90 CON
153e année, no 36
ACC. 1

Une présentation de

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

Des solutions d'affaires
pour vos projets d'entreprises

Place d'affaires Haut-Richelieu
735, rue Gadbois, Saint-Jean-sur-Richelieu
450 359.0038 - 1 866 377.7033

Place d'affaires Yamaska
470, rue Principale, bureau 200, Granby
450 770.7033 - 1 866 377.7033

AFFAIRES de familles

Confidences de nos passionnés du Haut-Richelieu

CAHIER PUBLICITAIRE

LE CANADA FRANÇAIS

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



André et Denis Roy ont eu du flair dans les années 80 en s'intéressant aux téléphones cellulaires.

Rémy Boily

PROPRIÉTAIRES DES MAGASINS BELL DE SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

Les frères Denis et André Roy ont eu du flair

Denis et André Roy, deux frères originaires de Saint-Jean-sur-Richelieu, ont été parmi les premiers dans la région à croire en l'avenir du cellulaire. Alors qu'ils travaillaient chez Hébert et Gouin, un magasin d'appareil électronique fondé par leur père, ils ont commencé à vendre des téléphones cellulaires dès 1985. Aujourd'hui, ils sont propriétaires des deux magasins Bell de Saint-Jean-sur-Richelieu, ainsi que du magasin Bell de La Prairie.

De nos jours, rares sont ceux qui ne possèdent pas d'appareil cellulaire. Fort heureusement, ces derniers sont beaucoup plus mobiles et légers qu'il y a trente ans! « C'était 5 000$ la pièce pour un flip portatif», se souvient Denis Roy, qui raconte que la majorité des cellulaires vendus étaient surtout installés dans les véhicules.

L'intérêt des deux frères Roy pour la téléphonie cellulaire a débuté au tout début de l'avènement du cellulaire. « Mon frère a commencé à travailler dans l'entreprise fondée par mon père en 1983 et moi en 1985 », indique Denis Roy. Dès l'apparition du téléphone cellulaire, les deux frères en voient l'énorme potentiel et s'intéressent de près à ce nouveau mode de communication. « Notre père et notre mère nous ont toujours encouragés à persévérer et à développer nos idées pour la téléphonie cellulaire, souligne M. Roy.

En 1998, ils obtiennent la norme la plus élevée de Bell avec leur magasin d'électronique Hébert et Gouin. Ils sont désignés comme un Centre Cellulaire Plus, ce qui signifie qu'ils ont un fort volume de ventes et que leurs techniciens sont qualifiés pour effectuer un travail de grande qualité.

« En 2000, alors que mon frère et moi étions à Las Vegas par affaires, on nous a offert d'acheter la Téléboutique Bell qui se trouvait au Carrefour Richelieu. Nous n'avons pas hésité à saisir cette occasion », raconte Denis Roy, soulignant que Bell s'était rapidement imposé comme leur premier choix, plusieurs années auparavant, au moment de sélectionner un fournisseur de services pour leur magasin.

À cette époque, les téléboutiques Bell offraient tous les services, sauf la téléphonie cellulaire, mais le réseau était déjà en cours de transformation avec ses magasins Espace Bell regroupant tous les services, incluant le service sans fil. Puis, en 2008, les frères Roy vendent Hébert et Gouin pour concentrer leur énergie sur les cellulaires et les produits de Bell.

MAGASIN BELL

Aujourd'hui, les boutiques Bell de Saint-Jean-sur-Richelieu regroupent tous les services offerts par Bell, soit la téléphonie mobile, la téléphonie terrestre, la télévision par satellite ou fibre optique et Internet. Par une simple visite, le client peut avoir un accès à toute une panoplie de produits et services, ainsi qu'à une foule de renseignements au sujet des forfaits.

La boutique Bell située au Carrefour Richelieu s'y trouve depuis la construction du centre commercial. Il s'agit d'un des magasins de grande importance pour Bell, en raison de son important volume d'affaires. « C'est entre autres pour cette raison que la boutique reflète toujours la tendance de l'heure », souligne M. Roy. Les rénovations de la boutique en 2010 et en 2012, ainsi que la construction de la boutique Bell située au 395, boulevard du Séminaire, ont permis d'offrir à la clientèle de Bell de la région ce qui se fait de mieux en terme de solutions de communication complètes et intégrées.

3e GÉNÉRATION

Si la passion de Denis et André Roy a débuté alors que leur père possédait sa boutique d'électronique, c'est aujourd'hui une troisième génération qui s'implique dans l'entreprise familiale. En effet, Jean-Sébastien Roy, le fils de Denis, travaille avec eux depuis décembre 2009. Récemment, il a été nommé directeur de la boutique située sur le boulevard du Séminaire. « C'est une passion qui se passe de père en fils depuis trois générations », commente Denis Roy.



Rémy Boily

Jean-Sébastien Roy est directeur de la boutique Bell située sur le boulevard du Séminaire.

Les frères Denis et André Roy ont eu du flair dans les années 80 en s'intéressant aux téléphones cellulaires. Avec leur intérêt marqué pour le service à la clientèle et une équipe formée pour offrir des conseils personnalisés, la famille Roy est ravie de pouvoir aujourd'hui offrir une gamme de produits à la fine pointe de la technologie et un environnement toujours selon les dernières tendances dans les magasins Bell de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Bell
600, rue Pierre-Caisse
450 349-8022
395, boul. du Séminaire N.
450 348-5210
Saint-Jean-Sur-Richelieu
4777509

ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS ANDRÉ DUBOIS INC.

Plus de 37 ans d'expertise professionnelle

LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE À TOUTES LES ÉTAPES DE VOTRE VIE

En 1975, lorsqu'André Dubois s'est vu offrir une carrière dans le domaine des services financiers, il a vite compris l'importance qu'il aura pour ses clients en ce qui concerne leur sécurité financière. Perdre un être cher est toujours douloureux. Par ailleurs, le fait de ne pas laisser ou de laisser peu d'argent à sa famille crée de grandes inquiétudes. En 1959, André Dubois a vécu cette expérience. Il avait 11 ans. Sa famille a subi les contrecoups du manque à gagner et les répercussions sur l'avenir des enfants.

Le guide dollar de la Prudentielle d'Amérique disait : *Un des plus beaux cadeaux qu'un parent puisse laisser à sa famille est un revenu mensuel garanti.* Ainsi, auprès d'Assurances et services financiers André Dubois inc., les clients obtiennent cette sécurité.

SERVICE ET EXPERTISE

Les années ont passé et le perfectionnement est devenu presque une obsession. M. Dubois voulait toujours aller plus loin afin d'améliorer la qualité du service à la clientèle et garantir une qualité de vie aux survivants. Sa grande force a toujours été son enthousiasme envers la clientèle. Rassurant, il a les réponses à toutes les questions et il est même capable de les devancer. Souvent, les gens sortent du bureau avec un « WOW » parce qu'ils en ont eu plus que demandé.

Quels que soient vos projets, André Dubois est là pour vous écouter et vous aider à atteindre vos objectifs. Pour lui, l'assurance de toutes sortes et les placements n'ont plus de secret. Pour chacun de ces domaines, il fait affaire avec des chefs de file, telles que Manuvie et bien d'autres; ce qui garantit votre sécurité en matière de placements. « C'est ce qu'on appelle jouer pleinement son rôle de planificateur financier », souligne-t-il.

Afin de faciliter une bonne planification financière, André Dubois recommande d'avoir très peu d'intervenants dans vos finances. « Autant que possible, c'est d'en avoir un qui peut combler la plupart de vos besoins. En général, un planificateur financier indépendant peut agir en conséquence. Il a toute la formation nécessaire à cet égard. Vos finances se porteront sûrement mieux, surtout si vous conservez le même pendant des années », explique-t-il.

Que l'on parle de garantir l'assurabilité d'une personne dès sa naissance, d'établir un programme d'épargne étude, de faire l'achat d'une première maison, de réduire une facture fiscale, de faire croître des investissements ou encore de planifier la retraite et la succession, les experts d'Assurances et services financiers André Dubois inc. sont toujours là pour aider leur clientèle.

RELÈVE

Le fils d'André Dubois, Pascal, s'est joint à l'entreprise en 2008. « Sa venue a apporté de la valeur ajoutée dans le cabinet » souligne fièrement M. Dubois. En effet, Pascal Dubois est titulaire d'un baccalauréat en finances de l'Université McGill et d'un certificat en planification financière. Il a travaillé dans une banque reconnue pendant 10 ans en tant que planificateur financier, où il s'occupait des clients les mieux nantis. À la fin de 2011, il a ajouté un diplôme d'études supérieures en fiscalité à sa formation. Finalement, cette année, il est devenu membre de l'Association de planification fiscale et financière. En voilà un autre pour qui la formation revêt une grande importance.



Stéphanie Brûlé



Stéphanie Brûlé

Quels que soient vos projets, André et Pascal Dubois sont là pour vous aider à les concrétiser grâce à des produits financiers adaptés à vos besoins.

Durant toutes ces années en institution financière, Pascal Dubois regardait aller son père dans son entreprise et trouvait que son cabinet roulait allègrement et faisait de bonnes affaires. Intéressé par un changement dans sa carrière, le fils Dubois s'est joint à l'équipe d'Assurances et services financiers André Dubois inc. sans pour autant anticiper devenir président d'un cabinet de services financiers. Le temps passait et M. Dubois commençait pour sa part à penser à la relève.

Aujourd'hui, ce n'est plus un secret que Pascal prendra la relève et sera le nouveau président dès le 1er mars 2014. Il aura tout le support nécessaire afin de réaliser ses objectifs.

« L'enthousiasme de la part des clients à son égard augmente de semaine en semaine, nous confie André Dubois. L'engouement des services additionnels que peut leur apporter ce nouveau venu les fait sourire. La fiscalité fait partie de ses forces et bienvenue à ceux qui veulent le tester », invite M. Dubois.

ASSURANCES & SERVICES FINANCIERS
ANDRÉ DUBOIS INC.

154, 9e Avenue
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-4474 ou 1 877 347-4474
www.cabinetandredubois.com

4794025

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

Un seul mot : passion

Au cours des derniers mois, nous avons eu la chance de rencontrer des gens de passion. Cet élément revenait incontestablement d'une entrevue à l'autre. Les familles présentes dans ce cahier spécial partagent un point commun : celui qui permet de se démarquer par l'attention portée à leur clientèle et aux produits et services offerts.

Cette passion, elle se transmet d'une génération à l'autre. Pour un enfant, voir un parent heureux de se lever chaque matin pour aller travailler; c'est inspirant. À preuve, bon nombre des familles qui nous ont accordé une entrevue en sont à la deuxième, troisième ou quatrième génération à s'impliquer dans l'entreprise familiale.

Parfois, ce sont des couples qui ont choisi d'unir non seulement leur vie personnelle, mais aussi leur vie professionnelle. D'autres fois, ce sont des enfants qui ont rejoint leur père, leur mère ou les deux parents dans l'entreprise pour donner un coup de pouce, souvent à temps partiel au début, les soirs et fins de semaine, ou encore les étés. Après ces incursions estivales dans l'entreprise familiale, bien des jeunes se sont sentis assez interpelés par l'entrepreneuriat pour choisir d'étudier dans ce domaine ou de pousser leur spécialité à un niveau supérieur.

Plusieurs de ces entreprises, bâties avec la force d'une équipe tissée serrée, sont en activité depuis bon nombre d'années. À preuve, au cours des entrevues, plusieurs d'entre elles ont ressorti d'anciens articles de journaux, dont quelques laminés d'un cahier spécial publié par LE CANADA FRANÇAIS au début des années 90, qui présentait des entreprises de la région « D'hier à aujourd'hui ». On retrouve sur les photos d'hier et sur celles d'aujourd'hui, sensiblement les mêmes personnes. Certaines se sont ajoutées et d'autres sont malheureusement disparues. Mais toujours, on lit sur ces visages la fierté de bâtir quelque chose d'unique ensemble.

Voici les portraits de gens passionnés et fiers qui font affaires, en famille, dans le Haut-Richelieu.



Francis Benoit
Directeur des ventes
Le Canada Français
TC Media

Rédaction : Josée Mailhot

4855815



La photographie n'a aucun secret pour la famille Clairmont. On reconnait de gauche à droite : Martin Clairmont, Julie Clairmont, Paul Clairmont, Manon Lord et Michel Lord

Lord Photo : témoin du passé, du présent... et de l'avenir!

Il y a de ces commerces qui perdurent de génération en génération. Lord Photo est de cette trempe d'entreprises dont la relève parvient à poursuivre une tradition d'excellence tout en apportant ce qu'il faut de nouveauté pour que les choses continuent d'aller de l'avant.

Il faut remonter aussi loin qu'en 1938 pour trouver les premières bases de ce qui est aujourd'hui la plus grosse boutique spécialisée en photographie sur la Rive-Sud de Montréal. C'est Lionel Lord qui a fondé l'entreprise, alors appelée Studio Lord. Photographe professionnel renommé, M. Lord immortalisait les mariages, oui, mais aussi le portrait de soldats qui partaient à la guerre. Studio Lord était alors situé sur la rue Champlain dans le Vieux-Saint-Jean, dans une bâtisse que le photographe avait lui-même bâtie.

Un peu plus de 40 ans plus tard, soit en 1979, Michel et Manon Lord (les enfants de Lionel Lord), ainsi que Paul Clairmont, le conjoint de Manon, prennent la relève. C'est alors que le commerce prend le nom de Lord Photo. À cette époque, l'industrie de la photographie connaît un grand essor avec l'arrivée des laboratoires « une heure » qui permettent aux clients d'avoir accès à leurs souvenirs en un temps record.

En 1998, Lord Photo emménage dans de nouveaux locaux sur le boulevard du Séminaire Nord, où les ventes augmentent de 50%. Les années 2000 sont aussi synonymes de l'essor du numérique ; une transition majeure dans l'univers de la photographie. En effet, quelques années plus tard, le numérique représente 100% des ventes du magasin.

Julie Clairmont, petite-fille du fondateur M. Lionel Lord et fille de Manon Lord et de Paul Clairmont prend aujourd'hui la relève de l'entreprise familiale. Âgée de 27 ans et maman d'une petite fille, la jeune entrepreneure possède ce côté gestionnaire bien en elle.

« Lorsque mes parents ont commencé à parler de l'avenir de l'entreprise, je me suis dit que le commerce ne pouvait pas sortir de la famille. Je suis revenue à Saint-Jean », raconte la jeune femme qui occupait alors un poste de coordonnatrice au sein du Fairmont Tremblant après avoir suivi des études en gestion hôtelière.

En 2008, après avoir appris les rudiments du métier, elle devient officiellement directrice des opérations. C'est alors que le dossier de construction du nouvel édifice du boulevard Saint-Luc lui démontre à quel point elle se sent motivée par des projets du genre. « Je ne suis pas une photographe professionnelle, mais j'ai toujours prêté main-forte à mes parents et à mon oncle dans l'entreprise familiale », souligne-t-elle. Photographe professionnelle? Non. Passionnée? Certainement! Elle a d'ailleurs reçu, en 2010, le prix Jeune imageur du Canada par la Photo Marketing Association.

PARTAGER SES RÉUSSITES EN FAMILLE

Travailler avec sa famille comporte toujours son lot de défis. « En famille, tout se dit et les émotions prennent souvent le dessus », avait-elle affirmé en entrevue pour un portrait de La Relève en action du Canada Français Affaires. « Bien sûr, il y a quelques fois des conflits, des divergences d'opinions, mais en même temps c'est une richesse de partager ses réussites en affaires avec sa famille. Au travail, il y a une super belle ambiance, car on s'aime profondément », ajoute-t-elle.

La jeune mère de famille doit aussi apprendre à établir un équilibre entre ses objectifs professionnels et ceux de sa famille. « Ce sera le défi de notre génération de concilier les horaires de travail et le temps familial. C'est beaucoup d'organisation », mentionne Julie.

AVENIR

Selon Julie Clairmont, le marché de la photographie est encore en évolution. « Les gens prennent des photos avec leur appareil numérique, mais ils ne prennent pas le temps de les faire développer. Il leur arrive de perdre les photos parce que l'ordinateur ne fonctionne plus ou que le contenu du CD n'est plus lisible. Il s'agit d'une partie de leur patrimoine », déplore-t-elle. Ainsi, l'avenir passera beaucoup par l'archivage des photos, nous assure la jeune femme. Sans oublier les cours de photographie et les ateliers d'information.

Lord Photo est une de ces entreprises qui a su immortaliser le passé, vivre le présent et se projeter dans l'avenir. Tout ça, en famille!

LORDPHOTO.ca
45, boul. Saint-Luc
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 348-7569
www.lordphoto.ca
4794081

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



La famille Trépanier cumule les projets communs. On reconnaît sur la photo Maxime, Danny, Normand, Line et Steve Trépanier.

Rémy Boily

STEAK FRITES ST-PAUL DE SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

Les Trépanier : une famille de passions

La famille Trépanier est ce qu'on peut appeler « une famille tissée serrée », qu'on peut voir au restaurant Steak frites St-Paul de Saint-Jean-sur-Richelieu, dans les airs, à bord de montgolfières ou encore dans les casernes de la région! Une histoire peu commune qu'est celle de cette famille qui vibre au même diapason.

Steve Trépanier avait le rêve d'ouvrir son propre restaurant. Le projet a commencé à germer dans sa tête lorsqu'il est allé manger dans un des restos Steak frites St-Paul du centre-ville de Montréal. « J'ai tripé sur l'ambiance, la bouffe et le concept. Je me suis dit que ce serait le projet parfait », souligne le jeune entrepreneur qui provient du milieu de la mode, mais qui souhaitait alors relever des défis différents en devenant son propre patron.

« J'ai travaillé plusieurs années chez Ogilvy à Montréal, où je gérais le département des cosmétiques. Par la suite, j'ai travaillé dans les vêtements prêts-à-porter, en tant que District Manager Canada chez Miss Sixty », raconte le dynamique jeune homme qui a toujours apprécié travailler avec les employés comme gestionnaire, lui qui compte aujourd'hui près d'une quarantaine d'employés.

Montréalais d'adoption, Steve Trépanier revenait souvent à Saint-Jean-sur-Richelieu, où habite sa famille. « Je savais qu'il n'y avait pas tant d'endroits dans la région pour manger une bonne pièce de viande dans une ambiance steak house traditionnelle, et où il est possible d'apporter son vin », indique-t-il.

Pour lui permettre de démarrer sa franchise de Steak frites St-Paul, Steve Trépanier a fait appel à sa famille, qui a accepté d'emblée le projet. Ses frères et ses parents se sont joints à l'aventure pour lancer leur propre franchise Steak frites St-Paul à Saint-Jean-sur-Richelieu. Ce steak house qui permet de se régaler depuis un peu plus d'un an a d'ailleurs été lauréat dans la catégorie Démarrage d'entreprise lors du dernier Gala de l'Excellence de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu.

Le Steak frites St-Paul dirigé par la famille Trépanier est l'un des 14 restaurants de la chaîne, établis à Montréal et en périphérie. On y sert une cuisine urbaine dans une ambiance décontractée. De plus, de nouveaux plats sont régulièrement intégrés au menu, dont la formule tapas qui vient remplacer les entrées plus traditionnelles. « Les gens viennent pour la cuisine, bien entendu, mais aussi beaucoup pour l'ambiance et notre service », souligne Steve Trépanier.

L'ENVIRONNEMENT À CŒUR

Chez Steak frites St-Paul, la famille Trépanier a à cœur l'environnement. « Ici, aucune bouteille n'est jetée à la poubelle. Tout est recyclé », souligne Steve Trépanier. « Mon père, en plus de participer aux décisions de gestion de l'entreprise, donne un bon coup de main à chaque semaine pour s'assurer que les bouteilles de vins apportées par les clients ne finissent pas dans un site d'enfouissement», ajoute-t-il. De plus, chez Steak frites St-Paul, les produits utilisés sont écologiques. Toute la famille, mais aussi toute l'équipe d'employés se préoccupe de l'environnement.

RESTO, BALLON, POMPIER

Fait particulier, la famille Trépanier partage bien plus que sa passion pour la restauration. En effet, Normand Trépanier, le père de la famille, est pilote de montgolfières depuis plusieurs années. C'est même lui qui est le pilote officiel de Piko, le ballon de forme spéciale de l'International de montgolfières de Saint-Jean-sur-Richelieu. Ses fils Danny et Maxime, les frères de Steve, sont aussi pilotes de montgolfières. Ils ont chacun un ballon et tout le monde participe à l'International de montgolfières.

De plus, Normand Trépanier a été pompier pendant 35 ans pour la ville de Saint-Jean-sur-Richelieu avec les dix dernières années comme lieutenant. Vous voyez venir la suite? Eh oui! Danny est aussi pompier à Saint-Jean-sur-Richelieu, alors que Maxime y est pompier-stagiaire!

Avec le restaurant, les montgolfières et la caserne de pompiers, on peut affirmer sans le moindre doute que la famille Trépanier est passionnée. Vivre au quotidien avec les membres de sa famille? C'est fantastique à bien des égards, répondent-ils. « Ma mère Line, également gestionnaire de l'entreprise, est heureuse du succès que connaît le restaurant, mais aussi, et surtout, de me voir beaucoup plus souvent », soutient Steve Trépanier.

Le
Steak frites
St-Paul
950, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-Sur-Richelieu
450 359-4999
www.steakfrites.ca
4765723

DÉRY TOYOTA

Une famille unie par ses valeurs

Il y a peu de temps, le concessionnaire Déry Toyota emménageait dans ses nouveaux locaux de la rue Moreau, à Saint-Jean-sur-Richelieu. François Déry, le président de la concession, y partage son expérience et son expertise avec ses quatre enfants, qui sont impliqués dans l'entreprise familiale. Bien que l'heure de la retraite n'ait pas encore sonné, le père de famille sait que la relève est déjà bien établie.

Ainsi, les quatre enfants occupent des fonctions et des tâches différentes. Marie-France Déry occupe le poste de directrice générale et du service, à la concession de la rue Moreau. Martin Déry, l'aîné des garçons, est pour sa part président d'Occasions Déry, après avoir reçu son diplôme de l'Université Northwood en Floride.

Vous avez probablement aperçu Benoît Déry au volant d'une voiture Scion, puisque c'est lui qui dirige les activités de la marque. Enfin, Maxim Déry travaille aux pièces depuis un moment déjà.

Lorsqu'il a fondé Déry Toyota, en 1971, François Déry étant loin de se douter que ses enfants seraient si enthousiastes à s'impliquer à leur tour dans l'entreprise. Au fil des ans, Déry Toyota s'est développée et offre désormais une salle d'exposition de pointe, un service des finances et des centres de pièces et de réparation. Mais c'est sans doute le fait d'avoir inculqué un souci d'offrir le meilleur service à la clientèle qui a permis à la famille Déry de se démarquer et de connaître une telle croissance à travers les quatre dernières décennies.

LÀ OÙ ÇA COMPTE

En plus de partager leur lieu de travail, la famille Déry est mue par les mêmes valeurs. Pour eux, le mieux-être est un leitmotiv. C'est leur famille, leurs employés, leurs clients et toute la région qui les incitent à s'impliquer dans de nombreuses causes et à supporter bon nombre de projets qui tiennent à cœur aux gens du Haut-Richelieu.

On se souviendra sans doute longtemps des inondations printanières de 2011, alors que des centaines de personnes de la région étaient sinistrées en raison de la crue des eaux. Aux premiers instants de la crise, c'est depuis l'ancien commerce du boulevard du Séminaire que l'aide a été dirigée. La salle de conférence de l'entreprise est alors devenue le point central pour le recrutement des bénévoles, chamboulant le quotidien de l'équipe afin de venir en aide aux sinistrés. Plusieurs mois après le drame, c'était encore le 450 359-9000 qui servait de repère pour informer le public.



M. François Déry entouré de la relève familiale, Martin, Marie-France, Maxim et Benoît Déry.

«C'était normal de s'impliquer ainsi : les besoins étaient urgents», relate Francois Déry, qui souligne l'implication constante de son ancien directeur des ventes, Michel Fecteau, qui a pris sa retraite il y a quelques mois après plusieurs années de loyaux services.

La participation de Déry Toyota au mieux-être de son milieu ne s'arrête pas là! Membre de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu, Déry Toyota soutient la relève des affaires. Il faut dire que François Déry en connaît un rayon sur le sujet avec ses enfants qui gravitent dans l'entreprise familiale depuis plusieurs années déjà.

Au fil des ans, M. Déry s'est aussi impliqué auprès des Lions, de la Rencontre des Arts et de la Fondation Santé Haut-Richelieu-Rouville. Il est d'ailleurs l'un des Grands Bâtisseurs de la Fondation CLSC et CHSLD Champagnat de la Vallée-des-Forts.

