



**Le Cégep Garneau  
passe de « A à INC. »**

page 24



**Les travaux de construction débutent  
pour le pavillon multifonctionnel  
à Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier**

page 8



**Prochain  
rendez-vous  
le mardi  
30 août 2016**

# NOUVELLES ÉCONOMIQUES

Le Journal d'affaires | [www.journ-al.ca](http://www.journ-al.ca)



**La MRC de  
Bellechasse  
tire son épingle  
du jeu**

page 3



**L'Aéroport  
international  
Jean-Lesage  
de Québec à l'ère  
de la Apple Watch**

page 3



**180 000 \$ pour redonner  
un accès au fleuve  
aux Lévisiens**

page 20

La Classique de golf du journal Nouvelles Économiques  
**Le milieu des affaires y adhère  
avec enthousiasme**



pages 11 à 18



**Pluie d'honneurs pour les entreprises  
de Lévis et de Chaudière-Appalaches**  
Gala Les Pléiades – Prix d'excellence 2015

page 4



**Cabinet Lavery Avocats  
Quatre avocats unissent  
leurs forces**

page 19



**Investissement de 8 M\$  
pour admirer la chute Montmorency  
de l'intérieur**

page 9

|                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>... on joue du prix... comme c'est pas permis!</p> <p><b>DESJARDINS</b><br/>AUTO COLLECTION<br/>Québec</p> <p>175 RUE MARAIS, QUÉBEC 418 683.4451</p> <p><a href="http://www.desjardinsfordquebec.com">www.desjardinsfordquebec.com</a></p> | <p>c'est fou ce qu'on est ouverts!</p> <p><b>DESJARDINS</b><br/>Ste-Foy</p> <p>3330, AVENUE WATT, STE-FOY, QUÉBEC 418 650.0063</p> <p><a href="http://www.desjardinsfordstefoy.com">www.desjardinsfordstefoy.com</a></p> | <p>pour faire notre place, on fait tout bien!</p> <p><b>L'ANGE-GARDIEN FORD</b><br/>L'Ange-Gardien</p> <p>6120, BOUL. STE-ANNE, L'ANGE-GARDIEN, QC. 418 822.1112</p> <p><a href="http://www.angegardienford.com">www.angegardienford.com</a></p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



## RANGE ROVER EVOQUE PURE 2015

LOCATION 36 MOIS

**499\$** / MOIS

OU

**4 000\$**

DE RABAIS À L'ACHAT AU COMPTANT

PHOTO À TITRE INDICATIF. \* LOCATION 36 MOIS, 4 999\$ COMPTANT. DÉTAILS SUR PLACE.



225, RUE ÉTIENNE-DUBREUIL, QUÉBEC, 418 **683.0808**

[www.jaguarlandroverdequebec.com](http://www.jaguarlandroverdequebec.com)

# La MRC de Bellechasse tire son épingle du jeu

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**Alors que sa voisine de l'ouest, l'agglomération de Lévis pour ne pas la nommer, se développe à vitesse grand V, la Municipalité régionale de comté (MRC) de Bellechasse parvient elle aussi à tirer son épingle du jeu. S'étirant sur plus de 1750 kilomètres carrés, territoire qui regroupe pas moins de 20 municipalités, elle voit son secteur économique bouillonner au rythme d'investissements majeurs et de transactions porteuses des plus grands espoirs.**

La saison estivale sur laquelle nous sommes sur le point de tourner la page aura été faste en rebondissements pour la MRC bellechassoise. Amorcé sur les chapeaux de roue, résultat de l'annonce par le Gouvernement du Québec et Gaz Métro d'un investissement de 42 M\$ permettant de prolonger le réseau de gaz naturel, l'été déployait, par l'entremise de cette confirmation, ses premiers rayons de soleil.

En somme, l'initiative vise à prolonger le réseau de Gaz Métro dans la région de

Bellechasse, entre les municipalités de Lévis et de Sainte-Claire, en passant par Saint-Henri et Saint-Anselme, sur une distance d'environ 60 km. Le projet, financé au coût de 35 M\$ par le gouvernement québécois et de 7 M\$ par Gaz Métro, pourrait desservir près d'une centaine de clients qui consommeront 9,2 millions de mètres cubes de gaz naturel. À terme, ce dernier réduira les émissions de GES de près de 6000 tonnes et favorisera des économies de coût d'énergie d'environ 2,5 M\$ par année. Sous réserve d'obtenir l'approbation du projet par la Régie de l'énergie, les travaux commenceront dès le printemps 2016 pour rendre le gaz naturel disponible dès le mois de décembre de la même année.

« Cette annonce tombe à point et s'avère fort prometteuse, de mentionner le préfet de la MRC et maire de Saint-Damien-de-Buckland, M. Hervé Blais. Le gaz naturel permettra à nos entreprises de demeurer compétitives face à la concurrence. Il en va de leur santé financière et du maintien des nombreux emplois. »

En matière de maintien et de création d'emplois, la MRC de Bellechasse a vu deux de

ses fleurons faire les manchettes. Dans un premier temps, l'entreprise manufacturière IPL, dont le siège social est situé à Saint-Damien-de-Buckland, est passée aux mains de la multinationale irlandaise One51. Coût de la transaction : 280 M\$, à laquelle ont également participé la Caisse de dépôt et placement, le Fonds de solidarité FTQ et Investissement Québec.

D'expliquer M. Blais, cette transaction devrait permettre à l'entreprise d'étendre son offre de produits tout en lui assurant une meilleure place sur l'échiquier international. « IPL jouit d'un bon carnet de commandes, ce qui fait d'elle une entreprise florissante. Il s'agit sans aucun doute d'une bonne nouvelle, d'autant que les emplois seront conservés localement. »

Puis en juillet, c'était au tour de l'entreprise Prévost Car d'avoir droit aux projecteurs, elle qui participera à l'assemblage de 1500 camions destinés à l'armée canadienne. Une partie de la maintenance sera aussi sous l'égide de l'usine ayant pignon à Sainte-Claire. Au final, ce sont 80 nouveaux emplois qui seront créés sur une période de deux ans.



M. Hervé Blais, préfet de la MRC de Bellechasse et premier magistrat de la municipalité de Saint-Damien-de-Buckland.

« Quand les emplois sont au rendez-vous, c'est l'ensemble de l'économie bellechassoise qui se porte bien », se réjouit M. Blais. ■

Le parc éolien de Saint-Philémon

## Un moteur économique majeur

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**Le parc éolien communautaire de Saint-Philémon répond aux attentes. En service depuis décembre dernier, ses huit éoliennes produisant 24 mégawatts d'électricité tournent à plein régime et contribuent à offrir à l'ensemble des municipalités de la MRC de Bellechasse une nouvelle source de revenus.**

Résultat d'un partenariat public-privé auquel se sont engagées l'entreprise ontarienne Capstone Infrastructure, la MRC de Bellechasse et la municipalité de Saint-Philémon, le parc éolien porte d'ores et déjà ses fruits. Les premières redevances ont été distribuées il y a quelques jours à peine, de quoi faire le bonheur des magistrats. D'autant que selon l'entente, il en sera ainsi au cours des 20 prochaines années.

« Pour des municipalités de petite taille, dont plusieurs sont aux prises avec une problématique de dévitalisation, il devient parfois difficile de joindre les deux bouts. Les revenus engendrés par le parc éolien communautaire, qui se traduisent par de l'argent frais, permettront à plusieurs administrations d'attacher les ficelles de leur budget annuel sans pour autant faire porter la totalité du fardeau aux citoyens », explique le préfet de la MRC de Bellechasse, M. Hervé Blais.

Selon les projections, les redevances annuelles destinées à la MRC seront d'environ 850 000 \$ pendant 20 ans. De ce montant, 40 % iront à la réalisation de projets régionaux, alors que 60 % seront divisés à parts égales entre les 20 municipalités de la MRC. ■

## L'Aéroport international Jean-Lesage de Québec à l'ère de la Apple Watch

**(FM) La Apple Watch prend officiellement son envol à l'Aéroport international Jean-Lesage de Québec (YQB). En effet, YQB et la Société internationale de télécommunication aéroportuaire (SITA), spécialiste des TI en transport aérien, ont levé le voile récemment sur la première utilisation mondiale de la Apple Watch par des employés aéroportuaires.**

Cette première mondiale, qui s'ajoute à la liste que revendique SITA Lab, l'équipe de recherche et de développement de SITA, repousse une fois de plus les limites technologiques du monde du transport aérien. Ainsi, l'équipe de SITA Lab a conçu l'application et effectué tous les travaux pour arrimer la Apple Watch à la solution Airport Management de la SITA. Déjà utilisée dans 150 aéroports répartis dans 48 pays, cette solution concentre les activités aéroportuaires en un seul centre de commande pour que les responsables s'adaptent sans délai aux changements.

Par l'entremise de leur Apple Watch, les responsables de YQB sont donc en mesure de se connecter à la solution SITA Airport Management, déjà en fonction, pour consulter tous les renseignements pertinents, prendre une décision, puis gérer les ressources en temps réel. Il leur est même possible d'envoyer régulièrement des alertes aux directeurs de service et veiller à la bonne marche des activités. Résultat : un tout nouveau degré d'informatique décisionnelle favorisant l'équilibre entre efficacité et résultats d'exploitation.

« Supposons l'envoi d'une alerte mentionnant l'arrivée simultanée de deux avions qui ont été dirigés vers la même porte. Jusqu'à aujourd'hui, chaque directeur devait consulter sa tablette régulièrement pour en prendre connaissance, tandis que la montre émet une vibration signalant la réception d'une telle alerte. L'employé n'a plus qu'à y jeter un coup d'œil pour connaître l'information critique et prendre une décision sur-le-champ », précise M. Marc-André Bédard, vice-président des technologies de l'information de l'Aéroport international Jean-Lesage de Québec.

D'ajouter ce dernier, la nouveauté s'inscrit dans le désir de YQB de perfectionner ses activités et d'améliorer ses services à l'intention de ses passagers. « La technologie prêt-à-porter se révèle particulièrement prometteuse. Ainsi, en jumelant la Apple Watch avec la solution Airport Management de la SITA, nous pouvons transmettre quasi instantanément des avis importants aux directeurs de service pour qu'ils prennent les mesures qui s'imposent. »

Des propos appuyés par M. Jim Peters, chef de la technologie de la SITA. « Il s'agit d'un autre exemple de l'esprit avant-gardiste de la SITA, axée sur la quête de nouvelles technologies pour le secteur du transport aérien. L'entrée de la Apple Watch à l'Aéroport international Jean-Lesage de Québec permet d'exploiter pleinement les capacités de la solution Airport Management de la SITA pour transmettre des renseignements et des mises à jour au personnel de façon rapide et efficace. ■

**Tucson**  
2016

**MAINTENANT DISPONIBLE**

**LES CAPACITÉS D'UN VUS. LE RENDEMENT ÉNERGÉTIQUE D'UNE COMPACTE.**

Les VUS n'ont pas la réputation d'offrir un très bon rendement énergétique. Mais le Tucson a été conçu pour posséder les capacités d'un VUS et offrir le rendement énergétique d'une voiture. Ayez l'audace de repenser votre perception des VUS – faites l'essai d'un Tucson dès aujourd'hui.

**LESSARD**  
HYUNDAI

300, boul. Louis-XIV, Québec  
Entre Laurentienne et Pierre-Bertrand

**418 623-5471**

Pièces et service ouvert jusqu'à 21h

[www.lessardhyundai.ca](http://www.lessardhyundai.ca)

**HYUNDAI**

# Pluie d'honneurs pour les entreprises de Lévis et de Chaudière-Appalaches

## Gala Les Pléiades – Prix d'excellence 2015

(FM) Plus de 700 personnes provenant des divers milieux socioéconomiques de Lévis et de la région de la Chaudière-Appalaches ont assisté à la 14<sup>e</sup> édition du gala honorifique Les Pléiades – Prix d'excellence 2015, tenu récemment au Centre de congrès et d'expositions de Lévis. Initiative de la Chambre de commerce de Lévis et de ses partenaires, l'événement a donné lieu à plusieurs beaux moments, notamment lors de l'attribution du tout nouveau prix Coup de cœur.

Conjuguant classique et modernité, la soirée, sous la présidence d'honneur de M. Michel Parent, président de Logisco, se voulait le plus important événement annuel du genre dans toute la région de la Chaudière-Appalaches et de l'Est du Québec. Les lauréats de la soirée étaient élus par des juges indépendants menés par le président du jury des Pléiades, M. Francis Belzile, président du Regroupement des CPA de Chaudière-Appalaches.

Les lauréats des différentes catégories vont comme suit : Daharpro Construction Inc. (catégorie Le Constructeur et catégorie Performant – moyennes et grandes entreprises); Paber Aluminium (catégorie Industrie manufacturière, production et/ou transformation et catégorie Bon coup); Can-Trac Bernières Inc. (catégorie Commerce de détail et entreprise de services); Clinique de soins infirmiers de Lévis (catégorie Entreprise en démarrage); Patro de Lévis (catégorie Économie sociale); Mme Carole Legaré – Maison natale de Louis-Fréchette (catégorie Engagement bénévole); Métal Bernard Inc. – Division du groupe Mondial (catégorie Proactif RH); Coopérative Forêt d'Arden (catégorie Éco-Efficace); Diffusion culturelle de Lévis (catégorie Distinctif); Énergie Cardio Saint-Romuald (catégorie Performant – petites entreprises); Marie-Odile Haince-LeBel – District Mao (catégorie Jeune en émergence); et Michel Douville – Centre de congrès et d'exposition de Lévis & Four Points by Sheraton Lévis (catégorie Personnalité d'affaires de l'année).

Le prix Réseau Congrès Lévis a pour sa part été remis à Développement PME Chaudière-Appalaches, alors que Chantier Davie Canada Inc. a reçu le prix Ville de Lévis. Enfin, le tout nouveau prix Coup de cœur a été alloué à Mme Lyne Carrier, ex-vice-présidente de J.M. Demers. ■



Le maire de Lévis, M. Gilles Lehoullier, remet le prix Ville de Lévis aux représentants de Chantier Davie Canada, MM Paul-Omer Marion, directeur des projets spéciaux; Marc Babinski, vice-président des affaires corporatives; et Paul Denis, directeur – chaîne d'approvisionnement.



M. Martin Bouffard, de Morency Avocats, en compagnie des lauréates du prix Entreprise en démarrage, Mmes Mélanie Sicotte et Marie-Ève Lachance, propriétaires de la Clinique de soins infirmiers de Lévis.



M. Marc-André Thibault, de Lemieux Nolet, remet le prix Personnalité d'affaires de l'année à M. Michel Douville, directeur général du Centre de congrès et d'expositions de Lévis et Four Points Sheraton Lévis.



Mme Lyne Carrier, ex-vice-présidente de J.M. Demers, reçoit le prix Chambre de commerce de Lévis des mains de M. Jérôme Ratté, président de la Chambre de commerce de Lévis.

### À LOUER AU PIED DU

## Mont-Sainte-Anne

### PRÈS DE QUÉBEC



À partir de  
**29\$**  
par pers./  
par jour

**Très grandes maisons à louer, 2-3-5-7 nuitées.**  
4 à 32 chambres, de 12 à 80 personnes par maison.  
Wi-Fi gratuit ; traiteur, spa et BBQ en options.  
Réunions de famille, partys de bureau, etc.



**SANS FRAIS: 1 800 461-2030**  
**Visitez chaque maison en ligne :**  
**www.chalets-village.com**

Présidence de la Chambre de commerce de Lévis

# Une expérience que Jérôme Ratté qualifie d'extraordinaire

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**Le règne de M. Jérôme Ratté à la tête de la Chambre de commerce de Lévis tire à sa fin. Le 10 septembre, à l'occasion de l'assemblée annuelle de l'organisation, le président passera officiellement le flambeau à celui ou celle qui prendra les rênes pour la prochaine année.**



Jérôme Ratté cédera officiellement son poste de président de la Chambre de commerce de Lévis le 10 septembre prochain et siégera à titre de président du conseil d'administration au cours des douze prochains mois.

Ce n'est pas sans éprouver un petit pincement au cœur que le principal intéressé cédera son siège. Engagé depuis des lustres au sein de la Chambre, que ce soit à titre de participant, de membre de différents comités ou d'administrateur, M. Ratté n'est pas près d'oublier les douze mois passés à la présidence. Une expérience qu'il qualifie d'extraordinaire sur toute la ligne, et ce, malgré le fait que la fonction requiert un grand investissement personnel, notamment en matière de temps.

