

IKEA

Le géant vend des meubles d'occasion

DAIRY DISTILLERY

Valoriser des restes de lait

Isabelle Rhéaume
Propriétaire
Luxunik

ÉCONOMIE CIRCULAIRE

LA VAGUE DU « SECONDE MAIN »

Partenaire platine

brigil



Sporthèque
40 ANS



Retrouver l'équilibre

Toute l'équipe est ravie d'avoir accès à un centre sportif aussi complet qui répond aux besoins de tous. Nous adorons profiter tout particulièrement du studio Yama qui permet à mon équipe et moi de relaxer et de profiter du moment présent, l'instant d'un cours de yoga.

Merci à toute l'équipe de la Sporthèque de nous accueillir aussi chaleureusement à chacun de nos entraînements.

– SQUARE OLD CHELSEA

L'union fait la force

Je suis membre de la Sporthèque depuis plus de 25 ans ! Les employés sont chaleureux et on a l'impression de faire partie d'une grande famille. Mon épouse, mes enfants et moi avons utilisé tous les services, particulièrement les installations de tennis. Les ligues, les tournois et les cours nous ont permis de nous faire des amis et de pratiquer un sport qu'on adore. Et que dire de la qualité des instructeurs : Formidable ! La Sporthèque nous permet de rester en forme, ce qui a un impact positif sur toutes les sphères de notre vie.

– ANDRÉ DURIVAGE
président EPSI

Diversité sportive

Depuis maintenant 14 ans, mes visites à la Sporthèque me permettent d'incorporer une plus grande variété d'activités physiques à mon quotidien. J'aime avoir accès à non seulement une salle d'entraînement complète, mais aussi différents terrains et salles. Que ce soit pour faire des échanges au tennis, faire de la musculation ou disputer un match de squash, la Sporthèque est ma destination. Les services offerts sont l'attrait principal, mais j'ai aussi une grande appréciation pour la communauté. C'est toujours plaisant de croiser des connaissances et discuter un peu.

– JOEY RIVERS





Un rêve devenu réalité

Né d'une idée de jeunesse nourrie par quelques étés d'entraînement dans les Forces Armées canadiennes, mon rêve d'implanter un club sportif en Outaouais a dû attendre que le hasard fasse que je rencontre mon ami Larry Greene et les autres initiateurs de la Sporthèque, et que je me joigne au groupe.

Nos efforts de construire un club multi-disciplinaire axé sur la famille aligné aux tendances de sports intérieurs nous ont permis de résister aux aléas des cycles économiques.

Mon plus grand souhait est que le club réussisse année après année à maintenir le niveau de camaraderie et de bonne entente qui y règne, et ce grâce en très grande partie à notre groupe de gestionnaires dévoués et compétents, dirigé par Elaine Dupras. Je suis fier que la Sporthèque contribue à démocratiser le sport en général, et par le fait même, à promouvoir la santé physique et mentale.



– PIERRE MOUSSEAU
président de la Sporthèque





Sporthèque

LA SPORTHÈQUE A 40 ANS

Comme un second chez-soi

Fondé en 1981, le centre sportif La Sporthèque a traversé plusieurs changements au fil des ans, mais le sentiment d'appartenance partagé par ses membres n'a pas changé.

« À ses débuts, La Sporthèque attirait particulièrement les amateurs de tennis et de sports de raquette », explique la directrice générale et associée, Elaine Dupras. « Certains sont membres ici depuis l'ouverture. Après un match ou un tournoi entre amis, ils se retrouvaient au bistro pour un verre, comme le font les amateurs de hockey. On a transposé cet esprit-là sur nos autres secteurs d'activités. Quand on crée des liens, il est plus facile de développer un sentiment d'appartenance et celui de nos membres est très fort » assure-t-elle.

Entre amis

Ce sont de véritables amitiés qui se tissent entre les membres et le personnel de la Sporthèque. « On a eu des mariages ici », explique la directrice générale. « On voit nos membres trois ou quatre fois par semaine, c'est souvent la même personne qui les accueille à l'entrée. Et nous sommes toujours ouverts à recevoir les commentaires et préoccupations des membres. »

La Sporthèque est un milieu dynamique qui propose régulièrement plusieurs activités. En retour, sa clientèle est fidèle: « On rapporte un taux de rétention de 85 % chez nous, contre environ 30 % pour des gyms aux États-Unis. Notre culture d'entreprise,

le service à la clientèle, la diversité des produits et notre approche familiale contribuent à ce succès ! »

Continuité dans l'évolution

Lorsque Mme Dupras s'est jointe à l'équipe administrative de la Sporthèque, il y a 30 ans, le centre proposait l'entraînement traditionnel ainsi que les sports de raquette. Rapidement, le besoin de se démarquer s'est fait sentir. « Nous avons développé le projet de construction de la piscine en '93, qui a permis la tenue de cours de natation, d'aquaforme et de camps de jour pour satisfaire la demande des familles. La Sporthèque a connu pas moins de 14 agrandissements en 40 ans ! »

De nos jours, ce sont surtout les percées technologiques qui amènent le changement. Par exemple, des équipements pourvus d'une app permettant l'intervention d'un entraîneur virtuel qui s'adapte à votre programme en temps réel, une technologie de pointe qui vient appuyer le travail des entraîneurs, précise la femme d'affaires.

« Même après 40 ans, il n'est pas question de nous asseoir sur nos lauriers », dit-elle. « Nous maintenons nos objectifs de rigueur, de propreté et de respect envers les membres et nos employés et nous prévoyons être encore là pour au moins un autre 40 ans ! »

– ELAINE DUPRAS
directrice générale de la Sporthèque

EN 2022, ILS ANNONCENT DU NOUVEAU! »



« Chez **Polo Vélo**, nous aurons un beau défi à relever cette année en lien avec notre nouvel emplacement, situé au 193, Old Chelsea. De plus, pour nos deux commerces (Gatineau et Chelsea), nous ajoutons une nouvelle marque à nos inventaires: Canadel se joint donc à Norco-Trek et Orbea. Autre nouveauté, notre équipe du Club de vélo grossira ses rangs alors qu'une division Élite verra le jour en 2022! Finalement, nous offrirons également des cours de mécanique et d'entretien de vélos à l'école Le Carrefour. »

Sébastien Boudreault
Propriétaire
Polo Vélo

POLO VÉLO



« Il y a du nouveau en 2022 chez **Pousse Poussière**, spécialisé en entretien ménager résidentiel et commercial depuis 27 ans! **Pousse Poussière boutique** verra le jour au printemps 2022. Maintenant situé au 725, boulevard de la Carrière, la clientèle pourra se procurer différents produits biologiques nettoyants pour la maison et le bureau ainsi que pour les soins corporels. Le remplissage en vrac de la marque PURE sera également disponible. »

**Lucie Lévesque et
John Marc Robichaud**
Propriétaires
Pousse Poussière

POUSSE Poussière
Entretien ménager résidentiel et commercial

« Le Conseil des écoles catholiques du Centre-Est (CECCE) est fier de pouvoir entamer les travaux de construction d'une nouvelle école élémentaire catholique dans le secteur Arnprior. Il s'agit d'une excellente nouvelle pour cette communauté francophone, alors qu'un bon nombre de familles réclamait une école de langue française et catholique pour l'éducation de leurs enfants. L'école élémentaire pourra accueillir 248 élèves et comprendra une garderie d'une capacité d'accueil de 49 enfants. »

France Goulard
Surintendante de l'éducation
CECCE

**Écoles
catholiques**
Centre-Est

ÉDITORIAL

Vive l'économie circulaire

Qui aurait cru, au début de décembre dernier, il n'y a pas si longtemps, qu'on connaîtrait un temps des Fêtes et un début d'année aussi chaotique, bouleversant, inquiétant ?

Pas moi en tout cas.

Il n'y a pas si longtemps, je voulais encore croire que le virus finirait bien par disparaître et qu'avec nos vaccins, on pourrait finalement retrouver un semblant de normalité au quotidien.

Tout a basculé en un clin d'œil, quelque part entre deux flocons. Et nous voilà dans une nouvelle année à peine entamée, mais déjà essouffés par ce virus que je n'ai pas envie de nommer, au bout de nos ressources émotionnelles, plongés dans le plus profond de notre résilience.

On cherche les sources de joie, d'inspiration, de paix. On se cherche.

Quand ce genre de situation difficile se présente, j'ai recours à toutes sortes de réflexes de survie maintes fois testés, pour me sauver le moral.

Bien en haut de la liste, il y a parler à mes proches, à des gens que j'adore, mais aussi à des gens que j'aime, mais à qui je ne parle pas assez souvent. Appeler, écrire, texter, faire une petite vidéoconférence. Un remède efficace.

Avoir des liens sociaux, des contacts, fait partie des ingrédients essentiels du bonheur, la recherche scientifique sur le sujet le montre. Aider, aussi, est une source intarissable de sentiments heureux. Je le recommande au plus haut point.



Depuis toujours, je me réfugie aussi amplement dans le sport : la course en tout temps et le ski de fond et de haute route, à ce temps-ci de l'année. Tout ce qui est cardio, qui me donne chaud et qui est très utile en hiver, remet mon cerveau et mon cœur en place.

Autre activité qui m'apporte des bulles de sérénité : le ménage !

Et je ne suis pas la seule.

Ceux qui ont lu les livres de la Japonaise Marie Kondo, qui ont regardé sa série sur Netflix, nous sommes des millions, et qui ont mis ses principes en application le savent. Il y a de la joie à ne garder que ce qu'on aime dans nos maisons.

Mais j'irais plus loin.

J'ajouterais qu'il y a de la joie à faire de l'ordre dans nos univers matériels, mais aussi à redonner ce qui ne nous convient plus. À donner une seconde vie à des objets, à combler les besoins des autres avec ce qui est inutile dans nos maisons.

Se débarrasser de choses peut apporter un sentiment de paix, de contrôle. Mais recycler, redonner, rend encore plus heureux.

Vous l'aurez compris, je suis une grande amatrice de « seconde main ». J'achète de l'usagé depuis toujours. Meubles, vêtements, chaussures, sacs à main, vaisselle, lampes, livres, voitures... Jadis, c'était aussi les disques et les DVD.

Et j'éprouve beaucoup de joie à regarder quotidiennement des œuvres d'art qui furent jadis dans le salon de mon enfance ou les chaises scandinaves que mon père avait dans son bureau.

Je l'avoue, j'ai même, dans mon salon, un fauteuil des années 60 inspiré par le grand designer danois Hans Wegner, trouvé sur le bord du chemin à la campagne, attendant les éboueurs.

À tout cela j'ajouterais que j'ai une autre marotte : celle de récupérer la nourriture pour la cuisiner sans recette.

Jeter des aliments me cause un problème moral, inconfort transmis toujours par ce même père, élevé dans les années 30, au pire de la crise économique et ses pénuries.

La joie de réparer, recycler, ré-utiliser a été, quelque part, infusé dans mon ADN.

La beauté de l'époque actuelle, c'est que je me sens de moins en moins toute seule de ma gang.

Partout, on le dit et on le voit. L'économie circulaire est à l'avant-plan. Des entreprises comme Flirt Drinks à Gatineau ou Dairy Distillery qui produit de la vodka avec des résidus de lait à Almonte dans l'est ontarien (à lire en page 14), le montrent tous les jours : récupérer des aliments pour mieux les transformer, permet de rediriger de l'or qui aurait autrement fini à la poubelle.

Les friperies ont la cote, notamment en ligne, où des géants comme le français Vestiaire Collective ou l'américain The Real Real, sont en train de redéfinir l'univers du commerce du vêtement. À plus petite échelle existent toutes sortes de boutiques, incluant plusieurs à Ottawa et Gatineau. Nous avons parlé aux propriétaires de deux d'entre elles en pages 6 et 26. Elles nous montrent que le magasinage de vêtements d'occasion peut être agréable, moins coûteux et beaucoup plus satisfaisant, moralement, que la fréquentation des vendeurs de « malmode », ce que les anglophones appellent la « fast fashion ». On parle ici de vêtements de mauvaise qualité, vendus à des prix dérisoires, dans des boutiques identiques à travers le monde, en vertu de systèmes de commercialisation basés sur des conditions de travail aussi minimales que le niveau de respect de l'environnement par ces géants multinationaux.