Enfin, toujours partenaire des initiatives de la collectivité, Déry Toyota a participé à la campagne de financement du stade de soccer-football Alphonse-Desjardins, en y allant d'une activité promotionnelle originale. Plusieurs l'ont vu : Déry Scion a sillonné les rues de Saint-Jean-sur-Richelieu au volant d'une Scion xB aux couleurs de nos Géants. Un partenariat original qui soulignait 40 ans d'existence à la fois pour l'équipe sportive du Cégep Saint-Jean-sur-Richelieu que pour le concessionnaire Déry Toyota.

Ce n'est pas un hasard si tous ces gestes sont posés auprès de la communauté johannaise. «C'est normal de redonner à la communauté. C'est de bon cœur qu'on s'investit dans des causes qui nous tiennent à cœur. Les clients nous sont fidèles depuis 40 ans. C'est une façon de leur dire merci et de contribuer à sa région», raconte François Déry.

Entreprise familiale bien implantée dans la région, Déry Toyota est un concessionnaire de premier plan qui vous offre des voitures neuves et d'occasion Toyota. Le personnel des ventes est dévoué et fera en sorte de rendre votre expérience d'achat d'un véhicule agréable, facile et financièrement avantageuse. De plus, les techniciens chevronnés savent prendre soin des véhicules grâce à leur expertise et leur souci du détail.

Bref, Déry Toyota, ce n'est pas qu'une histoire de famille. C'est aussi une histoire d'amour avec le Haut-Richelieu, qui dure depuis plus de 40 ans.



Il y a peu de temps, le concessionnaire Déry Toyota emménageait dans ses nouveaux locaux de la rue Moreau, à Saint-Jean-sur-Richelieu.

DERY TOYOTA
faire toujours mieux pour vous
250, rue Moreau
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 359-9000
ww.derytoyota.com
4828610

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

LEFEBVRE DENTUROLOGISTES

Une famille tricotée serrée

Cela fait plus de 35 ans que Yvon Lefebvre a ouvert le centre Lefebvre Denturologiste. Depuis, le père de famille a du ajouter un « s » à « denturologiste », puisque ses trois enfants l'ont rejoint dans l'entreprise familiale, à titre de denturologistes. Au travail comme dans les loisirs, la famille Lefebvre est de celles qu'on peut qualifier sans se tromper de « Famille tissée serrée ».

Yvon Lefebvre était parmi les premiers à pratiquer la denturologie, cette profession spécialisée dans les prothèses dentaires. La profession a vu le jour en 1974 et c'est en 1976 que M. Lefebvre a été diplômé et a commencé à pratiquer. Il a alors ouvert un centre de denturologie sur la rue Longueuil, dans le Vieux-Saint-Jean. Puis, après plusieurs années, il a choisi d'emménager dans les bureaux actuels, situés au 674, 2e Rue, dans le secteur Iberville.

En véritable pionnier, il a contribué au développement des techniques et a enseigné la denturologie plusieurs années au Collège Édouard-Montpetit à Longueuil – la seule école à offrir la formation.

Puis, son fils Philippe s'est joint à l'équipe de Lefebvre Denturologistes en 2004. Ses sœurs, Isabelle et Stéphanie, l'y ont rejoint en 2007. « Nous avons vu notre père travailler énormément, mais ça n'a jamais été une corvée de faire son métier. Quand on croisait des gens, dans la rue, au resto, au magasin, ils disaient « C'est mon denturologiste »! Ses clients l'aiment beaucoup et je crois qu'il en a retiré beaucoup de reconnaissance », indique Isabelle Lefebvre pour tenter d'expliquer de quelle façon les trois enfants ont eu envie à leur tour de suivre la formation requise et de se lancer dans cette profession.

Lefebvre Denturologistes est un milieu de travail agréable, où l'ambiance familiale se fait inévitablement sentir. « L'esprit de famille est tellement fort que ça déteint sur nos employés », plaisante Mme Lefebvre. « Nous sommes très proches de notre personnel. Ils savent qu'ils font partie de la famille », ajoute-t-elle.

Nadia Surprenant, la conjointe de Philippe, s'est jointe à l'entreprise il y a un an. Elle travaille dans le laboratoire à la confection des prothèses.

S'il y a bien une chose que Yvon Lefebvre a transmise à sa famille, c'est le sens du travail bien fait. « Il est très talentueux et minutieux. Il nous a toujours dit « Si tu peux faire mieux, fais-le ». On travaille comme ça avec nos clients et dans le laboratoire. Pour nous, c'est super important », confie Mme Lefebvre.



Quatre denturologistes dans la même famille. On reconnaît sur la photo Yvon Lefebvre et ses trois enfants, Philippe, Isabelle et Stéphanie.

TEMPS DE QUALITÉ

Dans leurs temps libres, les Lefebvre se réunissent à nouveau et passent des moments agréables ensemble. « Notre père a aussi des terres agricoles, qui lui viennent de son père. Quand nous étions jeunes, nous travaillions dans les champs. Il y a aussi une terre à bois et une érablière. Tous les printemps, on entaille les érables tout le monde ensemble et on fait des repas de cabane à sucre », souligne la jeune femme.

Les petits enfants, Alexis, Laurie, Joël et Hugues sont toujours aussi heureux de se rendre dans les champs ou de participer à la cueillette de l'eau d'érable. Quant à la petite dernière, Élizabeth, qui est âgée de 4 mois, elle y prendra sans doute goût bien assez vite!

PLUSIEURS SERVICES SOUS UN MÊME TOIT

Lefebvre Denturologistes propose à sa clientèle une vaste gamme de produits spécialisés et de services professionnels pour leur permettre de retrouver le goût de sourire et le plaisir de manger. Des protecteurs buccaux aux prothèses complètes sur implants, tous les services sont réunis dans un environnement moderne et accueillant.

Par ailleurs, un chirurgien-dentiste fait désormais partie de l'équipe. Il peut effectuer la pose d'implants sur place. Ainsi, les patients peuvent profiter d'un service complet sous un même toit.

L'équipe de Lefebvre Denturologistes est en mesure de recevoir les patients pour des consultations. « Pas besoin d'avoir une prescription d'un dentiste pour venir nous voir », précise Isabelle Lefebvre, qui souligne que la consultation est offerte gratuitement afin de bien informer et de répondre correctement aux questions.

Après un examen, ces professionnels sont en mesure d'offrir la prothèse qui convient parfaitement. Les denturologistes participent d'ailleurs à toutes les étapes de confection, de la prise d'empreintes au modèle laboratoire, puis à la fabrication de la prothèse définitive. « On offre aussi un service de nettoyage et la réparation des prothèses en une heure seulement », ajoute la jeune femme.

En plus d'accueillir la clientèle au centre de denturologie, l'équipe de Lefebvre Denturologistes dessert deux points de service à Longueuil et un point dans les villes suivantes : Chambly, Bedford, Granby, St-Pie et Beloeil.

Lefebvre Denturologistes est un modèle unique en son genre d'entreprise familiale, où un père et ses trois enfants allient expérience et nouvelles connaissances afin d'offrir les meilleurs services qui soient.



Les membres de l'équipe du centre Lefebvre Denturologistes.

Lefebvre Denturologistes
674, 2e Rue
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 346-1358 ou 1 800 823-3368
www.lefebvredenturologistes.com
4777540

Services personnalisés à la Résidence Jacques-Cartier Sud

C'est en 2005 que Charlette et Jean-Yves Carré se sont portés acquéreurs de la Résidence Jacques-Cartier Sud, située sur la rue du même nom, à Saint-Jean-sur-Richelieu. Originaire de France, le couple a consacré près d'une vingtaine d'années au soin des personnes âgées. C'est incontestable, voilà deux êtres passionnés par les gens et qui ont à cœur le bien-être de nos aînés.

M. Carré est infirmier de formation. Il a exercé sa profession en France pendant 35 ans, principalement dans le domaine de la gériatrie. Quant à Mme Carré, de formation en administration des affaires, elle a également complété avec son époux une formation de cadre en gérontologie pour diriger un établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (E.H.P.A.D). Le couple s'est ainsi complété pour œuvrer auprès des aînés, en exploitant un E.H.P.A.D en France pendant une dizaine d'années.

Puis, leurs enfants ont choisi de poursuivre leurs études et de faire carrière au Québec. « Nous avons eu une opportunité de vendre la résidence et de venir à notre tour nous établir au Québec.

En 2005, soit deux ans après leur arrivée au Québec, l'occasion s'est présentée de se porter acquéreur de la Résidence Jacques-Cartier Sud. Au départ réservé aux personnes âgées autonomes, l'endroit accueille aussi des aînés qui sont en perte d'autonomie et qui ont besoin d'assistance dans les actes de la vie quotidienne et de soins infirmiers. La Résidence Jacques-Cartier Sud a d'ailleurs été la première en Montérégie à recevoir la certification de résidence avec service d'assistance personnelle, synonyme d'une bonne qualité de services aux résidents, conforme aux normes actuelles.

SERVICES EN ÉVOLUTION

Les temps changent et l'offre de service évolue. Ainsi, la Résidence Jacques-Cartier Sud offre aujourd'hui des séjours à court, moyen et long termes. Le couple a aussi mis en place un service d'accueil de jour, spécialement conçu pour permettre aux aidants naturels et aux familles de souffler un peu le temps d'une journée, de 9 h à 18 h. C'est une solution avantageuse pour donner un peu de répit à la famille. D'autre part, les participants sont pris en charge en fonction de leurs besoins.

Ce qui distingue la Résidence Jacques-Cartier Sud, c'est sans aucun doute l'aspect humain. « Notre résidence est avant tout un lieu de vie, nos aînés se sentent chez eux », affirment Mme et M. Carré, soulignant que des animations sont organisées tous les jours pour rendre la vie plus attractive.

Des soins adaptés aux besoins de chacune des personnes et une présence constante d'un personnel compétent et dévoué font que les aînés se sentent bien et en sécurité à la Résidence Jacques-Cartier Sud.

« Nos aînés disposent d'une infrastructure confortable et sécuritaire, la décoration des différents espaces communs contribue aussi à donner une ambiance agréable et chaleureuse où l'on ressent un véritable bien-être ».

Enfin, les prix sont très concurrentiels. Les aînés âgés de 70 ans et plus bénéficient d'un crédit d'impôt, qui peut être rempli par l'administration de la Résidence sans aucuns frais administratifs.

« Enfin, ce qui nous tient à cœur, c'est de rendre nos résidents heureux et que leur famille éprouve la même satisfaction », concluent Mme et M. Carré.



Rémy Boily

Charlette et Jean-Yves Carré ont dirigé un établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes pendant 10 ans en France avant de s'établir au Québec et de devenir propriétaires de la Résidence Jacques-Cartier Sud.

Résidence Jacques-Cartier Sud
485, rue Jacques-Cartier Sud
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 357-0030

4791058

SÉLECT IMMOBILIER

Trois générations d'experts en immobilier

La famille Cousineau travaille de concert afin d'offrir le meilleur service possible à leur clientèle à la recherche d'une propriété. À trois, ils cumulent 40 années d'expérience et d'expertise dans le secteur de la vente immobilière. Leur agence, Sélect Immobilier, offre les taux de commission parmi les plus bas sur le marché.

Sylvain Cousineau travaille dans l'immobilier depuis près de 25 ans. Son épouse, Nathalie Bourgeois, compte pour sa part une quinzaine d'années d'expérience dans le domaine. Enfin, leur fils, Tristan Bourgeois Cousineau, les a rejoints dans l'entreprise familiale au cours des dernières années, après avoir complété sa formation de courtier immobilier.

« Même mes grands-parents étaient aussi dans l'immobilier et ils ont travaillé plusieurs années avec mes parents», souligne Tristan.

Pour sa part, le jeune homme a fait ses premières expériences dans la vente alors qu'il était président et directeur marketing du journal étudiant de l'école secondaire Marcelin-Champagnat. « J'ai eu beaucoup de plaisir à vendre de la publicité et j'ai tout de suite aimé ce domaine », souligne-t-il.

Ayant vu évoluer ses parents et grands-parents dans la vente immobilière, il a eu à son tour envie de plonger dans ce domaine. « Je vois le métier de courtier comme une belle occasion d'offrir des services-conseils à d'autres gens », explique-t-il.

Ainsi, avec Sélect Immobilier, ils offrent à leur clientèle un service personnalisé. Ils savent qu'ils peuvent compter les uns sur les autres pour être présents en tout temps, afin de répondre aux attentes des vendeurs et des acheteurs. « Quand les gens appellent, ils nous parlent directement. Notre entreprise offre un service très personnalisé », poursuit Sylvain Cousineau.



Tristan Bourgeois Cousineau est la troisième génération à évoluer dans l'immobilier. Avec son père Sylvain Cousineau et sa mère Nathalie Bourgeois, ils forment une équipe dévouée, au service de leur clientèle.

SE DÉMARQUER DE LA COMPÉTITION

La compétition est féroce dans l'immobilier. Ainsi, afin de se distinguer, la famille Cousineau mise sur des taux de commission parmi les plus bas sur le marché, tant pour les domaines résidentiel, commercial et du multilogement. En confiant la vente de sa propriété à Sélect Immobilier, le vendeur bénéficie de plusieurs options, dont celle de payer un taux minime si l'agence inscrit la propriété, mais que le client vend par lui-même.

« Ce modèle de commission est très populaire aux États-Unis et s'annonce comme étant la future tendance. C'est un bon compromis entre le courtage traditionnel et vendre par soi-même », indique Sylvain Cousineau, dont l'agence compte plus de 200 portes de logement.

Sélect Immobilier offre ainsi d'inscrire les propriétés à vendre sur le site MLS et sur leur site Internet, www.selectimmobilier.com. Chacun des courtiers de la famille est en mesure de procéder à l'évaluation de la valeur de la propriété et de faire une mise en marché efficace. La négociation et les conseils juridiques figurent également parmi les services offerts.

Sélect immobilier AGENCE IMMOBILIÈRE
336, boul. Saint-Luc
Local 200
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 895-4488
www.selectimmobilier.com

4867225
4777540

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Mathieu et Yan Gladu sont fiers d'assurer la relève du IGA Extra Gladu et de pouvoir continuer de s'impliquer dans la communauté.

Stéphanie Brûlé

IGA EXTRA GLADU

Un projet de retraite qui s'est transformé en entreprise familiale d'envergure

Après avoir travaillé plus de 25 ans dans l'alimentation, Michel Gladu a pris sa retraite. Comme projet pour occuper ses temps libres, celui-ci a choisi de se lancer en affaires et d'ouvrir un supermarché. Rien de moins! Avec son épouse Francine Coupal Gladu, ils ont profité d'une occasion d'affaires pour ouvrir une succursale IGA sur le boulevard du Séminaire Nord. Aujourd'hui, le IGA Extra Gladu compte 140 employés et c'est toute la famille qui est impliquée.

« Je pense que mon père était trop jeune pour prendre sa retraite », commente Yan Gladu, le fils de Michel qui assure aujourd'hui la direction générale du magasin familial. C'était il y a 20 ans. Michel Gladu, fraichement retraité, mais toujours aussi passionné pour les produits d'alimentation et le service à la clientèle, s'était ainsi lancé dans la grande aventure de démarrer sa propre affaire; un projet de 3 millions de dollars.

Au cours des dix premières années, le supermarché était situé dans un local plus petit du même centre commercial. « Nous avions environ 16 000 pieds carrés de surface de plancher », décrit M. Gladu. Lui et son frère Mathieu se sont rapidement impliqués dans l'entreprise, tout comme leur mère Francine qui s'est longtemps occupée du côté administratif.

Toute la famille participait aux nombreuses tâches qu'implique le fait d'avoir un commerce d'alimentation. « On a fait de la caisse et du remplacement dans les différents départements », se souvient Yan, qui a acquis de l'expérience dans les fruits et légumes et suivi une formation de 400 heures comme apprenti boucher. Passionné à son tour par l'alimentation et la gestion, il a suivi tous les cours auprès de Sobeys et a complété des études à l'UQAM en gestion, administration et marketing.

Son frère Mathieu est lui aussi impliqué, travaillant surtout dans les produits laitiers et l'épicerie. Ensemble, ils forment une équipe qui a à cœur d'agrémenter et faciliter l'expérience de magasinage. « Quand on dit qu'on est une entreprise familiale, ça va beaucoup plus loin que ça. Parmi nos employés, nous avons plusieurs membres de mêmes familles », souligne Yan, qui se dit privilégié de pouvoir travailler avec une aussi belle équipe. « Il y a vraiment une belle synergie entre les employés », ajoute-t-il.

Le IGA Extra Gladu se démarque ainsi par le travail de plus d'une centaine d'employés, réparti dans les nombreux départements.

IMPLIQUÉ DANS LA COMMUNAUTÉ

Au cours de ces 20 dernières années, la famille Gladu s'est impliquée dans plusieurs projets afin de redonner à la communauté. Yan Gladu se souvient d'ailleurs du Verglas, en 1998; un épisode qui a marqué à tout jamais la mémoire collective des Johannais. « C'était quelques années seulement après l'ouverture du supermarché. Le magasin a été ouvert tout au long des 31 jours de la crise. Nous étions présents et nous donnions du café aux gens », raconte-t-il.

Que l'on pense aux loisirs de la Ville, à l'inauguration du Théâtre des Deux Rives SPEC ou à la Société Saint-Vincent de Paul, les Gladu ont toujours à cœur de s'investir personnellement dans des projets qui profitent à la population locale.

EXPÉRIENCE AGRÉABLE

Ainsi, la famille Gladu s'est taillée une place de choix dans le cœur des gens. « Rapidement, nous avons commencé à sentir qu'il fallait emménager dans un plus grand espace. Nous avons donc opté pour un local plus spacieux du même centre commercial, où nous avons procédé à quelques travaux d'agrandissement » explique Yan Gladu. La surface dédiée aux différents départements et au service à la clientèle est ainsi passée de 16 000 à 38 000 pieds carrés.

On retrouve au IGA Extra Gladu tous les départements habituels, en plus des populaires services de prêt-à-manger, de charcuterie, poissonnerie, boucherie, boulangerie, ainsi que la section biologique et les produits fins. Toute l'équipe se fait un plaisir d'offrir un service personnalisé pour faciliter et agrémenter l'expérience de magasinage. « Nous avons une équipe extraordinaire avec qui c'est un plaisir de travailler pour offrir aux gens ce qui se fait de mieux », réitère Yan Gladu.

Père de quatre enfants, il soutient qu'il est encore trop tôt pour savoir s'ils auront à leur tour la passion pour l'alimentation. « Seul l'avenir nous le dira », conclut-il.

IGA extra GLADU
400, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 349-2878
www.igagladu.co
4852826

ROYAL LEPAGE HAUT-RICHELIEU

Les amis sont la famille que l'on choisit

Le visage de Nadine Réon est bien connu dans le Haut-Richelieu. Et pour cause! Cette femme d'affaires, propriétaire de l'agence Royal LePage Haut-Richelieu, est courtier immobilier depuis un peu plus de 40 ans maintenant. Et depuis plusieurs années, elle a le plaisir de travailler avec sa fille, Caroline Garcia, également courtier immobilier.

C'est une histoire particulièrement touchante qui a amené Nadine Réon à s'intéresser au milieu immobilier. Dans les années 70, à peine arrivée au Québec, la jeune femme a décidé d'acheter une maison. « J'ai rencontré Guy Normand, qui était propriétaire des Immeubles Richelieu. J'étais alors dans la jeune vingtaine et je n'avais aucune famille au Québec. Il m'a accueillie dans sa famille à bras ouverts», se souvient Mme Réon.

Des liens solides se sont tissés. M. Normand, son épouse et ses enfants sont devenus la deuxième famille de Nadine Réon. C'est avec eux qu'elle a fêté plusieurs anniversaires et les fêtes comme Noël ou Pâques. C'est également M. Normand qui a conseillé à Nadine Réon de faire carrière en immobilier. Elle a travaillé avec lui jusqu'à ce qu'il prenne sa retraite.

Par la suite, Nadine Réon s'est vu offrir le poste de directrice de la succursale de Saint-Jean du Trust Général; poste qu'elle occupera pendant six ans jusqu'à ce que le Trust général décide de fermer la branche immobilière au Québec. Ceci a été l'élément déclencheur. « Je suis allée suivre mon cours et j'ai décidé de prendre la licence de courtier agréé pour avoir à mon tour ma propre agence », se souvient Mme Réon. Elle a alors demandé à Guy Normand la possibilité d'utiliser le nom « Immeubles Richelieu », en hommage à cette entreprise qu'il avait fondée en 1952.

« Il en a été très heureux ! Pour moi, c'était une façon de démontrer que le lien entre nous existait réellement », se souvient Mme Réon. D'ailleurs, l'incorporation de Royal LePage Haut-Richelieu est encore aujourd'hui au nom des Immeubles Richelieu. Bien que M. Normand et son épouse soient aujourd'hui décédés, leur souvenir est toujours bien présent pour Nadine Réon, qui poursuit la tradition de qualité instaurée par son ami et prédécesseur, qu'elle considérait comme son deuxième père.

ROYAL LEPAGE HAUT-RICHELIEU

Royal LePage Haut-Richelieu compte aujourd'hui un siège social situé à Saint-Jean-sur-Richelieu, une succursale à Chambly, de même que deux kiosques, au Carrefour Richelieu et aux Halles Saint-Jean. Au total, ce sont plus de 60 employés et courtiers immobiliers qui y travaillent, dont Caroline Garcia, la fille de Nadine Réon.

« Caroline est courtier immobilier depuis plus de vingt ans. À 15 ans, lorsqu'elle était à l'école secondaire, elle travaillait à temps partiel à l'accueil », raconte Nadine Réon. C'est sans doute cette période qui lui a permis de savoir qu'elle voulait évoluer dans ce milieu à son tour.

Pendant ses études en enseignement à l'Université de Montréal, Caroline Garcia a décidé de changer de cap et de suivre la formation pour devenir courtier. En plus des avantages comme la flexibilité d'horaire et le fait de devenir son propre patron, le facteur humain a joué dans la balance au moment de faire ce choix de carrière. Royal LePage Haut-Richelieu comptait alors une vingtaine d'employés, tissés serré. Les liens d'amitié étaient solides et tous formaient une grande famille.

Pour Nadine Réon, c'est un véritable plaisir de travailler au quotidien avec sa fille. « Bien entendu, mes enfants sont ce qu'il y a de plus précieux. C'est agréable de travailler avec Caroline. Nous sommes sur la même longueur d'onde », commente-t-elle.

Caroline Garcia est mariée avec le notaire Luc Desmarais, qui partage les bureaux du siège social de Royal LePage Haut-Richelieu, situé au 550, boulevard du Séminaire. « Ça fait 17 ans que mon gendre partage nos bureaux. Il y a une belle synergie familiale », assure Mme Réon.

Pour l'instant Caroline Garcia n'envisage pas de reprendre les rênes de l'agence immobilière. « Elle est toujours disponible pour donner un coup de main, mais ce n'est pas son choix de prendre la relève de l'entreprise » indique Mme Réon.

Quoi qu'il en soit, mère et fille sont toujours là pour poursuivre une tradition d'excellence pour accompagner les gens dans la vente ou l'achat d'une propriété. Une passion pour les gens qu'elles partagent au quotidien depuis plus de 20 ans.



Stéphanie Brûlé

Nadine Réon, propriétaire de l'agence Royal LePage Haut-Richelieu, a depuis plusieurs années le plaisir de travailler avec sa fille, Caroline Garcia, également courtier immobilier.

ROYAL LEPAGE
HAUT-RICHELIEU
550, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 349-5883
www.royallepagehautrichelieu.ca

4851053

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

LES RESTAURANTS BENNY&CO DE SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU

3e génération de maîtres rôtisseurs :

Le Benny&Co de Saint-Jean-sur-Richelieu fait partie du quotidien des Johannais depuis 1977, ayant longtemps été connu sous le nom Le Coq Rapide. Aujourd'hui, les trois actionnaires actuels, Pascal, Jean-François et Angèle Benny, accueillent la relève dans les deux succursales, où Jean-Sébastien et Samuel Benny assurent la direction. Voilà une troisième génération de Benny qui poursuit une tradition d'excellence.

L'histoire de la famille Benny débute en 1960 alors que les huit frères de la famille Benny rassemblent leurs connaissances, leur ingéniosité et leur passion pour le poulet et lancent une toute première rôtisserie à Joliette. Connaissant du succès, ils ouvrent plusieurs rôtisseries dans différentes régions du Québec. Leurs enfants grandissent dans le milieu et acquièrent à leur tour le savoir-faire et l'expertise d'un maitre rôtisseur. « Nous avons passé notre jeunesse dans cet environnement », se souvient Pascal Benny, dont le père, Mario, a été copropriétaire et directeur de cette première rôtisserie pendant 22 ans. « Ça nous a donné envie de poursuivre l'aventure à notre tour », ajoute-t-il.

