

Volume 3 • Numéro 1 14 avril 2004

Mensuel  
économique  
du

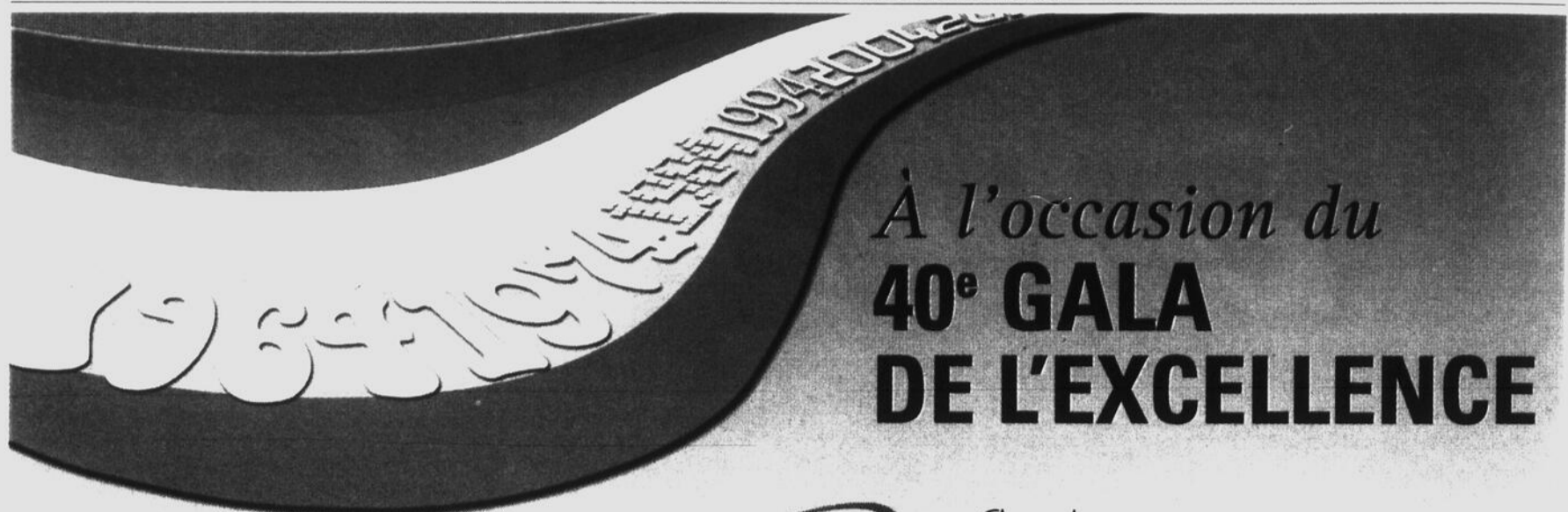
**LE CANADA  
FRANÇAIS**

# CLASSE *affaires*



Les candidats au  
40<sup>e</sup> Gala de l'Excellence de  
la Chambre de commerce  
du Haut-Richelieu

**40 ans... et encore jeune!**



# À l'occasion du 40<sup>e</sup> GALA DE L'EXCELLENCE

la



Chambre  
de commerce  
du Haut-Richelieu

est fière de féliciter tous les lauréats  
de la catégorie Personnalité de l'année  
qui au fil des années par leur dynamisme, leur vision d'affaires,  
autant que par leur leadership ont su faire progresser la région du Haut-Richelieu.