Heureusement, une partie de ces colosses de la vente au détail a compris qu'ils ne pouvaient plus fonctionner ainsi et a pris le taureau par les cornes avec des projets de revente, de recyclage. Ikea en fait partie. Nous lui avons parlé (en page 19).

Et à travers tout cela, une question s'impose : avons-nous besoin de nouvelles affaires ? Et pouvons-nous faire mieux avec ce que nous avons déjà ?

Confinés, c'est le temps de faire du ménage.

De magasiner dans nos propres placards et de retrouver le moral en donnant et en encourageant cette nouvelle façon de voir la (non)consommation.

En 2022, découvrons cette économie circulaire dont nous parlons dans ce numéro de votre magazine Le Droit AFFAIRES.

Bonne lecture !

MARIE-CLAUDE LORTIE
Rédactrice en chef
Le Droit

PORTRAITS

6 LUXUNIK

La styliste Isabelle Rhéaume fait découvrir l'attrait du « seconde main » à la clientèle de l'Outaouais.



14 DAIRY DISTILLERY

Faire de la vodka en utilisant le perméat, un produit issu de la filtration du lait, voilà le coup de génie de l'entrepreneur ontarien Omid McDonald.



19 IKEA

La multinationale suédoise investit le champ de la récupération et diminue son empreinte environnementale.

26 JOHANNE

Le réputé Dépanneur Sylvestre de Hull fait maintenant place à Johanne, une boutique de « seconde main » dirigée par Élyse Drouin.



31 FERME CHAPEAU MELON

À L'Ange-Gardien, l'agriculteur François Biron a succombé à l'attrait de la culture biologique.

39 ARIANNE AUBÉ

Une première clinique dédiée à l'hygiène dentaire ouvre ses portes à Maniwaki.

L'ENTREPRENEURIAT



36 LE PARI DU MILLION

Trois autres entrepreneurs font le bilan de leur participation au programme Atteindre mon premier million d'ID Gatineau.

LES CHRONIQUES

44 L'ENTREPRENEURIAT VERT

Dans le deuxième volet de sa chronique portant sur la restauration, Maude St-Onge invite les restaurateurs à être davantage écoresponsables.



46 LA PHILANTHROPIE

La cause de toutes les causes, c'est évidemment Centraide Outaouais qui accompagne financièrement quelque 83 organismes de charité.

LES CHRONIQUES COMMANDITÉES

DROIT DES AFFAIRES

Présentée par La Boîte Juridique
Une servitude confère un droit de passage sur votre propriété. Un droit qui peut toutefois être révoqué dans certaines circonstances.

RESSOURCES HUMAINES

Présentée par CLA Personnel
Votre entreprise souffre-t-elle de réunionite aiguë? Si oui, il est peut-être temps de revoir vos façons de faire.



www.ledroitaffaires.ca
affaires@ledroit.com
ledroit.com

Bureau de Gatineau

425, boul. St-Joseph,
bureau 201
Gatineau, QC
J8Y 3Z8

LAB Le Droit à La Cité

801, prom. de l'Aviation
pièce D1015
Ottawa, ON
K1J 1H2

Tél : 613-562-0111

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Éric Brousseau

RÉDACTRICE EN CHEF

Marie-Claude Lortie

DIRECTEUR DE L'INFORMATION

Mario Boulianne

COORDINATION

Jean Gagnon

COLLABORATEURS

Isabelle Brisebois
Ani-Rose Deschatelets
Gaëlle Kanyebe
Anicée Lejeune
Maude St-Onge

DIRECTRICE

VENTES ET

PARTENARIATS

Sylvie Charette

CHEF D'ÉQUIPE

PROJETS SPÉCIAUX

ET PRODUCTION

Marie-France Labelle

GRAPHISTES

Martin Charbonneau
Benjamin Roy

PHOTOGRAPHES

Étienne Ranger
Simon Séguin-Bertrand
Patrick Woodbury

IMPRESSION

TC • Imprimeries
Trancontinental

Le Droit AFFAIRES est imprimé sur du papier fait d'une combinaison de fibres vierges et/ou de matières recyclées avec de la fibre vierge contrôlée.
ca.fsc.org





PETRIE'S LANDING

**Vivez là où espaces verts,
berges et rivière se croisent.**

Profitez de la nature en ville.



Occupation immédiate

**Entamez la nouvelle année
avec style et confort.**

8865, boul. Jeanne d'Arc Nord, Orléans



613 706-3772

brigil

brigil.com

FBQ : 8007-6490-04

LUXUNIK

LE « SECONDE MAIN » DE PREMIÈRE CLASSE


par Ani-Rose Deschatelets / Le Droit

BIEN S'HABILLER SANS SE RUINER, CE N'EST PAS QU'ILLUSOIRE. La tendance du « seconde main » fait ses preuves et permet aux gens de se styler à une fraction du coût. À Gatineau, la boutique Luxunik veut donner une deuxième vie aux vêtements et aux accessoires pour femmes en les faisant passer d'une garde-robe à l'autre.

Isabelle Rhéaume
Propriétaire
Luxunik

«Souvent, il y a des femmes qui ont plusieurs morceaux qu'elles ne portent pas. Elles n'ont pas choisi la bonne couleur, la bonne coupe, elles font un changement de carrière, il y a plein de raisons pour lesquelles on se débarrasse de ses vêtements», explique Isabelle Rhéaume, styliste et fondatrice de la friperie Luxunik.

Située sur le boulevard Alexandre-Taché, Luxunik offre un service de stylisme sur rendez-vous avec des vêtements et des accessoires pour femmes de « seconde main » pour toutes les tailles. À partir de ce qu'on lui propose et de ce qu'elle déniche selon les saisons, l'ex-chroniqueuse mode du Droit AFFAIRES n'offre dans sa boutique que ses coups de cœur, allant des éléments de base aux robes coquetel.



« La personne doit aimer le morceau, mais il doit aussi être à sa taille. Il n'y a qu'un seul exemplaire. J'essaie d'avoir une variété de grandeurs et de style, un amalgame d'un peu de tout. Mais il faut d'abord que moi j'aime le morceau. De cette façon, c'est plus facile pour moi de le conseiller. »

M^{me} Rhéaume n'avait pas initialement prévu d'œuvrer en tant que styliste. Celle qui a d'abord une formation en communication a fait un changement de carrière à la mi-trentaine en faisant le ménage dans la garde-robe de certaines clientes, explique-t-elle. Elle a suivi une formation à l'agence de stylisme Les Effrontés de Montréal, afin de parfaire ses connaissances. Son entreprise soufflera maintenant six bougies au mois d'avril prochain. « J'ai commencé avant la grosse tendance du « seconde main ». Ce n'était pas aussi ouvert au début. J'ai vraiment vu ça évoluer dans les six dernières années, c'est fou. »

L'attrait pour le vestimentaire d'occasion est en forte hausse, que ce soit par amour de la mode, pour diminuer son empreinte écologique ou simplement pour espérer sauver quelques sous en se procurant un vêtement de marque à moindre coût.

Isabelle Rhéaume vient d'ailleurs d'une famille pour qui l'environnement est très important. Sa boutique d'occasion est donc une façon pour elle de faire sa part.

« Si tu achètes un t-shirt à 10 \$, tu le portes une fois, ensuite tu le donnes ou tu le jettes, je ne trouve pas que c'est un bon achat. Tandis que si tu t'achètes un bon veston à 50 \$ ou 100 \$, mais que tu le portes pendant plusieurs années, c'est intelligent. Ça fait une garde-robe écoresponsable. »

Évidemment, les articles d'occasion viennent aussi avec certaines économies qui peuvent être faites en se procurant un produit, versus le même item acheté neuf. Pour fixer ses prix, M^{me} Rhéaume fait des recherches, compare les marques, évalue la valeur du produit à l'état neuf, l'endroit de fabrication, etc.

«C'est vraiment un bagage d'expérience de recherche, après six ans, qu'on finit par connaître. Mais pour moi ce qui est important, c'est vraiment que tu achètes quelque chose que tu vas porter et qui fait bien.»

Une expérience unique

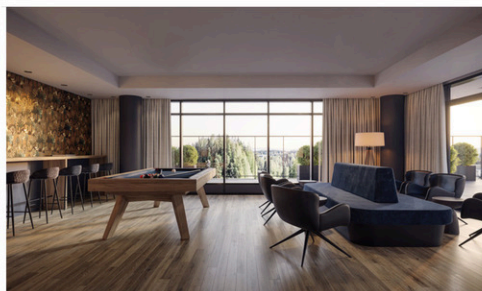
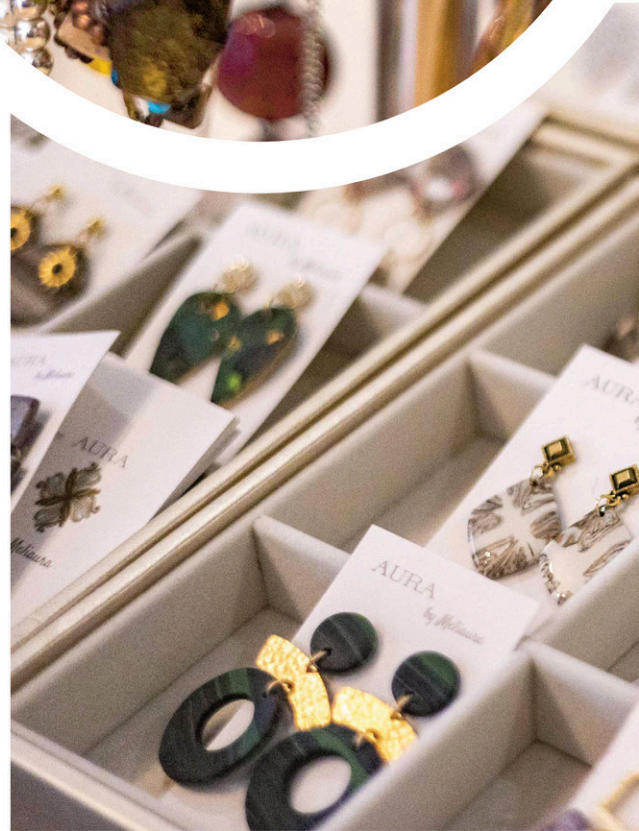
Évidemment, il existe plusieurs magasins qui proposent des vêtements de « seconde main », mais Luxunik offre une expérience beaucoup plus personnalisée.

«Avec Luxunik, je voulais enlever les irritants d'aller magasiner des articles d'occasion », explique M^{me} Rhéaume. Il n'y a rien de mal à aller dans une place comme le Village des valeurs, mais il faut fouiller des fois, il faut fouiller longtemps. Je voulais que mes clientes aient la même expérience que si elles allaient magasiner dans une boutique de vêtements neufs, que ce soit aussi agréable.»

Elle fonctionne toutefois par rendez-vous pour l'instant, la majorité du temps. «Mais ça arrive que sur ma page Facebook dise "demain, je passe l'après-midi à la boutique, si vous voulez passer, je suis là!" Je peux faire des journées portes ouvertes, je veux organiser de petits événements éventuellement. Je n'ai pas encore décidé exactement comment je vais finir par fonctionner.»

La styliste essaie aussi de démystifier les préjugés que certaines personnes ont sur les vêtements de « seconde main ». «Quand tu vas dans un magasin pour essayer des vêtements neufs, il y a sûrement beaucoup d'autres personnes qui l'ont essayé avant toi. Oui, il y a une étiquette dessus, mais moi ça arrive du nettoyeur, et je le repasse. Pour la propreté, c'est zéro inquiétant.»

Elle souhaite surtout changer les façons que les gens ont de consommer et de voir la mode. «Ce n'est pas mal d'acheter du neuf, mais ça peut être un mélange des deux. Ça peut être de penser avant d'aller voir dans un magasin grande surface ou dans une boutique de neuf, de consulter les boutiques d'occasion.»