Ainsi, en 1977, les trois frères, Pascal, Raymond (décédé) et Jean-Francois Benny inaugurent Le Coq Rapide, alors situé sur la rue Dorchester. Cette deuxième génération profite bien entendu des conseils et de l'expérience de leur père Mario Benny. « Au départ, c'était un comptoir de livraison et commandes pour emporter seulement. Il n'y avait pas de places assises », indique Pascal Benny.

Rapidement, le Coq Rapide occupe une place de choix dans la restauration à Saint-Jean-sur-Richelieu. En 1986, pour répondre à la demande croissante, Le Coq Rapide emménage dans une toute nouvelle construction située sur le boulevard du Séminaire. Une salle à manger y est aménagée et peut désormais accueillir en grand nombre les amateurs de poulet et de côtes levées. Cette même année Angèle Benny, un autre membre de la famille, se joint aux deux frères.

INCENDIE

Plusieurs se souviennent sans doute de l'incendie majeur qui a touché le Coq Rapide en 1997 et qui a obligé le restaurant à fermer ses portes pendant plusieurs semaines. « Ça a été toute une expérience pour nous, commente Pascal Benny. Nous avons eu la crainte que les gens nous oublient et convergent ailleurs.»

C'est toutefois le contraire qui se produit. « Quand nous avons rouvert les portes, les gens étaient toujours là. Nous avons même eu l'impression qu'ils s'étaient privés pendant six semaines », commente-t-il. En effet, les affaires roulent à fond de train et cet incident malheureux permet à Pascal, Jean-François et Angèle Benny de constater à quel point les Johannais sont attachés à leur entreprise.

NOUVELLE SUCCURSALE

En 2009, une nouvelle succursale voit le jour dans le secteur Saint-Luc. « Ce restaurant représente un tournant, il était devenu difficile pour nous de satisfaire à la demande sur Séminaire. On s'est demandé si on devait à nouveau agrandir ou si on ne devait pas plutôt ouvrir une deuxième succursale dans un secteur de choix comme le boulevard Saint-Luc. On a choisi la deuxième option », souligne Pascal. Cet emplacement stratégique permet de desservir les résidents du secteur Saint-Luc ainsi que la clientèle en transit. On y trouve le service de livraison, un comptoir pour emporter et



Pascal, Angèle et Jean-François Benny sont prêts à passer le flambeau à Jean-Sébastien et Samuel Benny, la troisième génération de maîtres rôtisseurs.

Rémy Boily



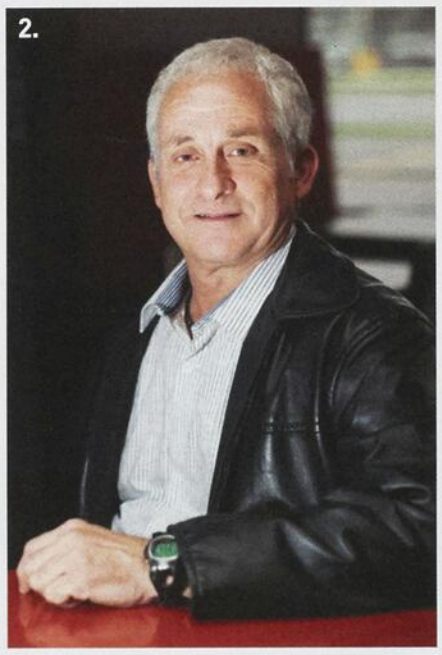
Les deux succursales Benny&Co de Saint-Jean-sur-Richelieu comptent sur une flotte automobile de 17 véhicules.

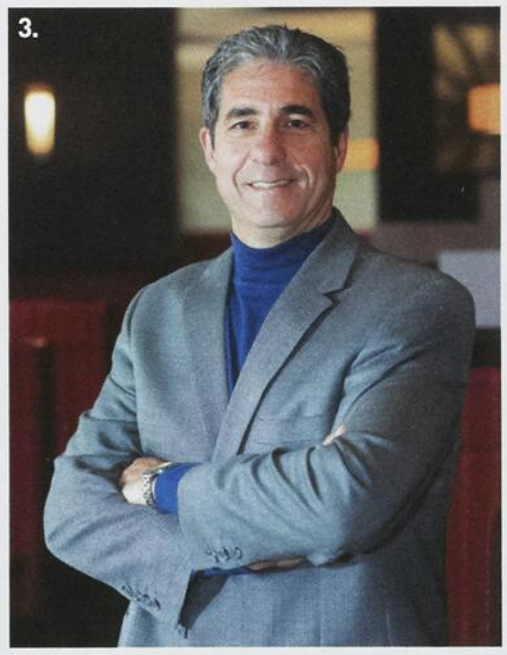
Rémy Boily

4777504

une tradition d'excellence







Rémy Boily

1. Angèle Benny, adjointe administrative depuis plus de 25 ans dans l'entreprise familiale.

2. Jean-François Benny, responsable des achats et de l'imposante flotte automobile (17 autos).

3. Pascal Benny, Président et responsable de la relève.

un service à l'auto. On peut également manger sur place confortablement.

PLACE À LA RELÈVE

La succursale du boulevard Saint-Luc est dirigée par Jean-Sébastien Benny, fils de Pascal. Après avoir travaillé pendant quelques années comme ingénieur, il a eu envie de s'impliquer à fond dans l'entreprise familiale. Au même moment, en 2009, Samuel, aussi fils de Pascal, fait son entrée officielle dans l'entreprise. « Samuel a fait son stage ici au cours de ses études universitaires en administration et dirige aujourd'hui la succursale sur le boulevard du Séminaire », indique Pascal Benny, soulignant la fierté de voir ses fils poursuivre et mener plus loin ce qui a été construit au cours de 35 années passées.

Bien entendu, Jean-Sébastien et Samuel ont travaillé au restaurant familial plusieurs années au cours de leurs études. Ils y ont occupé tous les postes, de laveur de vaisselle à chef d'équipe. Mais le plus important est qu'ils ont appris tous les rudiments de la cuisson du poulet. « C'était primordial pour nous de transmettre ce savoir-faire à une autre génération », souligne Pascal Benny, dont le père et les oncles ont instauré une tradition de maître rôtisseur il y a plus de 50 ans.

La prise en charge officielle de l'entreprise par la relève aura lieu prochainement. Il s'agit d'un processus qui suit son cours depuis quelques années déjà. « Ça marque un tournant dans nos vies », assure Pascal Benny, qui pour sa part jouera un rôle de mentor dans l'entreprise. Il passera également une partie de son temps au siège social de Benny&Co pour le développement des franchises, en plus de siéger au conseil d'administration de la Caisse Desjardins du Haut-Richelieu, dont il est président. Quant à Jean-François et Angèle Benny, ils continueront à travailler à temps partiel dans l'entreprise et pourquoi pas, profiter un peu plus de la vie.

TRANSFORMATION MAJEURE SUR SÉMINAIRE

En plus de la nouvelle succursale de Saint-Luc, la relève s'est impliquée à fond dans le projet de transformation majeure du restaurant sur Séminaire en 2011. « Il ne s'agissait pas seulement de rajeunir la salle à manger ou de changer de décor, explique Samuel Benny. Nous voulions instaurer une nouvelle approche et culture au goût du jour», précise le jeune homme.

Ainsi, la succursale a connu une véritable transformation avec l'ajout du resto-bar« BennyBistro », d'une zone familiale adaptée pour accueillir les familles et leurs jeunes enfants, sans oublier les sections permettant aux groupes de souligner un événement dans un environnement propice aux célébrations.



Rémy Boily

Les frères Jean-Sébastien et Samuel Benny, fils de Pascal, ont occupé tous les postes dans l'entreprise familiale avant d'être aujourd'hui la relève officielle.

La réussite de ce projet est le résultat du travail d'équipe réalisé par les trois actionnaires et la relève. L'expérience des uns et les nouvelles idées des autres ont donné lieu au concept actuel, dynamique et convivial, tout en préservant l'excellence du service à la clientèle. La grande force de cette équipe est sans aucun doute l'écoute mutuelle et le respect de chacun.

BENNY&CO

L'année 2011 marque également le regroupement de la famille Benny. « Notre famille est présente partout au Québec. Nous avons choisi de nous unifier avant l'arrivée de la 3e génération afin de laisser une marque solide pour qu'ils puissent la développer davantage et atteindre de nouveaux sommets », raconte Pascal Benny.

Un tel regroupement demande plusieurs rencontres et de nombreuses discussions pour en arriver à un projet auquel tous et chacun s'identifient. « Il faut y croire, souligne Pascal. Après 30 ans à gérer seul une entreprise, il faut être ouvert et prêt pour intégrer un groupe avec des règles. Mais nous étions prêts et nos enfants l'étaient aussi », précise-t-il.

Et pour cause! Un tel regroupement permet aux restaurants Benny&Co d'en offrir plus à leur clientèle. Par exemple, prochainement, il sera possible de commander en ligne pour les deux succursales de Saint-Jean-sur-Richelieu. Une nouveauté qu'il aurait été impossible d'offrir sans la force et l'expertise du réseau.

Bref, Pascal, Jean-François et Angèle Benny ont été passionnés par leur entreprise et sont maintenant prêts à passer le flambeau à une troisième génération de maîtres rôtisseurs qui poursuivront une tradition d'excellence instaurée il y a plus de 50 ans.

Benny&Co.
MAÎTRES RÔTISSEURS DEPUIS 1960

365, boul. du Séminaire N.
450 348-1191
9, rue Moreau
450 348-1192
Saint-Jean-sur-Richelieu
www.benny-co.com

4794123

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Stéphanie et Louis-Philippe Fraser ont trouvé chaussures à leurs pieds en s'impliquant dans le commerce de leur père Pierre Fraser.

Rémy Bolly

CHAUSSURES PIERRE ROY

Une deuxième génération à l'avant-garde des tendances

La réputation de Chaussures Pierre Roy n'est plus à faire. Après plus de 40 ans à chausser avec goût et style les pieds du Haut-Richelieu, l'entreprise s'est taillée une place de choix dans le cœur des gens. Si « Pierre Roy » n'a jamais existé, Pierre Fraser est pour sa part plus qu'enchanté de partager sa passion avec ses deux enfants, Stéphanie et Louis-Philippe, qui contribuent au succès de cette entreprise synonyme de qualité et d'innovation.

C'est en 1972 que l'histoire de Chaussures Pierre Roy a commencé. Pierre Fraser et Joseph Roy se sont portés acquéreurs de la boutique G. St-Germain située au centre-ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Au moment de choisir un nom pour leur commerce, c'est vers la fusion de leurs deux noms qu'ils ont opté. Chaussures Pierre Roy est ainsi né, bien que le « Pierre Roy » en question n'ait jamais existé.

Lorsque M. Roy, plus âgé, s'est retiré, Pierre Fraser est devenu propriétaire unique et l'est resté pendant plus de vingt ans. Au cours des dernières années, la situation a de nouveau changé, alors que ses enfants, Stéphanie et Louis-Philippe Fraser ont décidé de s'impliquer à temps plein dans l'entreprise. Ils sont aujourd'hui copropriétaires de Chaussures Pierre Roy, considérée comme l'une des plus grosses boutiques de chaussures indépendantes au Québec.

« Personnellement, j'ai toujours été intéressée par le commerce et aussi par les chaussures. Je pense que notre implication dans l'entreprise s'est faite naturellement », souligne Mme Fraser, titulaire d'un baccalauréat en finances et marketing.

LA FORCE DE CHACUN

La force de cette équipe, c'est que chacun utilise ses talents personnels au service de l'entreprise familiale. Ainsi, chacun des deux enfants de M. Fraser a ses propres tâches. Alors que Stéphanie s'occupe surtout de l'administration, des publicités, des ressources humaines et des aléas du quotidien, Louis-Philippe recherche les nouveaux modèles et fait la sélection des chaussures qui seront présentées par Chaussures Pierre Roy.

D'ailleurs, Pierre et Louis-Philippe se font un plaisir de se rendre dans les différents salons internationaux afin de dénicher des chaussures exclusives et originales, qui font le bonheur d'une clientèle variée en âges et en goûts, tandis que Jacqueline, l'épouse de M. Fraser, s'occupe de la comptabilité et voit au bon fonctionnement financier de l'entreprise depuis ses débuts.

Bien que chacun occupe ses propres fonctions, une tâche est partagée par les trois propriétaires : le service à la clientèle. « Mon père a toujours été et est encore très présent sur le plancher. Et nous aussi! Nous avons beaucoup de clients réguliers et ces clients s'attendent à nous voir. Ça nous permet aussi d'avoir le pouls de ce qui se dit et ce qui se passe », raconte Mme Fraser.

« Nous sommes chanceux parce que c'est une bonne entreprise. Mon père a toujours eu la capacité de se projeter dans le futur. Nous avons le défi d'être aussi avant-gardiste que lui », indique la jeune femme.

MODERNITÉ

En 2008, la famille Fraser a rénové la boutique et l'entrepôt. C'est dans une ambiance feutrée et décontractée, aux murs de briques et aménagée de façon à offrir la meilleure expérience de magasinage, que les clients des quatre coins de la province viennent chercher leurs chaussures, sandales, bottes et cie.

Stéphanie et Louis-Philippe poursuivent la mission que s'était donnée leur père aux premiers balbutiements de la boutique actuelle, soit celle d'offrir à la clientèle une gamme élaborée de chaussures de haute qualité et de marques de renom. Ils se donnent le défi d'innover à chaque saison.

Leur arrivée dans l'entreprise coïncide aussi avec l'innovation technologique et la présence sur le Web et les médias sociaux. Stéphanie Fraser a souhaité mettre de l'avant un site web moderne, qui donne le goût de se rendre en boutique pour essayer les plus récents modèles et de la page Facebook de Chaussures Pierre Roy. Un studio de photographie maison a d'ailleurs été installé à l'étage pour pouvoir ajouter les photos des nouveaux modèles sur le site Internet. « Il s'agit d'une nouvelle vitrine pour nous et il faut qu'elle donne le goût de venir nous voir », suggère Mme Fraser.

Quant à Louis-Philippe, il essaie de cibler une nouvelle clientèle plus jeune par un choix d'achats plus mode. « Il achète ses coups de cœur, mais toujours en gardant le standard de qualité que nous avons depuis longtemps », poursuit Mme Fraser.

On peut dire, sans vouloir faire de mauvais jeu de mot, qu'ils ont réellement trouvé chaussures à leurs pieds!

Pierre Roy
CHAUSSURES
252, rue Richelieu
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 346-9849
www.chaussurespierreroy.com
4866487

MAISON ÉTHIER

Quatre générations de passionnés

Maison Éthier est un incontournable en matière d'ameublement, de style et de design depuis plus d'un quart de siècle. De la sélection des meubles au service après-vente, tout est mis en œuvre pour que la clientèle profite d'une expérience des plus agréable. Ce succès, il est lié à la passion des frères Michel, Pierre et Serge Éthier, de même que les enfants, Carolyne, Stéphanie et François, qui sont présents dans chacune des sphères de l'entreprise.

Les fondateurs de Maison Éthier font partie de la troisième génération d'entrepreneurs de la famille. Michel, Pierre et Serge Éthier ont grandi en voyant leur père Georges se passionner par son métier et se dévouer à la satisfaction de la clientèle du magasin général de Saint-Blaise-sur-Richelieu. Lorsqu'ils ont ainsi choisi de s'unir pour démarrer une entreprise d'ameublement à Saint-Jean-sur-Richelieu, en 1984, ils avaient alors un précieux modèle de réussite à l'esprit. Tissant des liens solides entre eux et ayant à cœur de créer une expérience unique de magasinage pour leur clientèle, les frères Éthier ont vite fait leurs marques dans le milieu de l'ameublement.



Les fondateurs de Maison Éthier : Michel, Pierre et Serge Éthier.

DE TOUS LES STYLES POUR TOUS LES BUDGETS

Avec ses deux magasins implantés au cœur de la Rive-Sud, Maison Éthier est le plus grand centre d'ameublement au Canada! Le premier, situé à Saint-Basile-le-Grand, occupe une surface de 300 000 pieds carrés, tandis que le second, à Saint-Jean-sur-Richelieu, s'étend sur deux étages et près d'un demi-kilomètre, pour une surface totale de 100 000 pieds carrés. L'entreprise emploie un total de 130 personnes, réparties sur ses deux sites d'exploitation.

Spécialisée en ameublement, matelas, électroménager, électronique et accessoires de décoration, Maison Éthier offre un vaste choix de plus de 100 000 produits de grande qualité ainsi que des produits de collections exclusives ou de marques québécoises et européennes réputées. L'entreprise propose notamment 30 cuisines aménagées dans ses deux points de vente afin de faciliter le choix des électroménagers.

VASTE CHOIX

Les plus grandes marques sont réunies sous un même toit, soit Bosch, Thermador, Gaggenau, LG, KitchenAid, Jenn-Air, Viking, Natuzzi, Jaymar, Via, Schillig, Elran, Dinec, Bermex et plus encore. Toujours à l'avant-garde des nouvelles tendances, de nouvelles griffes font régulièrement leur apparition en magasin puisque les acheteurs fréquentent les salons du meuble les plus convoités aux États-Unis. Maison Éthier offre notamment depuis 2013 en exclusivité une nouvelle ligne de meubles design et abordable : Bardini.

Il est aussi possible de faire personnaliser les meubles sur mesure, grâce à un service hors pair qui permet de se distinguer par des produits uniques qui s'agencent à merveille à votre décor. Ainsi, les canapés, lits et même les tables de cuisine peuvent prendre un look exclusif grâce aux différents coloris, essences de bois, cuirs de qualité et tissus raffinés.

Par ailleurs, l'équipe de Maison Éthier offre un service personnalisé pour aider chaque client à faire l'acquisition des meubles qui conviennent à la fois à leurs besoins, leurs goûts et leur budget. L'équipe est formée de 75 conseillers spécialisés en ameublement, matelas, électronique et électroménagers, enthousiastes de partager leur passion et leur savoir-faire. Après tout, l'excellence du service à la clientèle est la clé du succès de l'entreprise familiale depuis près de 30 ans.

BOUTIQUE-ENTREPÔT : DE GRANDES MARQUES À PETITS PRIX

Deux immenses espaces Aubaines permettent de faire des économies impressionnantes sur une panoplie de produits de fin de ligne ou en liquidation. Dans ces espaces, il n'est pas rare de pouvoir mettre la main sur des meubles et électroménagers à des prix qui sont parfois inférieurs au prix coûtant.



Les trois frères en compagnie de leur père Georges Éthier.

4e GÉNÉRATION PROMETTEUSE

Il est incontestable que la famille Éthier a la fibre entrepreneuriale! En effet, une quatrième génération est au rendez-vous. Carolyne et Stéphanie Éthier, les filles de Michel, et François Éthier, le fils de Pierre, évoluent dans l'organisation familiale depuis plusieurs années. Bien entendu, Michel, Pierre et Serge Éthier sont encore tous très présents dans l'entreprise.

Respectivement aux commandes de la comptabilité, du marketing et de la gestion des opérations, Carolyne, Stéphanie et François sont eux aussi animés par la passion légendaire des Éthier. Guidés par cette histoire qui est la leur, ils sont toujours à la recherche d'idées afin de développer l'entreprise davantage, et ce, dans le respect des valeurs familiales de la Maison Éthier.



Maison Éthier: deux points de vente design et tendance

MAISON ETHIER

126, rue Jacques-Cartier Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 346-1090 ou 1 800 363-1090

267, boul. Sir-Wilfrid-Laurier
Saint-Basile-le-Grand
450 653-1556 ou 1 800 363-9408

www.maisonethier.com

4794050

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Trois générations de Bessette sont impliquées actuellement dans l'entreprise familiale.

Stéphanie Brûlé

ROMÉO BESSETTE & FILS INC.

L'entreprise familiale poursuit sa croissance

Roméo Bessette & Fils inc. est un des fleurons du Haut-Richelieu. L'entreprise d'assurances et de services financiers a en effet célébré son 90e anniversaire en 2012. Au fil des ans, ce sont quatre générations de Bessette qui ont su poursuivre la mission première de Roméo Bessette & Fils, qui est de prendre en main les intérêts de chaque client, en fonction de ses besoins et avec un service personnalisé.

Roméo Bessette, le fondateur de l'entreprise, serait sans doute fier de voir que l'entreprise connaît une croissance constante grâce aux valeurs qu'il avait à cœur au moment où il a fondé l'entreprise, en 1922. À cette époque, M. Bessette partageait son temps entre la ferme et son bureau aménagé dans une pièce de la maison familiale. Rapidement, il avait su se démarquer en offrant une écoute attentive et en cernant avec précision les besoins de ses clients.

Les affaires prospèrent rapidement. En 1926, il abandonne l'agriculture et s'installe dans un local plus grand, au centre-ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Puis, il transfère ses bureaux quelques mois plus tard sur la rue Notre-Dame, toujours à Saint-Jean-sur-Richelieu. Pendant ces années, Roméo Bessette continue d'augmenter sa clientèle, secondé par son épouse Ernestine qui s'occupe du secrétariat.

En 1945, Gabriel Bessette, le fils aîné de Roméo, fait ses débuts dans l'entreprise. Son arrivée coïncide avec un autre déménagement, cette fois au 154, rue Champlain, où Roméo Bessette & Fils demeurera jusqu'en 1989. Pendant ce temps, l'autre fils de Roméo, Jean-Marcel, complète son cours commercial et obtient sa licence de courtier agréé. Il se joint à l'équipe en 1952.

3e ET 4e GÉNÉRATIONS

En 1982, une troisième génération fait son entrée dans l'entreprise familiale. Jean-François Bessette, le fils unique de Jean-Marcel, assure la relève après avoir décroché un diplôme de baccalauréat en administration de l'Université de Concordia et un permis de courtier d'assurance.

Pour Jean-François Bessette, il était naturel de poursuivre dans la voie tracée par ses prédécesseurs. « C'est un domaine que j'ai toujours aimé. Ce n'est pas un travail routinier. Dans une seule journée, on parle à des gens de plusieurs professions différentes et dont les besoins en assurances et services financiers ne sont pas les mêmes. C'est une expérience enrichissante », souligne celui qui est aujourd'hui président de l'entreprise.

Cette passion pour le service à la clientèle et le domaine financier, Jean-François Bessette a su la transmettre à ses enfants. Deux d'entre eux, Jordi et Rosalie, sont entrés en fonction chez Roméo Bessette & Fils au cours des dernières années, à titre de courtiers en assurance de dommages. Sa fille Raphaëlle a aussi eu l'occasion d'y travailler à temps partiel, mais elle a plutôt opté pour une carrière en publicité.

« Les enfants arrivent avec de nouvelles technologies et un important réseau de contacts», souligne Jean-François Bessette. « Les jeunes sont beaucoup plus pressés d'obtenir l'information qu'ils cherchent et tout à portée de clic. Grâce au travail et aux nouvelles idées de la relève, nous sommes en mesure de nous démarquer dans ce marché compétitif », ajoute-t-il.

Par ailleurs, tous les employés de Roméo Bessette & Fils travaillent directement à l'écran de l'ordinateur. « Il n'y a pas de papier, pas de brochage ni de débrochage. Ainsi, tout le temps est consacré au client. Et comme le courtier entre les renseignements directement dans le système de l'assureur, ça permet un service rapide », explique M. Bessette.

Roméo Bessette & Fils a pris un important virage vert en 2008, reflétant la qualité à laquelle nous a habitués la famille Bessette depuis des décennies. La bâtisse qui accueillait l'entreprise depuis 1989 devait subir des travaux d'agrandissement majeurs pour répondre à une demande grandissante. Passant de 4100 pieds carrés à 28 500 pieds carrés de superficie, l'immeuble de la rue Plante est aujourd'hui reconnu comme étant écologique à haute performance. Géothermie, isolation supérieure, lumières éco-énergétiques et fenêtres de verre laminé reflètent une réelle préoccupation de Roméo Bessette & Fils de contribuer au bien-être des gens.

CROISSANCE

Du bureau situé dans le domicile familial de Roméo Bessette en 1922 aux splendides bureaux écologiques du 815, rue Plante, l'entreprise familiale a toujours poursuivi sa croissance.

Plusieurs acquisitions ont assuré la croissance de l'entreprise au fil des ans. En 1986, Roméo Bessette a acheté un cabinet en assurance de dommages. Puis, il y a eu deux acquisitions au début des années 2000. Finalement, l'automne dernier, l'entreprise a fait l'acquisition des Assurances Jean-Marc Beauregard, de Marieville. Aujourd'hui, ce sont 33 personnes qui forgent le cœur de l'entreprise qui dessert près de 15 000 familles.