1963	Catégorie : Personnalité de l'année		L.M. McMillan
1964	Catégorie : Personnalité de l'année		L.M. McMillan
1965	Catégorie : Personnalité de l'année		Honorable J-Paul Beaulieu
1966	Catégorie : Personnalité de l'année		Georges Mercier
1967	Catégorie : Personnalité de l'année		J. Wilfrid Boutin
1968	Catégorie : Personnalité de l'année		Abbé Lucien Lemieux
1969	Catégorie : Personnalité de l'année		Me Yves Gagnon
1970	Catégorie : Personnalité de l'année		Claude Raymond
1971	Catégorie : Personnalité de l'année		Robert Y. Campagne
1972	Catégorie : Personnalité de l'année		Harolde J. Savoy
1973	Catégorie : Personnalité de l'année	10 <sup>e</sup>	Mme Laurette Morin
1974	Catégorie : Personnalité de l'année		Pierre et Jocelyne Miclette
1975	Catégorie : Personnalité de l'année		Guy-Marie Papillon
1976	Catégorie : Affaires		Administrateurs Galerie du Centre
1977	Catégorie : Affaires		Roger Breton
1978	Catégorie : Affaires		Roger Deslauriers
1979	Catégorie : Affaires		Germain Laplante
1980	Catégorie : Affaires		Jacques Tremblay
1981	Catégorie : Affaires		J. Édouard Fleury
1982	Catégorie : Affaires	20 <sup>e</sup>	Serge Gagné
1983	Catégorie : Affaires		Germain et Roger Lazure
1984	Catégorie : Affaires		Pierre Baillargeon
1985	Catégorie : Affaires		Michel Caron
1986	Catégorie : Affaires		Gaétan Paradis et Clément Tremblay
1987	Catégorie : Affaires		Jacques Desjardins
1988	Catégorie : Affaires		Mario Beauregard - Cubex
1990	Catégorie : Personnalité de l'année (Rayonnement international)		Isabelle Brasseur et Lloyd Eisler
	Catégorie : Personnalité de l'année (Rayonnement régional)		Gaétan Paradis
1991	Catégorie : Personnalité de l'année		Yves Laforest et Pierre Moreau
1992	Catégorie : Personnalité de l'année		Robert Blanchard
1993	Catégorie : Personnalité de l'année		Martine Giroux
1994	Catégorie : Personnalité de l'année	30 <sup>e</sup>	Denis Tremblay
1995	Catégorie : Personnalité de l'année		Robert Châteauneuf
1996	Catégorie : Personnalité de l'année		Denis Montana
1997	Catégorie : Personnalité de l'année		Abbé Bertrand Gaboriau
1998	Catégorie : Personnalité de l'année		Mario Hébert
1999	Catégorie : Personnalité de l'année		Émilie Fournier
2000	Catégorie : Personnalité de l'année		Guy-Marie Papillon
2001	Catégorie : Personnalité d'affaires de l'année		Germain Laplante
2002	Catégorie : Personnalité d'affaires de l'année		Michel Caron

La

CC+HR

150 ans... et encore jeune !

# 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Des entreprises jeunes pour toujours

GILLES BÉRUBÉ

Certains n'ont pas encore complété leur premier exercice financier. Ce sont de toutes jeunes entreprises. Au moins une a 40 ans, l'âge du Gala de l'Excellence. Une entreprise vieillissante? Il faut voir la relève qui l'anime. Elle reste toujours jeune.

La Chambre de commerce du Haut-Richelieu tient cette année son 40<sup>e</sup> Gala de l'Excellence. L'événement se tient vendredi, le 16 avril, au Campus du Fort Saint-Jean. Pour l'occasion, le thème retenu est «40 ans... et encore jeunes!». Bien sûr, il évoque l'anniversaire que la Chambre célèbre, mais en même temps, il symbolise le défi des entreprises d'assurer leur pérennité, le défi de demeurer jeune.

C'est en 1964, il y a 40 ans, que la Chambre de commerce de Saint-Jean a remis pour la première fois le prix de



C'était il y a un an. Charles Couture félicitait le lauréat du prix de la Personnalité d'affaires de l'année, Michel Caron. M. Couture ne savait pas qu'il serait cette année le président du comité organisateur du Gala.

«Personnalité de l'année» à une personne qui s'était démarquée au cours de l'année précédente. Le récipiendaire avait été le maire Lawrence N. McMillan. La tradition se perpétue donc pour une 41<sup>e</sup> année, mais on en est seulement au 40<sup>e</sup> gala. On comprend des archives de l'événement que la première année, il n'y avait pas eu de gala. Le premier se serait tenu en 1965.

Jusqu'en 1976, la Chambre honorait une seule personne. À compter de 1977, le comité organisateur a commencé à établir des catégories. La première année, c'était «affaires», «sports» et «arts». L'année suivante, la catégorie «social» s'est ajoutée, avant qu'en 1982, celle d'«éducation, sciences et recherche» puis celle de l'«agriculture» soient introduites. Ces années-là, la Chambre de commerce profitait du gala pour honorer certains de ses membres pour leur engagement exceptionnel au sein de

l'organisme.