L'effet COVID

Sans surprise, la pandémie de la COVID-19 est venue chambouler les habitudes vestimentaires des clientes de Luxunik. «Les gens travaillaient chez eux en leggings. Ça a été assez difficile de mon côté pour ça, avoue Isabelle Rhéaume. Donc c'est là que je me suis dit comment je peux me réadapter pour répondre aux besoins de la clientèle qui ont changé.»

M^{me} Rhéaume n'avait pas de difficultés à s'approvisionner, bien au contraire.

« À cause des gens qui sont en télétravail, j'ai dû refuser de prendre des vêtements. Je n'avais plus de place. Les gens me disaient qu'ils ont pris du poids, ont changé de taille de vêtements. Il y en a qui travaillaient toujours avec un tailleur et qui, du jour au lendemain, se retrouvent à travailler exclusivement à la maison.»

La difficulté est surtout venue du fait que justement, les gens avaient moins besoin de se procurer de nouveaux vêtements. «J'essaie de m'adapter, mais c'est plus difficile à voir venir. Le variant Omicron, je ne l'avais pas vu venir! Je pensais que ma saison de Noël allait être beaucoup plus longue.»

Elle n'a eu d'autre choix que d'adapter son offre. «Avant en boutique, j'avais souvent des tailleurs, du linge assez propre, professionnel. Là j'en ai encore, mais je me suis ajustée. J'ai commencé à prendre plus de tuniques, des jeans, je m'adapte aussi à la demande de ce que les gens ont besoin et consomment.»

S'acclimater davantage aux nouveaux désirs de sa clientèle, ce sera aussi ce qui guidera sa fibre entrepreneuriale en 2022 et comment elle perçoit l'évolution de Luxunik au cours des prochains mois.

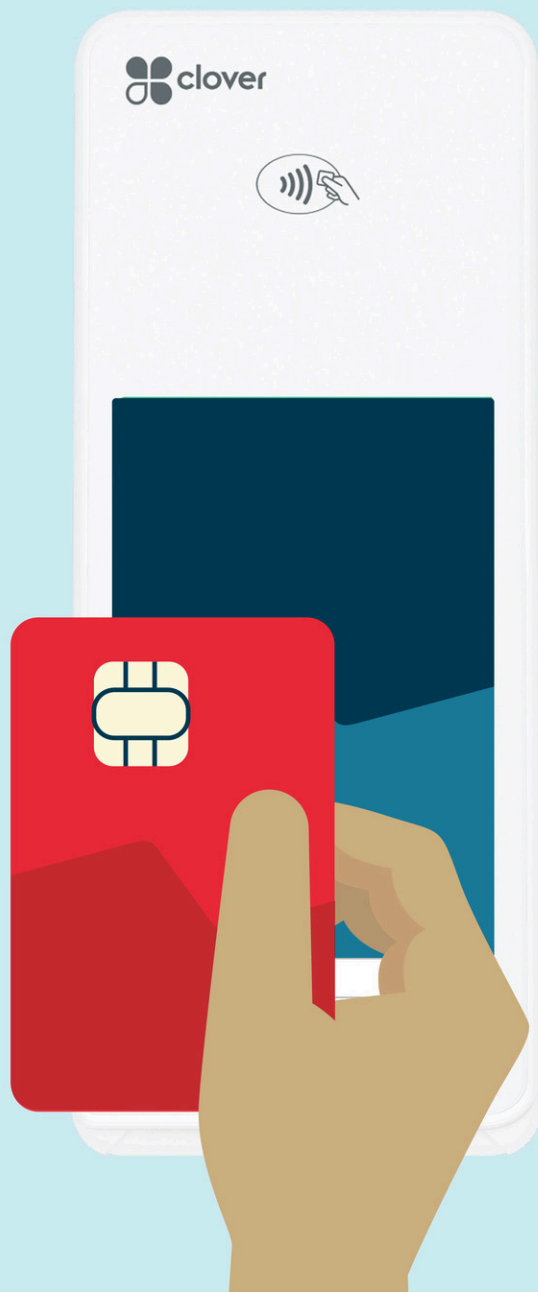
«J'espère que ça va me permettre d'aller chercher une clientèle un peu plus jeune. J'aime beaucoup travailler avec plusieurs générations. Je pense que la mode est beaucoup plus démocratisée maintenant. Ce n'est pas parce que tu as tel âge que tu ne peux plus t'habiller.»

Parmi ses autres projets, développer son offre en ligne et travailler avec d'autres artisans qui offrent des produits complémentaires à ce qu'elle offre se classent au haut de sa liste. Le tout dans le but d'offrir davantage à ses clients. «Parce que les gens sont fiers de dire qu'ils ont pris ça chez Isabelle, chez Luxunik.»



brigi

Fier partenaire
du Droit Affaires



L'innovation à portée de main

Banque Nationale transforme l'expérience numérique de votre entreprise en s'associant aux solutions de paiement par Clover¹

¹Le traitement des commerçants est fourni par l'affilié de Clover FDMS LLC.

Pour vos questions, on est là.
bnc.ca/paiement-clover

BANQUE NATIONALE et le logo BANQUE NATIONALE sont des marques de commerce déposées de la Banque Nationale du Canada.

Banque Nationale

5 étapes pour vous aider dans votre planification stratégique

La planification stratégique, c'est un temps de réflexion pour déterminer où l'entreprise se situe et songer à l'endroit où vous voulez l'amener. Le plan vous guidera dans l'atteinte des objectifs de l'entreprise. On y retrouve les actions à poser, les étapes, les échéanciers et la manière de mesurer les progrès.

Préparation et évaluation préliminaire

Réunissez les bons participants, des gens créatifs et des personnes qui ont une bonne compréhension des opérations. Les leaders et le chef de l'entreprise doivent participer et soutenir le processus afin de maximiser les chances de succès. La participation d'employés clés est importante aussi. Envisagez l'accompagnement d'un consultant externe.

L'équipe pourrait s'isoler quelques jours afin de se retirer des opérations. Les participants peuvent réfléchir en amont et partager leurs réflexions avec le groupe lors de la session de travail.

Posez le diagnostic et saisissez les occasions

Posez-vous les questions suivantes: quelles sont les forces et les faiblesses de l'entreprise? Quelles sont les occasions d'affaires à saisir? Quels sont les obstacles potentiels? Comment mitiger les risques?

Rassemblez toutes les informations pertinentes pour vous permettre d'y répondre. Ensuite, pensez à: analyser les caractéristiques des clients actuels et potentiels; faire le bilan des comptes fournisseurs; examiner la productivité de l'entreprise; déterminer si la main-d'œuvre est suffisante pour mener à bien les nouveaux projets; réfléchir à qui sont les clients et comment répondre à leurs besoins.

Priorisez en fonction du diagnostic

Cernez les objectifs qui en découlent. Il faut ensuite diviser la vision en plusieurs orientations stratégiques et choisir les axes de développement qui sont les plus pertinents et prioritaires pour l'entreprise. Établissez la séquence des actions à poser et fixez-vous des échéanciers. Le nombre et la cadence sont importants.

Règle générale, le plan stratégique se déroule sur un horizon de deux à trois ans. Au-delà de cette période (cinq ans par exemple), trop d'inconnus peuvent mettre votre plan en péril. À ce stade, il est recommandé de faire valider les choix qui sont faits par les cadres et les employés.

Établissez budget et ressources

Les aspects financiers sont essentiels à l'atteinte de vos objectifs. Dans le document qui détaille le plan, il faut chiffrer les investissements requis, projeter les retombées financières, déterminer les ressources nécessaires, planifier comment trouver les ressources et fixer le budget.

Réalisez le plan et tenez-le à jour

Faites un suivi régulier des actions et des projets en cours (des budgets par exemple). C'est un processus en continu: restez flexible, à l'écoute du marché et des changements qui surviennent (technologiques, démographiques, etc.).

N'hésitez pas à demander conseil à un expert pour vous accompagner. Pour vos questions, on est là.



LA BOÎTE JURIDIQUE

Le partenaire d'affaires des PME

CHRONIQUE COMMANDITÉE

SERVITUDE

CHEZ NOUS, C'EST CHEZ VOUS

Vous désirez acquérir une propriété sur laquelle une servitude accorde un droit d'accès à un autre propriétaire ou encore, le lot est vendu avec un droit d'accès le reliant au chemin public ou à un lac. Or, selon l'époque ou la façon dont l'acte a été rédigé, cette servitude peut devenir une source de conflits entre voisins.

Une servitude, c'est un concept juridique assez général que l'on retrouve souvent sous la forme d'un droit de passage. Pour les fins du présent article, nous ne discuterons pas des servitudes d'entreprises ou de services publics.

« On doit d'abord établir si l'on est en présence d'une servitude ou d'une clause de privilège personnel », indique Olivier Martineau de La Boîte Juridique. « Contrairement à une servitude, un privilège personnel est accordé à un individu et à ses invités, mais ne s'étend pas aux futurs propriétaires. Si par exemple, un propriétaire accorde à un voisin un droit d'accès à sa plage privée, ce droit ne sera

pas nécessairement transmis si ce dernier vend sa propriété, et ce, même si l'usage de la plage par les nouveaux propriétaires est toléré pendant plusieurs années. C'est pourquoi il est important de bien connaître ce qui caractérise les servitudes. »

Où, quand, comment?

La servitude est un ensemble d'obligations et de droits rattaché à un immeuble. Le **fonds dominant** est le lot en faveur duquel une servitude est accordée. Le **fonds servant** est la propriété qui sert au passage par autrui. La servitude peut aussi s'étendre sur une série d'immeubles, par exemple, lorsqu'un seul de ces terrains contigus bénéficie d'un accès à la voie publique. Dans ce cas, les terrains non accessibles sont dits enclavés et une servitude pourra accorder un droit de passage permettant de se rendre à chacun de ces immeubles en passant par le chemin le plus naturel, lequel pourra s'étendre sur plusieurs terrains.

Par définition, le propriétaire du fonds servant accepte une certaine perte de jouissance de son bien. « En effet, il doit accorder et tolérer l'usage d'une parcelle de son terrain par autrui afin, notamment, de circuler ou de faire des aménagements pour rendre l'accès carrossable », précise M. Martineau.

Responsabilité

Ce sont cependant les propriétaires du fonds dominant qui doivent assurer à leur frais l'entretien et la conservation de l'assiette de terrain sur laquelle se trouve la servitude. De plus, si son usage cause des dommages sur le fonds servant, ils doivent défrayer les coûts liés aux réparations.

Une servitude doit conférer un avantage réel au fonds dominant, et pas seulement à son propriétaire et sera donc, par nature, perpétuelle à la vente de l'immeuble. « Si l'on veut en limiter la portée, il faut alors le prévoir dans la rédaction de son acte constitutif », affirme le juriste.

Description fidèle?

L'acte constitutif de la servitude, qui doit nécessairement être publié au registre foncier, décrit l'étendue des droits qui sont par elle accordés et la location exacte où elle se situe sur le fonds servant.

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

**LE PARTENAIRE
D'AFFAIRES
DES PME**

819.778.8809
www.laboitejuridique.ca

On doit toutefois se méfier, car plusieurs servitudes datent de très longtemps et sont décrites en des termes dont le manque de précision pourrait potentiellement mener à des situations litigieuses. D'autant plus que, parfois, ce qui est indiqué dans l'acte de vente des immeubles concernés est mutuellement contradictoire ou ne correspond pas à ce qui est indiqué à l'acte constitutif de la servitude. Il est cependant toujours possible d'amender la servitude de consentement entre les propriétaires par la publication d'un acte rectificatif.

Éternelle, la servitude?

Les servitudes ne sont pas nécessairement éternelles et peuvent s'éteindre dans quelques cas prévus par la loi. « Ainsi, lorsqu'on devient le propriétaire à la fois du fonds dominant et du fonds servant, la servitude ne subsiste pas et elle n'existera plus pour les futurs propriétaires. Il peut aussi y avoir une renonciation expresse du propriétaire du fonds dominant, si par exemple celui-ci n'en a plus besoin. Elle prend également fin par son non-usage pour une période de 10 ans consécutifs », dit-il.