D'autre part, une gamme complète de services financiers a été ajoutée au fil des ans. « Lorsque j'ai commencé à travailler au bureau, nous avons ajouté les services financiers à notre offre de services, pour que nos clients puissent se procurer tous les produits sous un même toit : placements, hypothèques, REÉR, assurance-vie, assurance hypothécaire, etc. », énumère Jean-François Bessette.

Les courtiers de Roméo Bessette & Fils inc. ne travaillent pas pour le compte d'un assureur en particulier. Ils offrent plutôt à leurs clients tout un éventail de produits de compagnies d'assurances variées et réputées, et surtout, adaptés aux besoins de chacun, qu'il s'agisse d'individus, de familles ou d'entreprises.

« Je pense que ce qui nous distingue, c'est le lien de confiance qui existe entre nos clients et notre personnel. Notre clientèle sait qu'elle parlera toujours à la même personne. C'est rassurant et ça crée un lien de confiance, ce qui est positif pour tout le monde», estime Jean-François Bessette.

Bessette
ROMÉO BESSETTE ET FILS INC.
ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS
815, rue Plante
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 359-8888
www.bessette-assurances.com
4859215



Stéphanie Brûlé

Sylvie et Stéphane Nadeau travaillent avec leur équipe afin d'offrir un service à la clientèle impeccable, qui donnera envie aux gens de faire affaire à nouveau avec Nadeau Automobile pour la vente et l'achat de leurs véhicules.

NADEAU AUTOMOBILE MISE SUR UN SERVICE À LA CLIENTÈLE IMPECCABLE

« Mon auto, c'est une Nadeau »

Lorsqu'on se présente chez Nadeau Automobile pour se procurer un véhicule d'occasion, il n'est pas rare de voir toute la famille Nadeau réunie. Les parents de Sylvie et Stéphane Nadeau, retraités depuis une dizaine d'années, passent voir régulièrement leurs enfants dans l'entreprise qu'ils ont créée en 1967 et qui n'a jamais cessé de miser sur un service à la clientèle impeccable.

Les clients de Nadeau Automobile sont toujours fidèles au poste. Au fil des ans, la qualité du service et les conseils professionnels de l'équipe ont amené les gens à revenir et à référer leur famille, leurs amis et leurs collègues de travail.

« Notre slogan est « Mon auto, c'est une Nadeau » parce que nous voulons que les gens puissent être fiers d'avoir acheté leur voiture chez nous. Nous offrons le meilleur service qui soit pour que nos clients soient satisfaits à 100% et qu'ils reviennent nous voir », souligne Stéphane Nadeau, qui a commencé à travailler dans l'entreprise familiale en 1985 à temps partiel, puis à temps plein en 1989. Quant à Sylvie Nadeau, elle a travaillé dans d'autres entreprises avant de rejoindre officiellement son frère et ses parents chez Nadeau Automobile, en 1995.

Pour les Nadeau, il ne fait aucun doute que le succès de l'entreprise est directement lié à l'équipe en place. « Nous sommes très fiers de toute notre équipe, car chacun d'eux accorde une grande importance à la satisfaction de la clientèle. Tous les employés travaillent en étroite collaboration pour le succès de l'entreprise », souligne M. Nadeau.

« Nous avons un personnel qualifié qui a choisi Nadeau Automobile et nous en sommes très reconnaissants. L'importance aujourd'hui d'être heureux dans son travail est primordiale et se répercute sur notre accueil à la clientèle. Nous privilégions des employés autonomes et proactifs dans leurs domaines respectifs. Nous sommes à l'écoute des besoins de formation pour toujours évoluer et être à la fine pointe de la technologie », ajoute-t-il.

ÈRE TECHNOLOGIQUE

En cette ère où les nouvelles technologies se multiplient, Nadeau Automobile propose plusieurs solutions branchées pour voir les véhicules disponibles et faire une demande de crédit. Leur site Internet, simple, mais détaillé, offre un outil de recherche efficace et une foule de renseignements tant sur les véhicules disponibles que sur l'entreprise.

« Nous avons aussi une option mobile pour les personnes qui utilisent un appareil intelligent, ainsi qu'une page Facebook, où il y a régulièrement des concours pour nos fans », annonce Stéphane Nadeau. Pour ce qui est de Twitter, LinkedIn et autres, c'est à suivre. « Il faudra embaucher ou attendre la relève », confie-t-il.

Beaucoup de clients magasinent en ligne. Il est même possible de faire la demande de crédit bien installé dans le confort de son foyer. D'autres nouveautés seront disponibles dans un avenir rapproché, question de permettre à Nadeau Automobile de toujours être à la fine pointe de la technologie. « Le domaine de l'automobile est en constante évolution. En plus de demander beaucoup d'expérience, il faut aussi avoir le pouvoir de s'ajuster très rapidement », commente M. Nadeau.

VENDRE OU ACHETER

Nadeau Automobile dispose d'une vaste gamme de voitures, camions et VUS d'occasion à vendre. Il y en a pour tous les goûts et tous les budgets. Chaque véhicule est sélectionné parmi des lots de voitures à vendre et est soigneusement inspecté et vérifié à son arrivée chez Nadeau Automobile. Nadeau Automobile offre aussi un choix varié de protections mécaniques pouvant aller jusqu'à 5 ans ou 180 000 km. Ils offrent aussi les produits d'assurances Industriel Alliance, une compagnie de grande réputation.

« Il n'est pas rare que des gens d'affaires de la région viennent me voir pour passer une commande pour un véhicule, en particulier, car ils veulent bénéficier d'un prix réduit de par la dépréciation et aussi sécuriser leur achat pour ne pas avoir de tracas. J'ai même pris l'avion en mai dernier pour aller chercher moi-même une voiture de luxe dans une autre province » raconte le directeur.

Par ailleurs, il est possible d'obtenir du financement bancaire, ainsi que du financement de deuxième ou troisième chance au crédit. Une spécialiste en crédit automobile est sur place pour conseiller la clientèle sur les meilleurs produits de financement disponibles selon la situation de chacun.

« Nous avons des taux d'intérêt très avantageux pour les personnes ayant un excellent crédit et nous offrons aussi la possibilité de refaire son crédit pour les gens qui ont eu une malchance et veulent du financement. Refaire son crédit demande seulement douze bons paiements, alors pas besoin d'attendre », souligne Stéphane Nadeau.

EXPÉRIENCE

Toujours présents, Sylvie et Stéphane s'engagent personnellement à faire vivre à leur clientèle une expérience d'achat des plus satisfaisantes.

Après 46 ans de bons services, la deuxième génération de Nadeau dessert régulièrement une deuxième, voire une troisième génération de clients toujours aussi ravis de pouvoir compter sur des véhicules fiables. D'ailleurs, de nombreux clients reviennent les voir lorsque vient le temps de se procurer un véhicule. « Nous servons plusieurs familles qui ont acheté toutes leurs voitures chez nous », souligne M. Nadeau.

Sylvie et Stéphane Nadeau sont fiers d'être à l'écoute des besoins de leur clientèle depuis toutes ces années et seront heureux de vous accueillir dans leurs bureaux de la rue Beauvais, dans le secteur Iberville.

NADEAU
MON AUTO, C'EST UNE NADEAU
117, rue Beauvais
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347 7232 ou 1 888 889-7495
www.nadeauautomobiles.com

4765717

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Rémy Boily

La famille Riel, soit Jean-François, Claire, Marie-Claude et Denis, sont propriétaires des boutiques de BrandSource Ameublement Denis Riel.

BRANDSOURCE AMEUBLEMENT DENIS RIEL

Toute la famille Riel est impliquée dans l'affaire

Lorsqu'on parle d'entreprise familiale, on peut dire que Meubles Denis Riel en est une! Fondée en 1972 par Denis Riel et un associé, M. Tarte, l'entreprise a pris de l'expansion au fil des ans. Aujourd'hui, Denis Riel, son épouse Claire et ses deux enfants, Marie-Claude et Jean-François, sont tous impliqués dans l'affaire!

Marie-Claude Riel, présidente de Meubles Denis Riel, est impliquée dans l'entreprise depuis déjà plusieurs années. « J'ai travaillé pour mon père quelque temps pendant mon adolescence. Puis, j'ai fait des études en design pendant lesquelles j'ai aussi travaillé dans d'autres commerces ». Après plusieurs voyages, elle s'est jointe à l'équipe à temps plein et de façon permanente. Puis, elle a complété de récentes études au HEC et est devenue présidente il y a deux ans.

Son frère, Jean-François Riel, est pour sa part président de deux succursales de Meubles Ashley, soit celle située en bordure de l'autoroute 30 à Saint-Hubert, ainsi que celle de Sherbrooke. Lui n'a jamais travaillé ailleurs et a toujours été impliqué dans l'entreprise familiale. Tout comme sa sœur, il a voyagé. Il a entre autres fait un voyage en Afrique, où il a géré un projet d'usine de rembourrage.

« Toute la famille a le sang entrepreneur », souligne Mme Riel, dont le conjoint est aussi impliqué. « L'émotion vis-à-vis de notre travail est sans doute différente étant donné que c'est une entreprise familiale. C'est moins facile de décrocher, mais en retour il y a certainement plus de place pour la flexibilité et la compréhension », ajoute-t-elle.

BRANDSOURCE

La famille Riel possède également la boutique Meubles Denis Riel de Farnham, ainsi que Club Meubles Avantage, aussi situé à Farnham. « Nous sommes quatre propriétaires de ce qui forme Le Groupe Riel», indique Marie-Claude Riel. Par ailleurs, Le Groupe Riel s'est affilié à la bannière BrandSource. Il s'agit d'une importante bannière regroupant plus de 4500 détaillants en Amérique du Nord, ce qui permet à l'entreprise d'être concurrentielle avec les grandes surfaces. Ainsi, on parle aujourd'hui de BrandSource Ameublement Denis Riel.

« Grâce à cette association, nous avons un meilleur pouvoir d'achat. BrandSource nous offre également une gamme de service de formation à tous les niveaux, que ce soit pour les conseillers vendeurs ou pour la haute direction », souligne Marie-Claude Riel. « Cette bannière met également en valeur le fait que nous soyons une entreprise familiale près des gens et de leur communauté », ajoute-t-elle.

La famille Riel s'implique dans plusieurs causes. En plus d'être impliquée avec Leucan, l'entreprise est très près du domaine sportif. En effet, BrandSource Ameublement Denis Riel commandite le football à Farnham, le stade de football Alphonse-Desjardins du Cégep de Saint-Jean, le centre sportif Artopex de Granby, le Vert et Or de Sherbrooke, le hockey mineur de Farnham et le coureur automobile Jocelyn Fecteau. De plus, ils ont participé au Foyer Le Passage de Saint-Jean-sur-Richelieu et ont fourni des meubles au Centre de partage johannais.

Ainsi, cela fait maintenant 40 ans que la famille Riel offre une gamme de produits de qualité à sa clientèle, tout en étant près de sa communauté. On y trouve des meubles, matelas, électroménagers, appareils électroniques et plusieurs éléments de décoration. Mais là où elle se démarque au maximum, c'est par sa vaste gamme de services. En effet, en plus d'accueillir leurs clients avec le sourire et un bon café, le personnel de BrandSource Ameublement Denis Riel a mis en place plusieurs outils pour bonifier l'expérience de magasinage.

Entre autres, par un service d'inspection avant livraison, la possibilité de devenir membre VIP pour profiter de rabais exclusifs, le Club des Petits Pirates qui facilite le magasinage en famille, un choix de financement, ainsi que des prix avantageux grâce à un grand pouvoir d'achat. Aussi, Marie-Claude Riel indique que tout le personnel s'engage à offrir un service d'une grande qualité, grâce à une connaissance approfondie des produits.

«Tous les membres de notre équipe se sont engagés à dépasser les attentes de notre clientèle, à se distinguer par la qualité de notre service et à ajouter une valeur unique aux produits que nous offrons. Bref, à servir avec passion », conclut Marie-Claude Riel.

BRANDSOURCE
AMEUBLEMENT
Denis Riel
370, rue Laberge
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 348-0006 ou 1 800 363-1949
www.meublesdenisriel.com
4794062

Croissance et innovation pour Axim Construction



Patrice, Gilbert et Maxime Pépin posent fièrement sur le site du futur emplacement du siège social d'Axim Construction.

Rémy Boily

Axim Construction est un leader dans la livraison de projets clés en main et la gestion de projets commerciaux, industriels et institutionnels. Des aménagements intérieurs aux gros chantiers de plusieurs millions de dollars, l'entreprise jouit aujourd'hui d'une excellente réputation basée sur un parfait alliage entre les valeurs solides transmises par le président et cofondateur Gilbert Pépin et la vision et l'innovation apportées par les deux fils, Maxime et Patrice Pépin.

« Nous travaillons avec nos clients pour leur offrir des projets à leur image, dans le respect des coûts et des délais », indique Maxime Pépin. Parmi les projets réalisés dernièrement, notons entre autres les Cours Singer, la nouvelle succursale Super C située sur le boulevard du Séminaire, ainsi que plusieurs écoles et projets d'aménagements intérieurs de caisses populaires Desjardins, de pharmacies et de banques.

Maxime et son frère ont littéralement grandi dans le domaine. « J'ai passé tous mes étés sur les chantiers avec mes cartes d'apprenti menuisier », souligne le jeune entrepreneur.

Après une technique en administration et un baccalauréat en sciences comptables, il a travaillé quelques années dans un cabinet comptable et ensuite pendant trois ans au sein de la société immobilière Ivanhoé, au centre-ville de Montréal. De retour dans l'entreprise familiale depuis 2004, il agit aujourd'hui à titre de vice-président au développement des affaires et de l'immobilier.

Patrice travaille pour sa part avec son père depuis qu'il a 16 ans. Menuisier de formation, il a occupé tous les postes de chantier, de menuisier à surintendant. C'est vraiment lui le plus manuel de nous deux », raconte Maxime Pépin. Bien qu'il ne travaille plus sur les chantiers, c'est lui qui les gère au quotidien. « Patrice possède aussi une vaste expertise en béton et structures d'acier. Il se spécialise dans les projets plus complexes », souligne Maxime.

Gilbert Pépin, président et cofondateur de l'entreprise, est toujours actif dans l'entreprise. Fort d'une expérience de plus de 40 ans dans tous les secteurs de la construction, il agit à titre de mentor, en tant que véritable leader qui a su établir au fil des ans des liens d'affaires durables. « À 69 ans, mon père continue de rencontrer des clients et d'être présent auprès de mon frère et moi pour que le processus de transfert se fasse bien. Il nous donne un bon coup de main », confie Maxime, conscient que l'expérience, ça ne s'achète pas.

NOUVEAU CRÉNEAU

L'arrivée de Patrice et de Maxime en tant que relève officielle marque un tournant dans l'entreprise. « En 2004, nous avons décidé de changer le nom de la compagnie, longtemps connue comme Brault et Bisaillon (de qui Gilbert Pépin avait acheté les parts il y a de nombreuses années). On voulait donner à l'entreprise un nom dynamique et c'est « Axim » qui l'a emporté! », raconte Maxime.

En plus de ce nouveau nom, Axim Construction ajoute un nouveau créneau à son champ d'expertise; soit la promotion immobilière. « La croissance amène le changement et il faut toujours trouver des pistes d'amélioration », souligne le jeune homme.

D'ailleurs, Axim Construction est présentement en train de construire son propre siège social, sur la rue Boucher à Saint-Jean-sur-Richelieu. « On souhaite que le siège social devienne une véritable salle de démonstration de nos spécialités, dont les plafonds suspendus et différents systèmes intérieurs », souligne M. Pépin, qui explique entre autres que l'immeuble sera doté d'un tout nouveau type d'ascenseur. Le siège social d'Axim Construction sera inauguré au printemps 2013 et regroupera les bureaux et l'entrepôt en un seul et même lieu. De plus, la bâtisse de 30 000 pieds carrés offrira plusieurs espaces de bureaux en location pour les professionnels.

Les activités de l'entreprise se déroulent sur un vaste territoire. En plus de la Rive-Sud et de Montréal, Axim Construction est présent sur plusieurs chantiers à travers la province. Prochainement, il n'est pas impossible que les activités s'étendent jusqu'en Ontario.



Rémy Boily

Axim Construction, entrepreneur général, a réalisé bon nombre de projets industriels, commerciaux et institutionnels dans la région, ainsi que dans toute la province.

AXIM CONSTRUCTION
ENTREPRENEUR GÉNÉRAL
246, rue Saint-Jacques
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 358-3885 ou 1 888 358-3885
www.aximconstruction.com
R.B.Q.: 2628-2731-99

4794010

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

UNE TROISIÈME GÉNÉRATION DE VITRIERS

Vitrerie SARAN Inc. : 50 ans de savoir-faire

Vitrerie SARAN célèbre cette année son 50e anniversaire. Solidement établie à Saint-Jean-sur-Richelieu, l'entreprise a su se tailler une place de choix grâce à son savoir-faire et son service à la clientèle. Aujourd'hui, une troisième génération de vitriers s'implique pour faire perdurer cette tradition d'excellence.

L'histoire de Vitrerie SARAN a, en quelque sorte, débuté en Italie. C'est là que le fondateur de l'entreprise, Angelo Saran, a vu le jour. Son métier de vitrier, il l'a appris selon la plus pure tradition de la vieille Europe, où le maître artisan transmet son expérience à ses apprentis. Pendant neuf ans, M. Saran s'est familiarisé avec les techniques du biseautage du verre à la main et s'est initié à l'art de fabriquer des verrières d'église, au plomb.

En 1952, alors âgé de 23 ans, il descend de bateau à Halifax, en Nouvelle-Écosse. Dans ses bagages : tout le courage et la détermination de s'établir dans un nouveau pays et d'y pratiquer son métier de vitrier. « Petit Italien va loin », se plaisait-il a rappeler. C'est à Saint-Jean-sur-Richelieu qu'il décide de s'installer, où il travaille pendant dix ans pour une vitrerie locale. En 1963, il démarre son propre commerce, au 16, rue Saint-Paul, avec le soutien de son épouse.

Dès sa fondation, la Vitrerie SARAN offre ses produits et services à une clientèle variée. À cette époque, les miroirs biseautés, décorés ou gravés à la main, sont très populaires. Le savoir-faire des artisans de Vitrerie SARAN est rapidement reconnu dans toute la région, tout comme le service à la clientèle qui a toujours fait partie du secret de la réussite de cette entreprise familiale.

PARTENAIRE DE GRANDS PROJETS

L'essor de la Vitrerie SARAN, bien que constant, a connu une nette progression au début des années 80, lorsque l'entreprise s'est intéressée à la vitrerie commerciale d'envergure. C'est à cette époque qu'elle est devenue agent officiel des compagnies Kawneer Canada Ltd., Prevost et Alumico.

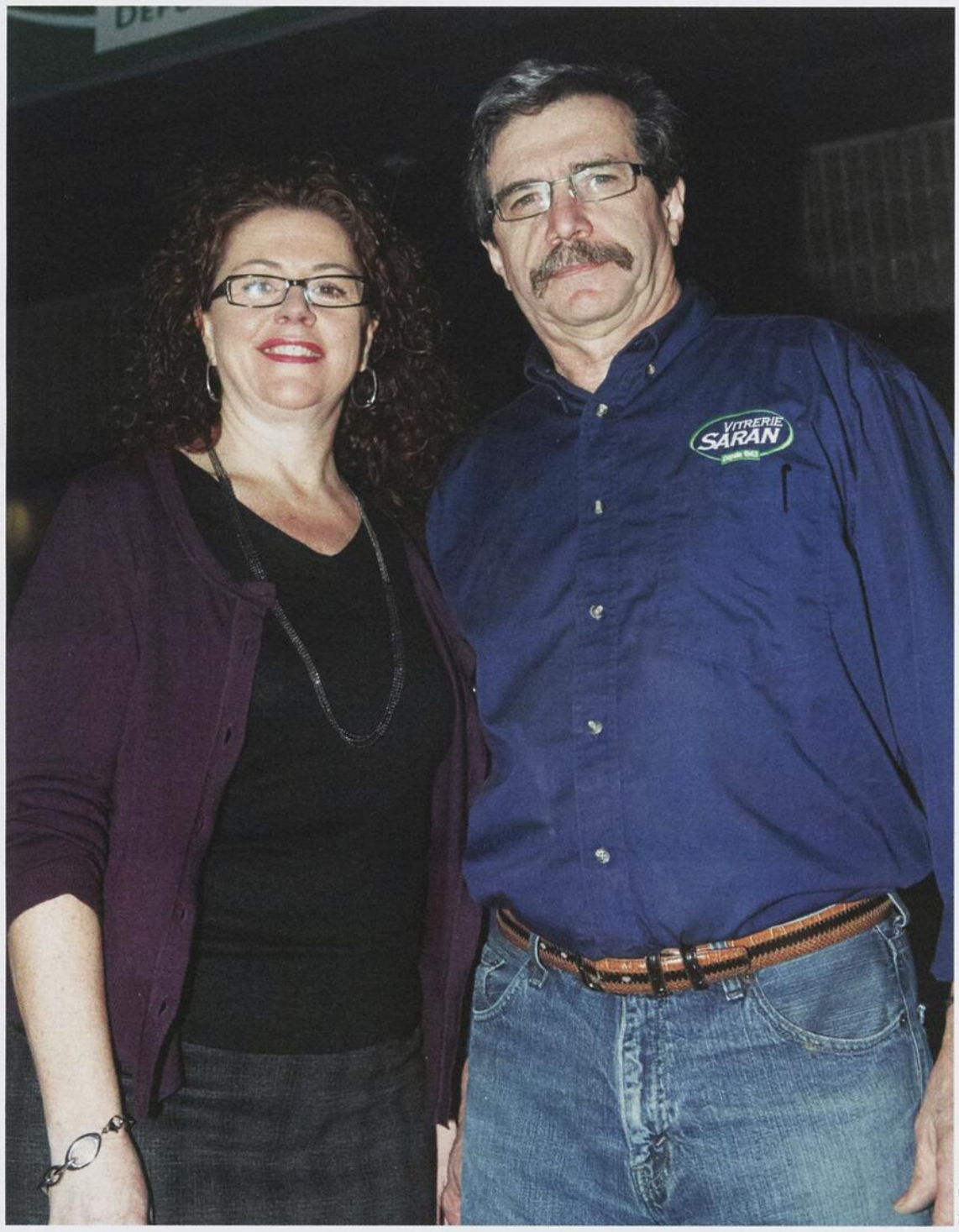
La forte demande pour les produits et le service à la clientèle impeccable de Vitrerie SARAN font en sorte que, dès 1985, l'entreprise a besoin de plus d'espace. C'est alors qu'ils procèdent à la construction du vaste édifice sur le boulevard du Séminaire Nord, où l'entreprise est encore située aujourd'hui et se dotent de nouvelles pièces de machinerie à la fine pointe de la technologie, notamment dans le domaine du polissage du verre.

2e ET 3e GÉNÉRATIONS

Les enfants d'Angelo Saran se sont impliqués dans l'entreprise. « Enfant, mon père m'avait fait un banc pour être à la bonne hauteur pour faire le polissage des vitres », raconte Carlo qui travaille avec beaucoup de fierté et d'acharnement dans l'entreprise familiale depuis son jeune âge. Aujourd'hui devenu président, il gère la production et est responsable des relations avec les entrepreneurs.

Pour sa part, Sonia Saran travaille dans l'entreprise familiale depuis 25 ans. Elle est administratrice et s'occupe de la comptabilité et du service à la clientèle. Enfin, Grazia Saran a aussi travaillé dans l'entreprise pendant une dizaine d'années avant de devenir propriétaire, conjointement avec son époux Yvan, de la Vitrerie Landry et Fils Inc. à Varennes.

Bref, la deuxième génération s'est investie avec autant de passion, de loyauté et de dynamisme que le fondateur de Vitrerie Saran. Le travail, l'amour du métier et surtout le travail d'équipe des gens qui travaillent au sein de l'entreprise ont, non seulement fais grandir l'entreprise, mais ils ont aussi transmis le goût de l'entrepreneuriat à une troisième génération.



Rémy Boily

Sonia et Carlo Saran assurent la relève de Vitrerie Saran. Une entreprise fondée par leur père Angelo Saran il y a 50 ans.

Le fondateur, Angelo Saran, est décédé en 2005 mais, il serait sans doute très fier de voir cette nouvelle génération de vitriers en formation. Julien Roy et Angelo Nicola Saran travaillent depuis quelques années dans l'entreprise familiale, épaulés par l'équipe en place. En plus d'apprendre les rudiments du travail du verre, ils étudient en administration afin d'un jour reprendre les rênes de l'entreprise. Un potentiel créatif et avant-gardiste est donc à surveiller chez Vitrerie SARAN. Il y a deux autres enfants, soit Dominic Roy, l'aîné, qui a travaillé plusieurs années au sein de l'entreprise tout en obtenant son baccalauréat en Droit ainsi qu'un diplôme d'Études supérieures en droit notarial. La cadette, Marie-Christine Saran, travaille elle aussi au sein de l'entreprise et aspire à devenir avocate.