« Être le président de 1200 personnes, c'est extrêmement gratifiant. Parce qu'elle est très active dans son milieu, la Chambre de commerce de Lévis propose une offre de service très diversifiée marquée par une foule d'activités. Pour avoir assisté à l'ensemble de celles-ci, je peux affirmer sans l'ombre d'un doute qu'elles ont su répondre aux attentes », explique-t-il. C'est d'ailleurs avec beaucoup de plaisir qu'il se remémore les passages remarquables de M. Mario Girard, président-directeur général du Port de Québec; de M. Pierre Cléroux, de la Banque de développement du Canada; de M. Gilles Lehouillier, maire

de Lévis; et de Mme Pauline D'Amboise, du Mouvement Desjardins; qui ont su partager leur passion avec les membres présents. Il conserve aussi d'excellents souvenirs du Gala des Pléiades, rassemblement annuel qui permet à la Chambre de souligner le travail de ceux et celles qui ont contribué de façon significative à la communauté d'affaires de Lévis et de la grande région de la Chaudière-Appalaches.

De son expérience à la présidence, M. Jérôme Ratté n'oubliera non plus de sitôt l'événement IDU Québec 2050, rendez-vous tenu le 10 mars 2015 au cours duquel il a eu la chance de discuter de développement régional en compagnie de gens issus de l'industrie immobilière, mais aussi de

représentants municipaux et d'institutions publiques. « De pouvoir échanger d'enjeux aussi importants que le développement industriel et technologique, le patrimoine, les grands équipements, le pôle d'activité économique et le développement résidentiel durable, pour ne nommer que ces quelques thématiques, fut une occasion rêvée. »

De son nouveau siège de président du conseil d'administration, qui lui permettra d'assurer une transition harmonieuse avec sa ou son successeur, M. Ratté sera à même de témoigner des nombreux défis qui attendent la Chambre de commerce de Lévis au cours des prochaines années.

Les besoins en main-d'œuvre spécialisée et

non spécialisée, l'encouragement de l'achat local, les enjeux entourant le transport, les allègements pour les PME ainsi que les conditions visant à faciliter le transfert intergénérationnel d'entreprises ne sont que quelques exemples triés sur le volet.

Jérôme Ratté souhaite également que l'organisation qu'il a présidée profite de la synergie renouvelée entre Lévis et sa voisine d'en face pour favoriser les échanges et mener des dossiers communs. Il aimerait aussi voir des sorties médiatiques davantage concertées afin d'en maximiser la portée.

« Il est clair que les années à venir s'annoncent très stimulantes pour la Chambre de commerce de Lévis », conclut-il. ■

## // MICROPROGRAMME

## LA GESTION HUMAINE DES RESSOURCES : RÉALITÉS ET DÉFIS DES GESTIONNAIRES

Ce programme s'adresse aux **gestionnaires** et **propriétaires** de PME qui n'ont pas de service RH et qui ont à gérer des ressources humaines sans avoir la formation requise.

### INFORMEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI!

Cégep Garneau

**418.688.8310, poste 2474**  
dfc.cegepgarneau.ca/rh

Cégep de Ste-Foy

**418.659.6600, poste 5038**  
dfc.cegep-ste-foy.qc.ca

**DURÉE : 24.5 h**  
**DÉBUT : 14 septembre 2015**  
De **JOUR** ou de **SOIR**

**CÉGEP  
GARNEAU**  
Formation continue  
et service aux entreprises

**Cégep  
de  
Sainte-Foy**  
Formation continue  
et services aux entreprises

## // FORMATION

**Des ressources expertes et des outils pour vous guider**

- Formateurs ayant plus de 20 ans d'expérience en gestion des RH
- Formation axée sur la pratique, des échanges et des cas réels
- Outils concrets et facilement transférables en milieu de travail

## // OBJECTIFS

- Connaître la législation du travail
- Effectuer le recrutement, l'accueil et l'intégration des nouveaux employés
- Gérer le rendement, la formation et la rémunération
- Mieux communiquer et gérer les conflits
- Assurer une saine gestion de la qualité de vie au travail



NOUVELLES ÉCONOMIQUES

Le Journal d'affaires | www.journ-al.ca

JOURNAL.CA INC.

1039 rue Panneton  
L'Ancienne-Lorette (Québec)  
G2E 6E7  
Tél. : 418 780-0999  
Télécopieur : 418 780-0800  
info@journ-al.ca  
www.journ-al.ca

DIRECTION

Éditeur-directeur général :  
**Pierre Cassivi**

RÉDACTION

Rédacteur :  
**Yvon Giroux**  
redaction@journ-al.ca  
Comité aviseur de correction

Journaliste :  
**Fréderrick Masson**

Correcteur :  
**Jacques Bélanger**

Collaboratrice :  
**Suzie Lemay**

Photographe :  
**Louise Leblanc**

Collaborateurs jeunesse :  
**Alexandra Cassivi**  
**David Cassivi**

PUBLICITÉ

**Louis Blouin**  
Développement des affaires  
Journal Nouvelles Économiques  
Cell. : 418 802-4606  
lblouin@bell.net

**Ghislain Gaudreau**  
Développement des affaires, responsable  
secteurs gouvernementaux et  
éducationnels  
Cell. : 418 998-0970  
ventes@journ-al.ca

**Sylvie Charest**  
Territoires de Val-Bélair, Saint-Émile,  
Neufchâtel Est, Lebourgneuf et  
secteur immobilier  
Cell. : 418 254-4367  
scharest@journ-al.ca

ADMINISTRATION  
**Suzie Lemay**

DISTRIBUTION  
Postes Canada (commercial)  
Diffu-Mag

IMPRESSION  
Hebdo Litho  
  
Dépôt légal :  
Bibliothèque nationale du Québec

PRODUCTION  
**Mario Bernier**  
production@journ-al.ca

PROCHAINE PARUTION  
Octobre 2015  
DATE DE TOMBÉE  
23 septembre 2015

La division de Roche ltée, Groupe-conseil change de mains  
La firme d'arpentage Géomog rachetée par son fondateur

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

Après avoir vendu Géomog à Roche ltée, Groupe-conseil (« Roche ») en 2011, M. Alexandre Gagné a racheté l'entreprise spécialisée en arpentage qu'il avait fondée en 2004. Un employé œuvrant au sein de l'entreprise depuis 2005, M. Alexandre Richer, se joint à M. Gagné à titre de coactionnaire. D'un commun accord, Géomog et Roche ont convenu de poursuivre leur relation d'affaires dans le cadre d'un nouveau partenariat de trois ans.

« Le marché a beaucoup changé durant les dernières années et j'avais la volonté de repositionner Géomog en élargissant notre gamme de services et en nous spécialisant dans de nouvelles niches technologiques », précise M. Alexandre Gagné, directeur et nouvel actionnaire majoritaire de Géomog.

« Le partenariat d'affaires avec Géomog, basé sur un modèle déjà bien établi, nous permettra de continuer à offrir des solutions intégrées incluant les services d'arpentage à nos clients, tout en concentrant nos efforts dans nos activités d'ingénierie », explique M. Jean-Pierre Caron, vice-président des opérations chez Roche.

Les deux nouveaux actionnaires souhaitent développer de nouvelles niches de clients,



M. Alexandre Gagné a racheté l'entreprise Géomog, spécialisée en arpentage, qu'il avait fondée en 2004. M. Alexandre Richer se joint à M. Gagné à titre de coactionnaire.

particulièrement dans les marchés de la grande région de Montréal. En volant à nouveau de ses propres ailes, Géomog se dote d'une vision renouvelée : être à l'avant-garde de la technologie et offrir de nouveaux services à sa clientèle. « Lorsque j'ai fondé l'entreprise en 2004, les méthodes traditionnelles étaient privilégiées. Aujourd'hui, l'évolution de la technologie nous permet d'avoir une vision plus audacieuse et de nous attaquer à des projets plus complexes. Nous voulons

donc nous repositionner en tant que leader dans notre domaine en amenant Géomog à un échelon supérieur par l'exploitation à son plein potentiel de la technologie », poursuit M. Gagné. À court terme, l'entreprise prévoit investir plus de 300 000 \$ pour l'acquisition de différents logiciels et équipements permettant d'offrir, entre autres, le nouveau service de Mobile Mapping et de rétro-ingénierie. ■

Le projet Beauport 2020 fera l'objet d'une évaluation environnementale fédérale

Fréderrick Masson  
fmasson@journ-al.ca

Le projet de terminal multifonctionnel en eau profonde Beauport 2020 sera évalué par l'Agence canadienne d'évaluation environnementale. La demande en ce sens avait été soumise par le président-directeur général de l'Administration portuaire de Québec (APQ), M. Mario Girard.

C'est dans un esprit de collaboration et dans un souci de répondre aux questions d'ordre environnementales que pourrait soulever le projet d'agrandissement que l'APQ a initié des discussions avec le ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques. À la suite de plusieurs semaines de pourparlers, la solution de l'Agence canadienne d'évaluation environnementale apparaît le processus le plus satisfaisant.

« L'Administration portuaire de Québec a posé ce geste de façon volontaire afin d'éviter que les discussions entourant ce projet résultent en un débat juridictionnel plutôt que de se concentrer sur l'étude du projet dans son ensemble, ce qui aurait certainement nuit au projet assurant la compétitivité économique du Port de Québec, explique M. Girard.

Rappelons que le projet Beauport 2020 n'avait pas été qualifié comme un projet désigné par l'Agence puisqu'il permet de garder la même vocation du secteur de Beauport qui est actuellement un terminal maritime. En ce sens, l'APQ a pris l'initiative de demander l'obtention de la mention de projet désigné afin que son projet d'agrandissement puisse faire état d'une évaluation environnementale



Photo Port de Québec

Le projet Beauport 2020 est estimé à 530 M\$.

par l'Agence, processus reconnu et familier à tous les paliers de gouvernement. Cette formule a déjà été expérimentée pour plusieurs projets et permettra notamment la participation du gouvernement du Québec qui pourra exprimer ses préoccupations sur le sujet.

« Nous avons jugé que dans le cas particulier du projet de Beauport 2020, nous devions trouver une solution qui répond à la fois aux préoccupations citoyennes et aux enjeux juridictionnels auxquels nous faisons face. C'est dans cet esprit que le processus avec l'Agence canadienne d'évaluation environnementale s'avère le plus pertinent », ajoute M. Girard.

Rappelons que le projet Beauport 2020, estimé à 530 M\$, serait situé dans le secteur portuaire de Beauport. Il propose notamment le prolongement de la ligne de quai actuelle de 610 mètres, dotée d'une profondeur d'eau de 16 mètres à marée basse, la création de 18,5 hectares de nouveaux terrains ainsi que la consolidation et le réaménagement de la plage existante.

Durant la phase de construction estimée à cinq ans, l'Administration portuaire de Québec estime que le projet créerait 1200 emplois par année. Par la suite, l'ensemble de ces infrastructures permettrait de créer 1100 emplois permanents supplémentaires et un ajout de 100 M\$ en retombées économiques. ■

# L'Ancienne-Lorette s'ouvre aux nouvelles entreprises

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

La Corporation de développement économique de L'Ancienne-Lorette entend mettre tous les efforts afin de maximiser la vigueur économique sur le territoire. Pour ce faire, elle souhaite assurer l'accompagnement des entreprises présentes et désireuses de s'établir, de quoi susciter l'attrait et démontrer l'ouverture aux grandes réalisations.

En activité depuis l'automne 2014, la Corporation de développement économique de L'Ancienne-Lorette a pour mission de stimuler le développement économique en favorisant l'expansion des entreprises existantes et l'implantation de nouvelles entreprises dans les secteurs manufacturiers, de services, de tourisme et de détail, et ce, particulièrement sur les artères principales (boulevard Hamel, rue Notre-Dame et route de l'Aéroport), le tout en collaboration étroite avec les intervenants de la région.

Née d'une volonté commune de ses deux partenaires financiers d'importance, en l'occurrence la Ville de L'Ancienne-Lorette et la Caisse populaire Desjardins du Piémont Laurentien, elle est dirigée par un conseil d'administration composé de représentants du milieu des affaires, sous la présidence du maire de la ville de L'Ancienne-Lorette, M. Émile Loranger.

C'est à M. Marcel Champagne, fort d'une carrière dans l'univers des institutions financières, mais comptant surtout sur un bon réseau de contacts, qu'a été confié le

poste de directeur de la Corporation. Une mission qu'il a acceptée d'emblée, d'autant que le défi se veut des plus stimulants.

« L'Ancienne-Lorette dispose d'un potentiel immense. Bien que plusieurs laissent entendre que peu de terrains sont disponibles, la réalité est toute autre. Un secteur comme le boulevard Hamel offre des opportunités intéressantes, tant par sa localisation que par le flot de clients potentiels qui circulent quotidiennement sur l'artère », explique M. Champagne.

Outre le fait d'assurer une certaine revitalisation au sein des entreprises et des commerces lorettains, le directeur se dit enthousiasmé par le fort sentiment d'appartenance des gens d'affaires à l'égard du milieu. Il entend d'ailleurs se servir de ce vent de positivisme pour favoriser les nouveaux investissements, lesquels permettront ultimement d'alléger le poids sur les épaules des contribuables de la municipalité.

« La Ville de L'Ancienne-Lorette, la Caisse populaire Desjardins du Piémont Laurentien et la Corporation de développement économique de L'Ancienne-Lorette partagent une même vision : celle de créer un dynamisme économique qui sera porteur pour l'ensemble des citoyens. C'est en ce sens que nous travaillons et force est d'admettre que les efforts portent leurs fruits. Bien que nous ne pouvons rien annoncer pour le moment, en tout respect pour les gens concernés, nous devrions avoir de bonnes nouvelles à communiquer d'ici la fin de l'année », conclut M. Champagne. Il est possible de joindre ce dernier en composant le 418 955-6222. ■



Marcel Champagne, directeur de la Corporation de développement économique de L'Ancienne-Lorette.

# Achat et vente d'entreprises

Daniel Sanfaçon, CPA, CA, M.Sc.

Président-fondateur d'Ascension, achat et vente d'entreprises et compte plus de 10 années d'expérience en transfert de PME et grandes entreprises.  
daniel@ascension-entreprise.com



Chronique

## Vendre son entreprise à Québec La demande a rarement été aussi forte (Partie II)

Tel que décrit dans la partie I de cet article que vous retrouvez à la section « blogue » de notre site web ou sur la page LinkedIn d'Ascension, achat et vente d'entreprises, le contexte économique de la grande région de Québec favorise actuellement les entrepreneurs vendeurs ayant des entreprises profitables, notamment celles se situant entre 2 et 10 millions \$ de chiffre d'affaires pour lesquelles on retrouve une forte demande de la part des investisseurs (entreprises et particuliers) dans le marché.

Afin d'être en mesure de profiter de cette conjoncture positive, nous recommandons à nos clients un minimum de préparation et d'actions à entreprendre avant de procéder au transfert de leur entreprise. Quoiqu'une planification bien à l'avance est souhaitable, plusieurs modifications portant un impact significatif peuvent être effectuées en peu de temps au prix d'un effort raisonnable lorsqu'on sait à quel endroit concentrer ses énergies. Ci-dessous quelques éléments à considérer avant d'entamer le processus de vente pouvant contribuer à maximiser la valeur et l'efficacité du processus.

### Ventes

Nous constatons que plusieurs entrepreneurs n'exploitent pas le plein potentiel de vente de leur société du fait d'avoir atteint au fil des ans un certain « niveau de confort » combiné à un manque de motivation. Renforcer l'équipe et le processus de ventes, tel l'ajout d'un vendeur, peut augmenter les revenus à court terme tout en démontrant le potentiel de croissance de l'entreprise.

### Ressources humaines

La valeur d'une entreprise repose en grande partie sur la qualité de ses employés et de sa direction. La structure organisationnelle présente-t-elle des lacunes ? Est-il possible d'optimiser les compétences des employés via une réattribution des tâches et responsabilités ? Quel rôle joue l'actionnaire vendeur et quel impact aura son départ sur la société ? Quelles compétences se doivent d'être comblées suite au départ du vendeur qui permettront à l'acquéreur d'exploiter le plein potentiel de l'entreprise (gestion, développement, compétences techniques, etc.) ?