On croit parfois à tort qu'une servitude cesse automatiquement d'exister lorsqu'elle perd son utilité. La jurisprudence est cependant claire sur le fait qu'il ne s'agit pas

là d'une cause d'extinction. Il est possible cependant qu'une clause spécifique le prévoyant soit stipulée dans l'acte constitutif ou rectificatif de la servitude. De cette façon, une servitude permettant un droit de passage vers un terrain enclavé pourrait s'éteindre

aussitôt que le terrain ne le devient plus.

Cependant, on doit être conscient du fait qu'accorder une servitude ou en perdre le bénéfice peut affecter la valeur de revente d'une propriété ou en diminuer sensiblement son usage.

BOÎTE CONSEIL DES EXPERTS EN DROIT DES AFFAIRES

Les propriétaires visés par une servitude ont avantage à s'assurer qu'elle soit bien définie. Dans le cas d'une nouvelle servitude, une clause d'extinction peut fixer les balises de son utilisation dans le temps. Dans le cas où un propriétaire se retrouve avec une servitude dont la description est floue, il a tout intérêt à publier un acte rectificatif de consentement avec son voisin. Nos conseillers juridiques peuvent vous aider à faire préciser, revoir ou valider de telles ententes et ainsi, s'assurer de l'exercice paisible et du respect des servitudes consenties ou à consentir.

AVERTISSEMENT: L'information contenue dans cet article, bien qu'elle soit de nature légale, ne constitue pas un avis juridique. Il est suggéré de consulter un professionnel pour des conseils qui sauront répondre à votre situation particulière.

DAIRY DISTILLERY

FAIRE DE LA VODKA AVEC DU LAIT

par **Isabelle Brisebois** / Collaboration spéciale

OMID MCDONALD A LA BOSSE DES SCIENCES ET DES AFFAIRES. Son plus récent coup de génie ? Faire de la vodka en utilisant le perméat, un produit issu de la filtration du lait qui coûte cher... à jeter ! Fondateur de la Dairy Distillery, située dans la petite localité d'Almonte au sud-ouest d'Ottawa, l'entrepreneur a des idées plein la tête et un avenir des plus prometteur.

Omid McDonald
Propriétaire
Dairy Distillery

VODKOW

UN BON COUP ?

Le désinfectant pour les mains. Un succès pour l'entreprise qui a contribué à la communauté.

UNE LEÇON APPRISE EN AFFAIRES ?

Sans échec, on ne peut connaître le succès.

UN MENTOR ?

Mon père David McDonald, pour son écoute et ses conseils.



« Enfant, j'adorais participer à des foires scientifiques, se souvient-il, le sourire dans la voix. Rivaliser avec les autres participants, faire des présentations, vulgariser un projet, tout ça me stimulait. Développer ces compétences m'a énormément servi dans mon parcours professionnel. »

Celui qui a grandi à Ottawa a d'abord entamé des études en génie pour créer, en 1990, sa première *startup*. En collaboration avec des médecins, il développe une technologie pour numériser les ultrasons, une première mondiale faisant de l'Hôpital d'Ottawa un pionnier en la matière.

Vint ensuite une deuxième *startup*, dans le domaine de la téléphonie cellulaire, qui séduira une grande entreprise française de Paris, où il habitera pendant presque trois ans. Fort de son succès, il vend ses parts et revient à Ottawa pour terminer ses études en génie.

« J'ai connu un succès d'estime et financier avec mes deux premières entreprises, fait-il valoir. Ma troisième tentative n'a pas été aussi fructueuse, j'ai perdu beaucoup d'argent. Ce fut une expérience douloureuse, mais cela n'a pas éteint ma passion pour les affaires. »

C'est son cousin et partenaire d'affaires, Neal McCarten, qui un jour pique sa curiosité en lui disant qu'elle doit jeter des milliers de litres de perméat, un sous-produit concentré en lactose, donc de sucre, qui provient de l'ultrafiltration du lait. Déversé dans la nature, celui-ci entraîne des répercussions néfastes pour l'environnement.

La fibre entrepreneuriale titillée, Omid McDonald fait de nombreuses recherches pour trouver une façon de récupérer ces déchets et en faire de l'alcool. La vodka étant le spiritueux le plus vendu au Canada, il cogne aux portes de l'Université d'Ottawa afin de créer un produit qui saura plaire aux consommateurs.

Avec une recette en main et une feuille de route impressionnante, il se présente dans une banque et obtient le financement nécessaire pour mettre sur pied la distillerie. Deux millions seront investis pour l'équipement et l'immeuble, lequel il affirme fièrement avoir construit en 2017 avec son père, David McDonald, et son associé.

Les défis de la production à grande échelle viendront brouiller les cartes. « Avec l'alcool, on arrive au résultat souhaité par essais et erreurs. La fermentation ne se produisait pas. Je me suis mis à douter du projet, mais au fond de moi, je savais qu'il suffisait de trouver la bonne recette. »

Et il y arrivera. Des citoyens d'Almonte participeront à des tests à l'aveugle et 80 % d'entre eux choisiront sa vodka, plutôt que les plus connues comme Grey Goose, Smirnoff et autres. Novembre 2018, les portes ouvrent, public et médias sont conquis et après deux mois d'opération, l'entreprise affichera un chiffre d'affaires de 150 000 \$.

« Faire de la vodka à partir de lait, c'est un concept unique et attrayant sur le plan marketing, dit-il. Mais qu'on utilise un déchet du lait, ça, c'est une autre histoire. Je craignais que les gens soient dégoutés. Au contraire, cette réutilisation inusitée est devenue notre marque de commerce ! »

Le perméat provient de Parmalat, situé à Winchester en Ontario.

Quant aux bouteilles utilisées, elles sont 50 % plus légères que les bouteilles de vodka traditionnelles, réduisant ainsi l'empreinte carbone.



En 2019, l'entreprise ferme les livres avec des revenus de près de 600 000 \$.

Puis, arrive la pandémie de la COVID-19. Début mars 2020, il reçoit des appels de l'Hôpital d'Ottawa et diverses entreprises qui cherchent désespérément du désinfectant pour les mains. Les réserves de vodka étant abondantes, il cesse d'en fabriquer et se lance dans ce type de production.

« C'est l'expérience la plus étrange que j'ai vécue, se souvient-il. Certains clients étaient prêts à nous offrir un montant exorbitant pour obtenir du désinfectant. Or, on vendait nos produits à tout le monde, que ce soit à des organismes communautaires ou des grandes entreprises. On a choisi de fixer un prix juste et équitable et de faire des dons. »

À coups de 7000 bouteilles par semaine pour l'Hôpital d'Ottawa et d'autres, Dairy Distillery a dû tripler son équipe, passant de six à 18 employés. L'année 2021 fut fructueuse, les revenus s'élevant à 2,5 millions.

La production d'alcool a depuis repris, la Vodka Cream venant garnir l'inventaire, une boisson à la crème sans lactose et sans gluten, la seule en sol canadien. Déclinée en quatre saveurs, elle met en valeur les produits d'Equator Coffee, de Hummingbird Chocolate et de Fulton's Maple Syrup, tous d'Almonte.

Augmenter sa part de marché au Canada, voilà ce que souhaite Omid McDonald pour les cinq prochaines années, lui dont les produits sont vendus aussi au Québec. Et bien sûr, faire une percée aux États-Unis.

« L'énergie circulaire fait partie de nos valeurs, rappelle-t-il. On travaille à transformer le perméat en éthanol pour faire de l'essence. Il provient habituellement du maïs, un aliment comestible. Nous, on veut prendre un déchet, c'est plus écologique. Je suis en pourparlers avec des fermes laitières de partout au pays afin de pouvoir produire de l'éthanol à grande échelle. »



CONCOURS

ST-SÉNATEURS



UNE GRACHEUSETÉ DE AIR CANADA

20 000 \$ EN PRIX À GAGNER*

GRAND PRIX : 4 BILLETS D'AVION POUR UNE DESTINATION EN AMÉRIQUE DU NORD

- 4 BILLETS POUR UN MATCH À DOMICILE DES SÉNATEURS ET 4 CHANDAILS OFFICIELS DE L'ÉQUIPE
- 1 CARTE-CADEAU ST-HUBERT DE 1000 \$

+ 8 ENSEMBLES-CADEAUX COMPRENANT CHACUN :

- 4 BILLETS POUR UN MATCH À DOMICILE DES SÉNATEURS • 4 CHANDAILS OFFICIELS DE L'ÉQUIPE
- 1 CARTE-CADEAU ST-HUBERT DE 2000 \$

1 GAGNANT CHAQUE SEMAINE



PARTICIPEZ À ST-HUBERT.COM/ST-SENATEURS

OBTENEZ UNE CARTE-CONCOURS AVEC CHAQUE REPAS.

225, boul. Maisonneuve (secteur Hull) **819-776-6012**
 357, boul. Maloney (secteur Gatineau) **819-643-4419**
 181, rue Principale (secteur Aylmer) **819-685-9119**
 97, rue Georges (secteur Masson-Angers) **819-617-4419**
 1754, boul. St-Laurent, Ottawa **613-526-1222**
 2484, boul. St-Joseph, Orléans **613-824-3267**



FIER PARTENAIRE DES SÉNATEURS D'OTTAWA*
Merci du commerce déposé de Capital Sports & Entertainment Inc.



M^e Heidi Robinson



Heidi Robinson
passé • présent • futur

Préparons demain

- Droit immobilier
- Testament
- Règlement de succession
- Mandat de protection
- Homologation de mandat

www.notairerobinson.ca

851, boul. Saint-René Ouest, Unité F, Gatineau **819.205.9601**

*Aucun achat requis. Concours « ST-SÉNATEURS » du 4 janvier au 3 mars 2022. Pour les résidents du Canada majeurs dans leur province ou territoire de résidence. Limite: 1 participation par jour par personne. Tirage du grand prix le 7 mars 2022, consistant en 4 billets d'avion Air Canada en classe économique pour un vol aller-retour au départ d'un aéroport du Canada desservi par Air Canada à destination d'un aéroport au Canada ou aux États-Unis (incluant Hawaii desservi par Air Canada (VAD: 1 000 \$), 4 billets pour assister à un match à domicile des Sénateurs (VAD: 800 \$) et une carte-cadeau St-Hubert d'une valeur de 1 000 \$ (VAD totale du grand prix: 7 400 \$). Tirages hebdomadaires des prix secondaires entre le 11 janvier et le 4 mars 2022, au total 8 prix (VAD totale des prix secondaires: 12 800 \$). Max. de un (1) prix secondaire par personne. Question multichoice requise. Conditions et restrictions s'appliquent. Pour participation et règlement complet: st-hubert.com/st-senateurs. 1 Les marques de commerce de chaque fournisseur de prix sont des marques enregistrées lui appartenant et demeurant sa propriété. Les Régisseries St-Hubert file n'est pas affiliée à ces entités.



SOUFFREZ-VOUS DE RÉUNIONITE AIGÜE?

Encore une réunion qui aurait pu être un courriel! Si les réunions sont un mal nécessaire, certaines entreprises semblent adopter un modèle de gestion qui laisse peu de place à la productivité, tellement le temps passé en rencontres est interminable. Est-ce votre cas?

Il n'y a pas que le nombre de réunions qu'il faut remettre en question, mais aussi leur durée, leur pertinence et leur dynamisme. Avant même de convoquer une rencontre, demandez-vous si elle est vraiment nécessaire. L'information peut-elle être aussi efficacement véhiculée autrement par un courriel, un communiqué ou même une courte vidéo?

Changez!

Tous les lundis, l'équipe se réunit pour planifier la semaine. La réunion commence toujours en retard. L'ordre du jour – quand il y en a un – est

confus. Certains sont absents, d'autres en profitent pour envoyer des courriels. On passe 45 minutes à discuter d'un cas qui ne concerne qu'un employé. Comme responsable, calculez combien cette réunion coûte en salaire et en perte de productivité et demandez-vous si c'est une dépense justifiée.

Arrivez préparé. Fixez un temps limite (20 minutes, une heure) et respectez ce temps le plus possible. Si c'est une rencontre en présentiel, proposez qu'elle se fasse debout plutôt qu'assis. Maximum : 15 à 20 minutes. Une étude américaine indique qu'une rencontre debout dure 34% moins longtemps qu'assis, génère plus d'idées et de dynamisme.