L'entreprise peut compter sur son personnel d'expérience. Outre les membres de la famille Saran, l'équipe est aujourd'hui formée de 18 personnes fort compétentes. Plusieurs de ces employés font partie de l'équipe depuis quinze, vingt et même vingt-cinq ans! Ensemble, ils assurent un service à la clientèle impeccable, tel qu'instauré il y a cinquante ans. Chacun travaille sans relâche afin d'offrir une gamme complète de produits et de services de qualité.

AGRÉMENTEZ LES PIÈCES DE VOTRE RÉSIDENCE

L'histoire de la Vitrerie SARAN est celle d'une équipe dévouée, dynamique et compétente.

En boutique, la clientèle a accès à une grande salle de montre de miroirs décoratifs où les conseillers d'expérience sont en mesure de les guider pour faire le bon choix parmi ce vaste éventail de produits. Douches en verre sur mesure, fenêtres thermos, miroirs, vitrines, vitres décoratives pour armoires ou meubles ne sont que quelques exemples des nombreux produits disponibles.

Les équipements à la fine pointe de la technologie de Vitrerie SARAN, dont une polisseuse provenant d'Italie, garantissent un travail soigné qui se démarque par sa qualité. Il est également possible de faire réparer les vitres, miroirs et moustiquaires directement sur place.

L'équipe se fait toujours un plaisir de conseiller et d'accompagner les clients dans la réalisation de leurs projets et de leurs demandes spéciales. Avec ses produits standards ou fabriqués sur mesure, Vitrerie SARAN est l'endroit par excellence pour agrémenter une ou plusieurs pièces d'une résidence.

4777527



Rémy Boily

Vitrerie SARAN peut aussi procéder à l'installation, grâce à une équipe douée pour qui le verre n'a aucun secret. L'entreprise offre un service de prise de mesures, d'installation et de réparation. Au comptoir de service, il est possible de faire des coupes sur mesure de vitres et miroirs. Finalement, pour toute urgence, il est possible de faire appel aux experts sept jours sur sept.

50 ANS DE SERVICE

Vitrerie SARAN célèbre son 50e anniversaire cette année. Au fil des ans, l'entreprise familiale a réalisé de nombreux projets commerciaux d'envergure, tant dans le Haut-Richelieu qu'aux quatre coins de la province.

Vitrerie SARAN a été impliquée dans la majorité des gros projets de construction dans la région, dont Oerlikon Aérospatiale, les Halles Saint-Jean, Agropur, Le Canada Français, l'édifice Tassé, la Chambre immobilière du Grand Montréal, Pasquier et, plus récemment la Place Barnabé, Déry Toyota, Racine Chevrolet, BMR, les Cours Singer, le restaurant McDonald's, etc. Ainsi, lorsqu'on regarde dans les vitrines des entreprises de la région, il n'est pas rare que cela se fasse à travers les produits installés par l'équipe de Vitrerie SARAN.

La réputation que Vitrerie SARAN s'est taillée lui assure d'être reconnue comme synonyme d'excellence par les entrepreneurs généraux, architectes et autres spécialistes liés au domaine de la construction. L'entreprise se démarque tant par son service rapide et de grande qualité que par son savoir-faire. Les murs-rideaux, cloisons en verre pour espaces de bureau, entrées et vitrines commerciales et garde-corps en verre n'ont aucun secret pour ces véritables spécialistes.

Poursuivant avec loyauté le savoir-faire instauré il y a 50 ans, la famille SARAN est fière de souligner ce jubilé tout en sachant que la tradition d'excellence se poursuivra encore pendant de nombreuses années et qu'aujourd'hui elle est la référence en vitrerie depuis un demi-siècle.



Rémy Boily

1. L'équipe de Vitrerie Saran dans l'ordre habituel : Angelo Nicola Saran, Hugo Chalifoux, Sylvain Brosseau, Alain Marcoux, Vicky Bernier, Stéphane Brisebois, Sonia Saran, Martin Bertrand, Carlo Saran, Paul Génier, Robert Saran, Annie Alexandre, Stéphane Lévesque, Michel Pépin, Julien Roy, Patrick Pollock et Pierrot Leduc.

2. La 3e génération en formation, on reconnaît sur la photo Julien Roy, Sonia Saran, Carlo Saran et Angelo Nicola Saran.

VITRERIE SARAN
DEPUIS 1963

965, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 348-6191
www.vitreriesaran.com

4777656

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

LABORATOIRE ORTHOLAB, ORTHÈSEMENT VÔTRE!

La santé des pieds, de père en fils

L'expression « être au pied de sa clientèle » prend tout son sens pour Luc Noiseux du Laboratoire Ortholab. Poursuivant l'entreprise familiale initiée par son père, le podiatre Robert Noiseux, dans les années 70, lui et son équipe conçoivent des orthèses en tous genres et offrent une panoplie d'accessoires pour permettre à leurs clients un confort maximal.

Lorsqu'il était adolescent, Luc Noiseux n'aurait jamais pensé faire carrière dans « les pieds ». «Toute ma jeunesse, j'ai entendu parler de pieds. Pour moi, il était clair que je ne travaillerais pas dans ce domaine. Et pourtant, aujourd'hui c'est avec cela que je gagne ma vie », souligne M. Noiseux, qui s'est joint à l'entreprise de son père en 1990 pour travailler à la conception d'orthèses.

Diplômé en hôtellerie, Luc Noiseux est aujourd'hui gestionnaire de l'entreprise familiale. Il a repris le flambeau lorsque son père, le podiatre Robert Noiseux, a pris sa retraite en 2004. Depuis 2007, il en est le seul actionnaire . «Mon père a pratiqué le métier de podiatre pendant une quarantaine d'années, raconte-t-il. Il pratiquait les soins du pied dans sa clinique. Il a d'abord ajouté le service d'orthèse pour ses clients, puis l'a ouvert au public qui arrivait de l'extérieur avec une prescription médicale. »

Ce qui passionne Luc Noiseux? « Le service à la clientèle », répond-t-il d'emblée. En effet, l'entrepreneur a à cœur d'offrir à sa clientèle une grande écoute de leurs besoins et un service personnalisé. « Les gens qui viennent ici ne sont pas des numéros. Ils rencontrent toujours les mêmes personnes et sont bien conseillés », indique le gestionnaire qui souligne ainsi poursuivre la tradition d'excellence initiée par son père.

ORTHÈSES

Aujourd'hui, le Laboratoire Ortholab se spécialise exclusivement dans la vente et la conception d'orthèses plantaires, tant pour le public que pour la division professionnelle. Le Laboratoire Ortholab fournit en effet des orthèses à plus de 25 cliniques podiatriques à travers la province et emploie plus d'une dizaine de personnes. Une grande variété d'orthèses peuvent être fabriquées afin de permettre aux gens de profiter de tous les plaisirs de la vie en tout confort.

L'orthèse plantaire est conçue sur mesure pour rééquilibrer les points d'appui du pied. Si un examen des pieds démontre une charge inégale du poids du corps, l'orthèse peut venir en renfort et redonner l'équilibre nécessaire à la prévention des blessures et des douleurs. Ainsi, si vous présentez des douleurs au dos, aux hanches, aux genoux ou que vos pieds présentent une déformation ou des cors et callosités, une évaluation médicale et une consultation des spécialistes de Laboratoire Ortholab pourrait s'avérer bénéfiques.

CONSEILS PERSONNALISÉS

Sur place, la clientèle peut profiter des conseils d'Annie Lecours, orthésiste et directrice de laboratoire. Les orthésistes du pied sont les professionnels spécialisés dans le domaine de la santé des pieds dans l'évaluation, la conception et la fabrication des orthèses. La clientèle de la région peut ainsi trouver auprès de Mme Lecours les conseils nécessaires afin d'améliorer leur condition.

Le laboratoire johannais est également l'endroit tout désigné pour se procurer des chaussures pouvant accueillir les orthèses ainsi que tout accessoire complémentaire. Une grande variété de modèles est disponible pour convenir à tous les styles et toutes les occasions. Porter des chaussures en tout confort; voilà un des nombreux avantages de confier ses pieds aux spécialistes de Laboratoire Ortholab.

Il est à noter que le Laboratoire Ortholab est accrédité par la plupart des assurances privées, CSST, SAAQ, Anciens Combattants et autres.

Les bureaux sont désormais situés au 303, boulevard Saint-Luc à Saint-Jean-sur-Richelieu. « Nous avons agrandi afin de mieux répondre aux besoins de notre clientèle », souligne M. Noiseux, qui ajoute qu'un site Internet sera bientôt en ligne avec une foule de renseignements sur les orthèses et le soin des pieds. Il s'agit du www.orthesementvotre.com.

Toute l'équipe du Laboratoire Ortholab se fait un plaisir d'accueillir chaleureusement la clientèle et de leur offrir de judicieux conseils pour la santé des pieds, poursuivant une tradition instaurée il y a 40 ans.



Luc Noiseux a pris la relève de l'entreprise fondée par son père, le podiatre Robert Noiseux.









Luc Noiseux et son équipe du Laboratoire Ortholab fournissent des orthèses à leur clientèle ainsi qu'à plus de 25 cliniques podiatriques à travers la province.

Laboratoire Ortholab
Permis MSSS 2103 6660

« Orthèsement vôtre ! »

303, boul. Saint-Luc
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 359-0192
www.orthesementvotre.com

4765731

PARÉ ASSURANCES ET SERVICES FINANCIERS INC.

Une relève qui assure!

C'est tout un accomplissement que de voir une troisième génération s'investir avec autant de passion dans une entreprise familiale implantée depuis plus de 55 ans. Il y a d'abord eu le fondateur, Émilien Paré. Puis Pierre Paré, le président actuel, a rejoint son père dans les années 70. Finalement, depuis quelques années, ce sont ses enfants, David et Marie-France Paré, qui se sont joints à l'équipe de Paré Assurances et Services financiers.



Pierre Paré est heureux de pouvoir travailler avec sa fille Marie-France et son fils David.

C'est en 1955 qu'Émilien Paré a fondé sa firme de courtage en assurances et services financiers, en collaboration avec son épouse Solange. Dans le salon de leur résidence, puis dans le sous-sol de leur domicile de la rue Bessette à Iberville, les Paré ont amorcé ce qui allait devenir une tradition d'excellence en matière d'assurances de dommages et de services financiers.

Pierre Paré, l'actuel président de la firme, a commencé à travailler très tôt dans le bureau de son père, où il a appris tous les rudiments du métier. Puis, après des études en administration, il a rejoint officiellement son père dans l'entreprise. C'était en 1975. « J'ai monté ma propre clientèle et j'ai prouvé à mon père que j'étais capable de réussir », se souvient-il.

Pendant un demi-siècle, les Assurances Émilien Paré inc. ont offert à la clientèle ce qui se fait de mieux pour sécuriser leur patrimoine. La mission de la firme de courtage est d'ailleurs de guider sa clientèle avec cœur et conviction. Il s'agit d'un courtier indépendant qui peut judicieusement conseiller ses clients en fonction de leurs besoins réels, parmi un vaste éventail de produits et d'assureurs.

TROISIÈME GÉNÉRATION

Puis, depuis quelques années, Pierre Paré connaît à son tour la grande joie de voir ses enfants prendre la relève. Son fils David et sa fille Marie-France assurent fièrement la gestion de deux postes clés de l'entreprise. David est responsable du développement des lignes personnelle et commerciale, alors que Marie-France s'occupe du développement des lignes d'affaires personnelles et des services financiers.

David a choisi de faire carrière dans ce domaine pour le contact avec les gens. « J'aime relever des défis, les relations humaines, rencontrer les gens, bien les écouter pour comprendre leurs besoins et aussi pour leur offrir un service très personnalisé. Je désire montrer le côté humain dans ce type d'industrie », souligne-t-il. Cette mission le motive énormément et l'incite à être un meilleur courtier à tous les jours.

Quant à Marie-France, elle s'est jointe à l'entreprise familiale à la suite de ses études en marketing. « J'ai toujours été attirée par le contact humain et les conseils adaptés aux personnes. Je veux transmettre d'une façon différente mes connaissances en assurance pour que ce soit intéressant et que les gens que je côtoie, comprennent le fonctionnement de l'assurance et ce, d'une façon divertissante », indique-t-elle. Le fait d'évoluer dans l'entreprise familiale lui permet d'avoir une totale confiance envers ses idées et ses projets, lui donnant envie d'aller toujours plus loin.

« Leur arrivée coïncide avec le 50e anniversaire de l'entreprise, en 2005. Pour marquer ce demi-siècle d'existence, les Assurances Émilien Paré inc. sont devenues Paré Assurances & Services financiers inc. », souligne Pierre Paré.

David et Marie-France se sont ainsi joints à cette équipe de 30 employés qui conseillent, guident et accompagnent la clientèle avec leur approche professionnelle. Vingt-cinq d'entre eux détiennent une licence de courtier d'assurance et plusieurs possèdent plus de 20 ans d'expérience.

En misant sur la force de leur équipe, Paré Assurances et Services financiers a connu une belle augmentation de son chiffre d'affaires au cours des dernières années. L'avenir sourit à cette entreprise familiale qui poursuit son expansion et qui compte aujourd'hui quatre succursales, dont deux situées sur les boulevards d'Iberville et Séminaire Nord à Saint-Jean-sur-Richelieu et deux autres nouvellement établies en 2012, soit l'une à ville Sainte-Catherine et l'autre à Sainte-Julie.

SERVICES

Paré Assurances et Services financiers propose une gamme complète de produits en assurance auto et habitation ainsi qu'en assurance commerciale et industrielle. L'entreprise est aussi reconnue pour son expertise dans le domaine de la construction, du cautionnement, ainsi qu'en assurance agricole, pour les fermes laitières, porcines et les grandes cultures. Enfin, le cabinet propose aussi des services financiers tels les REÉR, l'assurance-vie, l'assurance collective, l'assurance hypothèque et les placements. C'est sans oublier le service unique de suivi des reclamations.

Paré Assurances et Services financiers dispose d'un éventail complet d'assureurs pour offrir le meilleur rapport qualité/prix à sa clientèle. « Nous sommes parmi les rares bureaux de courtiers indépendants du Québec qui offrent les produits de plus de cinq assureurs », indique M. Paré. « Grâce à la confiance que nous témoignent les grands assureurs et à l'éventail de produits disponibles, nous pouvons magasiner l'assurance de nos clients pour qu'ils profitent de ce qu'il y a de mieux pour leur situation », ajoute-t-il.

Toujours dans la poursuite de l'excellence, l'entreprise s'est dotée depuis deux ans, d'un comité de direction formé de huit employés, dont le président et ses deux enfants. « Il donne une solide performance à l'entreprise, que ce soit en gestion, délégation et vision pour les prochaines années avec des projets très précis », confie-t-il.

FAITS SAILLANTS

Au cours des années, Paré Assurances et Services Financiers a reçu plusieurs reconnaissances, entre autres, le titre de Lauréat de l'année 2006 par la Chambre de commerce du Haut-Richelieu; Finaliste au prix « Distinction Relève 2006 » par le Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec et plus récemment, Finaliste 2012 au prix Reconnaissance « Conciliation travail-famille » par les jeunes gens d'affaires du Haut-Richelieu.

Paré Assurances et Services financiers est membre d'Inter Groupe Assurances, le plus important réseau de courtiers d'assurance de la province avec 104 cabinets d'assurance au Québec et un chiffre d'affaires de plus de $700 millions. M. Paré en est d'ailleurs membre du conseil d'administration et l'un des six actionnaires. Au fil des ans, l'homme d'affaires s'est aussi impliqué de plusieurs façons dans sa communauté. Il a entre autres été président d'honneur de nombreux événements, en plus d'offrir son temps pour différentes organisations bénévoles dont le Regroupement des Personnes Handicapées du Haut-Richelieu depuis plus de 20 ans ainsi que la Fondation Santé du Haut-Richelieu depuis plus de six ans.

L'équipe Paré Assurances apprécie et remercie sa clientèle pour leur confiance et leur fidélité qui contribuent grandement à son succès.

« Pour moi, la plus grande force de l'entreprise, ce sont NOS EMPLOYÉS, une équipe géniale avec une belle complicité », conclut avec gratitude Pierre Paré.

Cabinet partenaire de intergroupe assurances

PARÉ
ASSURANCES & SERVICES FINANCIERS

845, boul. d'Iberville et
931, boul. du Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
3880, route 132, Sainte-Catherine
1999, boul. Nobel, bureau 17, Sainte-Julie
450 347-PARÉ
www.pareassurances.com

4866286

4765731

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

AUTOPNEU FAFARD ALIGNEMENT

Spécialistes de l'alignement depuis plus de 35 ans

Autopneu Fafard Alignement est reconnu dans la région comme étant un endroit de prédilection pour l'entretien et la réparation de véhicules. C'est aussi un garage prisé pour l'ambiance familiale qu'ont su créer au fil des ans Michel Fafard, son épouse Pauline et leurs trois fils, qui se sont joints à l'entreprise familiale, poursuivant une véritable tradition de savoir-faire.

Dès le départ, Michel Fafard apprend les rudiments de la mécanique automobile avec son père Gérard dans les années 60. « Il ouvre son premier atelier sur la 1re rue, dans le secteur Iberville, en 1975. Fafard Alignement a été à cet emplacement de 1975 à 1990 », se souvient Pauline Fafard. Michel se bâtit rapidement une clientèle fidèle et une réputation d'excellence.

LES FILS POUR LA RELÈVE

Dominic, l'ainé, rejoint son père dans l'entreprise à la fin des années 80, après avoir suivi une formation en mécanique à l'école E.P.M. Aujourd'hui, il est responsable du service à la clientèle et des mécaniciens. Daniel se joint à l'équipe quelque temps plus tard et devient rapidement l'aligneur en chef chez Autopneu Fafard Alignement.

En 1990, Fafard Alignement emménage dans des locaux plus spacieux de la 2e Rue, qui répondent mieux aux besoins de l'entreprise.

Quant à Sébastien, après des études en marketing et en gestion aux HEC, il rejoint l'entreprise en 2006. Il est aujourd'hui responsable des tâches administratives et des communications de Autopneu Fafard Alignement.



Rémy Boily

Sébastien, Dominic et Daniel Fafard ont pris la relève de l'entreprise fondée par leur père Michel en 1975. Ils y travaillent avec leur mère Pauline Fafard.

L'ajout de « MBF Racing » une division d'accessoires de performance pour auto et camion vient compléter la gamme de services offerts.

Michel Fafard aura réalisé son rêve. Du garage loué qu'il gérait seul dans les premières années, il a bâti une entreprise solide dans laquelle il a eu la chance de travailler avec les personnes qui comptaient le plus à ses yeux : son épouse Pauline, ainsi que ses fils Dominic, Daniel et Sébastien.

À la suite du décès de Michel Fafard, survenu en septembre 2012, Nil Auclair, un petit cousin, écrivait dans Le Canada Français que M. Fafard était un bâtisseur de cathédrale, ayant taillé sa vie sur des valeurs vives pour solidifier sa famille, créer des emplois dans son milieu et laissant ainsi un legs à la société. Une chose est certaine, à voir les trois fils de Michel assurer la relève avec autant de passion, on ne peut pas douter de la solidité de cette équipe d'expérience.



M. Michel Fafard

TOUT EN UN MÊME CENTRE

Autopneu Fafard Alignement est bien plus qu'un centre réservé exclusivement à l'alignement. On y trouve une gamme complète de services pour l'automobile : mécanique générale, vente de pneus, alignement 3D, entretien selon le guide du manufacturier, diagnostic électronique, antirouille, accessoires de performance pour autos et camions, etc.

Bref, avec l'équipe dévouée de Autopneu Fafard Alignement, tout est mis en œuvre pour assurer à la clientèle de pouvoir rouler en tout confort et, surtout, en toute confiance.

AUTOPNEU
745, 2e Rue
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 346-5406
4810496

QUATRE GÉNÉRATIONS DE GRENIER SE SONT IMPLIQUÉES DANS L'ENTREPRISE AU FIL DES ANS

La maison C.J. Grenier a célébré ses 150 ans

Fondée dans les années 1860, la maison C.J. Grenier Ltée est l'une des entreprises pionnières de la mode québécoise. Depuis sa fondation, ce sont quatre générations qui ont mis tout leur savoir-faire afin de faire rayonner cette entreprise familiale aux quatre coins de l'Amérique du Nord.

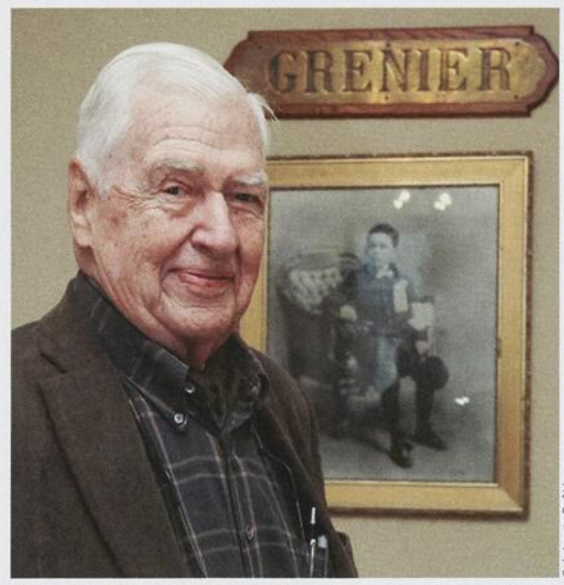
Au milieu du 19e siècle, Jérome Grenier établit un magasin et une manufacture spécialisés dans la corsetterie de luxe sur la rue Dorchester à Montréal. À cette époque, tous les espoirs étaient permis puisque la femme québécoise développait une élégance naturelle dont elle ne devait jamais se départir. Évidemment, cet engouement se retrouvait parfaitement dans la variété et la qualité des corsets offerts par C.J. Grenier Ltée et la compagnie connut rapidement un succès éloquent.

Quelques années plus tard, son fils Édouard Grenier se joint à la compagnie. Il travaille à la réorientation de l'entreprise en produisant des ensembles tels que soutien-gorge, slip, jupon, gaine, gaine-culotte, serre-taille, combiné, etc.

En 1929, la compagnie s'établit sur l'avenue Coloniale à Montréal, où est toujours situé le siège social. C'est en 1938 que fut construite l'usine de Saint-Jean-sur-Richelieu, dans le but de faciliter la croissance de l'entreprise.

TROISIÈME GÉNÉRATION

En 1945, son fils Camille Grenier se joint à l'équipe et amène de nouvelles idées. Après des études en génie, ce dernier se spécialise au niveau production et machinerie. C'est d'ailleurs grâce à lui que l'entreprise connaît un essor technologique et affiche une expertise qui permet tous les rêves du « design ». Les seules balises sont le confort, l'élégance et l'identification des besoins de la consommatrice.



Stéphanie Brûlé

Camille Grenier travaille aujourd'hui aux côtés de sa fille Ève, la 4e génération de Grenier impliquée dans l'entreprise familiale.

Le marché étant en constante évolution et fortement influencé par la mode, l'entreprise doit s'ajuster continuellement au fil des ans. Ainsi, lorsque l'apparition du bas-culotte fit presque disparaître le marché des gaines, l'entreprise dut réagir. C'est pourquoi, dès 1962, C.J. Grenier Ltée se lance dans la confection de maillots de bain pour femmes. En moins de dix ans, l'entreprise se démarque en devenant l'un des plus importants fabricants au Canada. Les maillots Grenier, tout comme la lingerie, furent tout de suite synonymes de luxe, de style et de qualité.

Depuis 1990, Ève Grenier, la fille de Camille, gère les ventes de l'entreprise. « C'est une passion qui s'est transmise d'une génération à l'autre », raconte Camille Grenier. « Mes quatre enfants ont travaillé dans l'entreprise. Mon fils a choisi de poursuivre de son côté avec les manteaux Kanuk, une entreprise qu'il a fondée lui-même. Quant à mes filles, il y a Diane qui a travaillé dans l'entreprise et les deux autres qui sont avocates. Mon père disait en blaguant qu'elles avaient mal tournées ces deux-là! », rigole-t-il. Ève Grenier a choisi de prendre la relève aux ventes, tout en influençant de façon marquée le « design » des nombreux modèles de sous-vêtements pour dames qui sont distribués tant à travers le Canada qu'aux États-Unis.

Depuis sa création, C.J. Grenier Ltée a toujours été à l'écoute et à l'avant-garde des besoins changeants de la consommatrice. Entreprise professionnelle et solidement implantée au niveau de la mode, elle est plus que jamais présente sur les marchés.