Souvent négligé par l'actionnaire vendeur, la transmission graduelle à des employés clés les connaissances, le savoir-faire et les liens privilégiés avec des clients importants qui lui sont propres permet de rassurer un acquéreur

quant à la continuité des opérations ainsi que la rétention de la clientèle.

### Opérations

Une analyse au niveau de l'entretien, des réparations et de l'utilisation des équipements et autres actifs peut s'avérer des plus profitables. Est-ce l'entreprise génère suffisamment de rendement sur la valeur de ses actifs ? Y'a-t-il des équipements sous-utilisés ayant une valeur significative ? Comment augmenter leur productivité ? Est-ce que l'entreprise est limitée en matière de capacité de production, ou devrait-elle exploiter davantage celle-ci ? Est-ce que les vérifications nécessaires en matière de zonage ont été effectuées afin de connaître les possibilités d'agrandissement de l'immeuble afin d'en informer un acquéreur ?

L'identification et la vente d'actifs excédentaires, tels des équipements qui ne contribuent plus à la production, permettent une entrée de fonds supplémentaire à la société avant la vente tout en libérant de l'espace pour le futur acquéreur.

### Légal / Fiscal / Comptable

Une documentation financière, légale et administrative à jour et en ordre raccourcit considérablement la vérification diligente de l'acquéreur. À titre d'exemple, la mise à jour du livre des minutes et du certificat de localisation peut éviter des retards et des frais supplémentaires dans le tourbillon d'événements en contexte de vente.

La mise en place à l'avance d'une comptabilité séparée par ligne d'affaires ou par type de produits permet à un acquéreur d'avoir une vision plus claire de la société tout en facilitant l'analyse de la rentabilité, et permet de prendre de meilleures décisions stratégiques, tel délaissier des lignes de produits non rentables avant la vente.

Plusieurs sociétés ne tirent pas plein avantage des crédits en R&D. Ceux-ci peuvent s'avérer une source de revenus additionnelle et contribuer à augmenter le fonds de roulement excédentaire revenant au vendeur précédent la vente, tout en augmentant la valeur de la société. Une planification fiscale à l'avance, quant à elle, peut assurer au vendeur l'exemption de sommes d'impôts significatives.

### Évaluation de la société

Faire évaluer la société peut permettre aux actionnaires de se situer quant à la valeur et d'entamer une réflexion quant aux aspects à explorer en vue d'augmenter cette dernière.



www.ascension-entreprise.com | Tél. : 418 204-4410

# Les travaux de construction débutent pour le pavillon multifonctionnel à Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

Tel que prévu au Plan directeur du Parc du Grand-Héron, la Ville de Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier vient d'annoncer le début des travaux de construction d'un bâtiment multifonctionnel dans le Parc du Grand-Héron. Longtemps attendu, ce nouveau bâtiment qui s'ajoutera au pavillon du Grand-Héron, abritera une salle multifonctionnelle et différents locaux de service pour mieux servir plusieurs des clientèles fréquentant le Parc du Grand-Héron.

Ces travaux, décrétés par le règlement 1293-2015 ont été confiés à Durand Construction pour la somme de 1 115 115 \$. La conception du bâtiment et la surveillance des travaux ont été confiés à Gilles Laflamme, architecte, et aux ingénieurs de la firme LGT et des Services EXP inc.

Les travaux devraient être complétés à la mi-novembre 2015, soit à temps pour le début des sports d'hiver. Rappelons que la popularité croissante des équipements sportifs et récréatifs du Parc du Grand-Héron, dont un sentier de patinage en forêt de 2,5 kilomètres, avait forcé les autorités municipales à faire la location de trois roulottes, en plus du pavillon du Grand-Héron.

Situé au coeur du Parc du Grand-Héron, la construction de ce pavillon est la première étape d'une série d'investissements qui incluront notamment l'aménagement d'un pôle aquatique (jeux d'eau, pataugeoire, piscine), d'un pôle de festivités, d'un pôle multiservices, d'un pôle de détente et d'un pôle de plein



Mme Martine Frenette, présidente de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Raymond – Sainte-Catherine et M. Pierre Dolbec, maire.

air. De plus, trois nouveaux terrains de tennis seront construits d'ici deux ans, ainsi qu'un quatrième terrain de soccer (soccer à sept).

Plus que jamais, le Parc du Grand-Héron, qui accueille annuellement plus de 100 000 personnes, sera le lieu par excellence pour les activités sportives, récréatives, festives et touristiques, au grand plaisir des jeunes et des moins jeunes.

En plus d'un emprunt à long terme approuvé par les électeurs, la construction du pavillon est rendue possible grâce à une contribution de 386 700 \$ versée dans le cadre du Programme de transfert de la taxe sur l'essence par les gouvernements provincial et fédéral qui viendra réduire le service de la dette pour cet équipement.

M. Pierre Dolbec, le maire de la ville, a tenu également à souligner, tout spécialement,



En premier plan : M. Pierre Dolbec, maire, Mme Martine Frenette, présidente de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Raymond – Sainte-Catherine. 2<sup>e</sup> rangée : MM. François Durand, entrepreneur général, président de Durand Construction, Gilles Laflamme, architecte, Mme Élane Michaud, députée fédérale de Portneuf – Jacques-Cartier, MM. Éric Caire, député provincial de La Peltre et Michel Truchon, directeur de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Raymond – Sainte-Catherine.

la participation de la Caisse populaire Desjardins de Saint-Raymond – Sainte-Catherine qui a annoncé le contenu d'une entente de partenariat qui viendra aussi alléger la contribution des citoyens, en échange d'un plan de visibilité convenu entre la Ville et la Caisse. « La Caisse, sa présidente, Mme Martine Frenette et son directeur, M. Michel Truchon ont encore démontré leur intérêt et leur appui aux projets de la Ville de Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier visant une meilleure qualité de vie pour chaque citoyen », précise M. Dolbec.

Rappelons qu'au 1<sup>er</sup> janvier 2005, l'évaluation imposable des immeubles sis sur le territoire de la ville était de 209 millions de dollars, en 2015, elle atteint 779 millions de dollars, un indice de la croissance remarquable de la ville et de sa capacité financière.

« Je rappelle aussi que notre ville est la seule ville de la rive nord de la Communauté métropolitaine de Québec dont le coût des services est inférieur aux moyennes compilées par le Centre sur la productivité et la prospérité des Hautes études commerciales (HEC Montréal). En fait, le coût moyen de l'ensemble des services municipaux à Sainte-Catherine-de-la-Jacques-Cartier est inférieur de 3,53 % à celui des autres municipalités de même taille que la nôtre au Québec.

Autre indice de notre situation financière, le taux représentant l'endettement total net à long terme consolidé de notre ville, par rapport à sa richesse foncière uniformisée, est passé de 2,91 % au début de l'année 2005 à 2,35 % au 31 décembre 2014, une diminution substantielle », termine M. Dolbec. ■



## SALON CARRIÈRE FORMATION DE QUÉBEC

**Vous souhaitez recruter  
à l'automne 2015.**

**Vous devez préparer votre relève.**

Inscrivez-vous aux **Journées de l'emploi** les 23 et 24 octobre prochain, à l'occasion du Salon Carrière Formation de Québec.

Rejoignez 15 000 visiteurs en quête d'une carrière à leur goût!

Information :

Alexandre Meca – 418 659-3212

alexandre.meca@carriereformation.com

### SalonCarriereFormation.com

TVA

leSoleil

ZO  
OM  
MEDIA

RI  
QUÉBEC 98.9  
LA RADIO DES HITS

Rouge  
107,5 fm

Carrière  
Formation  
Recrutement  
Orientation  
Diplôme

**Les Journées de l'emploi  
23 et 24 octobre 2015**

Centre de foires ExpoCité

Entrée gratuite



# Investissement de 8 M\$ pour admirer la chute Montmorency de l'intérieur



Avec un passage qui permettra de la voir de l'intérieur, la chute Montmorency n'aura plus rien à envier aux chutes du Niagara.

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**Faire du Parc de la Chute-Montmorency le Niagara Falls québécois; voilà ce que projette le gouvernement du Québec, qui a confirmé il y a quelques jours un investissement de 8 M\$ pour la réalisation d'un passage derrière la chute Montmorency.**

Inspirée des aménagements du parc des chutes du Niagara, l'initiative annoncée conjointement par le ministre délégué aux Transports et à l'Implantation de la stratégie maritime, M. Jean D'Amour, et le député de Montmorency, M. Raymond Bernier, s'inscrit dans le cadre de la Stratégie maritime du gouvernement du Québec.

Il faut dire qu'avec ses 83 mètres de hauteur, soit 30 mètres de plus que celles du Niagara, l'imposante chute Montmorency a de quoi faire tourner les têtes. Qu'on la découvre à pied, en téléphérique ou depuis le Manoir Montmorency, elle domine le paysage. Pas un hasard qu'elle soit considérée comme l'un des principaux emblèmes de la province.

« Nous voulons que les touristes puissent découvrir la beauté du fleuve et de ses paysages si variés. Icône touristique de la région depuis toujours, le Parc de la Chute-Montmorency bénéficiera d'une enveloppe de 8 M\$ afin d'y réaliser un nouvel attrait susceptible d'attirer encore plus de touristes

sur ce site éminemment populaire », explique le ministre D'Amour.

Un enthousiasme partagé par son collègue et député de Montmorency. « Entre fleuve et falaises, c'est un des sites les plus spectaculaires de la province. Avec une telle attraction, davantage de visiteurs viendront et ils resteront plus longtemps. Cette annonce stimulera notre économie locale et améliorera notre offre touristique régionale », d'ajouter M. Bernier.

Accompagnés lors de l'annonce par la directrice du Parc de la Chute-Montmorency, Mme Nancy Bolduc, les deux hommes sont d'avis que le passage derrière la chute complètera le circuit touristique qui permet d'admirer la chute à partir de son pied, puis du téléphérique, de la promenade, du belvédère de la Baronne, pour en arriver à une vue en plongée de la passerelle. Avec l'ajout du tunnel, pas un angle de la chute ne sera négligé.

Une dizaine de dollars devront être déboursés pour emprunter le tunnel long de 105 mètres donnant accès à la vue de l'intérieur. Les travaux, qui doivent d'abord être précédés de certaines études, pourraient être complétés en 2018.

D'ici 2030, la Stratégie maritime devrait générer des investissements publics et privés totalisant 9 G\$ et permettant la création de 30 000 emplois, dont 10 000 au cours des cinq prochaines années. ■



Le député de Montmorency, M. Raymond Bernier; la directrice du Parc de la Chute-Montmorency, Mme Nancy Bolduc, et le ministre délégué aux Transports et à l'Implantation de la stratégie maritime, M. Jean D'Amour.

## Branding Publicité Site Web

Jean-François Larouche

Chronique

Jean-François Larouche possède plus de 25 ans d'expérience en agence de publicité. Il est directeur de la création et président de jfLarouche, agence de publicité +WEB.

### PLUS QUE JAMAIS VOTRE MARQUE A BESOIN D'UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Regardez autour de vous. Nous sommes en contact avec une multitude de marques et les messages qu'elles nous envoient. Les marques « qui réussissent » et les propriétaires de celles-ci, planifient avec minutie, chaque geste de communication. Les grandes marques internationales ont une stratégie de communication. Votre marque a aussi besoin d'une stratégie de communication et ce, peu importe la grosseur de votre entreprise.

#### PAR OÙ COMMENCER ?

Une stratégie de communication doit être réalisée immédiatement après la rédaction d'un plan d'affaires. On sait où l'on veut aller mais on ne sait pas encore comment.

D'où l'importance de mettre en place une stratégie de communication solide.

Pour faire connaître sa marque, il est donc nécessaire de planifier des actions à développer dans un laps de temps déterminé. Identifier les gestes à faire sur un an est toujours un bon choix, mais il est très important de revoir sa stratégie à chaque mois et de corriger le tir au besoin. C'est pourquoi, je suggère toujours une rencontre mensuelle qui revoit les actions à réaliser pour la prochaine année et plus spécifiquement pour les prochains 90 jours. C'est ce que je fais avec mes clients et je peux vous dire que ça fonctionne. En agissant de cette façon, il est sûr que les personnes concernées, côté agence et côté client, sauront ce qu'ils ont à faire. Cela peut paraître banal, mais le réaliser, c'est une autre paire de manches ! Rien n'est laissé au hasard en agissant ainsi.

#### PLANIFIER AVEC RIGUEUR

La mise en place et le suivi d'une stratégie de communication est un processus rigoureux et exigeant. Vous aurez toujours de bonnes raisons pour ne pas réaliser votre stratégie mais il n'y aura jamais d'assez bonnes raisons pour ne pas la faire. Alors go ! Mettez en place votre stratégie de communication !

### 5 ÉTAPES À SUIVRE POUR RÉALISER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION PERFORMANTE.

- 1 Définir le message de votre marque. C'est la pierre angulaire de votre stratégie de communication. Tout part de là.
- 2 Mettre en ligne un site web et concevoir les outils de communication nécessaires présentant votre offre, et ce, avec envergure. En mots, en images, en sons, en musique, tout doit converger pour raconter l'histoire de votre marque et ses promesses.
- 3 Rédiger tous les contenus qui seront nécessaires pour les réseaux sociaux : blogue, infolettre, études de cas, vidéos, envoi de masse de courriels, etc. Ces contenus seront aussi utilisés pour le référencement de votre site web.
- 4 Concevoir des messages qui seront diffusés dans les différents médias pour faire connaître votre marque pendant les trade show, dans les publicités imprimées, dans les médias que nous aurons ciblés, dans des publicités aux points de vente, etc.
- 5 Analyser les résultats des actions posées en identifiant d'où (Média) proviennent les demandes. L'étude de ces données est primordiale pour l'identification des prochains gestes de communication à prendre dans le suivi de votre stratégie de communication.

Une connaissance me disait récemment que le site Internet d'un de mes clients dégageait tellement d'envergure qu'il pensait que la compagnie était une multinationale, alors qu'elle est une belle PME qui prend beaucoup d'expansion actuellement. Je n'ai pas manqué de lui mentionner que ce client avait un plan d'affaires solide et qu'il avait décidé de mettre sur pied une stratégie de communication, il y a de cela un an et demi, et que cela avait bien fonctionné pour lui. Depuis, ce client reçoit des commandes de partout et doit maintenant affronter une production accrue de ses produits.

Marque distinctive, stratégie ciblée, contenu d'envergure, diffusion aux bons prospects, voilà ce qu'il y a à faire pour obtenir le succès de votre stratégie de communication.

Votre marque mérite que l'on s'occupe d'elle.

jfLarouche +WEB

AGENCE DE PUBLICITÉ

418 651.8777

jflarouchepublicite.com

## Droit des affaires

**Karine Pelletier**

Avocate

Chronique

### La convention entre actionnaires : parce que vaut mieux prévenir...

**Le fait de s'associer dans une entreprise est souvent comparable à un mariage : c'est au moment de l'union qu'il est nécessaire de prévoir comment gérer sa séparation, les lois qui régissent les entreprises traitant peu des relations entre actionnaires et ne réglant que rarement les situations conflictuelles.**

#### Décès de son coactionnaire

Il y a environ trois ans, Mme Sansoucie est devenue actionnaire à 50 % d'une entreprise avec son amie d'enfance. Malheureusement, alors que les affaires prenaient leur envol, son associée est décédée. Le mari de cette dernière a alors prétendu détenir 50 % des actions de l'entreprise de Mme Sansoucie, à la suite du décès de sa femme. Mme Sansoucie s'était toujours bien entendue avec le mari de son amie, mais pas au point de gérer son entreprise avec lui.

#### Comment est-ce possible?

Bien que Mme Sansoucie se soit fait recommander de signer une convention entre actionnaires dès la création de son entreprise, toutes les raisons étaient bonnes pour remettre ce projet à plus tard : affaires plus importantes à gérer quotidiennement, bonne entente avec sa partenaire d'affaires, soucis d'économies, etc.

Malheureusement pour elle, en l'absence d'une convention entre actionnaires, c'est l'héritier de l'actionnaire décédé qui devient propriétaire des actions du défunt.

#### Un malheur n'arrive jamais seul

Après cette mésaventure, Mme Sansoucie croyait cette histoire derrière elle. En effet, après de nombreux mois de négociations, elle avait réussi à racheter les actions que détenait le mari de son ancienne partenaire et s'était même trouvé un nouveau partenaire d'affaires : M. Faucon, un homme prospère possédant de nombreuses entreprises.