Limitez le nombre de participants. Le stagiaire n'a peut-être pas besoin d'assister à la rencontre; les employés des services périphériques peuvent être informés des résultats de la rencontre par courriel au besoin.

Soyez bon animateur

Si vous avez le privilège de convoquer une rencontre, vous avez l'obligation morale de la rendre intéressante et productive. Faites prendre vos appels pour ne pas être dérangé. Ayez un ordre du jour clair, réaliste et concis.

Évitez de monopoliser inutilement le temps de tous par un sujet que ne concerne qu'un participant; proposez plutôt d'en discuter après la rencontre, à moins évidemment que la suite de la réunion en dépende. D'ailleurs, il vous faudra faire participer les introvertis, calmer ceux qui prennent trop de place, être attentif aux signaux que vous envoient les participants et parler d'une voix claire et sûre. Prévoyez au besoin un support visuel pour stimuler l'attention de la salle.

CONSEIL D'EXPERT

La réunionite aiguë est contre-productive et peut même démotiver vos troupes. À titre de gestionnaire, vous êtes le gardien de la productivité de l'équipe et il est de votre devoir de déterminer la pertinence des réunions, leur contenu et durée. Il vous incombe également d'être bien préparé et de les mener rondement, en sollicitant la participation de tous au besoin. Chaque heure passée en réunion est autant de temps où l'employé n'est pas disponible pour vos clients.




Éric Joannis, CPC, CRHA,
Vice-président C.L.A. Personnel

Besoin d'employés? On peut vous aider!



 clapersonnel.ca

 370, boul. Gréber
(suite 205),
Gatineau QC
J8T 5R6

 819 771-0830

IKEA PASSE AU VERT

par Anicée Lejeune / Le Droit

IL Y A MAINTENANT TROIS ANS QUE IKEA CANADA A IMPLANTÉ SON PROGRAMME REVENEZ-LES DANS TOUS SES MAGASINS AU PAYS, DONT CELUI D'OTTAWA. L'occasion était belle pour le géant suédois de l'ameublement de prendre un tournant plus écolo en offrant la possibilité à ses clients de revendre leurs produits IKEA en bon état. La multinationale souhaite garder le cap pour devenir une entreprise circulaire d'ici 2030.



« Nous sommes conscients que nous vivons une décennie cruciale en termes de changements climatiques, souligne Melissa Barbosa, directrice du développement durable chez Ikea Canada. Nous avons notamment comme objectifs pour 2030 de devenir une entreprise à l'économie circulaire et aussi d'avoir un impact positif sur le climat. »

Le Canada est le troisième pays après le Japon et le Portugal où Ikea a instauré le programme Revendez-les.

Et depuis son implantation au pays, ce sont près de 60 000 produits d'occasion Ikea qui ont été soumis à la vente.

« La mise en place de ce programme est aussi l'occasion d'encourager davantage le marché du « seconde main » et de soutenir le choix de nos clients d'avoir un mode de vie plus durable. Mais aussi de prolonger la durée de vie de nos produits pour réduire les déchets dans les dépotoirs », explique M^{me} Barbosa.

Fonctionnement et admissibilité

Le fonctionnement est simple et accessible à tous les membres du programme de fidélisation Family Ikea. Une fois connectés à leur compte, les membres sont invités à soumettre des photos et une description du produit sur le programme Revendez-les. « Cette soumission est ensuite étudiée par le département local et le client reçoit une offre pour son article », détaille la directrice du développement durable chez Ikea Canada.

Les clients peuvent obtenir un crédit allant jusqu'à 50 % de la valeur d'origine de l'article pour acheter de nouveaux produits qui correspondent davantage à leurs besoins.

Bien que cela puisse sembler contradictoire d'encourager le « seconde main » tout en offrant la possibilité d'acheter de nouveaux meubles, M^{me} Barbosa justifie que « les gens auront toujours besoin de choses. Alors, nous faisons notre part en nous assurant d'être le plus durable possible », dit-elle.

Pour être admissible à la revente, les produits usagés doivent être en bon état et assemblés, complètement fonctionnels, propres et non modifiés. Toutefois, tous les objets Ikea ne sont pas acceptés par le programme.

« Pour des raisons de sécurité, nous ne reprenons pas des articles pour enfants et bébés, des textiles, des matelas, des canapés ou encore des fauteuils », énumère M^{me} Barbosa.

Melissa Barbosa
Directrice du
développement
durable
Ikea Canada

PHOTO : COURTOISE





Un éventail des articles acceptés ou non est disponible sur la page du programme Revendez-les du magasin.

Les articles les plus populaires à la revente sont, selon la directrice du développement durable chez Ikea Canada, les bibliothèques, les commodes, les chaises et les tabourets ainsi que les étagères.

Une fois acceptés, ces articles de « seconde main » se retrouvent au Carrefour circulaire (anciennement Rayon Tel quel), l'espace de bonnes trouvailles situé tout près des caisses où se cachent aussi des articles en fin de série, ceux avec un petit défaut ou ceux ayant servi dans les salles d'expositions.

Si toutefois, des articles usagés ne se qualifient pas pour la revente, ils sont « redistribués à des organismes de bienfaisance de la région, pour les donner à des familles dans le besoin ».

Remise en question

Afin de parvenir à atteindre ses objectifs d'entreprise à l'économie entièrement circulaire d'ici 2030, Ikea a remis en question son mode de production pour amorcer un changement dans sa manière de concevoir ses produits. La société s'efforce désormais de n'utiliser que des matériaux renouvelables, recyclés et recyclables.

« Les produits sont conçus de façon à être réparables, mais aussi à être faciles à séparer et à réutiliser pour ainsi éliminer les déchets et réduire notre empreinte sur l'environnement », explique M^{me} Barbosa.

L'entreprise vise aussi des livraisons sans aucune émission d'ici 2030. « Au Canada, des véhicules électriques sont déjà utilisés, autant au Québec qu'en Ontario », précise-t-elle.

Depuis quelques années, Ikea a également pris un tournant à l'occasion du Vendredi noir en instaurant sa campagne Vendredi fou écolo. L'occasion d'inciter les clients ayant des meubles usagés à les soumettre à la revente et ainsi recevoir en échange un crédit plus élevé.



Investir sur soi-même : Atteindre un poids santé



MARIE COUTURE, ND.A.

Avec les deux dernières années que nous venons de traverser, rythmées par la pandémie et ses répercussions sur notre vie quotidienne, le temps des fêtes a été pour beaucoup une période de répit et de retrouvailles entre proches. Vous êtes-vous accordé quelques dérapages alimentaires et plaisirs gourmands? C'est bien légitime!

En ce début d'année, votre objectif est désormais de perdre les quelques livres accumulés et de vous sentir en pleine forme? Voici quelques conseils simples pour vous aider à atteindre un poids santé.

Retrouver une routine

Pour équilibrer son appétit, il est important de réintroduire une routine dans son alimentation. Cela veut dire manger à des heures régulières, en évitant de grignoter entre les repas. Avec un apport nutritionnel stable, notre corps peut

fonctionner efficacement, sans fringales ni excès alimentaires. Vous éviterez ainsi tout risque de surpoids.

Équilibrer ses repas

L'un des fondamentaux pour retrouver un poids santé : préparer des repas équilibrés et privilégier autant que possible les fruits, les légumes, les apports en protéines de qualité. Un potage de légumes est réconfortant en cette saison, c'est surtout un bel exemple de souper qui vous permettra d'atteindre vos objectifs. Les salades peuvent se décliner à l'infini, faites appel à votre inspiration du moment. Le matin, un yogourt, du granola et des fruits frais vous permettront de démarrer la journée du bon pied.

Faire de l'exercice

Pour des résultats optimaux, n'oubliez pas de pratiquer une activité physique régulière. Les possibilités sont nombreuses, il suffit de trouver le sport qui vous correspond. Une marche prise de manière régulière aidera à brûler les graisses, doucement mais sûrement.

NOS 3 COUPS DE CŒUR



- 1 Weight off Max! (Nutraceuticals)**
En associant et ciblant plusieurs ingrédients naturels spécifiques, Weight Off Max! vous aide à gérer efficacement votre poids tout en obtenant de l'énergie.



- 2 Garcinia Cambogia (New Roots Herbal)**
Le Garcinia Cambogia est le fruit d'une plante tropicale. Il agit naturellement pour contrôler l'appétit et limiter l'accumulation des graisses dans le corps.



- 3 Bonbons gélifiés au vinaigre de cidre de pomme (Goli)**
Sous forme de bonbons gélifiés, le vinaigre de cidre Goli est facile à introduire dans sa routine quotidienne. Il vous aidera dans votre quête de gestion de poids.

LA BOÎTE
à grains
SUPERMARCHÉ SANTÉ

SAINT-JOSEPH
581, boulevard Saint-Joseph
819 771-3000

GRÉBER
325, boulevard Gréber
819 243-3002

PLATEAU
25-C, boulevard du Plateau
819 777-3001

AYLMER
186, avenue de la Colline
(anciennement SOL)
819 684-0512

Service-conseil santé
7 jours sur 7.



Livraison locale
rapide et gratuite

ACHATS EN LIGNE
LABOITEAGRAINS.COM



Pour plus de conseils santé ou des recommandations personnalisées, parler avec l'un de nos conseillers santé dans les quatre magasins de La Boîte à Grains.

La vie d'hôtel, chez soi

Que votre intention soit motivée par l'envie de vous plonger au cœur d'un quartier en vogue, par le fait que vos enfants ont quitté le nid familial, ou simplement pour vous prévaloir d'un mode de vie plus simple, choisir de louer un appartement haut de gamme de Brigil est très avantageux.



Voici quelques attributs de la vie locative qui en font une avenue intéressante!



UN CHEZ-SOI AU GOÛT DU JOUR

Gâtez-vous avec une construction neuve et moderne qui offre de grands espaces ouverts, de hauts plafonds, des balcons spacieux, des terrasses sur le toit, une bonne insonorisation, des matériaux nobles et des finitions dernier cri.

donc bénéficier de petits luxes tels un stationnement intérieur, des espaces de rangement, un accès à des bornes pour voitures électriques, des entrées sécurisées et des ascenseurs. De petits plus qui font toute une différence!



LA SIMPLICITÉ EST DANS LA VIE LOCATIVE

Nos immeubles locatifs proposent des aires communes intéressantes pour vous distraire à même votre milieu de vie (piscine, gym, terrasses, salon des loisirs avec table de billard et foyer chaleureux, etc.). Tout a été pensé pour faciliter votre quotidien. Vous pourrez

VIVRE AU CENTRE DE L'ACTION

Habiter un quartier central vous donne accès à une vaste offre commerciale, culturelle et gastronomique. Toutes nos communautés sont stratégiquement situées pour que vous puissiez faire vos courses à pied et accéder à la nature (pistes cyclables et pédestres) en quelques minutes.

UNE GESTION BUDGÉTAIRE SIMPLIFIÉE

Les résidents qui optent pour la vie locative dans les appartements haut de gamme de Brigil jouissent de nombreux services inclus dans le coût mensuel de leur loyer, tels un forfait Internet haute vitesse illimité, le câble et l'électricité. Cette formule tout inclus facilite grandement la planification budgétaire. De plus, les unités sont équipées de cinq électroménagers de

qualité supérieure et de toiles sur mesure pour habiller vos fenêtres. Sans oublier l'abonnement au gym qui n'est plus nécessaire. L'accès à nos salles d'entraînement sur place est inclus, ce qui est très pratique les froids mois d'hiver!

LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT

En louant un appartement dans l'une de nos communautés Apogée, vous n'avez pas à tondre

le gazon, planter des fleurs, pelleter votre entrée ou réparer un robinet qui coule. Nous nous chargeons de tout! Imaginez tout le temps que vous pourrez dédier aux choses qui vous tiennent à cœur!

L'UNION FAIT LA FORCE

L'un des plus grands avantages de vivre dans une communauté est la sécurité. Caméras de surveillance 24/7, entrées à accès contrôlé par une puce et proximité de vos pairs contribuent à instaurer un sentiment de confort et de tranquillité d'esprit. Vous souhaitez passer quelques mois au chaud ou vous lancer dans une expédition à l'étranger? En optant pour un appartement Apogée, vous pourrez le faire en toute discrétion et sans tracas.