GRENIER
DEPUIS 1860
103, boul. Saint-Joseph
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 348-3325
www.cjgrenier.com
4865508

LEFEBVRE PAYETTE ASSURANCES

Une tradition familiale d'excellence

Le cabinet en assurance de dommages et de services financiers Lefebvre Payette Assurances célèbre cette année, rien de moins que son 90e anniversaire de fondation. Pour être en mesure de rester en affaires sur une si longue période, il faut avoir un désir de bien servir sa clientèle et des valeurs d'entreprise basées sur la famille. C'est cette tradition d'excellence que les propriétaires actuels tentent de perpétuer.



Stéphanie Brulé

Les propriétaires actuels de l'entreprise, Martin Lefebvre, Louis Lefebvre et Harold Vachon.

LES DÉBUTS

L'histoire débute en 1922, alors que F-Raymond Lefebvre vend ses premières polices d'assurance à temps partiel après avoir travaillé le jour comme commis à l'usine Singer ou, plus tard, au service de la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu. Ce n'est qu'en 1939, après s'être constitué une bonne clientèle, que M. Lefebvre se consacre à temps plein au courtage. Le bureau de « F.R. Lefebvre Ltée » est alors situé dans la résidence familiale au 64, rue Saint-Jacques, au centre-ville de Saint-Jean. Il y travaille avec son épouse, Thérèse Grégoire.

En 1949, Jean Payette se joint à M. Lefebvre en tant que commis d'abord, puis comme courtier, avant de finalement devenir son bras droit. Puis, en 1968, c'est au tour du fils de F-Raymond Lefebvre, Louis Lefebvre, de se joindre à l'entreprise, après avoir obtenu son titre de comptable agréé.

LA PREMIÈRE TRANSITION

À ce moment, F-Raymond Lefebvre est sur le point de prendre une retraite bien méritée. C'est ce qui amène Louis Lefebvre et Jean Payette à s'associer et à racheter la compagnie dès 1969. C'est alors qu'ils fondent Lefebvre Payette & associés inc. Cinq ans plus tard, pour répondre à la demande grandissante après quelques acquisitions de cabinets, les bureaux sont déménagés à l'emplacement actuel du siège social, au 170, rue Saint-Jacques.

LA RELÈVE SE POURSUIT

En 1981, François Payette, fils de Jean Payette, entre à son tour au service de l'entreprise afin de poursuivre la tradition d'excellence tissée par les membres des familles Lefebvre et Payette depuis déjà des dizaines d'années. En 1990, François Payette fait l'acquisition des parts de son père et devient copropriétaire de l'entreprise avec Louis Lefebvre.

En 2004, après avoir œuvré du côté des assureurs et comme courtier depuis 25 ans, Céline Payette fait le saut dans le cabinet familial et se joint à son frère et son père.

Deux années plus tard, c'est au tour du petit-fils du fondateur, Martin Lefebvre, de se joindre à l'équipe à titre de courtier. Avec en poche un baccalauréat des HEC, Martin avait acquis son expérience dans le domaine de la publicité et du marketing chez Transcontinental.

Puis en 2010, Marie-Josée Lefebvre, fille de Louis et sœur de Martin, se joint à son tour à l'entreprise familiale à titre de courtier après quelques années dans l'enseignement au niveau primaire.

LA FAMILLE CONTINUE DE S'AGRANDIR

Par ailleurs, lorsque François Payette doit prendre sa retraite en 2008, il vend sa participation dans la compagnie à Martin Lefebvre et à Harold Vachon. Ce dernier s'était joint en 1991 à l'équipe de courtiers de Lefebvre Payette Assurances. Grâce à ses habiletés de vendeur acquis dans sa propre entreprise familiale, M. Vachon aidera grandement à la croissance du cabinet en assurance en développant une vaste clientèle.

Bref, c'est toute une histoire de famille qui lie les membres de Lefebvre Payette Assurances. Sans compter que plusieurs des 26 employés cumulent plus de 35 années d'expérience au sein de l'entreprise et font, évidemment, aussi partie de la grande famille du cabinet en assurance de dommages et services financiers.

Combien d'entreprises peuvent se vanter d'être passées à travers les aléas de l'économie, en plus d'avoir assuré sa relève à trois reprises? Ces trois générations d'entrepreneurs ont su apporter à la région une présence rassurante, et ce, depuis 1922.



1. **F-Raymond Lefebvre débute sa carrière dans le domaine de l'assurance en 1922.**
2. **Jean Payette s'est joint à l'entreprise dès 1949. Vingt ans plus tard, il fonde Lefebvre Payette & associés inc. avec Louis Lefebvre, fils de F-Raymond Lefebvre.**
3. **François Payette, fils de Jean Payette, a été impliqué au sein de l'entreprise pendant près de 30 ans, soit de 1981 à 2008.**
4. **Le premier bureau de «F.R. Lefebvre» situé au 64, rue Saint-Jacques.**



Stéphanie Brulé

L'équipe de Lefebvre Payette Assurances compte sur le travail de 26 employés, dont plusieurs cumulent plus de 35 années d'expérience au sein de l'entreprise.

90 ans
Lefebvre · Payette
ASSURANCES

170, rue Saint-Jacques
276, boul. Saint-Luc
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-7585
www.lefebvrepayette.ca

4794049

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Robert et Alain Dupuis, président et vice-président.

LES ENSEIGNES PERFECTION INC.

À l'enseigne de la créativité, patrimoine de la famille Dupuis

Enseignes Perfection est spécialisée dans la conception de signalisation intérieure et extérieure pour les commerces, industries et institutions. L'entreprise, fondée en 1959 par Maurice et Denise Dupuis, est aujourd'hui dirigée par leurs fils Alain et Robert. À l'affût de toutes les nouvelles technologies, les Dupuis ont su s'adapter pour toujours offrir les dernières tendances en matière d'affichage et de signalisation à une clientèle répartie aux quatre coins de l'Amérique du Nord.

« Les Enseignes Perfection Inc. » loge toujours dans l'établissement d'origine qui a connu au fil des années des agrandissements majeurs afin de mieux desservir une clientèle nombreuse et diversifiée. Permettant ainsi d'accroître la superficie des ateliers de fabrication et d'acquérir de l'équipement spécialisé afin d'offrir des produits de qualité supérieure.

Aujourd'hui, l'entreprise manufacturière d'enseignes dirigée par la relève familiale a acquis une renommée dépassant les frontières canadiennes. Désirant être à l'avant-garde des nouvelles technologies de fabrication et constamment à l'affût des dernières tendances en matière de graphisme et de stylisme urbain, « Les Enseignes Perfection Inc. » élabore ses propres concepts avec l'aide de ses professionnels en évaluation et en design.

RELÈVE

Les trois enfants de Maurice Dupuis se sont impliqués dans l'entreprise familiale au cours de leurs études. Robert, qui a fait des études en administration au Cégep Saint-Jean-sur-Richelieu, effectue encore aujourd'hui les tâches administratives. Quant à Alain, il a toujours travaillé au lettrage et à la production et Lynda a travaillé pendant 10 ans



Denise et Maurice Dupuis, fondateurs des Enseignes Perfection.

au sein de l'entreprise. « Lorsque notre père est décédé, en 1982, nous avons pris la relève un peu par intérim. J'étais dans l'entreprise à temps plein depuis un an seulement, alors que ça ne faisait que quelques mois que Robert nous avait rejoint », souligne Alain Dupuis. Ils travaillent ensemble à continuer de développer l'entreprise familiale implantée dans la région depuis plus d'un demi-siècle.

La force de l'entreprise réside dans son habileté à réaliser l'ensemble du processus d'étude et de fabrication jusqu'à l'installation finale. À partir des paramètres des dessinateurs, concepteurs et estimateurs, des mises en plan technique et de l'obtention des approbations requises, les projets sont dirigés vers le département de découpe informatisée, gérant l'équipement de découpe robotisée et l'impression numérique couleur grand format. Chaque projet s'intègre à un organigramme de fabrication supervisée, passant par l'atelier de ferblanterie et soudure, le montage des composantes électriques, la chambre de pulvérisation de peinture, l'assemblage final et le contrôle de qualité. « Les Enseignes Perfection Inc. » offre un service de camion-grue, ayant une capacité de levage de 65 pieds de hauteur, géré par des opérateurs expérimentés capables de réaliser tous genres d'installations d'enseignes.

Vous êtes donc assurés, à toutes les étapes de production, d'un travail fait dans les règles de l'art du métier d'enseigniste.

SERVICE • QUALITÉ
les enseignes perfection
• DEPUIS 1959 •

396, rue Grand Bernier Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-0313
www.enseignesperfection.qc.ca

4777362

ÉBÉNISTERIE A.G.R. DESIGN, ÉTABLIE AU CŒUR DU VIEUX-SAINT-JEAN DEPUIS 1996

Savoir-faire, tradition et la famiglia

À l'Ébénisterie A.G.R. Design, l'union de la famille est à la base du succès. Les propriétaires, Agathe et Renato Mansi, ont la chance de travailler avec deux de leurs fils. Chacun d'entre eux met l'épaule à la roue et, grâce aux efforts de tous, l'Ébénisterie A.G.R. Design poursuit la tradition d'excellence instaurée depuis 1996.

Renato Mansi a appris à travailler le bois en Italie. « À 12 ans, j'allais à l'école de 8 h à 13 h, six jours par semaine. Après 13 h, il fallait se trouver quelque chose à faire pour éviter de traîner dans les rues. Il y avait un ébéniste dans mon village qui était plutôt jeune et qui voulait bien nous laisser nous installer derrière le banc pour le regarder travailler », raconte-t-il. L'ébéniste travaillait surtout à la main. C'est ainsi que Renato Mansi a appris plusieurs techniques du travail du bois et qu'il a eu envie, à son tour, de travailler dans le domaine du meuble.

À son arrivée au Canada, alors âgé de 15 ans, Renato s'est tourné vers une entreprise d'ébénisterie, où ils fabriquaient des meubles en série. « J'ai travaillé 25 ans pour la même entreprise. Pendant une vingtaine d'années, j'ai été contremaître. J'étais responsable de 50 personnes», se souvient-il. Lorsque l'entreprise a fermé ses portes, l'ébéniste a décidé de miser sur son savoir-faire et son expérience et de se lancer en affaires avec son épouse Agathe et un associé (Guy).

Ébénisterie A.G.R. Design ouvre ses portes en janvier 1996. Six mois plus tard, le couple se retrouve seul à la tête de l'entreprise lorsque leur partenaire d'affaires quitte le projet. Alors que Renato s'occupe des ventes et de la production, Agathe, qui a travaillé pendant 14 ans à la Caisse Desjardins St-Edmond et Saint-Jean-sur-Richelieu, s'occupe de la comptabilité. Notons que Mme Mansi a aussi été dirigeante au conseil d'administration de la Caisse populaire de Saint-Jean-sur-Richelieu pendant 18 ans.

TROIS FILS

Les trois fils d'Agathe et Renato Mansi ont passé tous leurs étés et leurs congés scolaires à travailler dans l'entreprise familiale. Ils apprennent chacune des facettes du métier d'ébéniste. Après leurs études, deux d'entre eux, Paul-André et Éric, décident de rejoindre officiellement l'équipe d'Ébénisterie A.G.R. Design.

« Aujourd'hui, Paul-André s'occupe surtout de l'usine et Éric est responsable du volet installation », explique le père de famille, très heureux d'avoir la chance de travailler depuis plusieurs années avec son épouse et ses fils. « Si ça n'avait pas été d'eux, peut-être que nous ne serions par là où nous sommes rendus. Ils ont apporté beaucoup d'eau au moulin », souligne-t-il.

EXPERTISE

Chacun des membres de la famille Mansi a son rôle à jouer au sein de l'entreprise, mais c'est réellement la force d'un tout qui permet à Ébénisterie A.G.R Design de se démarquer. Les propriétaires et l'équipe d'employés, composée de 17 personnes, travaillent avec un objectif commun : la satisfaction du client. Chaque meuble qui sort de l'atelier est réalisé avec minutie et est scruté attentivement.

« Nous avons développé une véritable expertise dans la fabrication de meubles haut de gamme. Tout est fait sur mesure », souligne Renato. Il suffit de jeter un œil à la salle de démonstration de l'atelier du Vieux-Saint-Jean pour comprendre que les projets traditionnels, rustiques, modernes et même la laque italienne n'ont aucun secret pour la famille Mansi.

Dans ce bâtiment de 20 000 pieds carrés datant de 1923, l'odeur du bois séduit chaque visiteur. Ébénisterie A.G.R Design compte plusieurs réalisations exclusives dignes de mention, dont de somptueuses cuisines, des caves à vins, des comptoirs de réception, des banquettes de restaurants, des manteaux de foyer et plus encore. L'équipe réalise des projets tant dans les domaines résidentiel, commercial et institutionnel.

D'ici quelques années, Agathe et Renato Mansi prévoient passer le flambeau à leurs fils, qui perpétueront la tradition d'excellence de l'Ébénisterie A.G.R. Design. Le couple souhaite tout de même rester présent encore quelque temps. « Je suis encore jeune pour prendre complètement ma retraite », conclut en souriant M. Mansi.



Rémy Boily

Paul-André et Éric Mansi, aujourd'hui responsables de l'usine et du volet installation, ont passé tous leurs étés dans l'entreprise familiale aux côtés d'Agathe et Renato Mansi qui ont développé une véritable expertise dans la fabrication de meubles haut de gamme.



Le succès de l'Ébénisterie A.G.R. repose sur des produits d'une qualité irréprochable, qui font la fierté de la famille Mansi.





ÉBÉNISTERIE A.G.R design inc
163, rue Collin
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 358-2833
www.ebenisterieagr.com

4765755

4777362

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Pour Jacques, Daniel et Annie Tremblay, c'est un réel plaisir de travailler ensemble à la réussite de l'entreprise familiale.

Stéphanie Brûlé

Tremcar : entreprise familiale, présence nord-américaine

Tremcar figure parmi les plus importants manufacturiers de camions-citernes en Amérique du Nord. À sa tête, nous trouvons les sympathiques Jacques Tremblay, président du conseil de direction, et Daniel Tremblay, président. C'est sans oublier Annie Tremblay, responsable de deux usines situées en Ohio. Le père, le fils et la fille, tous impliqués pour livrer une solide performance sur le marché nord-américain.

L'histoire de Tremcar débute en 1962, alors que les frères Aldé et Léo Tougas fondent A&L Tougas Ltd. En 1987, Jacques Tremblay et un partenaire, Michel Caron, achètent l'entreprise, qui sera transférée exclusivement sous la gestion de M. Tremblay deux années plus tard.

Le 31 mai 1992, son fils Daniel, économiste de formation, se joint à l'équipe. Il avait envie de travailler dans le milieu manufacturier et, pourquoi pas, avec son père. Ensemble ils ont amené l'entreprise familiale à un tout autre niveau.

En effet, au moment où Jacques Tremblay a acheté la compagnie, celle-ci comptait 28 employés et produisait une quarantaine de remorques par année. Aujourd'hui, Tremcar emploie plus de 625 employés répartis dans cinq usines dont deux au Québec (Saint-Jean-sur-Richelieu et Saint-Césaire), une à Toronto, deux en Ohio (Strasburg et Dover), ainsi que dans deux centres de réparation, l'un à Weyburn au sud de l'Ontario et l'autre à Saskatoon en Saskatchewan, dont les ventes et inspections sont certifiées par les gouvernements de ces provinces respectives.

De plus, ce ne sont plus 40 remorques qui sont produites par année, mais plutôt 1800 unités! Par ailleurs, en avril dernier, Tremcar célébrait la sortie de sa 10 000e unité à son usine de Saint-Césaire.

Pour sa part, Annie Tremblay a complété des études en administration et comptabilité aux HEC. Elle est maintenant établie en Ohio, où elle est responsable des deux usines de Strasburg et de Dover. Elle fait souvent l'aller-retour pour des rencontres d'affaires avec son frère et son père, bien que les appels-conférences soient aussi une solution taillée sur mesure pour cette équipe dynamique.

FÊTER LA RÉUSSITE EN FAMILLE

« On voyage beaucoup et on se parle souvent », soutient Jacques Tremblay, qui a en quelque sorte grandi dans un entourage d'entrepreneurs. Cet ancien député du comté d'Iberville a d'ailleurs été choisi à titre de Personnalité d'affaires 2011 lors de la 47e édition du Gala de l'Excellence de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu.

« En travaillant ensemble, on se voit régulièrement. On vibre au même diapason et c'est agréable de partager ensemble cette passion et cette excitation de voir la réussite qui résulte de tous nos efforts », souligne-t-il. Pour cette famille tissée serrée, prendre le temps de se parler et de passer des moments de qualité ensemble est primordial. « Daniel est d'ailleurs papa de jumeaux », ajoute le fier grand-papa.

« Nous avons un lien de confiance difficile à obtenir dans une entreprise qui n'est pas administré par des gens de la même famille », ajoute Daniel Tremblay. « Pour notre part, nous savons que tout le monde pousse dans le même sens. C'est aussi plus facile de communiquer et d'utiliser les bons mots. Le message qu'on entend est le même que le message qui est émis », précise-t-il, affirmant que cela fait toute la différence.

Après 20 ans à travailler ensemble, la famille Tremblay sait qu'elle a des atomes crochus. Pour preuve, l'entreprise continue de prendre de l'expansion et de se démarquer parmi les quatre plus importants manufacturiers du genre en Amérique du Nord, mais les chefs d'entreprises qui discutent au bout du fil pour cette entrevue le font de manière tout à fait conviviale. La chimie qui passe entre eux est palpable.

TREMCAR®
790, avenue Montrichard
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-7822 ou 1 800 363-2158
www.tremcar.com
4794071



Stéphanie Brûlé

Trois générations sont réunies sur cette photo, où l'on reconnaît, de gauche à droite : Martin Croteau, Nicole Croteau, Olivier Horan, Isabelle Croteau, Pierre Horan et Michel Croteau.

L'AUBAINERIE

La famille à l'affût des nouvelles tendances

L'Aubainerie est connue par les familles du Haut-Richelieu comme la destination mode par excellence. Avec ses collections de vêtements et chaussures pour hommes, femmes, adolescents, enfants et bébés, la boutique de Saint-Jean-sur-Richelieu a la cote. Mais saviez-vous que son histoire est tissée par quatre générations toutes aussi passionnées les unes que les autres par la mode à des prix accessibles ?

La première boutique de la chaîne a été ouverte en 1944, à La Tuque, par Jean-Noël Croteau. Avec ses frères Charles, Maurice, Paul et Alex, ainsi que sa sœur Bibianne, Jean-Noël ouvre un premier magasin sous le nom « L'ÉCONOMIE ». Rapidement, la deuxième génération s'implique et poursuit la croissance de l'entreprise familiale en lançant des boutiques aux quatre coins de la province.

C'est en 1966 que Roger Croteau et son épouse Nicole lancent une boutique à Saint-Jean-sur-Richelieu. Située au départ sur la rue Champlain, la boutique change d'adresse à quelques reprises afin de répondre à la demande croissante. Pendant plusieurs années, Roger Croteau et son épouse Nicole travaillent fort pour offrir aux familles de la région des vêtements à prix d'aubaine.

Trente ans plus tard, en 1997, la chaîne de magasins adopte le nom L'Aubainerie. Avec la force du pouvoir d'achat commun et une bannière uniformisée, les boutiques L'Aubainerie misent plus que jamais sur les nouvelles tendances de la mode à des prix extrêmement abordables. Mais une chose demeure : il s'agit d'une entreprise familiale.

À Saint-Jean-sur-Richelieu, la boutique L'Aubainerie Concept Mode est dirigée par Isabelle, qui constitue la troisième génération. Nicole Croteau est toujours présente pour épauler ses enfants et offrir son support. Pierre Horan, le conjoint d'Isabelle, est aussi impliqué à titre de superviseur. Il est également membre du conseil d'administration au siège social du réseau L'Aubainerie.

Les frères et sœurs possèdent sept boutiques. Alors que Michel Croteau et sa conjointe Carolyne Caron sont responsables des boutiques de Greenfield Park et Longueuil, Martin Croteau et sa conjointe Josée Martel dirigent celles de Granby, Saint-Constant et Cowansville. Enfin, Isabelle Croteau et Pierre Horan sont responsables des boutiques de Sherbrooke et de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Puis, voilà que la quatrième génération arrive. Le fils d'Isabelle et de Pierre, Olivier Horan, travaille dans l'entreprise familiale à temps partiel tout en poursuivant ses études en commercialisation de la mode. Travailler avec sa mère aux achats de collections pour L'Aubainerie a sans aucun doute guidé son choix de carrière. « C'est une chance de pouvoir évoluer dans une entreprise comme celle-là », commente le jeune homme, véritablement passionné par le domaine de la mode.

PLUS DE 60 EMPLOYÉS

La boutique de Saint-Jean-sur-Richelieu ne compte pas moins d'une soixantaine d'employés. « Le travail qu'ils font est digne d'être souligné », indiquent Isabelle et Pierre, précisant que l'équipe a toujours su s'adapter aux changements et évoluer avec les nouvelles technologies, dont l'arrivée des iPod et iPad. « Plusieurs employés font partie de l'équipe depuis de nombreuses années. C'est le cas de Gisèle Robert et de Serge Roy, qui cumule chacun une trentaine d'années d'expérience », souligne Isabelle Croteau.

L'équipe de Saint-Jean-sur-Richelieu a d'ailleurs remporté à maintes reprises des prix du réseau pour le service à la clientèle. Tout est mis de l'avant pour que les clients profitent d'une expérience *shopping* agréable, dans un environnement résolument en mode séduction avec un service courtois, des étalages invitants, un espace récréatif avec téléviseur pour les petits, une salle à langer et plus encore.

SUPRISES EN 2013

Au cours des dernières années, L'Aubainerie s'est démarquée comme chef de file québécois de la mode. En plus d'offrir les tendances de l'heure à des prix des plus abordables, l'entreprise ne cache pas que son association avec Véronique Cloutier a été une excellente décision. « C'est une personnalité vraiment très appréciée du public », indique Isabelle Croteau. « Avec ses nombreuses émissions, elle apporte une bonne visibilité à L'Aubainerie », ajoute-t-elle.

Bruny Surin signe lui aussi une nouvelle collection. « Il s'agit d'une ligne de vêtements athlétiques pour hommes et femmes offerte à un excellent rapport qualité/prix. Ceux qui s'y connaissent dans les propriétés de ce type de vêtements verront tout de suite leur grande qualité », indique Mme Croteau.

Celle qui est responsable des achats pour le groupe promet d'ailleurs d'autres surprises pour 2013 : « Je ne peux rien dévoiler, mais il y aura de nouvelles associations et de beaux projets pour L'Aubainerie cette année.»

L'AUBAINERIE
645, rue Pierre Caisse
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 348-1001
aubainerieconceptmode.com

4807882

4794071

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Stéphanie Brûlé

Une équipe dévouée au bien-être des gens grâce aux produits innovateurs de Nutrifrance: Gilles Vaillancourt, vice-président à la recherche et au développement; Chantal Vaillancourt, présidente; Michel Turgeon, directeur des opérations et logistique et Jean-Pierre Gaumond, vice-président au développement des affaires.

NUTRIFRANCE

L'innovation au service de votre santé

Lorsque Chantal Vaillancourt et son frère Gilles ont fondé Nutrifrance, en 1991, ils étaient loin de se douter que quelques années plus tard des millions de muffins débordants de saveurs seraient produits au quotidien grâce à leurs pâtes surgelées haut de gamme. Leur histoire de famille met de l'avant leur amour de la pâtisserie, de l'entrepreneuriat et, surtout, la passion des gens.

« Notre père était boulanger de métier et entrepreneur», raconte Chantal Vaillancourt. C'est donc naturellement qu'elle et son frère aîné, qui lui aussi a toujours été entrepreneur, ont démarré leur entreprise spécialisée dans la fabrication de pâtes surgelées destinées à la préparation de muffins, gâteaux, biscuits, barres nutritives et autres.

« L'important, c'est d'être heureux. De trouver sa passion. En ce sens, être entrepreneur est le plus beau métier du monde », confie la mère de famille qui souhaite transmettre cette même passion, au quotidien, à ses enfants.

« Mon frère et moi avons des expertises et des aptitudes complémentaires », souligne celle qui travaille également avec son conjoint, Michel Turgeon, directeur des opérations et logistique. « C'est une chance que nous avons de travailler en famille. L'engagement et l'implication sont des bases solides, tant pour l'entreprise que pour la famille. Ensemble, nous développons toujours les meilleures stratégies pour réussir», assure Mme Vaillancourt.