À compter de 1987, l'événement a pris de l'ampleur. Les catégories liées au domaine des affaires (recherche et développement, jeune entreprise, exportation, formation, grandes et petites entreprises, esprit d'entreprise, femme entrepreneure, entreprise culturelle, tourisme, économie sociale) se sont multipliées. La liste pouvait varier d'une année à l'autre. Quelques années plus tard, en 1990, on a éliminé les catégories qui n'étaient pas liées au domaine des affaires, sauf la catégorie «Personnalité de l'année», qui pouvait venir de n'importe quel secteur d'activité. Depuis 2001, ce titre est maintenant réservé à une personne venant du milieu des affaires.

Au début des années 90, la Chambre, alors présidée par Myroslaw Smereka, a introduit le trophée Félix-Gabriel-Marchand, du nom de l'ancien premier ministre du

Québec, qui depuis est remis aux lauréats. Fondateur du Canada Français, Marchand s'est illustré dans de nombreux champs d'activité: notaire, journaliste, président de la commission scolaire, écrivain, milicien et il a même exploité une ferme modèle à proximité du pont qui porte aujourd'hui son nom. En affaires, il a été président de la Société de construction de Saint-Athanase et il a participé à la fondation de la Banque de Saint-Jean et à celle de la Compagnie manufacturière de Saint-Jean.

Depuis 40 ans, le gala s'est promené. Il s'est tenu à la polyvalente Armand-Racicot, au Club de golf, à l'hôtel Relais-Gouverneur, au Campus du Fort Saint-Jean, à la Salle Belgo, à Sabrevois, à l'hôtel Lenoir, à Saint-Paul-de-l'Île-aux-Noix, et même au Centre Saint-Luc.

Au fil des ans, la soirée de gala a changé. Les orchestres se sont succédé, les formules aussi. La Chambre a beaucoup compté sur des talents locaux, que ce soit pour la musique, les spectacles ou l'animation. Il y a eu ainsi de belles découvertes. Pour agir comme maître de cérémonie, la Chambre a parfois fait appel à des professionnels, notamment à des artistes, mais elle a aussi eu recours à des gens de la place. En 1993, elle a demandé à Normand Flageole d'animer le gala. Il a ponctué la soirée de quelques gags et imitations. D'une année à l'autre, l'humour a pris plus de place. La Chambre a fait une pause avec cette formule depuis quelques années. On peut penser que la soirée de vendredi sera ponctuée d'humour ça et là.

On le voit, le concours d'excellence de la Chambre de commerce n'est pas statique. Il est vivant, il évolue dans le temps et on peut penser qu'il évoluera beaucoup,

au cours des 40 prochaines années.

Le présent cahier Classe Affaires présente les 22 candidats qui sont en lice pour les Prix Félix-Gabriel-Marchand de l'année 2003. Le président du comité organisateur, Charles Couture, a voulu également qu'on rappelle le nom de ceux qui ont été lauréats depuis 40 ans. Au fil du cahier, les lecteurs trouveront des petits tableaux dressant la liste des lauréats. Depuis 40 ans, plus de deux cents prix ont été remis dans le cadre du gala. Deux cents fois l'excellence. ■

Catégories	Lauréats
<b>1977</b>	
Affaires	Administrateurs Galerie du Centre
Arts	Me Rodolphe Fournier
Sport	Pierre Gruslin
<b>1978</b>	
Affaires	Roger Breton
Arts	Yvonne Labelle
Social	Juliette Quintin
Sport	Richard Lepage
<b>1979</b>	
Affaires	Roger Deslauriers
Arts	Fernand Charest
Social	André Lagacé
Sport	André Dion
<b>1980</b>	
Affaires	Germain Laplante
Arts	Réal Fortin
Social	Association Dames Auxiliaires
Sport	Nicole Guay
<b>1981</b>	
Affaires	Jacques Tremblay
Arts	Jacques Benoit
Social	Jean-Paul Normandin
Sport	Armand Poissant

Personnalité de l'année	
Gala	Nom
1964	L.N. McMillan
1965	L.N. McMillan
1966	Honorable J-Paul Beaulieu
1967	Georges Mercier
1968	J. Wilfrid Boutin
1969	Abbé Lucien Lemieux
1970	Me Yves Gagnon
1971	Claude Raymond
1972	Robert Y. Champagne
1973	Harolde J. Savoy
1974	Mme Laurette Morin
1975	Pierre et Jocelyne Miclette
1976	Guy-Marie Papillon

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

L'Atelier industriel St-Jean,  
un partenaire des entreprises

CLAUDE PHANEUF

L'Atelier industriel St-Jean s'affirme, cette année encore, comme un partenaire économique solide pour un nombre croissant d'entreprises manufacturières qui sous-traitent leurs activités d'assemblage, d'embouteillage ou d'emballage de produits. Pour elles, la sous-traitance offre une flexibilité bienvenue, tout en libérant des ressources qui pourront être mieux utilisées ailleurs dans leur entreprise. Et l'Atelier St-Jean livre la marchandise, pour ainsi dire, depuis 1976.