Ayant appris de ses erreurs, Mme Sansoucie signalait la journée même où M. Faucon intégrait son entreprise, une convention entre actionnaires avec lui. La rédaction de la convention était assez simple : il leur a suffi de se baser sur une ancienne convention qu'avait signée M. Faucon en tant qu'actionnaire d'une autre entreprise, d'y apporter quelques modifications mineures, et le tour était joué!



Le bonheur de Mme Sansoucie a malheureusement été de courte durée. Après plusieurs mois de mésententes, elle s'est fait montrer la porte de sa propre entreprise par M. Faucon.

#### Clause « shotgun »

Mme Sansoucie ne s'est pas fait conseiller lors de la rédaction de la convention entre actionnaires entre elle et M. Faucon. Celle-ci incluait une clause « shotgun », un type de clause très courant dans les conventions entre deux actionnaires détenant chacun 50 % des actions d'une entreprise, qui prévoit un achat obligatoire advenant une mésentente entre les actionnaires. Ainsi, en cas d'impasse, un actionnaire peut offrir à son coactionnaire d'acheter ses actions à un prix et selon des modalités déterminés dans l'offre. Le coactionnaire qui reçoit l'offre a alors le choix d'acheter les actions ou de vendre les siennes au prix et aux modalités prévus dans l'offre initiale. Il s'agit d'un moyen fort utile de se sortir d'une impasse, mais comme dans le cas en l'espèce, cette clause peut aussi favoriser l'actionnaire le plus solvable.

#### Une convention adaptée à sa situation

Les termes du paiement du prix des actions en cas de vente des actions dans le cadre de cette clause n'ayant pas été fixés adéquatement, M. Faucon a profité du peu de moyens financiers de Mme Sansoucie pour mettre la clause en application. Il savait pertinemment que sa partenaire d'affaires serait incapable d'acheter les actions au prix offert en payant le tout comptant en un seul versement. Il a donc mis la main sur les actions de Mme Sansoucie à un prix fort avantageux pour lui.

#### Bref...

Chaque entreprise est unique et votre convention entre actionnaires doit être adaptée à votre réalité. Évitez d'attendre ou encore de vous baser sur un modèle sans vous faire conseiller adéquatement.

## Serge Boily, nommé directeur département construction chez Les Constructions Dutran inc.

**Yvon Giroux**

redaction@journ-al.ca

M. Pierre Tremblay, président des Constructions Dutran inc., vient d'annoncer la nomination de M. Serge Boily à titre de directeur département construction. Animé des mêmes valeurs de l'entreprise, M. Boily est passionné par la construction. Il compte plus de 30 années d'expérience dans le domaine dont 10 années dans des fonctions de directeur construction. Il a supervisé des équipes de projets avec un volume d'affaires de plus de 100 millions annuellement. Il est également membre de l'Ordre des technologues professionnels du Québec et il détient la Certification Sceau d'or de l'Association canadienne de la construction comme gestionnaire de projet.

et son leadership contribueront à l'amélioration de nos façons de faire tout en répondant aux objectifs de l'entreprise pour atteindre les résultats escomptés. ■



M. Serge Boily est le nouveau directeur département construction des Constructions Dutran inc.

Nouvellement arrivé dans l'entreprise, M. Boily sera un atout important pour l'entreprise. Aimant relever de nouveaux défis et transmettre sa motivation pour le travail bien fait, il a acquis une large et solide expérience de la construction en réalisant des projets de tout genre sous diverses formes de gestion. M. Boily est une personne soucieuse de la qualité des travaux et il est orienté vers la recherche de solutions. Sa rigueur, son excellent sens de l'organisation

## Carrières reconnues par le Barreau du Québec

**Frédéric Masson**

fmasson@journ-al.ca

**M<sup>e</sup> Daniel Bouchard, associé directeur du bureau de Québec du cabinet Lavery, et M<sup>e</sup> Patrick A. Molinari, avocat-conseil au sein du même cabinet, recevront la distinction Avocat émérite décernée par le Barreau du Québec lors d'une cérémonie qui aura lieu en octobre prochain. Cette prestigieuse reconnaissance vise à souligner une carrière juridique hors du commun.**

Admis au Barreau du Québec en 1991, M<sup>e</sup> Bouchard a une pratique spécialisée dans les domaines du droit municipal, environnemental et administratif. Il a développé une expertise particulière en matière d'aménagement du territoire, de zonage agricole, d'environnement, de responsabilité municipale, de gestion municipale et d'éthique en administration publique. Ses services sont régulièrement requis comme formateur

ou conférencier. Il est d'ailleurs formateur pour la Conférence des juges municipaux.

M<sup>e</sup> Molinari, admis au Barreau du Québec en 1975, a quant à lui développé une carrière exceptionnelle dans le milieu universitaire. Pendant plus de 30 ans, il a enseigné à la Faculté de droit de l'Université de Montréal. Une importante partie de sa pratique touche le droit de la santé ainsi que la réglementation et le droit public. Il a acquis une connaissance approfondie de tout l'encadrement normatif propre aux services de santé, qu'il s'agisse d'enjeux réglementaires, contractuels ou commerciaux. M<sup>e</sup> Molinari a également fait paraître près de 80 ouvrages et articles dans les domaines de la santé et des droits fondamentaux.

« Lavery se réjouit de la remise de la distinction Avocat émérite à M<sup>e</sup> Daniel Bouchard et M<sup>e</sup> Patrick A. Molinari. Ils apportent tous deux une contribution significative non seulement à leur profession, mais également à leurs domaines de pratique », mentionne l'associé directeur du cabinet, Don McCarty. ■



Me Daniel Bouchard et Me Patrick A. Molinari recevront la distinction Avocat émérite décernée par le Barreau du Québec.

**DES ALLIÉS  
PERFORMANTS  
AVEC PLUS DE  
200 AVOCATS**



Notre équipe d'accompagnement aux PME  
Karine Pelletier, Marie-Hélène Riverin,  
Valérie Belle-Isle et François Bélanger  
418 688-5000

**lavery**  
Avocats

lavery.ca



124 golfeurs ont répondu à l’appel et ont participé à la première édition de la Classique.

La Classique de golf du journal Nouvelles Économiques

Le milieu des affaires y adhère avec enthousiasme

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

La toute première édition de la Classique de golf du journal Nouvelles Économiques a passé le test avec un très grand succès.

La communauté d’affaires présente s’y sent déjà à l’aise, et semble bien vouloir l’ajouter à leur liste d’événement incontournable.

L’événement, tenu au club de golf de la Faune, sous la présidence d’honneur de M. Claude Auclair, d’Auclair et Landry de Québec inc, a attiré 124 golfeurs. Un événement qui sera de retour au même endroit le mardi 30 septembre 2016. ■



Les voiturettes sont bien alignées pour le départ.



Le président de l’événement, M. Claude Auclair, d’Auclair et Landry de Québec inc, en compagnie de l’animateur, M. Pierre Gingras.



M. Alain Aubut, président de la Chambre de commerce et d’industrie de Québec, deux des membres du quatuor qui a remis la meilleure feuille de pointage avec une fiche de moins onze, MM. Pierre-Luc Côté et Claude Pouliot, M. Claude Auclair, d’Auclair et Landry de Québec inc, président d’honneur et M. Pierre Cassivi, président-directeur général de Journal.ca Les deux autres membres du quatuor gagnant, provenant de la Caisse populaire Desjardins du Piémont Laurentien, étaient Jason Dollard-Bishara et Kevin Genois, absents lors de la prise de la photo.

Michel Bergeron rend

hommage à M. Louis Blouin

(YG) Michel Bergeron a bien résumé l’état d’esprit prévalant à l’arrivée des golfeurs à la Classique de golf du journal Nouvelles Économiques en disant qu’il était sous le choc d’apprendre le décès de M. Louis Blouin.

Ce professionnel, qui a consacré plus de 40 ans de carrière dans le domaine des communications à Québec, est décédé quelques jours seulement avant la Classique de golf à laquelle il était très étroitement associé. « Depuis quelques années, il me demandait de participer à chaque année à son tournoi de golf. Il était très persévérant, au point que je lui parlais aussi souvent qu’à ma femme. Ce n’était pas un ami personnel, mais il nous donnait l’impression d’être un ami. C’était quelqu’un d’enthousiaste, fringant et d’une très grande gentillesse. Un sacré bon gars! Je l’ai bien



M. Louis Blouin a travaillé dans le domaine des communications pendant plus de 40 ans.

apprécié, et j’en ai encore un souvenir très frais », termine celui qu’on surnomme le Tigre. ■



Michel Bergeron s’est adressé aux golfeurs présents avant le départ.

# Les quatuors



Le quatuor 1A d'Auclair & Landry était composé de Raynald Asselin, Claude Auclair, le président d'honneur de la classique, Réjean Boulet et Daniel Perreault.



Le quatuor 1B de Michel Bergeron était composé de Jean-Pierre Garneau, Gilles Rochette, Paul Daigle et Michel Bergeron.



Le quatuor 2A de Nouvelles Économiques était composé de Jean-Bertin Gingras, David Cassivi, Pierre Cassivi et Pierre Gingras.



Le quatuor 2B était composé d'Alain Lepage, Serge Duclos, Michel Bertrand et Michel Lepage.



Le quatuor 3A de Journal.ca était composé de Ghislain Gaudreau, Jean-Marie Roy, Fernand Marcotte et Gilles Gilbert.



Le quatuor 3B de Volvo Québec était composé de Claude Allaire, Rachel Léonard, Yves Renaud et André Lebel.



Le quatuor 4A de Journal.ca était composé d'Anne Turcotte, Hélène Pelletier, Jean Mercure et Sylvie Charest.



Le quatuor 4B de Pomerleau Maître Traiteur était composé de Denys Genois, Isabelle Dompierre, André Pomerleau et Louis-Marie Lavoie.



Le quatuor 5A de Journal.ca était composé d'Olivier Jean, Ginette Demers, Patrick Beaumont et Martin Dostie.



Le quatuor 5B était composé de François J. Lessard, Christian-Pierre Côté, Éric Houle et François Bélanger.



Le quatuor 6A du Tournoi international de hockey Pee-Wee de Québec était composé de Éric Chiasson, Michel Plante, Ginette Légaré et Patrick Dom.



Le quatuor 7A d'Outils industriel de Québec était composé de Dominic Prescott, Edward Gosselin, Clément Forgues et Stéphane Hudon.



Le quatuor 8A de Cellunivers était composé de Denis Dorval, Martin Loubert, Jean Côté et Jean Gauthier.



Le quatuor 8B d'Informatique Mercier était composé de Serge Goulet, Sébastien Tessier, Donald Gilbert et François Rochette.



Le quatuor 9A du restaurant Louis-Hébert était composé de Jean Ménard, Antoine Xénopoulos, Nicole Lachapelle et Harry Théodorakis.



Le quatuor 9B de la Chambre de commerce et d'industrie de Québec était composé d'Alain Aubut, Marc-Antoine Aubut, André Beauchesne et Michel Bédard.



Le quatuor 10A d'Ambio LSM était composé de Serge Lachance, Marc-André Tremblay et Guillaume Gagnon.



Le quatuor 10B de la Caisse populaire Desjardins du Piémont Laurentien était composé de Pierre-Luc Côté, Jason Dollard-Bishara, Claude Pouliot et Kevin Genoix.



Le quatuor 11A de Jacques Pichette était composé de Kevin Boutet, Jacques Pichette, Bunty Taing et Mike Bernard.



Le quatuor 11B était composé de Christian Falardeau, Daniel Morency, Richard Bouffard et Mike Falardeau.



Le quatuor 12A Copie de la Capitale et Cole international transport était composé de Jacques Duquette, David Ditcham, Michel Lavoie et François Couture.



Le quatuor 12B Côté Fleury était composé de Roger Chiasson, Pierre Dussault et Michel Lafontaine.



Le quatuor 13A clinique denturologie P. Duchesnay et SST consultants était composé de Sébastien Laflamme, Benoît Bluteau, Raynaldo Dignard et Pierre Duchesnay.



Le quatuor 13B Desjardins Entreprises Québec-Portneuf et Chambre de commerce de Lévis était composé de Mario Benoît, Stéphane Thériault et Philippe Tremblay.



RBQ : 8004-9299-35

COMMERCIAL - INDUSTRIEL  
INSTITUTIONNEL - RÉSIDENTIEL

24H / 24 • 7 JOURS SUR 7  
MÊME LES JOURS FÉRIÉS

VOS «VRAIS» SPÉCIALISTES DES PORTES ET PLUS !

418 688-5797

[www.auclairetlandry.com](http://www.auclairetlandry.com)  
470, rue des Entrepreneurs, Québec QC G1M 1B5



ÉRIC THIVIERGE  
DIRECTEUR GÉNÉRAL



DENIS BEAULÉ  
DIRECTEUR AU  
DÉVELOPPEMENT & MARKETING



PATRICE LAJOIE  
TECHNICIEN



LUDOVIC NÉRON-MICHAUD  
TECHNICIEN



SERVICE



PORTES DE GARAGES  
COMMERCIALES



PORTES DE GARAGES  
RÉSIDENTIELLES



PORTES RAPIDES



PORTES AUTOMATIQUES



EXCELLENCE  
DEPUIS 1984  
★★★★★

SERVICE DE QUALITÉ SUPÉRIEURE  
ET SATISFACTION TOTALE  
EN TOUT TEMPS !

Techniciens certifiés possédant leur carte de compétence.  
Association Américaine des Manufacturiers de Portes Automatiques



# Les quatuors



Le quatuor 14A était composé de Simon Rizk, Stephan-Louis Saint-Laurent et Clément Saint-Laurent.



Le quatuor 15A était composé de Louis Renaud, Jérôme Gagnon, Alexandre Meca et Jacques Savard.



Le quatuor 16A était composé de Lucie Fournier, Lucie Rochette, Julie Morissette et France Locas.



Le quatuor 16B Azur Impression était composé de Bruno Caouette, Félix Blanchet-Lévesque, Jean-Michel Fournier et Charles-Hubert Meesen.



Le quatuor 17A de Créapub design était composé de Luc Paradis, Gaétan Turcotte, Michel Tremblay et Jocelyn Roy.



Le quatuor 18A de Virtuo Golf était composé de Pierre-Luc Martel, Jean-Michel Veillette, Alex Villeneuve et Richard Racine.

## La Classique a fait d'heureux gagnants

(YG) La Classique de golf du journal Nouvelles Économiques a fait de nombreux heureux parmi les participants. De nombreux prix de présence ont été attribués au cours de la soirée. ■



M. Harry Théorodakis a remporté une tablette offerte par M. Jean Gauthier, de Cellunivers.



Pierre Gingras, dans une forme resplendissante, a animé la classique tout au long de la journée.



Le journal Nouvelles Économiques a remis sept paires de jumelles à des golfeurs.



Sept participants ont reçu une pratique glacière portable.



Les participants ont pris un repas où l'ambiance était aux échanges décontractés.

Une première édition dont on se rappellera

Des partenaires et des commanditaires ont participé activement au succès de l'événement

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

Une classique de golf n'obtiendrait pas le même succès sans l'apport de ses partenaires et de ses commanditaires. C'est le cas de la première édition de la Classique de golf 2015 du Journal Nouvelles Économiques, sous la présidence d'honneur de M. Claude Auclair, président de Auclair & Landry Québec inc. ■



Azur Impression était représenté par Monique Malenfant et Simon Laroche.



M. Guy Mercier représentait Beauport Nissan.



Le Cégep Garneau était représenté par Pascal Ferland.



Mélissa Veilleux et Julie Dussault étaient les représentantes du Hilton Québec.



Suzanne Roberge était au kiosque de Jaguar de Québec.



Au kiosque de Côté conseil immobilier, il y avait Marc-André Mercier.



La Fondation québécoise du cancer était fort bien représentée par Yves Lavergne, Jean-Philippe Richard et Josée Bellerive.



Johane Poirier et Robert Lacroix faisaient partie de la délégation de la Fondation québécoise du cancer.



Denis Guérin et Diane Nolin étaient au kiosque de Volvo de Québec.



Sébastien Mercier donnait de l'information sur SSTC Consultants.



Joany Aubert représentait Vgolf.



Raynald Lavoie distribuait les produits de 1001 fondues.



Paul Kervarec informait les participants sur les produits et services d'Informatique Mercier.



Lynda Bilodeau et Denis DuSablón, de la Fondation québécoise du cancer, étaient au kiosque de Land Rover de Québec.



Brenda Bérubé représentait S3 Élite dentaire.