ENVIE DE PROFITER DE TOUS LES AVANTAGES APOGÉE?

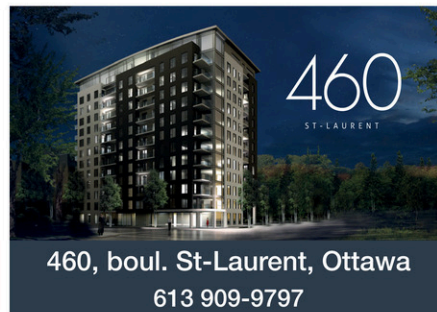
Découvrez la panoplie d'appartements de qualité à louer offerts par Brigil dans la région de la capitale nationale.

La vie locative sans tracas

- La vie d'hôtel chez soi, à l'année
- Une formule tout inclus et clé en main
- Vivre dans un quartier branché, près de tous les services
- Pas de frais d'entretien ou de réparation
- Pas de mise de fonds ou de taxes foncières
- Des frais d'assurances moins élevés
- Une belle occasion de se simplifier la vie



RBC : 8007-6490-04



brigil
BÂTISSEUR CITOYEN

Pour plus de détails,
consultez brigil.com



JOHANNE

REDONNER SES LETTRES DE NOBLESSE AU « SECONDE MAIN »

par Anicée Lejeune / Le Droit

EN COMBINANT SA PASSION POUR LA MODE ET SON DÉSIR DE PROTÉGER L'ENVIRONNEMENT, Élyse Drouin a ouvert en 2019 une boutique de consignation de vêtements dans le secteur Hull. Récemment déménagée dans l'ancien dépanneur Sylvestre, la propriétaire de Johanne souhaite continuer à encourager la mode écoresponsable et faire tourner l'économie circulaire.



« Pour moi, c'est important d'essayer d'arrêter de consommer et de réduire les déchets. L'industrie de la mode est super polluante, parce qu'on produit tellement de vêtements alors qu'on en n'a pas besoin autant », lance l'entrepreneure.

Avec sa boutique de consignation aux lignes épurées et modernes, Élyse Drouin veut prouver que le « seconde main » a encore de la valeur.

« Il y a 10 ans, acheter du « seconde main » donnait l'impression de ne pas avoir les moyens, rappelle-t-elle. Mais les consciences ont été éveillées et on assiste aujourd'hui à une recrudescence d'achat de « seconde main ». »

Des boutiques de consignation, il en existe depuis plusieurs années de l'autre côté de la rivière à Ottawa, mais peu du côté de Gatineau.

« Encore aujourd'hui, certains sont étonnés de savoir qu'il y a une option pour vendre leurs vêtements en parfait état », explique la fashionista de 37 ans.

Le concept est simple, déposer des vêtements et des accessoires à la boutique et les laisser en vente jusqu'à 90 jours.

« Si vous avez des pièces que vous ne portez plus, vous pouvez les apporter et je les vends pour vous », explique M^{me} Drouin.



Élyse Drouin
Propriétaire
Johanne

Du Dior et Hugo Boss

À la boutique Johanne, ce ne sont pas des vêtements troués, abimés ou tachés, mais plutôt des pièces de qualité.

« On associe souvent friperie à petit prix, mais je vends des manteaux à 300 \$ et des chandails à 100 \$. Je veux montrer que le « seconde main », ce n'est pas synonyme de cheap. Je vends des articles qui sont en parfait état, parfois l'étiquette est encore accrochée. »

Si la propriétaire de Johanne ne vend pas uniquement de marques onéreuses, elle s'attache toutefois à proposer des pièces qui ont encore une valeur et qui sont bien taillées.

« Je vends beaucoup de designers québécois qu'on retrouve à la boutique Le Local, comme la marque Ça va de soi ou encore du plus haut de gamme comme Hugo Boss ou Dior vintage. Par contre, je peux aussi avoir du Gap ou du Zara, ce qui me permet d'avoir des options autour de 15 \$ », indique Élyse Drouin.

Hormis les vêtements, on y trouve également des accessoires tels que des chapeaux, des sacs à mains ou encore des foulards et des bijoux.

Développement et collaboration

Pendant la pandémie, alors que son local de la rue Fortier a dû rester fermé, Élyse Drouin en a profité pour lancer sa boutique en ligne.

Et bien que Johanne occupe l'entrepreneure à temps complet, elle a conservé son emploi à temps partiel en événementiel puisque les ventes ne lui permettent pas encore d'en vivre.

Installée depuis près de six mois dans l'ancien dépanneur Sylvestre où elle partage les lieux avec la Boucherie des Vilains, Élyse Drouin est consciente qu'il lui faudra un plus grand espace.



NOS RÉALISATIONS, DES RELATIONS SOLIDES!

D'EXCELLENTES RELATIONS DE TRAVAIL
UN PRODUIT DE QUALITÉ SUPÉRIEURE...
VOILÀ CE QUI FAIT LA BONNE RÉPUTATION
DES INDUSTRIES CAMA

COMMERCIAL

INSTITUTIONNEL

RÉSIDENTIEL



819-778-2828

cama-industries.com

« Plus j'ai de vêtements, plus les gens ont d'options pour acheter et plus j'ai de clients. En contrepartie j'ai besoin de plus de place. »

En plus d'encourager la mode écoresponsable, Élyse Drouin collabore avec des organismes de la région, entre autres la maison Libère-Elles et Action quartiers en leur offrant les pièces invendues que les clients ne veulent pas récupérer.

« C'est une façon de redonner à mon quartier, conclut-elle. J'ai beaucoup à cœur les gens qui y vivent. »




FAIRE CARRIÈRE CHEZ QDI, C'EST

PLUS
QUE
DU **GENIE**

Caroline LEDUC
Responsable
Réseaux techniques urbains

qdi.ca

FERME CHAPEAU MELON

LA VERDURE COMME GAGNE-PAIN

par Isabelle Brisebois / Collaboration spéciale

UN ÉLÉPHANT, ÇA SE MANGE UNE BOUCHÉE À LA FOIS, DIT L'ADAGE. François Biron, lui, en a pris des quadruples pour en arriver là où il est. Fondateur de la Ferme Chapeau Melon située à L'Ange-Gardien, l'entrepreneur n'a pas froid aux yeux, c'est le moins qu'on puisse dire.

François Biron
Fondateur
Ferme Chapeau Melon

« Ma stratégie est de vendre des légumes quand les autres producteurs n'en ont pas, fait-il valoir. Par exemple, je récolte mes melons et des cantaloups au début d'août. Dès que les gros producteurs arrivent sur le marché, les commerçants font affaires avec eux, les prix baissent et moi je passe à autre chose. En mars, j'ai déjà de la verdure en serre. La primeur en agriculture, c'est payant ! »

Jeune adulte, il se découvre une passion pour l'agriculture en travaillant sur des fermes au Québec, dans l'Ouest canadien, en Corse ou, encore, en Espagne lors d'un long voyage de trois ans entre le cégep et l'université. À son retour, il entame des études universitaires en agronomie. Le natif de Chicoutimi décroche ensuite un poste d'agronome au ministère de l'Agriculture du Québec en Outaouais.

D'emblée, il raconte à quel point cette expérience fut formatrice. « Pendant huit ans, j'ai pu acquérir des connaissances sur l'écosystème agricole, comment y fonctionne les divers intervenants, découvrir les différents programmes de subvention, développer mon réseau et ma crédibilité auprès des producteurs agricoles. »


Essais et erreurs

Toujours à l'emploi, il loue en 2012 une parcelle de terre à la Plateforme agricole de L'Ange-Gardien et se lance dans la culture biologique de maïs, de melon d'eau et de patate douce. « Le melon et la patate, ce sont des cultures difficiles. J'ai fait beaucoup de recherche et de développement, d'essais et d'erreurs avant de connaître du succès. »

La même année, il fait l'achat de 25 hectares à L'Ange-Gardien au prix exceptionnel de 340 000 \$. « C'est comme si j'avais gagné à la loterie, s'exclame-t-il. Une dizaine de personnes étaient prêtes à payer un demi-million. Je l'ai achetée d'une succession. Quand j'ai appris le décès du propriétaire, j'ai écrit une lettre au fils pour offrir mes condoléances et manifester mon intérêt pour la terre. Je lui ai présenté mon projet et c'est le mien qu'il a retenu ».


Le voilà donc à devoir préparer sa nouvelle terre, y construire une maison et une petite serre pour faire pousser des semis, continuer ses activités sur la plateforme et travailler à temps complet au gouvernement, question d'avoir un revenu stable jusqu'à ce qu'il soit rentable. À travers tout ça s'ajoute une vie familiale avec trois jeunes enfants. « Ma conjointe Julie Beauregard et moi, on faisait trois quarts de travail. Le jour au bureau, suivi de 16 h à 21 h avec les enfants, puis on gérait l'entreprise jusqu'à tard en soirée. » Essoufflant, vous dites ?





**FERME CHAPEAU
MELON**

PRODUCTION MARAÎCHÈRE

 /fermechapeaumelon



La croissance

En 2014, il cesse la production à la plateforme pour se consacrer à celle de sa propre terre. Ses revenus annuels passent de 9 000 \$ à 30 000 \$. En 2016, il quitte finalement son emploi d'agronome et obtient un prêt sans intérêt pour bâtir une plus grande serre, de 300 mètres carrés, ce qui lui permettra de cultiver d'autres légumes certifiés biologiques par l'organisme ECOCERT comme le kale, le mesclun, l'épinard, la roquette et la bette à carde, en plus des autres produits.

C'est en 2020 et 2021, en pleine pandémie de la COVID-19, que l'entreprise connaît sa plus forte croissance. « Les gens étaient en confinement, ils ne pouvaient pas sortir, ni voyager, alors ils se sont mis à cuisiner. Dès mars, j'ai des légumes frais, j'étais l'un des seuls, et la demande a explosé. » L'an dernier, son chiffre d'affaires s'élevait à 285 000 \$.

Aujourd'hui, il compte trois employés et huit serres, dont 45 % des ventes sont destinées à des distributeurs, comme les Fermes Lufa et Ottawa Organics. Le reste est réparti notamment entre diverses fermes qui font des paniers, le Marché de l'Outaouais, des épiceries et Moisson Outaouais.

À ce jour, la Ferme Chapeau Melon est-elle suffisamment (re)connue dans le milieu ? « Absolument pas », affirme-t-il vivement en riant.

« Grâce à une campagne de communication en 2019, on en a parlé sur plusieurs tribunes, notamment à l'émission *L'épicerie* diffusée à Ici Radio-Canada. On a vu aussi un engouement de la part des foodies et de réputés chefs de restaurants comme le Toqué, le Montréal Plaza ou le Pied de cochon à Montréal. Maintenant, j'ai l'ambition de faire connaître de nouvelles légumes tolérantes au froid, comme l'oseille, la mâche, la chicorée et un mélange de crucifère. »

Et s'il a appris quelque chose en affaires, c'est « de ne jamais se laisser décourager, notamment par ceux qui sont négatifs. »

Rassurez-vous, cet éternel infatigable peut maintenant s'offrir des vacances en décembre et janvier, question de passer du temps en famille et contempler le chemin parcouru de sa vie d'agriculteur qu'il ne changerait pour rien au monde.

« J'ai fait de bons coups de marketing, dont le melon d'eau carré. Sans oublier mon produit vedette, le bébé gingembre que je fais pousser l'été en serre et que j'offre en primeur à l'automne. »

— FRANÇOIS BIRON





Membre
Chambre
de Commerce
de Gatineau

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES ENTREPRENEURS, LANCEZ-VOUS... À L'EAU!

Implantée dans la région depuis 10 ans, AU FEEL DE L'EAU opère un service de trois Aqua-taxis naviguant entre Ottawa et Gatineau à la belle saison. Des centaines, voire des milliers de touristes et de gens de la région se sont offert un trajet court ou long comme navette ou pour souligner un événement festif. Pour les copropriétaires qui ont fondé l'entreprise, l'heure est maintenant venue de céder la barre à un autre capitaine.