L'équipe de l'Atelier industriel, lors de l'inauguration de la nouvelle usine en juin dernier.

L'année 2003 a été particulièrement heureuse. Témoignage additionnel de la fiabilité de l'entreprise, le naturaliste Jean-Marc Brunet lui a confié l'ensemble de ses activités d'embouteillage et d'emballage. De plus, l'atelier a fait l'acquisition d'une seconde usine. Par ailleurs, les activités d'entreposage et de gestion des commandes prennent de l'ampleur.

Pour Jean-Pierre Poulin, directeur général, deux éléments expliquent le succès de l'entreprise. D'une part, la décision de se faire une place sur le marché de la sous-traitance. D'autre part, et surtout, une équipe composée d'individus fiers de leur travail et animés d'une synergie enviable.

Catégorie: Industries manufacturières

Secteur d'activité: sous-traitance d'emballage, d'embouteillage et d'assemblage

Nombre d'employés: 75

Propriétaire: Atelier Industriel St-Jean (OSBL) ■

CLAUDE PHANEUF

**N**ous le savons tous: le domaine de la santé est un monde complexe, plein d'intervenants, d'analyses à faire, d'informations à partager et de décisions à prendre afin de desservir une population aux besoins toujours changeants. Imaginer, ne serait-ce qu'un instant, devoir tout réaliser à la main suffirait à nous donner la trouille.

Omnitech Labs conçoit des logiciels qui aident les hôpitaux à gérer leurs laboratoires, leur pharmacie et leurs dossiers-patients. L'entreprise a commencé ses activités au laboratoire de l'hôpital du Haut-Richelieu en 1999, un environnement tout indiqué pour élaborer et peaufiner ses

logiciels. Sa qualité de nouveau joueur dans l'industrie lui a permis d'être à la fois innovateur et pragmatique, notamment en exécutant des tâches complexes à l'aide du plus populaire des systèmes, la plate-forme Windows. Du coup, le travail s'accomplit sans avoir à remettre à zéro les connaissances informatiques des utilisateurs.

Aujourd'hui, les logiciels ont fait leurs preuves et sont utilisés dans un nombre croissant d'hôpitaux au Québec, au Canada et aux États-Unis. De plus, ils sont offerts en quatre langues, aspect prometteur pour le marché mondial. Pour le président, André Saint-Jean, la stratégie de croissance se fondera sur la réalisation d'alliance avec des distributeurs de logiciels complémentaires s'adressant au même secteur. Le potentiel de marché est vaste, ajoute André Saint-Jean qui compte



André Saint-Jean, propriétaire d'Omnitech Labs.

doubler la taille de l'entreprise au cours des deux prochaines années.

Catégorie: Industries manufacturières

Secteur d'activité: concep-

teur et fabricant de logiciels spécialisés

Nombre d'employés: 50

Propriétaire: André Saint-Jean, Suzie Deshaies ■

Robert Paradis  
Président-éditeur

Renel Bouchard  
Directeur général

Charles Couture  
Directeur général adjoint

Gilles Lévesque  
Rédacteur en chef

Marc-O. Trépanier  
Directeur de l'information

Michel Phaneuf  
Gilles Bérubé  
Louise Bédard  
Journalistes

Jacques Paul  
Rémy Boily  
Photographes

Gabrielle Agarla  
Adjointe à la direction générale

Denis Jolin  
Sylvie Leblanc  
Michel Turgeon  
Manon Lavigne  
Nancy Leclerc  
Francis Benoit  
Conseillers publicitaires

Lyne Laporte  
Rédactrice publicitaire  
Hebdos Sélect  
Publicité nationale

Rose Audette-Lemondé  
Directrice de la production

Christian Marleau  
Directeur de la distribution

Roger Trahan  
Contrôleur

Suzette Vincent  
Directrice administrative

Imprimé par :  
Quebecor World Saint-Jean

CLASSE affaires

Une publication du:



Le Canada Français

84, rue Richelieu  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(Québec) J3B 6X8  
Téléphone : (450) 347-0323

Toute reproduction des annonces ou information, en tout ou en partie de façon intégrale ou déguisée, est formellement interdite sans la permission écrite de l'éditeur.



## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

# Le plus petit hôtel du Québec

CLAUDE PHANEUF

Quel que soit le domaine, rares sont ceux qui réclament le titre de « plus petit ». En plus de sa fine cuisine, Chez Noeser s'affiche aussi depuis l'année dernière comme le plus petit hôtel du Québec.

Petit certainement, parce qu'il n'offre qu'une seule suite. Mais, pour Ginette Noeser, là s'arrête la petitesse, puisque la suite en question est au comble du luxe, avec son salon, sa terrasse paysagée et son spa. Idéale,



Ginette Noeser entourée de ses filles Anne et Émilie, qui prennent déjà la relève de l'entreprise.

ajoute-t-elle, pour un week-end romantique.

L'appellation « hôtel » peut surprendre, mais, comme l'a appris Ginette Noeser, c'est le ministère du Tourisme qui définit les catégories d'hébergement. Par exemple, le mot « appartement » entraîne nécessairement une location mensuelle. Bref, la catégorie « hôtel » - avec quatre étoiles - s'est révélée la plus convenable.

Le couple, Denis Noeser, chef et Alsacien, et Ginette Noeser, maître d'hôtel et Acadienne, a choisi Saint-Jean il y a seize ans. Auparavant, ils opéraient le restaurant Dubelloire, rue

Saint-Denis à Montréal. Jugant la métropole trop grouillante pour y élever des enfants, ils ont tourné les yeux vers le Haut-Richelieu où ils ont acquis une renommée qui aujourd'hui dépasse la région. En effet, rares sont les restaurants de haute cuisine où les clients apportent leur propre vin. De grands vins, ajoute Ginette Noeser, qui d'ailleurs en collectionne les étiquettes.

Catégorie: Commerce

Secteur d'activité: haute cuisine et hébergement

Nombre d'employés: 12

Propriétaires: Denis et Ginette Noeser. ■



M. Gilles Dolbec

## MESSAGE DU MAIRE

« Saint-Jean-sur-Richelieu ville et région »

La Chambre de commerce du Haut-Richelieu écrit une page d'histoire avec la tenue de son 40e Gala de l'Excellence. Au fil des ans, cet événement est devenu une tradition et les gens du milieu ne veulent pas manquer ce rendez-vous annuel. Comme l'indique le thème de la soirée « 40 ans... et encore jeune », le Gala nous permettra de découvrir ou redécouvrir des entreprises qui sont dans la force de l'âge ainsi que des nouveaux commerces qui sont dans la phase du démarrage.

La mission première du Gala est de rendre hommage aux entrepreneurs qui visent l'excellence. Ce sont eux qui créent des emplois et qui permettent à nos citoyens de s'épanouir. Ils ont ce désir de développer leurs entreprises, de prendre de l'expansion et donc, de faire travailler un plus grand nombre de citoyens. Je suis donc très heureux de souligner, une fois de plus, l'initiative de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu d'honorer les entreprises et personnalités qui se sont le plus illustrées en 2003.

Par ailleurs, le Gala de l'Excellence est aussi une occasion unique de rencontrer les gens du milieu dans un cadre beaucoup plus détendu. La Chambre de commerce a cette qualité de bien faire les choses et de nous faire passer une très agréable soirée.

Bon Gala et bonne chance à tous les finalistes !



VILLE DE  
SAINT-JEAN-  
SUR-RICHELIEU

Le maire  
Gilles Dolbec

1.082.40-4110-5m

## Multi-Portions, la viande à valeur ajoutée

CLAUDE PHANEUF

Le marché de l'alimentation, en particulier dans le domaine des viandes, évolue rapidement. Les consommateurs recherchent la variété, sans pour autant consentir à passer de longues heures à la préparation de leurs repas. En même temps, ils découvrent de nouvelles saveurs venues d'un peu partout dans le monde, tout en se souciant de leur santé et de la qualité des produits. La variété, la simplicité de la préparation, la qualité et la sécurité des produits dictent plus que jamais leur choix alimentaire.