Toujours à l'avant-garde des nouvelles tendances en alimentation, Nutrifrance se distingue de la concurrence en offrant des produits nutritifs et savoureux faits d'ingrédients naturels, sans sel, colorant ou autre additif. « Dès le départ, nous avons eu envie de faire des muffins avec des ingrédients que l'on retrouve dans notre garde-manger », ajoute-t-elle. De plus, les produits sont simples à manipuler. Les employés d'épicerie et de restaurants n'ont qu'à les mettre dans des moules, les décorer et les faire cuire.

INNOVATIONS

Gilles Vaillancourt, vice-président à la recherche et au développement, travaille avec le maître pâtissier de renommée Jean-Pierre Gaumond, qui s'est joint à l'équipe de Nutrifrance il y a quatre ans à titre de vice-président au développement des affaires. Ensemble, ils développent de nouveaux produits, toujours dans l'optique d'offrir des solutions santé.

En novembre dernier, Nutrifrance a été le premier transformateur alimentaire au Québec à adhéré à la charte Melior du Conseil des initiatives pour le progrès en alimentation (CIPA). Cet engagement souligne son désir de faire des produits qui contribuent à l'amélioration de la santé des gens.

Les produits Nutrifrance sont distribués dans bon nombre de cafés, bistros, restos, hôtels, épiceries et cafétérias du Québec, de l'Ontario et des États-Unis. En plus de la pâte à muffins surgelée, on retrouve de la pâte à gâteaux et à barres nutritives. Depuis le mois de novembre, les barres OMAX sont disponibles dans les épiceries IGA. Conçues pour offrir une solution sensée aux gens actifs ou qui n'ont pas le temps de manger, les barres OMAX ont permis à Nutrifrance de remporter le Prix Innovation 2012 en alimentation – catégorie Produits nouveaux ou améliorés – Collations, remis par le Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation (CTAC).

De plus, le 16 janvier dernier, Nutrifrance a remporté toujours avec les barres OMAX, le prix du «nouveau produit alimentaire santé» au Gala DUX 2013. DUX est un programme de reconnaissance des initiatives contribuant à l'amélioration des saines habitudes alimentaires et est supporté par «Québec en forme».

L'IMPORTANCE DE BIEN S'ENTOURER

Nutrifrance compte une vingtaine d'employés qui ont la chance d'évoluer dans un milieu de travail où le bien-être de l'humain est au cœur de la mission et souhaite faire une différence dans la collectivité.

Ce qui prime aux yeux de Chantal Vaillancourt, ce sont surtout les gens. « J'aime aller chercher le meilleur de chaque individu. Chaque personne a un rôle important à jouer dans une équipe. Nous avons une équipe extraordinaire qui travaille vers le même objectif : toujours oser voir plus loin ».

nutrifrance
L'innovation au service de votre santé
640, boul. Industriel, local 108
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 359-7622 ou 1 800 561-4972
www.nutrifrance.com
4851079



Dans les bureaux de la rue MacDonald, Carl-André et Geneviève ont le bonheur de travailler avec leur père André Longpré.

Rémy Boily

ALCT OFFRE DES SOLUTIONS DE TRANSPORT DEPUIS 1997

Un dynamique trio à la tête d'ALCT

La firme de gestion conseil André Longpré Consultant Transport, établie à Saint-Jean-sur-Richelieu depuis 1997, aide les entreprises manufacturières d'ici et d'ailleurs à améliorer leur logistique en matière de transport. Dans les bureaux de la rue MacDonald, André Longpré a le bonheur de travailler avec sa fille Geneviève et son fils Carl-André.

André Longpré a toujours travaillé dans le transport. Au cours des 40 dernières années, il a touché à toutes les sphères du domaine du transport. Passionné de logistique et formé en administration et comptabilité, il s'est rapidement intéressé aux meilleurs scénarios possibles pour permettre à ses clients de profiter du meilleur service au tarif le plus avantageux.

Dès le début de sa carrière, André Longpré a opté pour la franchise alors qu'il conseillait les clients de l'entreprise pour laquelle il travaillait. «Je leur donnais l'heure juste, après avoir fait une analyse rapide de leurs besoins en matière de transport et des différentes options qui s'offraient à eux », raconte-t-il. Sans le savoir, grâce à son expertise et sa franchise, il plaçait les pierres de l'entreprise de gestion conseil en transport qu'il allait fonder plusieurs années plus tard.

Lorsque l'entreprise pour laquelle il travaillait depuis une vingtaine d'années a fermé ses portes, André Longpré devait décider quelle serait la suite des choses. « Je me suis dit que je prendrais une semaine de vacances et qu'ensuite je trouverais un nouvel emploi », se souvient-il. Au final, il n'aura pas eu le temps de se reposer puisque le téléphone n'a pas arrêté de sonner avec des propositions d'emploi. Treize entrevues plus tard, il a pris la décision de se lancer en affaires. C'est un ami et client qui m'a dit : « Pourquoi tu ne partirais pas à ton compte comme consultant? », indique-t-il.

L'idée a rapidement fait son chemin et André Longpré s'est lancé dans l'aventure. Plusieurs des clients qu'il conseillait depuis longtemps n'ont pas hésité à lui confier leurs dossiers de transport afin de maximiser leurs déplacements. Ils savaient sans doute qu'ils profiteraient du même regard aiguisé et avisé. Seize ans plus tard, l'entreprise continue d'ajouter des services et d'offrir un support personnalisé.

FAMILLE LONGPRÉ

Sa fille, Geneviève Longpré, a rejoint ALCT six mois seulement après la création de l'entreprise, alternant ses études collégiales et le travail à temps partiel avec son père. « Dès son arrivée dans l'entreprise, nous avons commencé à développer des projets ensemble », souligne André Longpré. Ainsi, aux services d'analyse et de négociation s'ajoutent le courtage pour les transports routier, maritime, ferroviaire et aérien, de même que les services d'audit et de rapports spécialisés.

« Les entreprises manufacturières ne trouvaient pas d'auditeur au Québec », poursuit Geneviève. « Je crois qu'il y avait une entreprise à Montréal qui traitait manuellement les factures de transport pour effectuer les vérifications, mais il n'existait rien de comparable aux services offerts actuellement par ALCT », ajoute-t-elle.

André et Geneviève Longpré ont donc bâti un service d'audit en fonction des besoins de leurs clients. Un informaticien a construit un programme propre à ALCT, qui se démarque par sa technologie et son approche personnalisée. « Pour chaque client, c'est du sur-mesure. Nous avons un programmateur qui travaille pour l'entreprise afin de répondre rapidement aux attentes de nos clients », souligne Mme Longpré, qui assure aujourd'hui la vice-présidence de l'entreprise.

Carl-André a pour sa part rejoint l'entreprise familiale trois ans plus tard, après ses études universitaires. Lorsqu'il s'est greffé à l'équipe, il a apporté à son tour de nouvelles idées et a permis à ALCT de passer à la vitesse supérieure. Aujourd'hui, il en assume la vice-présidence logistique et est entre autres responsable du département international.

C'est avec beaucoup de fierté qu'André Longpré raconte comment ses enfants contribuent au succès de l'entreprise familiale. « C'est un plaisir de travailler avec eux. C'est grâce à la collaboration de mes enfants et de l'équipe que l'entreprise a pu prendre de l'expansion», affirme-t-il.

Geneviève et Carl-André Longpré se sont taillé une place grâce à leurs idées novatrices, ainsi que beaucoup de travail. « C'est exigeant de travailler dans une entreprise avec un de ses parents. Il faut faire doublement ses preuves pour démontrer qu'on mérite notre place », souligne Geneviève Longpré.

ÉQUIPE

La famille ALCT ne s'arrête pas là! L'équipe compte aujourd'hui 17 personnes passionnées par le domaine du transport et qui assurent le meilleur service à la clientèle qui soit. Ensemble, ils analysent les dossiers, compilent des données de transport, évaluent les besoins particuliers de chacun des clients, analysent et comparent les tarifs, font des recommandations, des bilans, des vérifications, des audits et des rapports spécialisés. Bref, toute l'équipe ALCT travaille afin que chaque client se sente comme une partie intégrante de la famille.

Il règne dans les bureaux une ambiance chaleureuse. « Nous avons une équipe agréable et il n'est pas rare qu'il y ait des fous rires », souligne M. Longpré. C'est incontestable, dans la vie comme en affaires, les Longpré prennent soin de leur famille.

ALCT
ANDRÉ LONGPRÉ
CONSULTANT TRANSPORT INC.
FIRME DE GESTION-CONSEIL

200, rue MacDonald, bureau 200
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-3500 ou 1 888 720-8866
www.alct.ca

4792140

4851079

Desjardins
Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Yanick Boucher et Pascale Gladu.

Stéphanie Brûlé

L'ENTREPRISE CÉLÈBRE SON 40e ANNIVERSAIRE

Un nouveau départ empreint de traditions pour l'Érablière Au Sous-Bois

La saison 2013, qui s'amorcera dans quelques semaines, marque le début d'un nouveau tournant pour l'Érablière Au Sous-Bois. Après l'incendie qui a détruit la bâtisse où était située l'érablière familiale en activité depuis 1973, les propriétaires, Pascale Gladu et Yanick Boucher, se sont relevé les manches et ont travaillé fort pour permettre à l'érablière de renaître de ses cendres.

Une sortie à l'Érablière Au Sous-Bois fait partie de la tradition de nombreuses familles du Haut-Richelieu, avec un passage obligé à la ferme des petits animaux, une balade dans les sentiers, des activités pour les enfants, sans oublier la danse dans la grande salle.

L'histoire de l'Érablière Au Sous-Bois a débuté en 1973. Cela faisait un moment déjà que les frères Luc et Roch Gladu, ainsi que leurs épouses Claudette Rochon et Liette Tremblay, mijotaient l'idée de démarrer une érablière.

En 1966, Luc et Claudette Gladu avaient acheté un emplacement sur le Mont-Saint-Grégoire pour y construire une résidence. Sur le terrain d'à côté, il y avait une érablière qui n'était plus en opération et qui était menacée par un projet de développement domiciliaire. C'est alors que les frères Gladu et leurs épouses sont passés à l'action et ont acheté cette érablière d'un arpent et demi de large, par vingt arpents de long. Ils ont accueilli leurs premiers clients le 3 mars 1973.

La vieille bâtisse située au pied du mont Saint-Grégoire a été complètement rénovée et agrandie. Avec son épouse Claudette Rochon et plusieurs membres de sa famille, ils sont parvenus à créer une entreprise dont la réputation dépasse les frontières de la région.

« J'ai grandi là-dedans », se souvient Pascale Gladu, pour qui, l'érablière est synonyme de souvenirs familiaux. Elle y a travaillé plusieurs années avec sa mère Claudette, son père Luc, son frère Yan et les nombreux employés qui formaient aussi une grande famille. C'est sans oublier sa grand-mère, Doris Rochon, qui travaillait toujours dans les cuisines à l'âge de 90 ans, avant l'incendie.

INCENDIE

Il va sans dire que l'incendie qui a complètement détruit l'érablière en 2010 est un événement majeur dans l'histoire de l'Érablière Au Sous-Bois. Dans la nuit du 21 au 22 mars 2010, 90% des installations sont détruits par les flammes.

Au moment du drame, Pascale Gladu et son conjoint Yanick Boucher, un opérateur de machinerie lourde, projetaient de prendre la relève de l'entreprise familiale. « On voulait vraiment une érablière. On approchait la quarantaine et on se disait que c'était maintenant ou jamais », se souvient Mme Gladu.

Le couple avait entrepris les démarches pour aller de l'avant avec leur projet. Deux semaines plus tard, l'érablière familiale où elle avait passé toute son enfance était la proie des flammes.

« Par fierté et pour la continuité de l'érablière familiale, on s'est accroché », raconte Mme Gladu. Pour eux, il était inconcevable de baisser les bras. « On aime vraiment ce milieu-là et c'est tout un défi à réaliser. C'est stimulant », indique la jeune femme. Elle et Yannick ont appris tous les rudiments du métier en y ayant travaillé respectivement 27 ans et 15 ans.

Le couple a étudié la possibilité de reconstruire sur le site original, mais cette option coûtait extrêmement cher. Ainsi, dès l'automne 2010, l'Érablière Au Sous-Bois, ouvrait les portes de sa salle à manger à une nouvelle adresse, soit le 150, chemin du Sous-Bois.

Les gens pourront revenir à l'Érablière Au Sous-Bois et goûter aux délices de l'érable, dans la plus pure tradition perpétuée par la famille Gladu depuis 40 ans.

SERVICE DE TRAITEUR

Accueillir les petits et grands qui veulent se sucrer le bec au printemps n'est pas la seule vocation de l'Érablière Au Sous-Bois. Ouverte à l'année, sur réservation, on peut y célébrer tout événement, comme un anniversaire, un mariage, les fêtes de Noël ou autre rassemblement à caractère festif.

De plus, Pascale et Yanick ont mis en place un service de traiteur qui comprend un menu du temps des sucres, ainsi que de savoureux plats pour toutes sortes de réceptions, célébrées à l'érablière ou à l'endroit de votre choix. Le filet de porc sauce aux pommes, parfumé à l'érable ou le feuilleté aux fruits de mer sont quelques exemples des merveilleuses trouvailles du menu traiteur de l'Érablière Au Sous-Bois.

Le temps des sucres rassemble pas moins de 90 employés à l'Érablière au Sous-Bois, sans compter que plusieurs employés travaillent aussi à l'année avec le service de traiteur et la réservation des salles.

« C'est ce que je connais depuis que je suis toute petite. Yanick et moi, on est heureux de relever ce défi à notre tour. On aime ça! », conclut-t-elle.

Érablière au Sous-Bois
150, chemin du Sous-Bois
Mont-Saint-Grégoire
450 460-4069
www.cabaneasucre.com
4765735



Stéphanie Brûlé

La famille Ferland a l'entrepreneuriat dans le sang! Claude et André Ferland prennent aujourd'hui la relève de l'entreprise fondée par leur père Raymond en 1957.

PLOMBERIE CARILLON, CONFORT ÉLITE ET SALLES DE BAIN SAINT-JEAN

Votre confort, ils en font leur affaire!

Les frères André et Claude Ferland ont grandi dans l'entreprise fondée par leur père : Plomberie Carillon. Pour eux, il était normal et tout à fait naturel de poursuivre dans la même voie. Au fil des ans, deux divisions se sont ajoutées à l'offre de produits et services, soit Salles de bain Saint-Jean et Confort Élite, qui célèbre cette année son 10e anniversaire. Comme quoi la famille Ferland a l'entrepreneuriat dans le sang !

Plomberie Carillon est la référence en matière de plomberie, chauffage, ventilation et climatisation depuis 55 ans dans la région. L'entreprise a été fondée en 1957, par Raymond Ferland. Originaire de Valcourt, M. Ferland a travaillé quelques années pour la compagnie Bombardier avant de venir s'établir dans la région pour travailler comme ferblantier à la Brown-Boveri, devenue ensuite la Westinghouse. Puis, il a eu envie de fonder sa propre entreprise, spécialisée dans les systèmes de chauffage, qu'il nomme alors Raymond Ferland enr.

En 1962, il achète la plomberie de M. Sévère Mayrand, qu'il nomme Plomberie Moderne inc. C'est alors qu'il s'installe dans une nouvelle construction du quartier Saint-Eugène. Au fil des ans, le commerce de Raymond Ferland connaît une belle progression. Les débuts du système de chauffage à air chaud font fleurir l'entreprise, entre autres grâce aux offres de financement et au faible coût lié à l'utilisation des fournaises à l'huile. Franchisé Esso Impériale pendant 15 ans, M. Ferland est en mesure d'offrir à sa clientèle à la fois les services de conseil, d'entretien et de financement.

L'année 1975 marque un autre tournant, puisque c'est à ce moment que Raymond Ferland s'associe avec Grégoire Boucher et renomme la compagnie Plomberie Carillon inc., en lien avec le secteur où elle est située.

Le nombre d'entrepreneurs et de clients faisant appel à l'expertise et aux produits de Plomberie Carillon ne cesse d'augmenter. Dans les années 70, Plomberie Carillon réalise les travaux de plomberie et de chauffage dans plus de 75 % des maisons neuves. Pour répondre à la demande croissante et au manque d'espace qui se fait de plus en plus sentir, l'entreprise érige une toute nouvelle bâtisse de 25 000 pieds carrés sur deux étages, située sur la rue Saint-Jacques. Ils y emménagent en 1989.

10e ANNIVERSAIRE DE CONFORT ÉLITE

À la fin des années 80, Claude et André, les fils de Raymond, se joignent officiellement à l'entreprise à titre d'associés. « On a été élevés là-dedans. On a toujours travaillé pour notre père », indiquent à l'unisson Claude et André, pour qui l'implication dans l'entreprise s'est faite tout à fait naturellement.

Et il n'y a pas à dire, ils ont aussi le sens de l'entrepreneuriat. Deux nouvelles divisions ont vu le jour depuis leur arrivée dans l'entreprise, soit Salles de bain Saint-Jean et Confort Élite, qui offre aux entrepreneurs et aux clients résidentiels les équipements les plus performants dans le domaine du confort au foyer, tels les foyers, poêles au gaz, BBQ au gaz, thermopompes et autres. Quant à Salles de bain Saint-Jean, qui a célébré son 20e anniversaire, on y trouve une vaste salle de démonstration avec salles de bain complètes et accessoires dernier cri.

En 1998, Raymond Ferland a pris sa retraite. Ainsi, depuis déjà 15 ans, André et Claude sont à la tête de Plomberie Carillon, Confort Élite et Salles de bain Saint-Jean. « Nous avons une belle dynamique. Un est plus « technique » alors que l'autre est plus « papiers ». Nous avons une bonne complicité et nous sommes chanceux de pouvoir travailler ensemble », soutiennent-ils.

Aujourd'hui, Plomberie Carillon, Confort Élite et Salles de bain Saint-Jean sont toujours situés dans l'édifice du 485, rue Saint-Jacques. L'entreprise compte une cinquantaine d'employés, répartis sur les chantiers, dans les bureaux et dans les boutiques. Le large éventail de services spécialisés et de produits en fait une véritable référence dans la région, et ce, depuis 1957.

PLOMBERIE CARILLON
déjà 10 ans
confort Élite
div. Plomberie Carillon
SALLES DE BAIN ST-JEAN
485, rue Saint-Jacques
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-0388 ou 450 347-0389
www.plomberiecarillon.com
4777529
4765735

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

FRANCINE ET KARINE LACROIX DU SALON FRANCINE LACROIX COUPE

Mère et fille partagent la même passion

Francine Lacroix coiffe les têtes du Haut-Richelieu depuis 1971. Passée maître dans l'art capillaire, elle partage aujourd'hui sa passion avec sa fille Karine. Quand mère et fille travaillent dans le même salon, des liens particuliers se tissent, assurément.

Francine et Karine Lacroix travaillent ensemble depuis maintenant près de 16 ans. Ayant quitté récemment le Vieux-Saint-Jean, elles ont rétabli leur salon au 929, boul. du Séminaire Nord, à Saint-Jean-sur-Richelieu, où elles accueillent leur fidèle clientèle. Possédant chacune plusieurs années d'expérience, mère et filles se poussent toujours à aller plus loin dans leur technique avec de nouvelles formations et un souci d'offrir un service à la clientèle d'exception.

Passionnée par son métier, Mme Lacroix indique qu'elle n'a jamais poussé sa fille à faire carrière en coiffure. « C'est exigeant, puisque c'est une entreprise de services où l'on est constamment au service de notre clientèle », souligne-t-elle.

Toutefois, Francine Lacroix convient pour dire que son métier comporte de très beaux côtés. « Ma fille ne m'a jamais vue partir de chez nous le matin sans avoir envie d'aller travailler », souligne-t-elle. « J'ai toujours fait de très longues heures de travail. Karine n'a pas beaucoup vu sa mère étant petite. Maintenant, on reprend le temps perdu! » raconte avec bonheur Mme Lacroix.

« Il y a plusieurs années, Karine se demandait dans quelle branche elle irait. Finalement, c'est en coiffure qu'elle a choisi de faire carrière et je dois dire qu'elle est vraiment très compétente, professionnelle et attentionnée », soutient Mme Lacroix.



Francine et Karine Lacroix savent mettre leur expertise en commun pour offrir le meilleur service qui soit à leur clientèle.

Rémy Boily

Le Salon Francine Lacroix Coupe offre tous les services de coiffure traditionnels, dont la coupe, coloration et mise en plis. Toujours à l'affût des plus récentes tendances, Francine et Karine Lacroix travaillent en concert pour offrir à leur clientèle une expérience des plus agréables. Le Salon est d'ailleurs réputé pour son ambiance conviviale et ne laisse personne indifférent.

BeautéBar COIFFURE
929, boul. Séminaire Nord
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 358-5553 ou 450 349-3614
4866464

Transmission P&G Rondeau célèbre son 60e anniversaire

Transmission P&G Rondeau a été fondé en 1953. C'est Paul-Émile Rondeau qui a démarré cette entreprise qui a toujours été située dans le secteur Iberville. Aujourd'hui, Pierre et Gilles, deux de ses fils, assurent la relève à la tête de l'entreprise et poursuivent la spécialité en transmission et mécanique générale instaurée il y a déjà 60 ans.

« Mon père a été parmi les premiers dans le Haut-Richeleu à se spécialiser dans les transmissions. C'était une nouveauté à l'époque », souligne Gilles Rondeau.

Les premiers clients de Transmission Rondeau ont été accueillis au cours des années 50, dans une bâtisse anciennement située face au garage actuel. Il y avait une station d'essence et un garage de mécanique générale. Puis, en 1956, un incendie a complètement détruit la bâtisse. Paul-Émile Rondeau s'est retroussé les manches et a reconstruit.

Puis, en 1961, il a eu l'opportunité d'acheter le commerce situé au 864, boulevard d'Iberville. C'est toujours là qu'est situé Transmission P&G Rondeau aujourd'hui. En 1986, ils ont cessé de vendre de l'essence, préférant se consacrer exclusivement à la mécanique automobile.

TROIS FRÈRES

Les trois fils de Paul-Émile Rondeau, Pierre, Gilles et Daniel, ont passé leurs étés à travailler avec leur père, apprenant du fait même tous les rudiments de la mécanique générale et les secrets des transmissions.

« Pierre a commencé à travailler à temps plein en 1973 et moi en 1974 », souligne Gilles Rondeau. Les deux frères, passionnés par ce domaine, sont partenaires dans l'entreprise familiale qu'ils dirigent ensemble. Quant à Daniel, il y travaille toujours à titre de mécanicien.



Pierre et Gilles Rondeau dirigent l'entreprise familiale dans laquelle ils évoluent depuis plus de 40 ans.

Comptant une quarantaine d'années d'expérience, les frères Rondeau sont sans conteste de véritables spécialistes en mécanique générale. Ils ont aussi poursuivi la spécialisation dans les transmissions automatiques initiées par le fondateur de l'entreprise.

Huit employés travaillent chez Transmission P&G Rondeau. « Nous avons une belle équipe. Tous les mécaniciens se tiennent à jour en suivant des cours, surtout avec les nouvelles technologies », indique M. Rondeau.

Par ailleurs, l'entrepreneur souligne que toute l'équipe est heureuse de pouvoir compter sur une clientèle fidèle. « Nous sommes rendus à servir une troisième génération de clients! », précise-t-il. Aucun doute que le service fortement apprécié de la cliente a contribué au fil des ans au bouche-à-oreille.

Associé depuis quelques années à la bannière Unipro, Transmission P&G Rondeau propose un service complet pour les automobilistes. Remorquage, mécanique générale, réparation de transmission et d'air conditionné, etc.

Célébrant son 60e anniversaire en 2013, Transmission P&G Rondeau est toujours synonyme de qualité.

TRANSMISSION RONDEAU
864, boul. d'Iberville
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 347-7287 ou
1 888 347-7988
4860222

GROUPE CAMBLI

Une troisième génération assure la relève

Groupe Cambli est une entreprise familiale qui œuvre dans la conception et la fabrication de camions blindés depuis plus de 50 ans. Regroupant ce qui était autrefois Cambli International et Mul-T-Plex, Groupe Cambli est le plus important fabricant de camions blindés en Amérique du Nord, comptant des clients partout au Canada, aux États-Unis, et bientôt au Moyen-Orient. Aujourd'hui, c'est une troisième génération qui prend le flambeau de cette entreprise johannaise de renommée internationale.



Martin Cousineau, Véronique Tougas et Marc-André Tougas assurent la relève de l'entreprise fondée par Claude Tougas il y a vingt ans.