« Pour un repreneur, c'est presque trop beau pour être vrai », explique la copropriétaire Sylvie Lyonnais. « Imaginez, vous êtes payé pour passer l'été sur un bateau à naviguer tranquillement sur l'une des plus spectaculaires portions de la rivière des Outaouais. La clientèle, qu'elle soit touristique ou de transit, a toujours le sourire aux lèvres tant l'expérience est plaisante! »

Une entreprise solide

La création de la société a nécessité beaucoup de travail en amont pour son fondateur, Jean-Marc Hénot. C'est lui qui a essentiellement dessiné les navires et aménagements nécessaires pour les accueillir, négociant des ententes avec les divers paliers de gouvernement pour opérer en toute légalité. Il ne reste maintenant plus qu'à l'opérer.



« Nous sommes considérés comme une entreprise de transport et donc en activité malgré les contraintes sanitaires », rappelle Mme Lyonnais. « Nos trois navires sont à moteur électrique; il n'y a pas le bruit ou l'odeur du diesel et l'entretien requis est vraiment minime. Ils fonctionnent avec des batteries au lithium beaucoup plus performantes, qui permettent de recharger les bateaux la nuit venue. »

La barre à bâbord

S'il veut maintenant céder l'entreprise, c'est que le couple caresse d'autres projets. Le repreneur devrait idéalement être familier avec la navigation et l'industrie du tourisme. « Cependant, on pourrait très bien voir un entrepreneur opérer en laissant le soin à des employés de piloter les bateaux », indique la femme d'affaires. « Nous, on sera là l'été prochain pour procéder au transfert de connaissances et donner une formation complète concernant tous les aspects de l'opération de l'entreprise, de la navigation à l'amarrage en passant par les questions administratives. »

Ce que le couple souhaite, c'est qu'**AU FEEL DE L'EAU** soit reprise par quelqu'un qui ait une vision pour développer davantage le service. Mentionnons que la Commission de la capitale nationale voit d'un bon œil l'offre de navette maritime entre les deux rives et réfléchit présentement à l'opportunité d'offrir de nouveaux points d'accès.

Que vous ayez le pied marin ou pas, si l'aventure vous appelle, contactez Sylvie Lyonnais à sylvie@aufeeldeleau.ca



VERS UN PREMIER MILLION

par Gaëlle Kanyeba / Collaboration spéciale

L'ANNÉE 2021 A MARQUÉ D'UNE EMPREINTE INDÉLÉBILE LES ENTREPRENEURS DE LA RÉGION.

Certains ont été obligés de se réinventer, de s'accrocher et surtout, de croître pour atteindre leurs objectifs.

En 2021, le programme de mentorat « Atteindre mon premier million », mis sur pied par ID Gatineau conjointement avec le magazine *Le Droit AFFAIRES*, avait pour mandat de soutenir et accompagner sept gens d'affaires afin qu'ils puissent atteindre leurs cibles de croissance.

Alors comment le programme a-t-il accéléré leurs parcours entrepreneurial ? Sont-ils devenus des millionnaires en chiffres d'affaires annuels ?





Gabriel Bélisle-Dupuis
Directeur général
Les Fermes Marcello

PHOTO : ARCHIVES, LE DROIT

Les fermes Marcello

Depuis le programme mené par ID Gatineau, l'entreprise Les Fermes Marcello, spécialisée dans la confection de différentes sortes de pestos, est passé d'un chiffre d'affaires de 825 000 \$ en 2020 à un plus de 1,2 million en 2021. Une montée en flèche qu'elle attribue à l'importante exposition médiatique dont elle a pu bénéficier, notamment grâce à son mentor Michel Sarrazin, le commissaire en développement d'entreprises chez ID Gatineau.

« Il n'y a pas de formule magique ou mathématique pour réussir. Il faut surtout saisir les opportunités lorsqu'elles se présentent. Ne pas avoir peur de prendre des risques et être passionné avant tout. Quand la pandémie a commencé, on a perdu tous nos restaurants, mais pendant ce temps la vente en ligne avait doublé », raconte Gabriel Bélisle-Dupuis, le directeur général chez Les Fermes Marcello. « On vend beaucoup des produits aux Fermes Lufa. Ils avaient besoin d'une gamme de sauces et de trempettes, on s'est prêté au jeu. Ça nous a permis d'avoir un second souffle pendant la pandémie. »



PHOTO : ARCHIVES, LE DROIT



Éric Mathieu
Copropriétaire
Imprimerie Grégoire

PHOTO : ARCHIVES LE DROIT

Imprimerie Grégoire

Saisir les opportunités est également le leitmotiv d'Éric Mathieu, copropriétaire d'Imprimerie Grégoire.

Son entreprise se spécialise dans l'impression, la photocopie commerciale, la copie de plans et la broderie sur les vêtements.

S'il n'a pas encore atteint son premier million, il est cependant très confiant d'être sur la bonne voie. Pour lui c'est une évidence, 2022 sera la bonne.

« Nous on était dans les derniers choisis pour le programme. Le processus pour nous commence après. Mon premier consultant vient en janvier. Mais ça nous a beaucoup aidés. Je me sens beaucoup plus épaulé. »

MINI TIPI

Mélanie Bernard, copropriétaire de MINI TIPI, un commerce qui vend du textile pour toute la famille, a aussi atteint son premier million en chiffres d'affaires annuels.

Fin novembre, elle exprimait toute sa gratitude, alors que les sept candidats au programme de mentorat d'ID Gatineau étaient réunis au Théâtre du Casino du Lac-Leamy pour partager leurs expériences respectives.

« On est très fiers de dire que c'est la fin de notre troisième trimestre aujourd'hui et qu'on a dépassé notre premier million », a révélé avec fierté M^{me} Bernard.



Mélanie Bernard
Copropriétaire
MINI TIPI

PHOTO : ARCHIVES LE DROIT

FAIRE RIMER SOIE DENTAIRE ET OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES

par **Gaëlle Kanyeba** / Collaboration spéciale

UNE PREMIÈRE CLINIQUE DÉDIÉE À L'HYGIÈNE DENTAIRE OUVRE SES PORTES À MANIWAKI, EN HAUTE-GATINEAU. Derrière ce projet on trouve une jeune femme de 26 ans, Arianne Aubé, qui a vu en l'adoption du projet de loi 29 modifiant les codes de profession l'occasion qu'elle cherchait.

Arianne Aubé
Propriétaire-hygiéniste dentaire

La nouvelle loi québécoise permet aux hygiénistes dentaires de pratiquer de façon autonome et donne aux professionnelles comme elle l'opportunité d'ouvrir leurs propres cliniques. C'est ce que M^{me} Aubé a fait en lançant une première clinique dédiée à l'hygiène dentaire dans son petit bout de pays, et ainsi servir sa communauté.

La passion de M^{me} Aubé pour une dentition parfaite trouve ses origines dans son enfance.

« J'ai toujours aimé aller faire le nettoyage quand j'étais jeune. Je me suis tout de suite intéressée à tout ce qui est prévention. Je trouvais ça intéressant d'être infirmière. Mais les horaires ne m'intéressaient pas trop. C'est comme ça que je me suis retrouvé dans l'hygiène dentaire », explique la Maniwakienne.

Officiellement, la clinique qui ouvre ses portes ce mois-ci au 48, rue Principale Nord à Maniwaki, offrira des soins de santé buccodentaire sans que l'intervention ou l'assistance d'un dentiste ne soit nécessaire.

« On peut maintenant avoir le choix de choisir son hygiéniste dentaire et son dentiste. Un peu comme les infirmières et les médecins. Ils collaborent pour votre santé. Ça va être la même chose dans le domaine dentaire. Maintenant on a le choix. Tu n'es pas obligé de prendre ce que ton dentiste t'offre. Ça, les gens ne le savent pas encore », lance M^{me} Aubé.





Rendre les soins accessibles

Outre l'aspect médical qui est évident, l'ambiance, la décoration et la dynamique du cabinet sont d'ores et déjà minutieusement pensées par l'hygiéniste. Le but est de permettre au client de vivre une expérience à part entière.

« J'avais remarqué que les gens ont peur d'aller chez le dentiste. C'est aussi pour ça que j'ai envie de partir ma clinique. J'ai envie de voir que tout le monde aime ça, que ça soit une ambiance différente. J'ai installé une télé au plafond pour les enfants, quand ils veulent écouter quelque chose. La musique que je vais faire jouer, c'est le client qui la choisira. La senteur aussi, je vais faire en sorte que ça ne sente pas beaucoup les produits nettoyants. Que ça sente bon », ajoute-t-elle.

À la première visite, en comptant les frais pour l'ouverture du dossier, le client devra déboursier 115 \$, puis 95\$ les autres fois. Pendant que les enfants paieront 85\$ tout compris. Évidemment, les prix varieront en fonction de la quantité des soins nécessaires, suggère M^{me} Aubé.

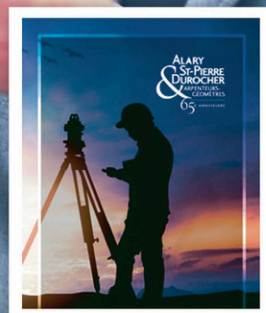
« Nous allons aussi miser sur l'accessibilité des soins. Permettre aux gens de prendre des soins plus fréquemment. Dans ma région, il faut prendre rendez-vous un an à l'avance. On veut aussi prendre du temps pour répondre aux questions, les informer sur leur santé dentaire », conclut Arianne Aubé.

Vous avez atteint l'excellence. Soulignez-le avec distinction!

Pour célébrer un anniversaire d'entreprise, saluer le travail de vos partenaires et employés ou annoncer une étape importante dans votre développement corporatif, offrez-vous un outil promotionnel qui fera rayonner votre entreprise sur nos différentes plateformes dans toute la région!
Un leg unique pour notre communauté.

**VOTRE ENTREPRISE
CÉLÈBRE SON
ANNIVERSAIRE EN 2022?**

**Réservez votre magazine
dès maintenant!
613 562-7747**



leDroit
— NUMÉRIQUE

Local. De calibre mondial.

M1LION



ATTEINDRE MON PREMIER

Visionnez le 8^e épisode de la Websérie

Visitez le idgatineau.ca pour savoir où en sont rendu Mélanie Bernard (Mini Tipi), Luc Marineau (BIOGRADE), Alexy Lavigne-McPhee (Flirt Drinks) et Mylène Sarrazin (Papoum papoum) dans leur quête d'atteindre un million de dollars de chiffre d'affaires.



GATINEAU

INVESTISSEMENT ET
DEVELOPPEMENT

PROPULSÉ PAR LA VILLE DE GATINEAU

leDroit
—
AFFAIRES



**BANQUE
NATIONALE**

104.7
OUTAOUAIS



CHRONIQUE

ENTREPRENEURIAT VERT

par Maude St-Onge

Les restaurateurs à la rescousse des changements climatiques !

Le mois dernier, dans ma chronique *Des menus à l'épreuve des changements climatiques*, j'abordais quelques effets que pourrait avoir la crise environnementale sur les restaurants. Ce secteur d'activité est fragile, dispose d'une faible marge de manœuvre et fait face à une compétition féroce. Quand une crise, sanitaire ou climatique s'en mêle, ils font partie des premiers commerces touchés. Heureusement, en prenant conscience dès maintenant de ces perspectives, vous pouvez tout à fait implanter des changements dans votre entreprise afin de les réduire, voire même de les éviter. Aujourd'hui, je vous propose trois pistes d'action qui vous permettront d'atténuer l'impact climatique de votre restaurant.

Dernièrement, on apprenait que le panier d'épicerie coûtera 1000 \$ de plus en 2022. Le coût de transport, les changements climatiques et une combinaison d'autres facteurs justifient l'augmentation des prix. Comme l'augmentation varie par catégorie d'aliments, un peu de préparation pourrait nous permettre de délaissier les aliments particulièrement affectés par cette hausse.