Fernand Pascoal, président de la boucherie industrielle Multi-Portions, l'avait compris en 1998, année de fondation. L'entreprise offre aujourd'hui des produits de viande à valeur ajoutée. Ils peuvent être à base de boeuf, porc, poulet, agneau, veau ou canard, ou encore une combinaison de l'une ou l'autre, comme son coq au porc constitué d'une poitrine double de poulet accompagnée d'un filet de porc. Parmi d'autres, elle propose plus d'une quarantaine de saucisses, des filets



Fernand Pascoal

de porc assaisonnés à la mexicaine ou à la sechuan, et des rôtis pomme-poire-abricot. Tous les produits sont emballés, étiquetés et prêts à être déposés dans le comptoir du détaillant.

Multi-Portions a mis sur pied son propre service de recherche et de développement où chaque année une centaine de produits peuvent être élaborés, mais dont seulement trois ou quatre se rendront à la mise en marché. Par ailleurs, par souci de qualité, elle a été

une des premières à se conformer aux normes HACCP, la référence internationale en matière de contrôle de qualité en alimentation, en plus d'avoir mis en oeuvre un programme de traçabilité.

Catégorie: Industries manufacturières

Secteur d'activité: boucherie industrielle

Nombre d'employés: 95

Propriétaire: Fernand Pascoal. ■

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

# Maison Éthier, la grande surface du meuble

Catégories	Lauréats
1987	
100e Personnalité Affaires	Michel Caron Gaétan Paradis & Clément Tremblay
Agriculture	Monique & Jean-Louis Lemaire
Arts	Yvan Lafontaine
Éducation	Lucienne Bessette-Perreault
Recherche	
Développement Social	Pierre Samoisette Marcel Larocque
Sport	Dominic Tremblay
1988	
Affaires	Jacques Desjardins
Agriculture	Madeleine et Jean-Guy Raymond
Arts	Paul Laforest
Éducation	Non attribué
Vote du Public	Lucie Denault
Vote du Public	Claude Lécuyer
Recherche	
Développement Social	Non attribué
Sport	Daniel Béland
Lécuyer	Rémi Bricault Claude
1989	
Affaires	Mario Beauregard
Agriculture	Ferme André Bogemans
Arts & Culture	Cécile Tremblay
Éducation	Dr Jacques Castonguay - Collège Militaire Royal St-Jean
Jeune Entreprise	Mario Coutu - Scola Musika
25e Personnalité	Jacques McNulty
Personnalité du Public	Diane Bérubé - Mouvement SEM
Recherche	
Développement Social	Hélène Varvaressos Monique Carrier & Marie-Marthe Desautels-Desjardins
Sport	Sylvain Mongeau
Tourisme	Denis Letarte - Croisières Richelieu
1990	
Commerce	Hansel et Gretel, Marc Meunier
Exportation	Termaco Roger Breton
Formation	Ozite Canada inc.
Grande et moyenne entreprise	
Innovation	Thomas & Betts Jean-Pierre Bourque, architecte
Jeune Entreprise	Gestion Infotech inc. Suzanne Deschênes
Petite entreprise	Cogitour - Paul Thouin
Service	Caisse Populaire NDA
Socio-culturel	Pierre Lange, Opération Nez rouge
Tourisme	Manoir de Clarenceville - Robert Sturgeon

### CLAUDE PHANEUF

**E**n une heure de conversation, Michel Desgagné pourrait convaincre quiconque que l'industrie du meuble au Québec est grouillante de vie et que la Maison Éthier en est un des coeurs battants. Il est le coordonnateur des événements spéciaux de l'entreprise. Connaisseur de l'industrie, il peut discuter aussi bien de la fabrication des meubles, des salons et des nouvelles tendances, que de la formation des décorateurs.

La Maison Éthier dispose de deux salles de montre en Montérégie. Si celle de Saint-Jean est grande avec 105,000 pieds carrés, celle de Saint-Basile est immense avec ses 300,000 pieds carrés, possiblement la plus grande salle d'exposition au Canada. Il louait cet espace d'un promoteur de centres d'achats pour finalement se porter acquéreur de l'ensemble du centre d'achats en 2003.