Hebdo Litho et le Journal Nouvelles Économiques étaient représentés par Lyne Parent et Margot Huot.



Lynda Hachey et Annick Turcotte présentaient les produits de Créapub.



Jean-Philippe Prévost, du club de golf du Rouge & Or de l'Université Laval, MM. Jacques Auclair, Denis Beaulé et Émilie Auclair-Demers étaient au kiosque d'Auclair & Landry de Québec inc.



Talusier Lasalle était au kiosque d'Ameublements Tanguay.

Le journal Nouvelles Économiques

# Un outil indispensable pour les gens d'affaires de la région

Jacques Bélanger  
jbelanger@journal-de-ste-foy.ca

À la veille de la parution de sa troisième édition, le journal Nouvelles Économique compte de plus en plus de lecteurs. Lors de la première édition de la Classique de golf du journal Nouvelles Économiques, nous avons demandé à des participants ce qu'ils pensaient du contenu de cette publication. ■



«Il n'y a qu'un mot pour qualifier le contenu du journal Nouvelles Économiques : superbe!» (M. Denis Beaulé)



«Je le lis depuis le début et j'aime particulièrement y voir des nouvelles des gens d'affaires locaux. On en apprend davantage sur notre vie économique.» (M. Jean-Pierre Garneau)



«C'est une publication très au fait de la vie économique de la grande région de Québec. On y apprend les projets qui s'y réalisent.» (M. André Beauchesne)



«C'est une publication intéressante et qu'on peut se procurer facilement. Je pense que c'est un journal qui représente une belle valeur ajoutée pour le domaine de l'économie dans la grande région de Québec.» (M. Renaud Audet)



«Je viens d'en prendre connaissance et je dois vous dire d'emblée que son contenu me plaît beaucoup.» (M. Richard Bouffard)



«Je connais bien Nouvelles Économiques puisque j'y collabore. Je le lis d'un couvert à l'autre et j'aime beaucoup.» (M. Christian-Pierre Côté)



«Je n'ai manqué aucune édition de Nouvelles Économiques. J'aime beaucoup y lire des nouvelles d'entreprises qui œuvrent dans le même domaine que moi, la mécanique du bâtiment. C'est intéressant de savoir ce qui se passe chez nos clients.» (M. Daniel Morency)



«J'ai lu la dernière édition et j'aime la disposition des nouvelles. On y lit tout de suite ce qu'on recherche. Les textes sont intéressants et les photos, très belles. C'est une publication qu'on aime partager.» (Mme Julie Morissette)



«Je le lis et je le trouve très informatif au niveau des entreprises locales. Je suis nouveau dans la région et la lecture de Nouvelles Économiques me permet d'en savoir davantage sur la situation économique d'ici.» (M. Simon Rizk)



«Le contenu de Nouvelles Économiques est très intéressant. Ça nous donne l'occasion de se tenir au courant de ce qui se passe ici.» (M. Denis Genois)



«J'aime le contenu du journal Nouvelles Économiques et, là où je travaille, c'est-à-dire au Collège O'Sullivan, je constate qu'il a une bonne popularité puisque les exemplaires sortent vite du présentoir.» (M. Jacques Pichette)

Photos Jacques Bélanger

# Des services d'affaires incroyables. Des avantages exceptionnels.

Donnez un avantage concurrentiel à votre entreprise grâce à Bell.



Les forfaits affaires de Bell comprennent:

- Internet Fibe ultrarapide propulsé par la technologie réseau la plus évoluée au pays.
- Le service de téléphonie<sup>1</sup> le plus fiable au pays assorti d'un forfait interurbain Canada/États-Unis.
- Mobilité pour entreprises sur le réseau LTE le plus vaste au pays<sup>2</sup>.

À PARTIR DE

**139** 68\$/MOIS<sup>3</sup>

avec une entente de service.

la vie est **Bell**

Profitez de conseils d'experts dès aujourd'hui au magasin suivant:



**QUÉBEC**  
4750, boul. Wilfrid Hamel  
418 527-9001

À jour en date du 3 juillet 2015. Offert aux nouveaux clients d'affaires au Québec, là où l'accès et la technologie le permettent. Modifiable sans préavis; ne peut être combiné avec une autre offre. Des frais de résiliation anticipée s'appliquent. Frais d'installation de base de 200 \$ pour le forfait sont annulés avec un contrat de 3 ans. Taxes en sus. D'autres conditions s'appliquent. Mobilité: Offerte dans les zones de couverture de Bell Mobilité là où la technologie le permet; voir bell.ca/couverture. Des frais uniques de connexion de 15 \$ s'appliquent. D'autres frais mensuels, tels que pour le service 9-1-1 (QC: 0,40 \$) s'appliquent. Internet: Location du modem Wi-Fi incluse. Téléphonie affaire: Disponible là où non réglementée par le CRTC. (1) S'applique à la téléphonie filaire sur réseau de cuivre traditionnel (excluant la fibre optique); comparativement à la téléphonie par câble et basé sur un service continu en cas de panne de courant prolongée au lieu d'affaires. (2) Basé sur l'étendue de la couverture du réseau partagé LTE accessible aux clients de Bell vs le réseau LTE de Rogers. Voir bell.ca/reseauLTE. (3) Comprend le Forfait Affaires Démarrage de Bell (64,68 \$/mois) avec un contrat de 3 ans et un forfait Mobilité Voix et données de 65 \$ avec un contrat de 2 ans.



# UN NOUVEAU DÉPART

VOICI LE NOUVEAU  
XC90 DE VOLVO

**IL EST ARRIVÉ. ADMIREZ-LE DE PRÈS.**



---

**VOLVO DE QUÉBEC** | 2230, rue Cyrille-Duquet, Québec, QC G1N 2G3 418 682-1112 [www.volvodequebec.com](http://www.volvodequebec.com)

---

©2014 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez toujours à boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site [volvo cars.ca](http://volvo-cars.ca).

# Cabinet Lavery Avocats

## Quatre avocats unissent leurs forces

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**L'union fait la force. Quatre avocats du cabinet Lavery ont décidé de mettre en pratique cette maxime en conjuguant leurs compétences respectives dans le but de proposer une offre multidisciplinaire de services juridiques aux entreprises privées et publiques désireuses de se doter de partenaires afin de les accompagner dans leur démarrage, leur croissance, et plus loin encore.**

C'est une complicité professionnelle spontanée qui a amené le quatuor formé de M<sup>e</sup> Karine Pelletier, M<sup>e</sup> Valérie Belle-Isle, M<sup>e</sup> Marie-Hélène Riverain et M<sup>e</sup> François Bélanger à s'investir dans une proposition commune. Déjà appelés à collaborer dans divers dossiers, il semblait tout naturel pour les principaux intéressés de pousser plus loin l'adage voulant que plusieurs têtes valent mieux qu'une. Quatre, dans ce cas-ci. L'idée a fait son chemin et au printemps, elle a reçu l'aval des associés du cabinet.

Le caractère innovant du concept mis sur pied tient du fait que chacun des membres œuvre dans un champ de compétences distinct. Alors que M<sup>e</sup> Karine Pelletier se spécialise dans le droit des affaires, qui touche, entre autres, les incorporations, les conventions d'actionnaires, les contrats commerciaux, le financement et les concours publicitaires, M<sup>e</sup> Valérie Belle-Isle se consacre au droit administratif relativement aux dossiers touchant les différents ordres de gouvernement. M<sup>e</sup> Marie-Hélène Riverain concentre sa pratique sur ce qui se passe à l'intérieur même des entreprises – relations de travail, ressources humaines, contrats d'embauche ou de fin d'emploi, dossiers disciplinaires, politiques internes, tandis que M<sup>e</sup> François Bélanger vogue allègrement entre les dossiers de litige, que l'on pense au droit commercial, au droit immobilier, au droit en matière de construction, ou encore aux cas de faillite ou d'insolvabilité.

« Traditionnellement, les avocats sont appelés à travailler davantage par secteur de pratique, de mentionner M<sup>e</sup> Riverain. Ce qu'il y a de novateur dans notre projet, c'est que l'offre

de service est horizontale plutôt que verticale. Chacun étant au fait des dossiers, il est facilitant d'en assurer un suivi adéquat. Du coup, le client s'en trouve rassuré et le cabinet en sort gagnant en raison de la plus-value de l'initiative. »

Une vision partagée par son collègue, M<sup>e</sup> François Bélanger. « Le droit ne se définit pas par des vases étanches. Chaque cas est unique et nécessite que l'on s'y penche en tenant compte de tous les tenants. À quatre, nous sommes en mesure de trouver des solutions rapidement. »

S'il s'avère si performant, le concept le doit en grande partie au travail effectué et à l'énergie déployée par ses initiateurs. Un quatuor tissé serré, qui n'hésite pas pour autant à se référer aux autres membres de la grande famille de Lavery, un cabinet centenaire qui compte plus de 200 avocats répartis dans ses bureaux d'Ottawa, Montréal, Sherbrooke, Trois-Rivières et Québec. « Bien au contraire. La force de Lavery, c'est la somme des expériences et des compétences de chacun. De là découle son succès », ajoute M<sup>e</sup> Pelletier.

Malgré l'évolution des mentalités et la publication dans les médias de situations toutes aussi abracadabrantes les unes que les autres, les quatre femmes s'entendent pour dire que beaucoup de travail d'éducation reste à faire afin de convaincre les entreprises, privées ou publiques, d'avoir recours aux services d'un avocat, et ce, avant qu'une problématique ne surgisse. « D'où l'idée de proposer aux entrepreneurs et aux entreprises une collaboration favorisant la quiétude en leur assurant un suivi adéquat. N'oublions pas : vaut mieux prévenir que guérir », de conclure M<sup>e</sup> Belle-Isle.

Au cours des prochains mois, le quatuor de Lavery abordera, par l'entremise d'une chronique publiée dans les pages du journal Nouvelles Économiques, divers sujets touchant le droit. Des rendez-vous à ne pas manquer afin de garnir votre coffre à outils de judicieux conseils. ■



# Transactions commerciales

Christian-Pierre Côté, EA

Chronique

## Un été chaud malgré ce qu'on en dit!

La plupart des professionnels de l'immobilier avec qui j'ai des discussions affirment que l'été n'a pas été de tout repos. J'espère quand même que cela ne vous a pas empêché de prendre un peu de temps pour vous.

**Et justement, notre équipe n'a pas chômé en juillet. Nous avons répertorié 37 ventes dans la RMR de Québec pour ce mois. Deux d'entre elles étaient sous contrôle de justice et 11 ventes sont millionnaires, dont 3 pour du terrain à développer.**

### QUELQUES-UNES DES TRANSACTIONS INTÉRESSANTES DE JUILLET

#### VENTES RÉSIDENTIELLES

##### Place Concordia

Une des transactions les plus spectaculaires de l'été est sans doute celle impliquant les Immeubles Logis Bélanger (Aurel Bélanger et ses associés) et la corporation HeadWay. La vente de Place Concordia, le long de l'autoroute Laurentienne, implique trois constructions en béton de 6 étages avec ascenseurs, stationnements souterrains, piscine, qui comptent 192 logements. L'immeuble s'est soldé pour un montant de 11M \$ (57K \$/porte).

Si on normalise les revenus, le TGA qui se dégage de la transaction est dans la portion supérieure d'un intervalle situé entre 7 % et 8 %. Il faut toutefois considérer que près de 20 % des logements étaient vacants lors de la transaction. À titre indicatif pour ceux qui ne sont pas familiers avec les rendements de cette classe d'actifs ces temps-ci, les TGA dans des contextes normaux tournent plus autour de 6 % pour des immeubles souvent plus vieux et de moindre qualité. Félicitations à M. Bélanger et toute son équipe pour leur rapidité d'exécution dans ce dossier.

#### VENTES TERRAIN

On dit souvent que la valeur d'un terrain est ce qu'il y a de plus difficile à évaluer. Deux ventes de terrains qui ont eu lieu à quelques jours de différence en juillet sont particulièrement intéressantes à ce sujet.

##### Président-Kennedy

Les deux ventes sont situées sur la route du Président-Kennedy dans la section nord entre le boulevard Guillaume-Couture et la rue Saint-Georges. Les terrains sont pratiquement en face l'un de l'autre et on parle de superficies variant entre 6500 et 16 000 pieds carrés. Dans les deux cas, il s'agissait d'un assemblage.

La première est localisée du côté ouest de l'artère et implique une résidence voisine d'un garage (12 \$/pi²). La deuxième, du côté est, complète un assemblage fait de trois immeubles par Logisco. Avec l'acquisition de la Station-service Bélanger (33 \$/pi²), M. Parent complète l'acquisition de trois lots qui totalisent plus de 100 000 pi², de forme

parfaitement rectangulaire, avec un peu plus de 400 pieds de frontage à la rue.

La valeur d'un terrain doit tenir compte du potentiel constructible, mais aussi de l'usage et de la rentabilité que le promoteur peut en dégager. Dans la majorité des cas, il ne s'agit donc pas simplement d'un taux au pied carré estimé à partir de terrains géographiquement proches. Ces deux transactions en sont un bon exemple.

#### VENTES COMMERCIALES

##### Nettoyeur Turcotte sur la rue Saint-Jean

En juillet, le 852-856 de la rue Saint-Jean, qui accueille maintenant 2 commerces de restauration rapide au rez-de-chaussée et 10 logements aux étages, s'est soldé pour 1,5M \$. L'endroit a été la place d'affaires pendant plusieurs années du Nettoyeur Turcotte. Le prix de vente est particulièrement près de l'évaluation municipale (2011).

##### Épicerie L'Hébert

Une autre vente millionnaire de juillet implique un dépanneur-épicerie dans Saint-Sauveur. M. Kan, après avoir acquis l'immeuble en 2012, le revend à M. Peng pour 1,1M \$. Les deux parties accordent une valeur de 300 000 \$ à l'achalandage de la petite épicerie de quartier. Le moins que l'on puisse dire, c'est que l'acheteur accorde beaucoup d'importance à la fidélité des citoyens de Saint-Sauveur.

Ce n'est d'ailleurs pas la première transaction à Québec qui dénote d'un intérêt soutenu pour les asiatiques envers les commerces hôteliers, dépanneurs, petites épiceries et même stations-services. Cet engouement crée une pression sur ce type d'actifs qui est clairement perceptible présentement dans ce marché.

**Plusieurs autres transactions intéressantes se sont conclues cet été.**

*Pour avoir accès à une information complète et certifiée par nos évaluateurs agréés, vous pouvez vous rendre sur [www.eval.immo](http://www.eval.immo) ou vous inscrire à notre infolettre en vous rendant directement sur le site de Côté Conseil Immobilier au [www.ccimmo.ca/infolettre/](http://www.ccimmo.ca/infolettre/). N'hésitez pas à communiquer avec nous pour plus d'informations.*

 **CCIMMO.ca**  
CÔTÉ CONSEIL IMMOBILIER

Tél.: 418 948-4123      Fax.: 418 948-4156  
cpc@ccimmo.ca      [www.ccimmo.ca](http://www.ccimmo.ca)  
888, rue Saint-Jean, local 514, Québec (QC) G1R 5H6

Me Karine Pelletier, Me Valérie Belle-Isle, Me Marie-Hélène Riverain et Me François Bélanger, les quatre piliers de ce regroupement novateur.

# Pour une gestion plus humaine des ressources humaines

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**Les propriétaires et gestionnaires de petites et moyennes entreprises (PME) qui sont sans service de ressources humaines, mais qui ont à gérer des ressources humaines sans disposer de la formation requise pour le faire, ont désormais accès à un nouveau programme né d'une collaboration entre les services de formation continue des cégeps Garneau et de Sainte-Foy.**

Baptisé « La gestion humaine des ressources : réalités et défis des gestionnaires », le programme permettra d'acquérir les principes et techniques de gestion des ressources humaines efficaces au quotidien. Au terme du plan de cours, le gestionnaire sera en mesure de connaître la législation du travail, d'effectuer le recrutement, l'accueil et l'intégration des nouveaux employés, de gérer le rendement, la formation et la rémunération, de mieux communiquer et gérer les conflits, et d'assurer une saine gestion de la qualité de vie au travail.

Outre les compétences personnelles énumérées précédemment, il va de soi que l'entreprise elle-même tirera sa large part de bénéfices. En outre, elle témoignera d'une amélioration de la productivité grâce à un processus de dotation pertinent, d'une bonification des connaissances des employés par des programmes de formation efficaces, de même que du maintien d'un climat de travail favorable.