Mauvaise nouvelle pour les grands amateurs de protéines animales, ces derniers sont en tête du classement. En parallèle, on sait que l'alimentation est responsable de plus du tiers des émissions de gaz à effet de serre générées par l'humain. Tirons profit de ces données et utilisons-les pour élaborer des menus en conséquence.

Les aliments ne sont pas tous égaux en matière de variabilité des prix, d'empreinte sur les sols, de consommation d'eau et d'impact social, positif ou négatif, sur les communautés qui les cultivent.

En tant que restaurateurs, une partie du pouvoir est entre vos mains. Profitez de cette liberté pour concevoir des menus qui mettent en valeur des aliments qui sont plus durables, dont des produits locaux de saison et des protéines végétales.

Pour continuer de répondre à la demande de vos clients, un compromis intéressant consiste à simplement réduire la quantité de viande par assiette. Je vous incite aussi à mettre de l'avant des aliments d'ici, à développer des partenariats avec nos agriculteurs et à varier les recettes en fonction de l'arrivage de la semaine.

Portons maintenant notre attention sur les contenants de repas et boissons pour emporter. Il est vrai que les emballages de plastique n'ont pas le poids carbone le plus important. Par contre, les plastiques qui se retrouvent dans la nature ont des effets catastrophiques sur la biodiversité et demeurent présents dans les écosystèmes pendant des centaines d'années. L'augmentation fulgurante de la popularité des commandes de repas pour emporter crée directement une quantité astronomique de déchets. Alors que le contenant de votre lunch peut vous paraître insignifiant, il contribue aux millions de contenants utilisés chaque mois.

À Montréal seulement, entre 17 et 28 millions de contenants de plastique ont servi pour les commandes pour emporter durant le mois d'octobre 2020. Ma recommandation est la suivante : tentez de favoriser le meilleur contenant qui répond aux besoins particuliers des repas servis. Ce dernier pourra être



compostable, recyclable, recyclé ou même réutilisable selon votre emplacement.

En effet, quelques initiatives proposant aux clients un système de consigne ont vu le jour dernièrement au Québec afin de permettre à vos clients de profiter de bons repas cuisinés sans la culpabilité des déchets engendrés.

Enfin, fidèle à mon discours, je vous encourage à vous doter d'une approche qui fidélisera et éduquera votre clientèle. À titre d'exemple, un restaurant d'Edmonton a pris la décision d'indiquer le poids carbone de chaque repas sur son menu.

Il s'agit d'une pratique innovante et pas si compliquée, mais qui constitue un outil d'information incroyable. Ainsi, les clients sont libres de faire leurs propres choix tout en étant influencés non pas par le prix, mais par l'arrimage de leur sélection avec leurs valeurs personnelles.

Je suis certaine que cet ajout sur les menus entraîne régulièrement discussions et débats sur les questions environnementales et aide les clients à comprendre concrètement le rôle qu'ils peuvent jouer dans la transition écologique.

Par ces trois actions, tous les restaurateurs peuvent atténuer leur impact environnemental et contribuer positivement. Malgré que la majorité soient des entreprises indépendantes dont la retombée des actions est limitée, c'est par un effort collectif que nous inverserons les tendances.

Rassemblés, les milliers d'établissements de restauration de l'Est de l'Ontario et de l'Outaouais peuvent assurément faire une différence. Osez la transition.

Notre collaboratrice Maude St-Onge est coordonnatrice de projets d'économie verte auprès du Conseil régional de l'environnement et du développement durable de l'Outaouais (CREDDO).



Prenez note qu'en raison de la situation actuelle, les événements ci-dessous ont lieu en format virtuel. Les plateformes de diffusion sont précisées sous chaque date.

ÉVÉNEMENTS À VENIR

9 FÉVRIER | 8H30 À 9H30

Conférence Investir dans son financement en 20 minutes.

Présenté par le conférencier

Daniel Valois, CPA, CA

Gratuit, sur inscription seulement.

17 FÉVRIER | 9H À 12H

ATELIER RÉGIONAL :

PASSEZ À L'ACTION

La chambre de commerce de Gatineau (CCG) est fière d'accueillir la tournée sur l'économie circulaire.

Gratuit sur inscription seulement.



CHRONIQUE

PHILANTHROPIE

Centraide Outaouais : la cause de toutes les causes

Ce mois-ci, Le Droit AFFAIRES vous propose de découvrir l'organisme communautaire Centraide Outaouais qui, depuis 1943, vient en aide aux gens et aux organisme d'ici.

Qu'est-ce que Centraide Outaouais ?

Centraide Outaouais est un organisme philanthropique qui a pour mandat de lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale. Centraide amasse des dons sur son territoire afin de soutenir des organismes communautaires qui aident des personnes vulnérables en Outaouais afin qu'elles puissent retrouver leur dignité et leur place dans la société. Centraide Outaouais est reconnu comme étant un agent de développement social et un expert en matière de collecte de fonds.

Près de 126 millions de dollars ont été récoltés depuis sa fondation, un effort collectif dont toute la communauté peut être fière. La force de Centraide Outaouais repose sur des centaines de bénévoles qui s'activent toute l'année pour faire de la campagne de financement un succès en faisant notamment rayonner son action et son impact dans la communauté, les entreprises et les secteurs institutionnel, public et parapublic.



Nathalie Lepage
Directrice générale
Centraide Outaouais

Grâce, entre autres, à des programmes comme ÇA Marche et Retour classe, Centraide Outaouais s'impose aussi comme un bâtisseur de communauté et contribue à renforcer les capacités des organismes communautaires et des populations fragilisées dans la région de l'Outaouais.

Centraide Outaouais apporte un appui financier et d'accompagnement auprès de 83 organismes communautaires de la région. Il propose en outre quatre programmes et trois partenariats communautaires.

Quelles sont les sources de financement ?

La campagne annuelle de financement de Centraide Outaouais est présentement en cours avec un objectif de 4 millions \$. Elle est dirigé par monsieur Jean-Rock Beaudoin, président de Slush Puppie Canada.



brigil

Fier de soutenir les organismes
de la région de la capitale nationale



PHOTO : LE DROIT, PATRICK WOODBURY

Jean-Rock Beaudoin
Président
Slush Puppie Canada

Comment cette campagne de financement se démarque-t-elle ?

Elle fait appel à la solidarité de la communauté, c'est la campagne de toute la communauté. Elle est 100 % locale, ce qui signifie que toutes les sommes recueillies sont réinvesties ici, en Outaouais. Cette campagne s'appuie sur tout un réseau formé de plusieurs dizaines d'organismes qui représente un filet social pour venir en aide aux plus vulnérables de notre communauté.

Quel est le plus grand défi ?

Il s'agit de faire comprendre aux gens le rôle essentiel de Centraide Outaouais et l'impact concret de ses actions. Les gens reconnaissent le logo sans nécessairement connaître ce qui est fait.

Pourquoi appuyer cette cause ?

C'est la cause de toutes les causes ! Vivre en situation de pauvreté a des impacts sur tous les aspects de la vie. Donc, diminuer la pauvreté a des impacts positifs sur le développement économique d'une communauté.

Pour joindre Centraide Outaouais, il faut composer soit le 819 771-7751 ou soit le 1 800 325-7751 (sans frais), ou encore par courriel à info@centraideoutaouais.com. Pour en apprendre davantage, vous pouvez aussi visiter le site Web centraideoutaouais.com



MISSION

Le RGA propulse et appuie la réussite des gens d'affaires francophones et francophiles de la région de la capitale nationale.



VISION

Partenaire d'affaires incontournable de la réussite économique francophone.

Vous n'êtes pas membre du RGA ou vous voulez devenir partenaire? Contactez-nous au 613 744-3037 ou au info@rga.ca.

rga.ca





Mme Julie Potvin,
présidente du CA

UN NOUVEAU C.A. AU RGA!

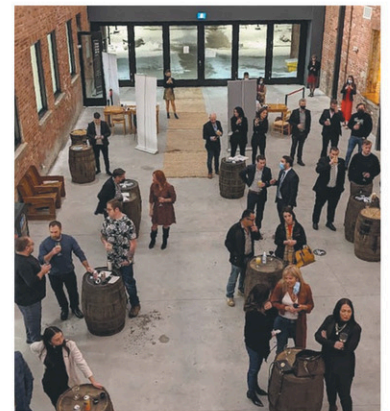
Le Regroupement des gens d'affaires (RGA) de la capitale nationale a annoncé son nouveau conseil d'administration 2022 lors de l'assemblée générale annuelle le 9 décembre dernier. « L'année 2021, une année de changements, d'innovations et de résiliences! Alors que certains entrepreneurs réussissent à tirer profit de la situation, d'autres subissent les contrecoups et voient la pérennité de leur entreprise menacée. Le RGA finalise sa planification stratégique afin de restructurer le service à sa clientèle », a souligné Mme Julie Potvin, nouvelle présidente du Conseil d'administration du RGA.

Les membres du CA 2022 sont : **Julie Potvin**, Mercer – Présidente, **Bernadette Sarazin**, Fasken - Présidente sortante; **Dani Ann Robichaud**, La Boîte Juridique - Vice-présidente;

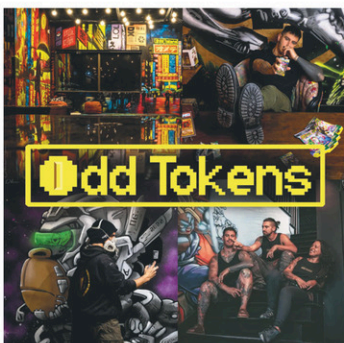
Carl Poirier, Cayenne Créatif - Vice-président; **Charles Castonguay**, Deloitte – Trésorier; **Joëlle Drouin**, MIFO – Secrétaire; **Isabelle Bissonnette** - Desjardins – Administrateur; **Éric Brousseau** - Le Droit – Administrateur; **Francis Charette**- Tempoliving – Administrateur; **Marie-Hélène Gaudreault**- Boyden – Administratrice; **Hélène Hamilton**, Hamilton Leadership 360 – Administrateur; **Jeanne-Hélène Tardivel**, Montfort Renaissance – Administrateur; **Luc Thermonvil** - Ottawa Black Business- Administrateur; **Réjean Thibault**, La Cité – administrateur.

UN 5 À 7 EN PRÉSENTIEL POUR LA CCG

Le 15 décembre dernier avait lieu le tout premier 5@7 de la **Chambre de commerce de Gatineau (CCG)** en présentiel pour l'année 2021, présenté par Hydro-Québec, en collaboration avec Énergie 104,1, le 94,9 Rouge et Zibi. L'événement a été un franc succès, alors que les membres du C.A. et l'équipe de la CCG|EO étaient ravis de célébrer la fin de l'année avec la communauté d'affaires. Les convives étaient très heureux de se retrouver en personne et de célébrer les succès de tous et de chacun, après une année des plus mouvementée.



ODDTOKENS : UN COMPLEXE ARTISTIQUE À DÉCOUVRIR!



C'est le 15 janvier que le complexe artistique **Oddtokens** a officiellement ouvert ses portes, au 423-A du boulevard Saint-Joseph, à Gatineau. La mission d'Oddtokens? Soutenir et enrichir les artistes en faisant la promotion de leurs œuvres! Les propriétaires Maxime Kadri et Philippe Landry invitent les amateurs d'art et d'animés et les artistes de tous âges à venir découvrir cet univers, inspiré de l'art des animés, bandes-dessinées et graffitis, et à participer aux différents événements et ateliers!



Ça groove

L'infolettre

LEMAG.

Inscris-toi

www.ledroit.com/infolettres/inscriptions



leDroit
— NUMÉRIQUE



Passez en
mode décontracté et
évadez-vous
dans l'un des meilleurs
hôtels de la chaîne Hilton
en Amérique du Nord.

L'hôtel cinq étoiles de prédilection dans la région de Gatineau-Ottawa offre :

- 349 chambres, dont 37 suites;
- des restaurants et des bars;
- un salon de cigares;
- un accès direct au Casino du Lac-Leamy;
- un spa, un centre sportif,
des piscines intérieure et extérieure;
- un stationnement extérieur gratuit;
- l'accès gratuit à Internet.



819 790-6444 • 1 866 488-7888 • info@hiltonlacleamy.com • lacleamy.hilton.com