Pour Michel Desgagné, ces grandes superficies recèlent des avantages évidents. Il va de soi qu'elles permettent de présenter une grande variété de meubles, montrés (et montés) de façon réelle, dans des contextes précis. Les vastes salles autorisent aussi l'organisation d'événements qui portent des noms comme «Les dix jours de la décoration», «Les plus belles tables de Noël» ou encore «Le Salon tendance ameublement» (en remplacement du feu Salon du meuble du Québec qui a déménagé ses pénates à Toronto). C'est aussi un lieu pour recevoir des conférenciers comme David Tan, gourou québécois du Feng-shui.

Par ailleurs, la Maison Éthier, grâce à des partenariats avec diverses écoles, a contribué à la formation de plus de 900 de décorateurs et de designers.

Catégorie: Commerce



Serge et Marilyn Éthier, de la Maison Éthier.

Secteur d'activité: meubles, appareils électroménagers et électroniques

Nombre d'employés: 150  
Propriétaires: Michel, Pierre et Serge Éthier. ■

## Les hommes Ford et les gens d'affaires : Un partenariat du tonnerre !



Alain Beauchamp



Daniel C. Robitaille

Chez Dupont Ford, M. Alain Beauchamp et M. Daniel C. Robitaille offrent un programme conçu à l'intention des entrepreneurs et des propriétaires de PME qui exploitent des voitures et des camions dans le contexte de leur entreprise.

- ✓ Achat et location-bail de véhicules
- ✓ Pièces et accessoires
- ✓ Financement
- ✓ Service technique
- ✓ Réparation et entretien
- ✓ Garanties et programmes d'entretien




Olivier et Denis Dupont  
Les Hommes Ford

200, rue Murray, Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 359-FORD (3673)  
www.dupontford.com

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Meubles Denis Riel mise sur le service

CLAUDE PHANEUF

En affaires, l'objectif premier de Denis Riel s'exprime en termes simples: transformer la visite de chaque client en une expérience agréable. Le reste suivra son cours, avec ce client ou ceux auxquels il aura recommandé Meubles Denis Riel. Rien ne bat le «bouche à oreille», ajoute-t-il.

Pour Denis Riel, le service à la clientèle ne se résume pas à un service après-vente. Il commence au moment même où les clients traversent la



M. Denis Riel

me où les clients traversent la porte. L'achat de meubles est une décision qui nécessite un temps de réflexion puisqu'ils devront se fonder pendant plusieurs années dans les foyers des acheteurs. Le commerce laisse donc aux clients le temps de prendre un café et de se promener dans les divers coins des établissements où sont aménagées différentes ambiances et époques. Il y a même une garderie pour ceux qui se sentent pressés par leurs enfants. Le commerce ne se veut pas le «fast food» du meuble, tout au contraire. Les efforts semblent avoir réussi puisque la durée moyenne des visites est passée de

douze à trente minutes au cours des dernières années.

Créé à Farnham en 1972, où il opère aussi le commerce Club Meubles Avantage, Meubles Denis Riel s'est installé à Saint-Jean l'année dernière. La nouvelle acquisition a complètement été rénovée, de l'extérieur comme de l'intérieur, un investissement de 2 millions de dollars.

Catégorie: Commerce

Secteur d'activité: meubles, appareils électroménagers et électroniques

Nombre d'employés: 48

Propriétaire: Famille Riel ■

## La recherche d'un nouvel âge

CLAUDE PHANEUF

Que recherchent la cliente et le client lorsqu'ils se font coiffer? Un nouvel âge, répond Carole Thibodeau avec un sourire, propriétaire du salon Coiffure Nouvel Âge. Elle ajoute qu'aujourd'hui, la recherche de ce nouvel âge ne se limite pas aux cheveux et englobe une gamme variée de soins personnels. C'est ce qui explique que 2003 a été une année charnière pour l'entreprise.

Jusqu'à l'année dernière, Carole Thibodeau opérait son petit salon où, avec l'aide d'une assistante, elle était la seule coiffeuse. C'est alors

que l'entrepreneure en elle s'est éveillée. Elle investit et refait le salon de l'extérieur comme de l'intérieur. Des murs descendent, des salles se montent, et s'ajoutent des chaises ici et des lavabos importés là. Elles engagent techniciennes et esthéticiennes afin d'offrir bien plus que la coupe de cheveux: soins faciaux, épilation, pose d'ongles, maquillage... Elle se procure aussi une chaise de barbier et devient un des rares salons à offrir aux hommes un rasage avec un rasoir droit.