Basé sur le concret davantage qu'uniquement sur l'aspect théorique, le programme répondra à une demande observée par les deux institutions. Son caractère pratique, fondé sur des acquis facilement observables et mesurables, se traduira par une application immédiate des apprentissages, d'où il puisera une de ses plus grandes forces.

« Tous les thèmes ont été élaborés en tenant compte des réalités quotidiennes observées



Les formateurs Denis Gouin et Sarah Gaudet.

sur le terrain, de mentionner conjointement Mme Sarah Gaudet et M. Denis Gouin, formateurs comptant plus de 20 ans d'expérience chacun et œuvrant respectivement aux cégeps Garneau et de Sainte-Foy. Étant inspiré de cas vécus sur le terrain, nous sommes d'avis que le contenu sera très près des gens. »

Si elle se décline en sept modules d'une durée de 3,5 heures chacun, la formation a comme propriété de se modeler aux besoins des participants. Il convient alors à chacun de décider s'il souhaite prendre part à l'ensemble du programme ou de déterminer le ou les modules désirés. Ces derniers vont comme suit : Législation du travail; Communication, climat de travail et mobilisation

d'équipe; Prévision et embauche de personnel; Gestion de la rémunération; Gestion de la formation et planification de la relève; Gestion du rendement; et Gestion de la qualité de vie au travail.

« Aux outils qui seront proposés se grefferont tous les échanges entre les participants. Car au risque de se répéter, il s'agit d'une formation axée sur la pratique. En partageant leurs expériences, tous pourront constater que malgré leurs champs d'activités variés, les défis en matière de ressources humaines sont souvent les mêmes. Il y a fort à parier que des divers échanges naîtront des collaborations fructueuses », d'ajouter les formateurs.

Le programme « La gestion humaine des ressources : réalités et défis des gestionnaires » fera l'objet de deux sessions annuelles qui se dérouleront respectivement les lundis soir du 14 septembre 2015 au 14 décembre 2015, ou les vendredis matin du 18 septembre 2015 au 11 décembre 2015. Au sortir de leur expérience, les participants auront la possibilité d'obtenir du coaching en entreprise, notamment afin d'assurer une saine gestion du changement.

La formation est autofinancée par l'entreprise, mais peut faire l'objet d'une contribution financière allant jusqu'à 50 % d'Emploi-Québec, de qui elle a reçu l'appui. Pour en savoir davantage : [dfc.cegep-ste-foy.qc.ca](http://dfc.cegep-ste-foy.qc.ca) ou [dfc.cegepgarneau.ca/rh](http://dfc.cegepgarneau.ca/rh). ■

## 180 000 \$ pour redonner un accès au fleuve aux Lévisiens

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**La Ville de Lévis souhaite redonner un accès au fleuve à ses citoyens. Voilà pourquoi elle créera, au cours des prochains mois, 27 zones de percées visuelles le long de la bordure fluviale.**

Ainsi, des travaux totalisant 180 000 \$ seront réalisés dans 12 lieux spécifiques. De plus, à compter de 2016, un montant annuel récurrent de 85 000 \$ sera réservé pour protéger et entretenir l'ensemble des zones de percées visuelles.

C'est en réponse aux nombreuses demandes de Lévisiens utilisateurs du parc linéaire de la bordure fluviale que la Ville de Lévis a mandaté une firme spécialisée pour élaborer un guide d'intervention sur la protection des percées visuelles. Ladite étude avait pour objectif de redonner la vue sur le fleuve Saint-Laurent, tout en protégeant les milieux naturels existants.

Le guide tient compte de trois critères prioritaires d'admissibilité, soit l'état des végétaux, la localisation de ces derniers par rapport à un milieu sensible, et leur essence. Il privilégie une approche visant des interventions bien précises, par exemple, la coupe d'assainissement, l'élagage, la taille de formation ou l'émondage.

Ainsi, la Ville de Lévis promet de ne pas procéder à une coupe sauvage de la végétation et de conserver prioritairement les essences de qualité, dites nobles, comme le chêne, l'érable ou l'orme. D'ailleurs, dans une perspective de développement durable, la Ville travaillera en étroite collaboration avec le ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques. « Nos spécialistes agiront dans le plus grand respect de l'environnement, car cette valeur a toujours été et demeurera une priorité pour nous », assure le maire de Lévis, M. Gilles Lehouillier.

De préciser le premier magistrat, la zone d'étude couvre 13,5 km de longueur en bordure du fleuve, entre la marina de Saint-Romuald et le parc de la Martinière, sur des terrains publics appartenant à la municipalité. « Elle touche essentiellement les pro-



M. Pierre Prémont, contremaître à la foresterie urbaine à la Ville de Lévis; M. Serge Côté, Mme Brigitte Duchesneau et M. Mario Fortier, conseillers municipaux; et M. Gilles Lehouillier, maire de Lévis.

priétés de la Ville comprises à proximité d'un tronçon de la piste cyclable, le parcours des Anses. Pour chacune de ces propriétés, en plus des visites de terrain, un relevé photographique a été réalisé et des fiches synthèses ont été complétées, entre autres, en

regard de la topographie et de la végétation présente. »

La Ville de Lévis entend procéder à la première phase des travaux d'ici le 30 octobre 2015. ■

# En 2016, Constrobourg visera le marché des résidences pour personnes âgées

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

L'entreprise Constrobourg célébrera son 20<sup>e</sup> anniversaire en 2016, et pour l'occasion, son président, M. Réal Bourdeau, entend bien développer le marché des résidences pour personnes âgées avec un projet de condominiums à vendre ou à louer comptant, dans une première phase, entre 250 et 300 unités. Pour le moment, le secteur ciblé ne peut être dévoilé puisqu'il reste des ficelles à attacher, mais le projet se réalisera. Un projet adapté au marché des baby boomers. Il faut dire qu'il connaît quand même ce marché, puisqu'il a construit le projet Jazz Lebourgneuf.



M. Réal Bourdeau, de Constrobourg, devant une armoire contenant quelques-unes des distinctions qu'il a récoltées au fil des années.

Entrepreneur général et promoteur, tout à la fois, une méthode de travail qu'il privilégie, M. Bourdeau œuvre dans le domaine de la construction depuis 1988, alors qu'il y travaillait dans l'entreprise de son père. Ce dernier était en quelque sorte un précurseur, puisqu'il avait choisi de construire des condominiums dans le secteur du quartier Lebourgneuf. Après le décès de son père, il fonde Constrobourg et construit beaucoup de condos dans le secteur de Lebourgneuf et du Mesnil. « Je ne crois pas me tromper en avançant que j'ai dû construire la moitié du secteur du Mesnil en fonction du nombre de portes qu'il y a maintenant. Tout comme mon père, j'avais confiance dans le potentiel de ce secteur », poursuit M. Bourdeau.

Pour 2016, Constrobourg aura 186 autres unités à bâtir dans le secteur du Mesnil. Notamment, un projet de 16 unités de condos avec garage intérieur et ascenseur. Un produit exceptionnel, selon M. Bourdeau, puisque les unités ont deux murs fenestrés, ce qui présente plus d'espace fenêtre que près de 90 % des maisons bâties.

Il a aussi construit des résidences dans le secteur de la Montagne des roches à Charlesbourg, un autre projet prestigieux. Toujours à Charlesbourg, il vient de compléter la phase VII du Domaine de la Faune, et entreprendra la phase VIII dès le 8 septembre. « Un projet très aéré installé sur un vaste terrain. Un projet qui offre une excellente qualité de vie. Chaque unité possède une vue sur le terrain de golf de la Faune, c'est en quelque sorte un projet signature. Un véritable succès », poursuit l'entrepreneur.



M. Bourdeau devant le siège social de son entreprise.

Depuis la fondation de son entreprise, M. Bourdeau estime avoir construit 3600 unités en moins de 20 ans, dont certains projets aussi à Montréal, dont une tour de huit étages. Mais une constante demeure. L'entrepreneur se spécialise dans le domaine du condominium, un secteur qu'il trouve plus complexe que l'unifamilial.

M. Bourdeau diversifie aussi ses projets et demeure à la tête ou en partenariat de 19 entreprises. Il est aussi l'un des propriétaires de du Four Points By Sheraton Québec, du club de golf de la Faune, a aussi des intérêts dans le Groupe Athos, un grand réseau de complexes et de salons funéraires, un parc de logements locatifs avec son frère, et bien d'autres.

« Constructeur de passion, leader de projets novateurs et contemporains, toujours respectueux des plus hautes normes de qualités de construction et à la fine pointe des innovations en matière environnementale, voilà ce qui fait notre force et notre réputation », termine M. Bourdeau.

Lauréat de plusieurs prestigieux prix et gagnant de 16 projets à son actif desservi par le plan de garantie ACQ et qualité habitation dont le prix de l'entrepreneur performance / excellence, Constrobourg offre un environnement de vie incomparable qui mérite une place de choix dans l'univers des condos à Québec. ■

# La Corporation des parcs industriels de Québec et la Chambre de commerce et d'industrie de Québec s'allient au CRIQ pour y présenter une activité en avril 2016

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

Le Centre de recherche industrielle de Québec (CRIQ) présentera en avril 2016 une activité porte ouverte. Elle profitera de l'occasion pour réaliser une activité de réseautage, en collaboration avec la Corporation des parcs industriels de Québec et la Chambre de commerce et d'industrie de Québec. Pour M. Alain Aubut, président de la Chambre, ce sera une excellente occasion offerte aux présidents et hauts dirigeants d'entreprises de découvrir les services en innovation aux entreprises offerts par le Centre. Ces services revêtent un aspect qui plaira assurément aux entreprises manufacturières présentes dans les zones et parcs industriels de la grande région de Québec.

Depuis plus de 45 ans, le CRIQ offre la gamme de services en innovation la plus complète au Québec. Le CRIQ offre aussi la gamme d'essais et de tests spécialisés la plus étendue au Québec et l'accès à de nombreux équipements à la fine pointe de la technologie. En plus, le CRIQ est en mesure d'assurer un accompagnement personnalisé, des formations sur mesure, un choix d'horaire flexible et la rapidité d'exécution.

L'expertise des ingénieurs du CRIQ permet d'aller au-delà des technologies existantes et de créer des solutions inédites pour répondre à vos besoins. Le CRIQ travaille régulièrement en collaboration avec d'autres centres de recherche, des centres collégiaux de transfert de technologie (CCTT) ou encore des universités, que ce soit pour l'élaboration

de solutions requérant des expertises complémentaires ou pour l'utilisation partagée d'équipements. De plus, le CRIQ met en

place divers programmes et initiatives, tels les projets structurants, le programme de recherche et d'innovation (PRI) et les projets

ACCORD, afin de favoriser la synergie entre les partenaires, les entreprises et le gouvernement. ■



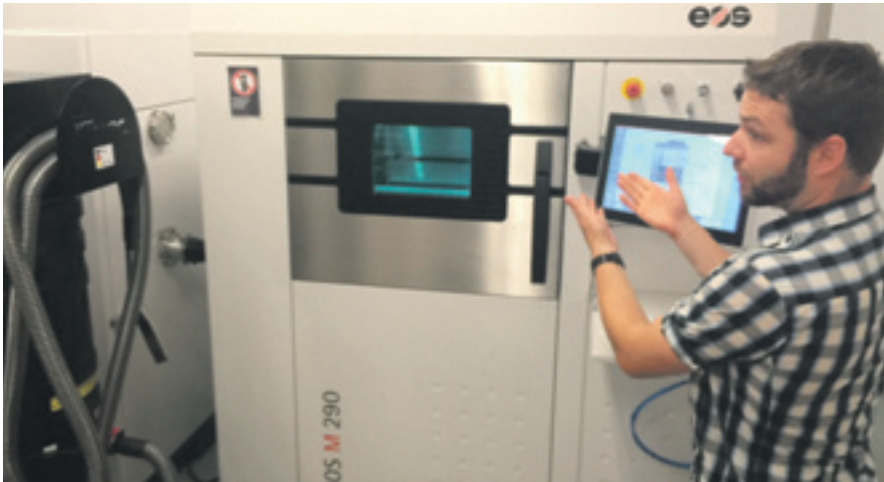
Un représentant du CRIQ, MM. Denis Hardy, président-directeur général du CRIQ, Alain Aubut, président de la Chambre de commerce et d'industrie de Québec et Mme Karen Vallée, directrice Activités et événements spéciaux de la Chambre.



Un robot qui peut répéter des mouvements pratiquement à l'infini sans se fatiguer.



MM. Aubut et Hardy, en compagnie d'un représentant du CRIQ expliquant le fonctionnement d'une autre innovation.



Un intervenant du CRIQ explique le fonctionnement d'une imprimante 3D à métaux.

# Le succès d'une entreprise passe par l'engagement de ses employés

Frédéric Masson  
fmasson@journ-al.ca

**Il existe un lien direct entre le succès d'une entreprise et l'engagement de ses employés à son égard. Une réalité qui a incité Formation Dale Carnegie à proposer, en outre de ses nombreux services, un volet consacré exclusivement à cette problématique.**

Il y a maintenant plus d'un siècle que Formation Dale Carnegie voit au développement de l'engagement des employés. Aider les employeurs à trouver des pistes de solution pour développer leurs employés et les guider vers un niveau d'engagement plus élevé : voilà la mission que s'est donnée la firme. Un objectif plus que louable, comme le démontrent les résultats d'une étude exhaustive menée en 2013 visant à mesurer l'engagement des employés en Amérique du Nord.

À la source de pertes annuelles de l'ordre de 11 G\$ aux entreprises nord-américaines, selon le Bureau of National Affairs, le roulement de personnel représente un défi de taille pour les employeurs d'aujourd'hui. Mais qu'est-ce qui pousse les employés à aller voir si l'herbe est plus verte chez le voisin? Essentiellement, trois facteurs.

De l'étude menée par Formation Dale Carnegie, il faut retenir que 80 % des employés qui sont insatisfaits de leur relation avec leur supérieur immédiat sont désengagés. Dans le même ordre d'idées, 70 % des employés qui manquent de confiance envers les capacités de la haute direction ne sont pas totalement engagés. Enfin, 54 % des

employés fiers de l'implication de leur entreprise dans la société se disent plus engagés.

À la lumière de ces résultats, la firme en vient à identifier les quatre traits de caractère d'un employé dédié à son employeur : l'enthousiasme, l'autonomie, l'inspiration et la confiance. « Le monde du travail d'aujourd'hui fait état d'une réalité que d'aucuns ignorent. Dans les faits, les gens ne quittent pas l'entreprise pour laquelle ils travaillent; ils quittent des personnes. La clé de la problématique se trouve essentiellement au cœur même des relations humaines et interpersonnelles », de faire remarquer M. Marcel Champagne, vice-président Québec et Est-du-Québec chez Dale Carnegie Québec.

Avec un taux d'engagement des employés de seulement 29 %, alors que 45 % s'avouent pas engagés et 26 % activement désengagés, il va sans dire que les entreprises nord-américaines ont du pain sur la planche. Cinq conseils pourraient toutefois contribuer à un renversement de la situation, soit que la haute direction communique sa vision de façon claire à tout son personnel; que les employés soient encouragés à communiquer ouvertement et à influencer l'avenir de l'entreprise grâce à leur opinion; que les supérieurs immédiats entretiennent des relations saines avec leurs employés; que la haute direction rappelle continuellement aux employés qu'ils ont un impact sur l'environnement de travail; et que les gestionnaires montrent aux employés que leur contribution est précieuse, développant ainsi leur sens de l'autonomie.

C'est dans le but d'accompagner les entreprises dans l'atteinte de ces objectifs que Formation Dale Carnegie propose une vaste gamme de formations. « Les dirigeants ont tout intérêt à investir dans le relationnel, et pas uniquement dans le volet technique. Ils constateront rapidement un accroissement de leur productivité et de leur rentabilité », ajoute M. Champagne.