Rémy Boily

Le fondateur de Groupe Cambli, Claude Tougas s'est intéressé à ce domaine dès son tout jeune âge. Il travaillait alors avec son père, qui possédait son entreprise de fabrication de camions blindés. Après avoir travaillé et acquis de l'expérience auprès de son père pendant 14 ans, Claude Tougas a décidé de voler de ses propres ailes. « Mon père a toujours été un visionnaire, raconte Véronique Tougas, présidente de l'entreprise depuis août 2010. Il voyait tout le potentiel de ce marché et il a choisi de pousser encore plus loin en démarrant sa propre entreprise. C'est ainsi qu'est né Cambli, en 1993 », ajoute-t-elle. Le nom reprend les premières syllabes de « camion blindé ».

« Il est vraiment parti de rien, poursuit la jeune femme. Les premières entrevues d'embauche avec les trois employés avaient lieu dans le salon de notre résidence! Mais il a toujours eu le sens de l'entrepreneuriat et a fait des investissements qui ont porté fruit. » En plus d'établir les nouvelles normes sur le marché nord-américain, Groupe Cambli est le fournisseur privilégié de l'industrie du transport de valeurs en Amérique du Nord.

HAUTE TECHNOLOGIE

Groupe Cambli compte aujourd'hui pas moins de 150 employés, répartis dans deux usines situées l'une à côté de l'autre dans le secteur industriel de Saint-Jean-sur-Richelieu. Dotées d'appareils neufs à la fine pointe de la technologie, les usines permettent à Groupe Cambli d'offrir pas moins de 25 modèles de camions blindés intelligents et robustes. Il s'agit du plus grand département de conception de toute l'industrie.

Chaque client bénéficie d'un service de conception personnalisé, toujours dans l'optique d'offrir une sécurité maximale. Les câbles et pièces électroniques sont fabriqués sur place pour une conception avant-gardiste et une sécurité accrue. Parmi les technologies intelligentes utilisées, on trouve la biométrie, un système sans clé, des systèmes de repérages en temps réel et plus encore! Leurs camions blindés ainsi que leurs systèmes de sécurité intégrés personnalisés sont reconnus mondialement par leurs clients comme étant les plus avancés au monde.

Le Groupe Cambli ne manque pas d'ambition. Il compte continuer à jouer un rôle majeur dans l'économie de la région en investissant ici et en créant des emplois. Pour y arriver, la direction de l'entreprise choisit la voie de la diversification et de la conquête de nouveaux marchés « Nous avons une expertise qui est très rare dans la conception et la fabrication de véhicules spécialisés. Nous voulons mettre notre savoir-faire et notre expérience à profit dans la production d'autres équipements à haute valeur ajoutée », confirme Véronique Tougas. « Les affaires se font maintenant à l'échelle de la planète et le Groupe Cambli a tout ce qu'il faut pour exporter sa production partout dans le monde », ajoute-t-elle. Finalement Groupe Cambli a complété dernièrement un premier contrat militaire d'envergure qui leur a permis de se faire la main dans ce domaine de très haut niveau. Le client a d'ailleurs été très satisfait de l'ingéniosité, la qualité, la capacité de production et les a décrits comme un vent de fraicheur dans cette industrie.

CROISSANCE

En 2010, Groupe Cambli a connu une croissance de 100% de son chiffre d'affaires. « Nous sommes passés de 15 à 30 millions en un an seulement », souligne la jeune femme qui est arrivée au poste de présidente alors qu'elle était enceinte de six mois, de son troisième enfant. Après l'importante croissance de 2010, la crise financière a rattrapé Groupe Cambli. L'entreprise a connu une baisse alors que la deuxième usine était en construction. Des défis, vous dites? Ça ne fait certainement pas peur à Véronique Tougas!

« Nous sommes une bonne équipe », soutient-elle. Depuis le départ à la retraite de Claude Tougas, Véronique Tougas occupe le poste de présidente, alors que son frère Marc-André est vice-président aux opérations. L'équipe compte aussi le vice-président aux ventes et développement des affaires Martin Cousineau, également partenaire dans l'entreprise. « Nous souhaitions ne pas perdre notre essence et continuer d'être une entreprise familiale », souligne Mme Tougas.

« Mon père a donné sa vie au camion blindé. Grâce à son travail, Groupe Cambli a une réputation solide qui nous permet aujourd'hui de diversifier nos produits et de conquérir de nouveaux marchés. Nous pouvons le faire parce qu'il nous a laissé entre les mains une entreprise en bonne santé financière », raconte Mme Tougas. D'ici les cinq prochaines années, le chiffre d'affaires devrait se situer autour de 50 millions de dollars, estime-t-elle.

RELÈVE

Véronique et son frère Marc-André n'ont pas toujours su qu'ils assureraient la relève de l'entreprise de leur père et qu'ils deviendraient la troisième génération à travailler dans le milieu du camion blindé. « En fait, nous nous sommes intéressés à l'entreprise sur le tard. Mon père ne voulait surtout pas nous imposer ce choix de carrière. Pour ma part, j'ai arrêté l'école un moment parce que je ne savais pas vers quoi me tourner. Finalement, j'ai choisi l'administration et j'en ai mangé. Mon père a rapidement vu que j'avais beaucoup d'intérêt pour le côté business et il a vu le potentiel pour l'entreprise », relate la jeune femme, aujourd'hui âgée de 35 ans, qui possède le titre de comptable en management accrédité.

Quant à Marc-André, c'est son père qui l'a approché. « Il a vu les qualités exceptionnelles de Marc-André. C'est un bon gars qui adore les défis », souligne Véronique Tougas. Sportif ayant joué au football plusieurs années, Marc-André Tougas est un gars d'équipe et il possède une formation universitaire en ressources humaines, ce qui cadre parfaitement avec son rôle de vice-président aux opérations. Avec sa sœur et leur partenaire d'affaires Martin Cousineau, ils forment un trio au potentiel immense. En effet, Martin Cousineau s'est joint à l'entreprise il y a treize ans, après avoir amorcé sa carrière chez Oerlikon (maintenant Rheinmetall) et chez Bombardier. Il a apporté une expertise précieuse qui a permis d'ajouter une dimension hautement technologique à l'entreprise. C'est d'ailleurs lui, avec l'aide de Claude Tougas, qui a mis sur pied la division Mul-T-Plex, spécialisée dans les systèmes de sécurité, les faisceaux de câbles et les composantes électroniques.

Le passage du flambeau s'est fait graduellement. Après avoir choisi de léguer l'entreprise, il y a 9 ans, Claude Tougas a contacté une entreprise externe pour faciliter la transition. « Nous avons été coachés pour que chacune des étapes soit respectée », relate Mme Tougas. Si aujourd'hui le fondateur de l'entreprise n'est plus impliqué officiellement dans le quotidien de Groupe Cambli, la jeune femme ne cache pas que le père de famille n'est jamais bien loin lorsque vient le temps de conseiller sa fille, son fils et leur partenaire.

CAMBLI
555, rue Saint-Louis
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 358-4920 ou 1 888-358-4920
www.cambli.com
4765763

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska

TRANSPORT BOURASSA

Une histoire de famille qui tient la route

Transport Bourassa, c'est une histoire de famille. Une vraie, qui dure depuis 56 ans dans le camionnage et l'expédition de marchandises. En un demi-siècle, l'entreprise a étendu son rayonnement sur tout le territoire du Québec et dessert l'Ontario jusqu'aux États-Unis. Aujourd'hui l'un des plus importants employeurs de la région, Transport Bourassa continue de chérir des valeurs familiales fortes, preuve d'une réussite indéniable.



On reconnaît sur la photo, de gauche à droite, Benoît, Gisèle, Jean, Sylvie et Marilyn Bourassa.

Fondée en 1956 à Granby par les deux frères Bourassa, l'entreprise, désormais située à Saint-Jean-sur-Richelieu, figure parmi les entreprises de poids de la région. Chemin faisant, en 1981, les fils de Guy Bourassa rachètent la part de leur oncle, André. Trois ans plus tard, Jean et Daniel recrutent leur sœur, Sylvie, qui rejoint l'équipe tout naturellement. Quant à leur mère, Gisèle, elle est présente dans l'entreprise depuis 1958. C'est en 2009, après 53 années d'un engagement entier dans cette aventure que le cofondateur, Guy Bourassa, décède en laissant derrière lui une entreprise de transport des plus florissantes.

DES VALEURS FAMILIALES BIEN ANCRÉES

Les Bourassa ne font pas que travailler ensemble, ils profitent aussi d'un chalet familial les week-ends. « Entre nous, le vécu est différent. Nous pouvions facilement nous comprendre et prendre ensemble les bonnes décisions pour permettre à l'entreprise d'aller de l'avant », souligne Jean Bourassa. Aller de l'avant? La voie est toute tracée pour Transport Bourassa. Au fil des ans, l'entreprise résolument familiale a pris beaucoup d'expansion. « Nous avons maintenant plus de 360 employés, dont cinq enfants de la troisième génération qui assurent la relève », soutient M. Bourassa, qui demeure confiant des décisions prises par la direction. Les clients de l'entreprise bénéficient des services de transport, mais aussi d'entreposage et de distribution sur un vaste territoire. Et comme les valeurs familiales constituent toujours le noyau dur, la direction a aménagé en 2009 une garderie en milieu de travail. De cette manière, les enfants des employés de Transport Bourassa peuvent fréquenter à loisir la garderie Les Petits Boubous située sur la rue Normandie.

En un mot, Transport Bourassa, c'est une affaire de famille qui roule, et qui n'a pas fini de faire du chemin.

TRANSPORT Bourassa
800, rue Dijon
Saint-Jean-sur-Richelieu
450 346-5313 ou 1 800-363-9254
www.bourassa.ca
4765767

PORTES DE GARAGE RSM

Spécialistes en portes de garage de père en fils

Cela fait donc plus de 60 ans que la famille Bouthillier se spécialise dans les portes de garage. L'équipe de Portes de Garage RSM se distingue par la qualité de son service et de ses produits, toujours à l'affût de ce qui se fait de mieux et de la satisfaction de la clientèle en matière de fabrication, installation et réparation.



Rémy Boily

Sylvain Bouthillier, Mathieu Bouthillier, Sarah Daunais et les membres de leur équipe.

Ce n'est pas d'hier que les Bouthillier font carrière dans les portes de garage. En effet, dès les années 1950, Omer Bouthillier s'est porté acquéreur d'une importante compagnie située à Montréal. À son décès, en 1981, Omer Bouthillier savait que la relève était solide. Son fils, Roger Bouthillier, avait repris l'affaire avec un associé depuis déjà plusieurs années et l'entreprise continuait de prendre de l'expansion.

En 1997, la compagnie entreprend un virage important. « Mon père a racheté les parts de son associé. J'y ai vu une belle opportunité de faire mes débuts dans l'entreprise familiale et j'ai rejoint l'équipe», se souvient Mathieu Bouthillier, fils de Roger et actuel président de Portes de garage RSM.

NAPIERVILLE

C'est en 1999 qu'une succursale a ouvert ses portes à Napierville. « Nous avons commencé à zéro dans la région, en nous faisant connaître graduellement », indique Mathieu Bouthillier. Alors que le père était responsable du développement des affaires à Napierville, le fils assurait la gestion de l'entreprise de Ville Saint-Laurent.

En 2004, Roger vend la compagnie de Montréal et se concentre uniquement sur l'entreprise de Napierville, dans laquelle Mathieu devient actionnaire. Ils renomment l'entreprise « Portes de Garage RSM ». « R » pour « Roger », « M » pour « Mathieu » et « S » pour « Sylvain », le frère de Mathieu qui travaille dans l'entreprise familiale depuis de nombreuses années à l'installation et la réparation.

3e GÉNÉRATION

Il y a deux ans, Roger Bouthillier est décédé des suites d'un cancer. Il a laissé derrière lui une entreprise forte qui poursuit son expansion, grâce à une troisième génération de passionnés.

Portes de Garage RSM vient tout juste de finaliser les travaux d'agrandissement des bureaux, où l'on trouvera sous peu une salle de montre. Ces travaux, qui ont permis de doubler la superficie des bureaux du siège social, portent à un total de 11 600 pieds carrés la surface totale des locaux de l'entreprise.

Portes de Garage RSM distribue ses produits chez plus de 45 détaillants, en plus d'offrir ses services aux particuliers et entreprises de la Montérégie et de la région de Montréal. « Nous avons un partenariat avec Garaga et nous sommes fiers de distribuer des produits d'avant-garde et de très grande qualité », souligne Mathieu Bouthillier, qui tient aussi à remercier la clientèle, grâce à qui l'entreprise familiale a connu une croissance constante au fil des ans.

Les portes de garage résidentielles, commerciales, industrielles et agricoles n'ont aucun secret pour l'équipe de 16 personnes, axée sur le service à la clientèle. « Le succès de notre entreprise, on le doit au travail de toute l'équipe », conclut M. Bouthillier.

PORTES DE GARAGE RSM
709, Route 219, Napierville
450 245-1118 ou 1 877 417-1118
www.portesrsm.com
4770171



Rémy Boily

Aujourd'hui encore, Mazout & Propane Beauchemin est la seule entreprise de la région à vendre à la fois du propane et du mazout. Son équipe compte 35 employés.

MAZOUT & PROPANE BEAUCHEMIN

La relève est prête à prendre le flambeau

Après plus de 35 ans à la tête de l'entreprise Mazout & Propane Beauchemin, Mario et Lucie Beauchemin sont heureux de travailler avec leurs fils Mathieu et Dominic, qui évoluent dans l'entreprise familiale depuis les dernières années. Prête à assurer la relève, la nouvelle génération vit à son tour la passion pour cette industrie en pleine révolution.



Rémy Boily

Mario et Lucie Beauchemin ont le plaisir de voir deux de leurs fils, Dominic et Mathieu, évoluer dans l'entreprise familiale qu'ils gèrent depuis plus de 35 ans.

Les premiers jalons de Mazout & Propane Beauchemin remontent à il y a près de 80 ans. En 1953, Ubald Beauchemin s'est porté acquéreur d'une entreprise établie depuis 1935. Il y a travaillé de nombreuses années, jusqu'à ce que son fils Mario et l'épouse de celui-ci, Lucie, lui rachètent ses parts, en 1976. « Lorsque j'étais jeune, j'accompagnais mon père dans ses tournées de livraison », se souvient Mario Beauchemin, qui a littéralement grandi dans l'entreprise.

En 1979, le couple achète les actifs de Z.O. Thuot, à Iberville et devient « Les Huiles Thuot & Beauchemin ». Au départ, l'entreprise des Beauchemin était consacrée exclusivement à la distribution d'huile à chauffage. Les entrepreneurs ont toutefois fait le choix judicieux de diversifier leurs opérations et de s'adapter continuellement aux demandes du marché et de la clientèle. Ainsi, en 1999, les entrepreneurs ajoutent le propane à leur offre de services, ce qui est sans contredit une décision gagnante.

En 2013, le propane représente une portion importante du chiffre d'affaires de l'entreprise familiale. En effet, les gens optent de plus en plus pour cette source moins polluante qui peut être utilisée pour faire fonctionner bon nombre d'appareils dans la maison. En plus des systèmes de chauffage au propane, tels les foyers, fournaises, génératrices et réservoirs d'eau chaude, le propane peut alimenter plusieurs électroménagers populaires.

Aujourd'hui encore, Mazout & Propane Beauchemin est la seule entreprise de la région à vendre à la fois du propane et du mazout. En plus de ces deux produits, l'entreprise propose des produits d'essence sans plomb, diesel clair et coloré, kérosène, varsol, graisse et lubrifiant. Bien de son temps, Mazout & Propane Beauchemin propose également les systèmes bi-énergie, qui utilisent l'électricité comme source principale d'énergie et le mazout comme source d'appoint.

AU SERVICE DES GENS

L'équipe spécialisée de Mazout & Propane Beauchemin effectue la vente, l'installation et la réparation de foyers au propane. Au total, 6000 clients ont choisi de faire affaire avec cette entreprise familiale qui couvre un vaste territoire : de Varennes à Magog, en passant par Hemmingford. Plusieurs de ces clients sont fidèles à Mazout & Propane Beauchemin depuis 1976!

Dans leurs locaux de la rue Gaudette, dans le parc industriel du secteur Saint-Jean, on trouve une salle de montre, les bureaux administratifs, ainsi que les services d'entretien de la flotte de la compagnie qui comprend cinq camions pour le propane et sept camions de livraison pour le mazout et le diesel. Le dépôt de propane se fait à l'arrière du bâtiment depuis 2009. Quant au mazout, le dépôt se fait toujours sur le boulevard d'Iberville, derrière la station d'essence Crevier.

ESPRIT FAMILIAL

Au fil des ans et des acquisitions, l'entreprise a su maintenir un esprit familial très fort. « Aujourd'hui, notre équipe compte 35 employés. Nous avons commencé par une petite équipe et, malgré la croissance, l'esprit familial est resté », souligne Lucie Beauchemin.

Par ailleurs, tout porte à croire qu'une troisième génération de Beauchemin se prépare à prendre la relève. Deux de leurs quatre enfants, Dominic et Mathieu, s'impliquent dans l'entreprise depuis plusieurs années. Alors qu'ils étaient enfants, ils ont accompagné leur père dans ses tournées de livraison. Tout comme lui-même l'avait fait avec son père.

Les défis sont nombreux pour les Beauchemin, entre autres avec l'augmentation des prix des combustibles. Toutefois, l'entreprise a les reins solides et n'est pas à court d'idées pour rester compétitifs et continuer de desservir la clientèle avec toujours le même service chaleureux.

Mario et Lucie Beauchemin ont su transmettre la flamme de l'entrepreneuriat à leurs fils. Lorsqu'ils leur passeront le flambeau officiellement, ce ne sera que la poursuite d'une tradition bien ancrée depuis plus de 60 ans pour la famille Beauchemin.

MAZOUT & PROPANE BEAUCHEMIN
775, rue Gaudette
Saint-Jean-sur-Richelieu
1 888 392-4118
www.mazoutpropanebeauchemin.ca

4863901

Desjardins Entreprises
Haut-Richelieu–Yamaska



Robert Rémillard, son épouse Carole Dussault et son fils Marc Rémillard ont la chance de travailler ensemble dans le domaine qui les passionne.

Rémy Bolly

CENTRE DU CAMPING RÉMILLARD

La famille Rémillard a le camping dans le sang

Robert Rémillard, président du Centre du camping Rémillard, a toujours été un passionné du camping. Aujourd'hui, plus de 60 ans après que son père Armand eut fondé Armand Rémillard Ltée, Robert Rémillard travaille toujours avec autant d'enthousiasme, entouré de sa famille, soit son épouse Carole Dussault et son fils Marc Rémillard.

« Au Centre du camping Rémillard, nous sommes une équipe familiale et c'est dans cet esprit que nous servons nos clients et que nous gérons l'entreprise », souligne Marc Rémillard, directeur des opérations et des ventes.

« Mon grand-père Armand a été un pionnier dans le domaine des véhicules récréatifs, en étant le premier à l'amener au Québec. À cette époque, il s'agissait d'une véritable innovation », poursuit le jeune homme, troisième génération de Rémillard à avoir la passion du camping dans les veines.

Président du Centre de camping Rémillard, Robert Rémillard est aussi un homme de famille. Il a aujourd'hui la chance de travailler avec son fils, qui a terminé ses études universitaires à l'Université Laval et est maintenant directeur des opérations et des ventes. Sa fille Julie, titulaire d'une maîtrise en administration de l'Université de Montréal, a aussi travaillé à plusieurs occasions dans l'entreprise familiale.

« Il y a un esprit familial très fort ici. La réceptionniste est ma petite cousine et plusieurs employés sont ici depuis de nombreuses années », souligne Marc Rémillard, qui, tout comme son père, gravite dans l'univers du VR depuis sa tendre enfance. « Je travaille aujourd'hui avec des employés qui m'ont sans doute vu en couches! », dit en riant celui qui a travaillé comme commis, comme vendeur puis au service, avant de s'installer à temps plein aux commandes des ventes et des opérations.

Cette ambiance familiale cadre tout à fait avec le type de produits et de services offerts au Centre du camping Rémillard. « Les familles représentent une clientèle importante pour nous. En fait, 65% des modèles que l'on vend sont des modèles familiaux », informe M. Rémillard.

ENTREPRISE RENOMMÉE

Par son implication dans le milieu du VR, la famille Rémillard contribue au rayonnement de cette industrie. Le président, Robert Rémillard, a entre autres joué un rôle crucial dans le démarrage de l'Association des commerçants de véhicules récréatifs du Québec (ACVRQ), ainsi que la création du Salon des véhicules récréatifs de Montréal.

Lorsqu'il a remporté le prix du « Concessionnaire de l'année » du Congrès Canadien du Camping et des VR, en 2005, Robert Rémillard a tenu ces propos : «Certaines personnes disent qu'il est difficile de travailler avec sa conjointe, mais cela peut être fait avec succès. La communication ouverte est un facteur clé, de même que la capacité de discerner l'entreprise du reste de votre vie commune. Lorsque nous rentrons à la maison, nous ne parlons pas de travail ». Carole Dussault, son épouse depuis plus de 30 ans, est à la fois partenaire d'affaires et directrice générale.

VÉHICULES DE RÊVE

Robert, Carole et Marc sont donc unis avec leurs employés pour offrir des produits et des services de qualité irréprochable. Toute l'équipe travaille de concert pour que l'expérience de magasinage et le service après-vente soient représentatifs des dizaines d'années d'expérience que compte l'équipe dans le domaine du véhicule récréatif.

En plus des nombreux produits sur place, on trouve un centre de service et pièces courtois et complet, où il est possible de faire l'entretien optimal du VR afin de jouir pleinement du véhicule. Les techniciens sont spécialisés pour l'entretien général, la carrosserie, la plomberie, l'électricité, la réfrigération et plus encore!

« Les gens viennent de partout au Québec et même de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick pour nos produits et notre service », souligne Marc Rémillard.

CENTRE DU CAMPING RÉMILLARD
1290, boul. Saint-Luc
Saint-Jean-sur-Richelieu
1 888 295-5937
www.camping-remillard.ca
4794040

Regroupement des
Personnes Handicapées
Région du Haut-Richelieu Inc.

Voir au-delà du handicap

Le Regroupement des Personnes Handicapées Région du Haut-Richelieu œuvre au bien-être des personnes handicapées depuis 35 ans. Nous désirons souligner que pour nous, la Famille, ce sont nos membres et toutes les personnes souffrant d'un handicap et à qui nous permettons une meilleure qualité de vie. Ceci est rendu possible par l'engagement de gens de Cœur qui compose le conseil d'administration actuel du Regroupement et des hommes et femmes qui se sont succédés au fil des 35 dernières années au service des gens handicapés et de leur famille. Je prends un moment pour souligner leur engagement inconditionnel à servir des gens différents! Je désire souligner nos fondateurs et particulièrement le travail accompli jusqu'au jour de sa retraite par M. Jean-Paul Normandin.

Michel Fecteau
Président et directeur général



Michel Fecteau
président
et directeur général



Pierre Paré
vice-président



Michel Turgeon
administrateur



Jacques Lapointe
administrateur



Charles Couture
administrateur



Serge Hébert
administrateur



André Gagnon
administrateur

François Doucet
trésorier

Philippe L'Hémeury
secrétaire

4867397

LES ENTREPRISES FAMILIALES:
un atout pour la prospérité économique de la ville et de la région

Les membres du conseil municipal de la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu sont heureux et fiers de saluer le dynamisme des entreprises familiales du milieu. Leur performance, expertise et esprit innovateur contribuent à la vitalité économique johannaise et grâce à leur implication, elles jouent un rôle significatif dans le développement social de la communauté.

Félicitations à ces femmes et à ces hommes passionnés, à leurs employés et clients qui tous ensemble forment des équipes gagnantes qui participent activement à la croissance de notre économie.



Dans l'ordre : Philippe Lasnier, Alain Paradis, Yvan Berthelot, Germain Poissant, Justin Bessette, Gilles Dolbec - maire, Gaétan Gagnon, Christiane Marcoux, Alain Laplante, Robert Cantin, Stéphane Legrand, Marco Savard et Jean Fontaine.

Photos : Rémy Boily (conseil), Denis Tremblay (paysage)

VILLE DE
SAINT-JEAN-
SUR-RICHELIEU

4851108



Fier de former la relève de demain!

Un Cégep dynamique au cœur des entreprises et des familles de la région :

- 15 programmes d'études permettant d'obtenir un diplôme d'études collégiales ;
- des attestations d'études collégiales répondant aux besoins du marché du travail ;
- du perfectionnement offert aux gens en emploi ;
- des formations sur mesure pour les entreprises ;
- un service de reconnaissance des acquis et des compétences ;
- et bien plus encore!

CÉGEP
SAINT · JEAN ·
SUR · RICHELIEU

Renseignements

Cégep Saint-Jean-sur-Richelieu
30, boul. du Séminaire
Saint-Jean-sur-Richelieu

450 347-5301
www.cstjean.qc.ca
Venez nous rejoindre sur