022 : lors d'une soirée riche en émotions, animée par Réjean Blais de Radio-Canada, cinq employeurs se sont partagé les honneurs, soit Soucy Techno, Zelexio, Les Aliments Jardi, La Banque Nationale et Moisson Estrie.

Avec la participation financière de :



Ce projet est financé en partie par le gouvernement du Canada
This project is funded in part by the Government of Canada



LA PERSONNALISATION, UN GAGE DE DISTINCTION

Aujourd'hui, les consommateurs ne se contentent plus de messages génériques ; ils veulent du sur-mesure. Selon une étude de Hubspot, 75 % des marketeurs affirment qu'une expérience personnalisée est la clé pour générer des achats et fidéliser la clientèle. En d'autres termes, plus votre marketing est adapté à chacun, plus vos chances de réussir vos objectifs d'affaires augmentent. La personnalisation va bien au-delà des infolettres ; elle s'étend aussi aux imprimés, un outil puissant pour engager vos prospects et vos clients à chaque étape de votre entonnoir de conversion.

ATTIRER

La première impression compte, surtout dans le monde des affaires. Vous avez une liste de clients potentiels ? Un envoi postal personnalisé se veut une excellente manière de capter leur attention. Imaginez expédier une brochure promotionnelle imprimée avec le nom du destinataire. Cela montre non seulement que vous vous intéressez à lui, mais aussi que vous êtes prêt à déployer des efforts supplémentaires pour répondre à ses besoins spécifiques.

Imprimer les documents de présentation avec le logo de l'entreprise convoitée peut sembler être un petit détail, mais il transmet un message fort : vous comprenez sa marque et vous êtes déterminé à vous investir dans une relation sur mesure. Ce type de personnalisation peut augmenter l'engagement de vos clients potentiels de manière significative, ouvrant la voie à des échanges plus profonds.

parcours d'achat, vous pouvez créer des imprimés uniques qui parlent directement aux besoins et aux désirs de chaque futur client.

Par exemple, supposons que vous avez un prospect qui a assisté à une de vos présentations de produit, mais n'a pas encore finalisé son achat. Envoyer un rappel de courtoisie sous forme d'une carte personnalisée mentionnant le nom de son représentant et l'invitant à planifier un rendez-vous peut être exactement ce qu'il faut pour le convaincre.

FIDÉLISER

La personnalisation ne doit pas s'arrêter une fois la vente conclue. Les imprimés personnalisés jouent un rôle crucial dans le renforcement de votre nouvelle relation d'affaires.

Envoyez, par exemple, une carte de souhaits personnalisée intégrant le nom du destinataire,



vos logos et un message unique à chacun à l'approche de la saison des Fêtes. Ce geste bien simple montre à vos clients que vous valorisez leur fidélité. Ce type de pensée peut augmenter la probabilité qu'ils reviennent vers vous pour des achats futurs.

La personnalisation crée une connexion émotionnelle entre votre marque et vos clients. En offrant un service adapté à chacun tout au long de l'entonnoir de conversion, vous ne faites pas que satisfaire vos clients, vous les transformez en ambassadeurs de votre marque.

FAITES DE LA PERSONNALISATION UNE PRIORITÉ AVEC PRÉCIGRAFIK

Chez Précigrafik, nous comprenons l'importance de la personnalisation dans le marketing moderne. Nous sommes bien outillés pour vous accompagner à chaque étape de votre stratégie de marketing personnalisé. Nos solutions d'impression variables vous permettent de créer des expériences uniques qui attirent, convertissent et fidélisent vos clients. En intégrant la personnalisation à vos imprimés, vous ne faites pas seulement croître vos ventes, vous construisez des relations durables.



CONVERTIR

Attirer l'attention est une chose, mais convertir cet intérêt en action est un autre défi. C'est ici que la personnalisation vous permet de briller. Si vos prospects montrent de l'intérêt, poussez-les à l'action avec des offres personnalisées. Grâce aux données que vous avez recueillies tout au long du



La personnalisation

au coeur de vos stratégies imprimées.



Prēcigrafik
STRATÉGIES  IMPRIMÉES

VOTRE IMPRIMEUR *écoresponsable*



Visitez notre site web
precigrafik.com/marketing-personnalise/