Formation Dale Carnegie est présente dans 90 pays et propose des formations dans une trentaine de langues à travers le monde. Qu'elles soient personnalisées ou publiques, les formations qui s'adressent tant aux chefs d'entreprises, aux gestionnaires, qu'aux personnes en relation avec la clientèle se traduiront, selon M. Champagne, en résultats financiers positifs pour les organisations. Pour en savoir davantage : [www.quebecfr.dale-carnegie.ca](http://www.quebecfr.dale-carnegie.ca). ■

## La 1<sup>re</sup> édition du tournoi de golf au profit de la Fondation Chevalerie Passion rapporte 11 300 \$

**(YG) C'est au club de Golf Le Grand Portneuf, qu'a eu lieu récemment le tout premier tournoi de golf au profit de la Fondation Chevalerie Passion. La générosité des participants et des donateurs a permis d'amasser près de 11 300 \$. Une somme qui contribuera à améliorer la qualité des sessions d'hippothérapie et d'équitation thérapeutique offertes aux cavaliers si spéciaux.**

La Fondation Chevalerie Passion (FCP) est un organisme de bienfaisance offrant depuis 2005 un programme d'équitation thérapeutique et d'hippothérapie à des personnes présentant des besoins particuliers de toute nature (entre autres: déficience intellectuelle et troubles envahissants du développement, déficiences physiques, santé mentale, troubles de comportement et d'adaptation, besoins socio-affectifs). Centre certifié par l'Association canadienne d'équitation thérapeu-

tique, son programme est également conforme aux normes de la Fédération québécoise d'équitation thérapeutique et de l'American Hippotherapy Association. Ouvrant dans un milieu rural, à deux pas de la ville, les installations adaptées de FCP sont dédiées à ses cavaliers spéciaux et leurs familles. ■



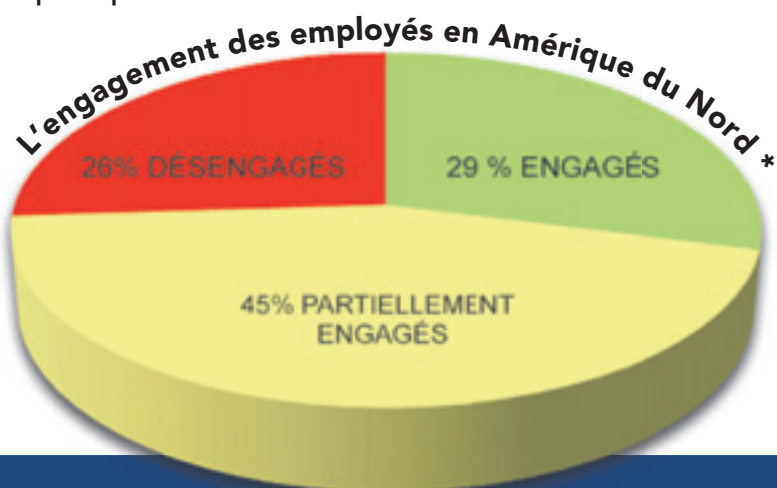
M. Pierre Dolbec, président du conseil d'administration de la Fondation et président d'honneur du tournoi, Mme Diane Plante, directrice générale de la Fondation et le gagnant du sac de golf.

## Sondage :

## ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS

Le sondage en ligne réalisé de façon anonyme en seulement 20 minutes et créé par **Formation Dale Carnegie** vous permettra d'obtenir des résultats exacts et de trouver des solutions concrètes pour améliorer l'engagement de vos employés et les formations en fonction des besoins identifiés.

Investissez mieux vos budgets de formation et votre organisation deviendra plus performante.



DALE CARNEGIE<sup>®</sup>  
FORMATION

Suscite l'enthousiasme au travail depuis 1912



## VOS EMPLOYÉS SONT-ILS ENGAGÉS ?

**Obtenez un rabais de 500 \$ sur le coût total d'un sondage complet.**

### Faites le premier pas !

Contactez **Formation Dale Carnegie** d'ici le 31 octobre 2015 pour obtenir votre rabais. Demandez une soumission pour réaliser un tel sondage dans votre organisation et vous découvrirez comment vous pouvez avoir un impact sur le niveau d'engagement dans votre entreprise !

\* Source : MSW Research

**Marcel Champagne, MBA, vice-président régional**

418 204-0785 • [mchampagne@dalecarnegiequebec.ca](mailto:mchampagne@dalecarnegiequebec.ca) • [quebecfr.dale-carnegie.ca](http://quebecfr.dale-carnegie.ca)

# La famille Ferland

## Une tradition de près de 100 ans dans le domaine de l'alimentation

**Yvon Giroux**  
redaction@journ-al.ca

**L'homme d'affaires Serge Ferland demeure un nom très connu et significatif dans le domaine de l'alimentation.**

Sa famille y évolue depuis 1917, alors que son grand-père ouvre une épicerie-ferronnerie sur la rue Morin à l'époque sur ce qui est aujourd'hui le boulevard Charest. Son père a poursuivi la tradition et en 1981, Serge Ferland se porte acquéreur du Supermarché Metro sur le boulevard Charest. Depuis, il a aussi fait l'acquisition d'un autre supermarché Metro sur la rue Marais. À quelques mètres de la Place Robert-Bourassa. Tous ces projets permettront à la population du secteur, en constante progression, de bénéficier de tous les services dont elle pourra avoir besoin dans un rayon intéressant.

« Le Groupe Huot débutera un projet de 72 condos locatifs derrière le Metro en septembre. Une fois complété, celui-ci comptera près de 900 nouveaux condos locatifs dans le secteur », déclare M. Ferland, qui possède aussi des intérêts dans le groupe qui a acheté Lépine Cloutier à Québec et Urgel Bougie à Montréal et les boissons Slow Cow.

Et M. Ferland peut se réjouir, puisque ses deux filles Karyn et Claudia poursuivront la tradition et ont rejoint l'entreprise familiale. « Nous travaillons avec notre père depuis notre plus jeune âge. C'est comme naturel. Nous sommes animées de la même passion d'offrir un

excellent service à la clientèle », Explique Karyn, qui est inscrite à l'École d'entrepreneuriat de Beauce. ■



Mme Karyn Ferland, directrice du Metro Plus Ferland sur la rue du Marais, en compagnie de M. Serge Ferland. Claudia Ferland, l'autre fille du propriétaire, s'occupe de la comptabilité au Metro Ferland du boulevard Charest.

# La Place Robert-Bourassa

## Un projet de plus de 15 M\$

**Yvon Giroux**  
redaction@journ-al.ca

**Serge Ferland, homme d'affaires bien connu dans le monde de l'alimentation, est à la tête de deux groupes d'investisseurs, Ogesco et le Groupe Desfor, qui développent des terrains commerciaux dans le secteur de la rue Marais, et dont la valeur atteint 15 M\$. Le projet appelé Place Robert-Bourassa, et dont les terrains longent l'autoroute Robert-Bourassa, comportera éventuellement une quatrième phase.**

Pour le moment, la première phase est louée à 90 %. La phase II, dont les travaux d'excavation viennent de débuter, est déjà louée à 50 %, notamment à deux entreprises informatiques. M. Ferland y prévoit la présence d'un centre de formation information, et la présence de commerces au rez-de-chaussée, notamment un café. Dans les deux cas, il s'agit d'immeubles de trois étages de plus ou moins 45 000 pieds carrés.

La phase III se mettra en branle en septembre pour une livraison à la fin de décembre. Un dépanneur de la bannière Couche-Tard, une station-service et un lave-auto y sont prévus. Quant à la phase IV, les promoteurs sont en attente de permis. ■



Une vue d'ensemble du projet prévu pour quatre phases de la Place Robert-Bourassa.



La phase I.



La phase II est déjà louée à 50 %.



# Ressources humaines

Louise Barrette,  
présidente de Louise Barrette  
Service Conseil

Chronique

## Un investissement en capital humain

### Le bilan de compétences en transition de carrière : une grande marque de reconnaissance

Texte rédigé par Dominique Papillon, c.o.

**Lorsqu'une entreprise bat de l'aile, parfois le statu quo est maintenu afin de sauvegarder un certain équilibre. Il est rare que les dirigeants investissent dans le développement professionnel de leurs employés quand elle est en déclin. Avec courage et innovation, certaines entreprises ont décidé d'offrir un bilan de compétences à leurs employés. Cette démarche en individuel et de groupe permet aux travailleurs de faire le point sur leurs compétences et de déterminer un nouvel objectif d'emploi selon leurs aspirations et la réalité du marché du travail.**

Parfois, la cible de carrière est similaire, mais souvent lorsqu'un secteur d'activité est en déclin, la réorientation devient cruciale. Malgré ce vent de changement qui stimule le travailleur à évoluer dans sa carrière, une étape importante doit être franchie avant de changer de cap: faire le deuil de son emploi actuel qu'il doit quitter involontairement.

Grâce au bilan de compétences, le travailleur reconnaît ses bons coups, ses réussites et ses réalisations. Il en ressent un grand sentiment de fierté et de satisfaction. La perte d'emploi éventuelle se vit davantage avec sérénité. Le travailleur laisse place à l'avenir et il finit par tourner la page car il entrevoit dorénavant des possibilités d'emploi qui lui permettront de poursuivre son développement professionnel. Avec un nouvel objectif d'emploi en main, il prend maintenant le contrôle de sa situation face à ce changement imprévu.

Malgré les investissements imposés par la démarche, l'employeur en récolte de nombreux fruits. Ses employés considèrent que ce service est la plus grande marque de reconnaissance de la part de leur employeur. Ils en expriment un grand respect. Malgré la déception et parfois la colère face à leur perte d'emploi, ils se sentent appuyés et considérés par leur employeur. La tension au sein de l'équipe se dissipe peu à peu pour laisser place à l'entraide.

Certains sceptiques diront : « Mais ils sont insouciants ces employeurs qui offrent une telle démarche de bilan de

compétences en transition de carrière : les travailleurs vont quitter avant même la fermeture ou la restructuration. » Au contraire, les gens restent à leur poste. Il n'y a pas plus de mouvement de main-d'œuvre. Pourquoi? C'est ce que nous demandons aux travailleurs que nous accompagnons. Plusieurs diront qu'avec le bilan, ils ont réalisé à quel point ces emplois leur ont permis de se développer professionnellement et personnellement. Ils restent, car ils veulent profiter de leur emploi jusqu'à la fin. D'autres verront le climat de travail s'améliorer avec cette nouvelle solidarité et vivront une plus grande satisfaction face à leur travail. Ils en profitent jusqu'à la fin. Une minorité de travailleurs maintiendront leur emploi pour retourner aux études à temps partiel pour être fin prêts quand l'emploi cessera. Pour ceux qui n'étaient plus heureux dans leur emploi, ils sont choyés par le bilan, car ils avaient besoin de ce service pour se déterminer un nouvel objectif d'emploi. Ils avaient l'intention de quitter et ils quitteront, mais ils le feront avec les ressources personnelles nécessaires pour réaliser une transition de carrière réussie. Du coup, leur humeur est meilleur jusqu'à leur départ, et leurs collègues qui restent en sont ravis.

Si l'idée d'entreprendre une démarche de bilan de compétences dans un contexte où le secteur d'activité est en déclin pouvait vous sembler farfelue, sachez que les employeurs et les travailleurs qui l'ont vécu sont maintenant convaincus qu'il s'agit plutôt d'un investissement en capital humain. À vous d'essayer!

LOUISE BARRETTE

Service Conseil 2014

Services aux entreprises  
Services aux individus  
Coaching de gestion  
**www.louisebarrette.ca**  
**418 650-1841**

## Chronique de la Corporation Mobilis

**Pierre Langlois**

Président de Langlois Volkswagen



### Les concessionnaires de véhicules lourds sont également membres de la Corporation Mobilis

**Saviez-vous que les concessionnaires de véhicules lourds sont membres de la Corporation Mobilis depuis plusieurs années? C'est une grande fierté pour la Corporation de bénéficier de leur présence d'autant plus qu'ils occupent une place importante sur nos routes et dans l'économie du Québec. Les concessionnaires de véhicules lourds offrent également plusieurs emplois de qualité qui sauront charmer les passionnés de ce domaine.**

#### Une industrie essentielle pour notre économie

L'industrie du camion lourd est déterminante pour l'économie québécoise. En effet, on remarque que lorsque celle-ci est en baisse, la production de camions lourds diminue et ceux-ci sont moins présents sur nos routes, car les échanges commerciaux s'amointrissent. L'industrie du camionnage représentait 3,1 milliards de dollars du produit intérieur brut de l'économie québécoise en 2011. Au cours de cette même période, on dénombrait à 126 496 le nombre de véhicules lourds en circulation sur nos routes. Toujours en 2011, le Québec a exporté vers les États-Unis pour 40,2 milliards de dollars canadiens, dont 64,3 % par le biais du camionnage. De plus, les importations américaines se sont élevées à 22,4 milliards de dollars canadiens, dont 58,7 % par le biais du camionnage. On peut donc aisément réaliser à quel point l'industrie du camion lourd est fondamentale pour la vitalité et la prospérité du paysage économique québécois.

(Source : Association du Camionnage du Québec).

#### Des emplois disponibles chez nos concessionnaires de véhicules lourds

Selon les prévisions de certains concessionnaires de véhicules lourds, de nombreux départs à la retraite devraient prochainement survenir au sein des concessions spécialisées dans les véhicules lourds. Les besoins de main-d'œuvre commencent déjà à se faire sentir et les postes à combler sont de plus en plus nombreux. Les emplois dans ce domaine offrent des salaires

concurrentiels et l'horaire de travail est stable. Ceci permet, entre autres, aux travailleurs de pouvoir faire la conciliation entre le travail et la famille. Plusieurs postes nécessitent les mêmes formations que dans le domaine automobile. Par contre, pour les futurs mécaniciens, un diplôme d'études professionnelles en mécanique de véhicules lourds routiers est hautement recommandé. Dans la grande région de Québec, ce diplôme est offert au Centre de formation professionnelle Wilbrod-Bherer, au Centre de formation professionnelle de Lévis et au Centre de formation professionnelle de véhicules lourds de Saint-Romuald.

Les employés dans le domaine du poids lourds doivent être très compétents, car ils sont amenés à travailler avec des pièces imposantes. Ils s'occupent, en autres, de l'entretien préventif des moteurs, de la vérification et de l'entretien du système de démarrage et du système de refroidissement, de la réparation des pneus, des roues, de la suspension, du système d'échappement et l'entretien du système hydraulique. Les mécaniciens doivent également se tenir informés sur les nouveautés dans le domaine, parce qu'ils sont amenés à travailler avec des technologies de pointe. Plusieurs concessions offrent régulièrement des formations à leurs employés afin que leurs connaissances soient maintenues à jour. Si vous détenez un bon sens de l'observation, une grande habileté manuelle, une capacité à résoudre des problèmes, de la rigueur et de la minutie, alors un emploi dans le domaine du camion lourd pourrait être pour vous!

#### Pour nous joindre :

5600, boulevard des Galeries, bureau 225, Québec (Québec) G2K 2H6  
Tél. : 418 624-2290 | Téléc. : 418 624-2304  
info@corporationmobilis.com | www.corporationmobilis.com



**CORPORATION  
MOBILIS**

LES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES  
DE LA GRANDE RÉGION DE QUÉBEC

www.corporationmobilis.com

## Le Cégep Garneau passe de « A à INC. »

**Frédéric Masson**

fmasson@journ-al.ca

**L'heure était aux réjouissances, le 25 août dernier au Cégep Garneau, alors qu'environ 150 gens d'affaires étaient réunis sous un immense chapiteau extérieur afin d'assister à non pas un, mais bien deux lancements d'une importance majeure pour l'établissement d'enseignement.**

Dans un premier temps, les dirigeants de l'institution ont officiellement donné le coup d'envoi à l'École d'entrepreneuriat de Québec, pièce maîtresse de l'Espace Entreprendre. Unique en son genre, s'appuyant sur un modèle privé et faisant appel aux collaborateurs multiples, le concept s'adresse à toute personne sérieuse et motivée à valider, faire évoluer et propulser une idée d'affaires dans un environnement lui permettant d'optimiser ses chances de réussite.

En activité depuis juin, l'École propose un espace physique professionnel entièrement redessiné et offrant des outils adaptés à l'univers entrepreneurial. Annuellement, ce sont 40 personnes qui s'engageront dans le processus, accompagnées par des entrepreneurs aguerris et des formateurs. Tout compte fait : pas d'examen ni de bulletin. Le diplôme, c'est la mise sur pied de leur entreprise.

« Avec nos partenaires, nous avons créé un écosystème entrepreneurial imbriqué à même celui de la grande région de Québec. D'une durée variant de quatre à six mois, le programme verra naître les entrepreneurs de demain », de mentionner le directeur de l'École d'entrepreneuriat de Québec, M. Carol Gilbert.

#### Fondation du Cégep Garneau

Profitant de la présence de nombreuses personnalités d'affaires, la Fondation du Cégep Garneau a procédé au lancement de sa Campagne majeure de financement 2015-2020. Sous la présidence d'honneur de M. Mario Girard, président-directeur général de l'Administration portuaire de Québec, l'initiative vise à amasser un montant de cinq millions de dollars.

« Après mes engagements avec la Fondation de l'entrepreneurship et l'École d'entrepreneurship de Beauce, ce projet m'apparaît une belle continuité pour soutenir l'élan collectif ayant pour but d'enrayer le déficit entrepreneurial au Québec », explique M. Girard.

La campagne vise essentiellement à soutenir trois projets mobilisateurs, soit la rénovation de la bibliothèque, le programme de bourses et de subventions, ainsi que l'École d'entrepreneuriat de Québec. ■



Les membres de la première cohorte de l'École d'entrepreneuriat de Québec : M. Bernard Guay-Dumas; M. Martin John Wheeler; M. Adam Kettani; Mme Marie-Lou Lefebvre; M. Marc Mignault; Mme Nathalie Labrecque; et Mme Chantale Jacques-Gagnon; accompagnés de M. Sam Hamad, ministre du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale (au centre); et de M. Carol Gilbert, directeur de l'École d'entrepreneuriat de Québec (2<sup>e</sup> à partir de la droite).



Le comité de campagne : M. François Lessard, directeur général de Travaux maritimes Océan; Mme Denise Trudeau, directrice générale du Cégep Garneau; M. Marcel Curodeau, président de Médial; Mme Hélène Drouin, directrice générale de la Caisse Desjardins du Plateau Montcalm; M. Mario Girard, président-directeur général de l'Administration portuaire de Québec; Mme Marie-Josée Guérette, vice-présidente exécutive aux affaires corporatives chez La Capitale Groupe financier; M. Serge Lebel, associé, avocat et administrateur de sociétés certifié chez BCF Avocats d'affaires; Mme Francine Lortie, organisatrice d'événements; M. Carol Gilbert, directeur de l'École d'entrepreneuriat de Québec; et Mme Karen Bouchard, directrice générale de la Fondation du Cégep Garneau. Absents sur la photo : M. Alain Thivierge, professeur et président de la campagne interne du Cégep Garneau; et Mme Françoise Bertrand, présidente-directrice générale de la Fondation des chambres de commerce du Québec.

# La 4<sup>e</sup> édition du tournoi de golf L'Arche L'Étoile Les Grands gagnants rapporte 14 000 \$

Yvon Giroux  
redaction@journ-al.ca

La 4<sup>e</sup> édition du tournoi de golf L'Arche L'Étoile Les Grands gagnants, tenue au club de golf de Lotbinière, et sous la présidence d'honneur de M. Jean-Bertin Gingras, président-directeur général du Collège O'Sullivan de Québec a rapporté la somme de 14 000 \$.

« Nous sommes tous sollicités pour être généreux envers toutes sortes de causes, mais j'ai accepté la présidence d'honneur du

tournoi « Les Grands gagnants » parce que, n'étant subventionnée qu'à 60%, L'Arche L'Étoile de Québec a besoin de nous », explique M. Gingras.

L'Arche L'Étoile a été fondée en 1976. Cet organisme communautaire est dédié au bien-être des personnes ayant une déficience intellectuelle en leur offrant un milieu de vie où chacun se sent chez soi. ■



Les participants à la 4<sup>e</sup> édition du tournoi de golf L'Arche L'Étoile Les Grands gagnants.



M. Pierre Ancil, de L'Arche L'Étoile, M. Jean-Bertin Gingras, le président d'honneur du tournoi, en compagnie de la députée de Taschereau, Mme Agnès Maltais, et d'une partie de l'équipe de L'Arche L'Étoile.



M. Gingras, en compagnie de nombreuses personnalités d'affaires ayant participé au tournoi.



Le président d'honneur, en compagnie de participants.

Photos Pierre Cassivi



**RÉSERVATION**  
**418 688-7991**  
**www.montegoclub.com**  
1460, avenue Maguire  
Québec QC G1T 1Z4

## VIVEZ L'EXPÉRIENCE

GASTRONOMIE ET INFLUENCE URBAINE

**A L'ÉTAGE**

VOTRE ÉVÉNEMENT  
DANS UN ESPACE  
INNOVATEUR ET UNIQUE



**TERRASSE**

**SALONS PRIVÉS • VINOCLUB**

**AMBIANCE RESTO**



**SERVICE DE TRAITEUR**

**SERVICE PERSONNALISÉ  
SELON VOS BESOINS**

- STATION THÉMATIQUE
- ÉVÉNEMENT SUR MESURE

# Les Nouvelles Économiques en photos!

(YG) Au fil des publications, nous publions des photos d'actualités exclusives afin de vous alimenter encore un peu plus en nouvelles économiques. Vous pouvez également partager avec nous vos photos exclusives et vos petites nouvelles d'intérêt pour la communauté d'affaires. Faites-nous parvenir votre matériel à [ygi-roux@journ-al.ca](mailto:ygi-roux@journ-al.ca) Rappelez-vous! Exclusivement des nouvelles positives et des photos exclusives. ■

## Un don pour aider Émie!

(YG) Émie est une jeune femme de 18 ans qui doit se déplacer en fauteuil roulant dans la maison familiale. La disposition de la maison limite grandement la liberté d'Emie et l'empêche de sortir seule. Afin de faciliter ses mouvements et son indépendance, ses parents ont installé un ascenseur dans la maison. Les concessionnaires Mobilis ont octroyé un montant de 5000 \$ afin de contribuer au coût très élevé des travaux. ■



## Le tournoi de golf Labrie permet de remettre 21 186 \$ à la Fondation Mira

(YG) Portés par l'élan de leur plus beau swing, 160 golfeurs ont démontré qu'ils avaient le cœur sur « la patte » en prenant part récemment au Club de golf de Saint-Gilles, à la 2<sup>e</sup> édition du tournoi de golf Labrie qui, pour une seconde année consécutive, profitait à la Fondation MIRA.

Grâce à la contribution d'employés et partenaires de Labrie, plus de 21 186 \$ ont été amassés pour soutenir la mission de MIRA qui vient en aide aux personnes vivant avec

des déficiences visuelles, motrices et aux enfants atteints de troubles envahissants du développement.

Cette somme s'ajoute aux 15 000 \$ amassés lors de la précédente édition et qui soutiendra la Fondation MIRA dans l'acquisition d'un nouveau chien-guide et chien d'assistance.

Soulignons qu'au fil des ans, Groupe Labrie de Lévis a redonné plus de 292 000 \$ à la communauté par le biais de cet événement. ■



De gauche à droite sur la photographie, on peut voir Mmes Carole Gauvreau, Joanne Leduc, Denise Dumont, M. Bernard Cantin, Mme Rachel Lunardi de MIRA et M. Éric Gagnon.

## Beauport Hyundai dévoile son finaliste du concours « Gagnez votre achat »

(YG) Dans le cadre du concours « Gagnez votre achat », l'heureux finaliste, M. Julien Bérubé, de Québec, a mérité la chance de gagner son achat parmi 50 finalistes de d'autres concessionnaires de la province de Québec, toutes marques confondues. Le concours a eu lieu du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2015 et il se poursuit pour la période du 1<sup>er</sup> juillet au 31 décembre 2015. Beauport

Hyundai est le seul concessionnaire sur la Rive-Nord de Québec à vous offrir la possibilité de gagner votre achat.

François Dubeau conseiller aux ventes, M. Julien Bérubé finaliste, Simon Lepage, directeur des ventes de véhicules neufs et Annie Laliberté, directrice générale/associée de Beauport Hyundai. ■





COMMISSIONNAIRES

DU QUÉBEC

SOLUTIONS EN SÉCURITÉ

### Avis de nomination

Commissionnaires du Québec est fier d'annoncer la nomination de M. François Provost au poste de Directeur régional – Québec. M. Provost est responsable des activités régionales de l'entreprise, spécialisée en sécurité privée et prédominante dans l'Est de la province (Région de la Ville de Québec, Mauricie, Centre-du-Québec, Chaudière-Appalaches, Bas-St-Laurent, Gaspésie (Matane), Saguenay et Côte-Nord).

M. Provost a œuvré dans le secteur du gardiennage (sécurité physique) et du convoyage de biens de valeurs (transport blindé). Retraité des Forces armées canadiennes après une carrière de 25 années, il a participé à diverses missions opérationnelles à travers le monde.

M. Provost est l'un des directeurs de M. Marc Parent, Chef de la direction de la corporation, qui occupera ses fonctions à temps plein dès la fin de son mandat actuel au poste de Directeur du Service de police de la Ville de Montréal (SPVM).

**À PROPOS DE COMMISSIONNAIRES DU QUÉBEC**

Commissionnaires du Québec est une entreprise canadienne, sans but lucratif, spécialisée en services de sécurité privée depuis 1925 comptant plus de 3000 employés à travers la province. Ayant comme mission sociale de « **procurer du travail enrichissant aux anciens militaires, aux membres retraités de la Gendarmerie royale du Canada ainsi qu'à d'autres personnes qualifiées, en quête de travail** », Commissionnaires du Québec offre ses services à partir de ses bureaux répartis à Montréal, Québec, Saguenay, Trois-Rivières, Drummondville, Cowansville et Valleyfield.

**NOS SERVICES**

Nous offrons une gamme exhaustive de services professionnels de qualité supérieure et de solutions connexes au sein de nombreux édifices gouvernementaux ainsi qu'auprès d'une vaste clientèle commerciale et institutionnelle, tels que collèges, universités, municipalités et hôpitaux. Nos services d'identification offrent la prise d'empreintes digitales, suspension de casiers judiciaires, vérification des antécédents judiciaires à distance au Canada et outremer, vérifications préalables à l'embauche, certificats de police canadienne et levées d'interdiction d'entrée aux États-Unis. Enfin, notre service de formation répond aux normes les plus élevées de l'industrie et offre, entre autres, la formation d'agent de sécurité. Grâce à nos partenariats technologiques, nous offrons des solutions intégrées de sécurité à la fine pointe de la technologie.

François Provost

Directeur régional - Québec



Bureau de Québec

Téléphone : 1 418 681-0609 ext. 323

Sans frais : 1 877 322-6777 ext. 323

courrier@cccque.ca

Bureau de Montréal

Téléphone : 1 514 273-8578 ext. 0

Sans frais : 1 877 322-6777 ext. 0

info@cccmtl.ca

www.commissionnairesquebec.ca

# Premier Infirmier praticien spécialisé (IPS) dans la région de la vieille Capitale

## Une innovation en pratique privée

(YG) Mme Isabelle Lechasseur vient d'annoncer l'arrivée, comme partenaire associé, de David Tremblay-Deschênes à titre d'infirmier praticien spécialisé en soins de première ligne (IPS), une première dans la grande région de Québec en clinique privée.

C'est ainsi que par son expertise, David pourra offrir des services de sans rendez-vous médical ANS pour des problèmes de santé mineurs (ex : infections respiratoires supérieures et inférieures, symptômes gastro-intestinaux, problèmes d'ordre urinaire et gynécologique simples et traumatisme mineur), des chirurgies mineures (ex : cryothérapie et points de sutures) ou pour vous accompagner dans vos changements d'habitude de vie (arrêt tabagique et bilan de santé). De plus, il pourra vous accompagner dans le suivi de vos problèmes de santé chroniques, tel que : diabète, hypertension artérielle, ostéoporose et asthme. Vous quittez pour une destination voyage, l'IPS pourra vous permettre de partir l'esprit tranquille en répondant à vos besoins en santé voyage préventif, et ce, en complémentarité aux évaluations de nos infirmières.

Vous ou vos enfants êtes en attente pour avoir un médecin de famille, vous avez une visite de suivi médical à faire et votre médecin ne peut vous rencontrer rapidement, vous pourrez les rencontrer dans un environnement de collaboration, d'écoute et où la qualité prime.

Selon l'Ordre des infirmières du Québec (OIIQ), « Les infirmières praticiennes spécialisées (IPS) sont des infirmières qui possèdent une expérience clinique dans un domaine spécifique et qui ont reçu une formation avancée de 2<sup>e</sup> cycle en sciences infirmières et en sciences médicales leur permettant de prescrire des tests diagnostiques et des traitements, en plus d'effectuer certaines interventions invasives. La collaboration entre le médecin et l'infirmière praticienne augmente l'accès aux services de santé, favorise les stratégies de promotion de la santé et de prévention de la maladie et finalement améliore la santé de la population. »

Unique à Québec, la clinique offre des services privés d'infirmiers et d'infirmières professionnels et compétents. Ces soins sont rapides et personnalisés, en plus d'être offerts avec ou sans rendez-vous. La Clinique de soins infirmiers de la capitale met à votre disposition des heures d'ouverture compétitives, un stationnement facile et gratuit en plus d'offrir des soins à coûts raisonnables.

« Notre clinique sera dorénavant un incontournable en santé privée à Québec. Grâce à David, une multitude de soins médicaux seront beaucoup plus accessibles financièrement assurant ainsi l'accès à des soins de santé, sans attente », de conclure, Mme Isabelle Lechasseur, présidente de la Clinique de soins infirmiers de la Capitale. ■



Mme Isabelle Lechasseur, présidente de la Clinique de soins infirmiers de la Capitale vient d'annoncer l'arrivée comme partenaire associé de David Tremblay-Deschênes à titre d'infirmier praticien spécialisé en soins de première ligne (IPS).

# Les concessionnaires Mobilis aident Jonathan Vigneault!

(YG) M. Jonathan Vigneault est atteint de l'Ataxie de Beauce. Cette maladie dégénérative se caractérise par l'atrophie du cervelet et les symptômes se manifestent seulement vers la trentaine. Afin d'améliorer sa qualité de vie, M. Vigneault souhaitait pouvoir louer une chambre hyperbare. Pour l'aider dans ses démarches, les concessionnaires Mobilis lui ont remis, via la Fondation Mobilis, un montant de 5000 \$. M. Vigneault aimerait grandement acheter cette chambre, car les bienfaits que celle-ci procure lui permettront de retourner au travail. M. Vigneault est présentement à la recherche de financement. Pour l'aider, nous vous invitons à communiquer avec lui à l'adresse suivante : [jvigno@hotmail.fr](mailto:jvigno@hotmail.fr). ■

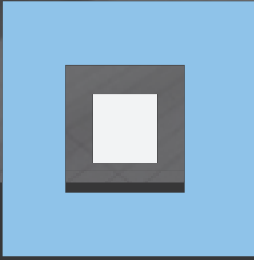


# Un client fidèle au restaurant Le Louis-Hébert depuis 34 ans

(YG) M. Jean Ménard, un retraité du ministère des Relations internationales, est un fidèle client du restaurant Le Louis-Hébert, et ce, depuis 34 ans. En fait, M. Ménard fut le tout premier client du restaurant de la Grande Allée, qu'il fréquente presque religieusement deux fois par semaine. Il occupe toujours la même table et considère le propriétaire du restaurant, M. Antoine Xénopoulos, comme un ami. ■



Le propriétaire du restaurant, M. Antoine Xénopoulos, en compagnie de M. Jean Ménard.



**CCIMMO.ca**  
CÔTÉ CONSEIL IMMOBILIER  
VOS ÉVALUATEURS AGRÉÉS  
DANS L'EST DU QUÉBEC  
Bâtiments Terrains Équipements  
418-948-4123  



## ON DÉROULE LE TAPIS ROUGE CHEZ LESSARD HYUNDAI...

En souhaitant la bienvenue à Mme Chantale Dufour comme adjointe à la direction des ventes. Forte d'une expérience de directrice des ventes chez Hyundai de Baie St-Paul, elle saura certainement apporter un caractère distinctif et dynamique au département des ventes de Lessard Hyundai. Bon succès !



300, boul. Louis-XIV, Québec  
Entre Laurentienne et Pierre-Bertrand  
418 623-5471  
[www.lessardhyundai.ca](http://www.lessardhyundai.ca)



© Mercedes-Benz Canada Inc., 2015.

# Voici le GLA 2015.

Le VUS compact de Mercedes-Benz.

À la recherche d'aventures urbaines ? Nous avons une avenue à vous proposer : le GLA. Découvrez-le sur [nouveaucla.ca](http://nouveaucla.ca)

## Mercedes-Benz



**Mercedes-Benz de Québec**, 1350, rue Bouvier, 418 628-6336, [chatel.mercedes-benz.ca](http://chatel.mercedes-benz.ca), 50 ans de savoir-faire