La stratégie comporte deux volets. D'une part, offrir le maximum de soins personnels sous un même toit et, d'autre part, proposer ces services à l'ensemble de la famille, hommes, femmes et enfants. Et des servi-

ces de qualité, souligne-t-elle, prodigués par des spécialistes munis de produits de qualité. Il n'y a de limites que celles que l'on se donne, affirme Carole Thibodeau.

Catégorie: Commerce

Secteur d'activité: coiffure et soins personnels

Nombre d'employés: 4

Propriétaire: Carole Thibodeau ■



La propriétaire du salon Coiffure Nouvel Âge, Carole Thibodeau.

## Miteq ouverte sur le monde

CLAUDE PHANEUF

Miteq est le mot qu'utilisent les Inuits lorsqu'ils parlent du canard eider. Pour Andreina Londero, ce mot convenait tout à fait à sa boutique de plein air et son équipe qu'elle présente comme «Votre équipe plein air ouverte sur le monde». Une combinaison de facteurs explique la croissance qu'a connue la boutique en 2003.

Miteq offre tout l'habillement et les accessoires nécessaires aux amateurs de plein air, de camping et de voyage. Les succès des ventes, madame Londero l'attribue à la qualité des produits, la sélection prudente des fournisseurs et les connaissances d'une équipe en mesure de conseiller, avec un sourire, les clients dans leur choix. Les produits, souligne-t-elle, sont modernes, durables et respectueux de l'environne-



Andreina Londero

ment et proviennent de fournisseurs recrutés parmi ceux des grands salons de plein air, comme celui de Munich par exemple. Par ailleurs, à l'occasion, la boutique tient des ateliers sur un thème de plein air.

En 2003, Miteq a déployé une nouvelle stratégie publicitaire, recourant à des médias

jusqu'à là inusités dans le domaine afin de bien se positionner et d'accroître son rayonnement dans la région.

Catégorie: Commerce  
Secteur d'activité: boutique de plein air et de voyageNombre d'employés: 6  
Propriétaire: Andreina Londero. ■

Catégories	Lauréats
	1991
Agriculture	Ferme Claude Couture
Commerce et service	Vitrierie Saran
Esprit d'entreprise	Construction SRB
Entrepreneure de l'année	Yvette Lehoux
Formation	Ateliers Graphiques du Haut-Richelieu
Jeune Entreprise	Verdi Design
Personnalité de l'année - Rayonnement International	Isabelle Brasseur et Lloyd Eisler
Personnalité de l'année - Rayonnement régional	Gaétan Paradis
Petite entreprise	RBDI Consultants
Tourisme	Vignoble Dietrich Jooss

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

# Rozon Batteries, l'énergie portable

CLAUDE PHANEUF

**L**uc Rozon présente l'entreprise familiale en termes simples: «Nous offrons, sous un même toit, la plus grande variété de piles et de batteries à usage domestique et commercial au Canada». L'inventaire se compose de milliers de piles en tous genres, allant de la petite pile de montres aux grandes batteries commerciales, des

plus rares aux plus courantes.

Beaucoup de batteries sont passées par les mains de l'entreprise depuis 1964, année de fondation. Un jour, en ne songeant qu'aux batteries de véhicule écoulées sur une période de cinq ans, il a estimé qu'elles réalisaient, chaque jour, plus de trois millions de démarrages.

À l'inverse des grandes surfaces qui ne vendent que les piles populaires (AA, AAA, D...), la stratégie de Rozon Batteries Expert est d'of-



Luc Rozon.

frir en plus tous les types possibles et imaginables afin de satisfaire tous les clients qui traversent leur porte, quel que soit leur besoin. La stratégie semble fonctionner puisque l'entreprise a quadruplé son chiffre d'affaires au cours de cinq dernières années. En plus de la distribution, l'entreprise assemble des blocs d'alimentation électrique pour ses clients d'affaires. Par ailleurs, la croissance persiste à l'horizon. Récemment, sous le nom de Trans-Canada Energy, l'entreprise a entrepris la distribution

d'équipements d'énergie alternative, éolienne et solaire, dans l'Ouest canadien.

Entreprise familiale sur trois générations, l'assemblée annuelle a eu lieu en République dominicaine cette année, où dix-huit membres de la famille se sont réunis. Pour faire changement!

Catégorie: Commerce

Secteur d'activité: distribution de produits d'énergie

Nombre d'employés: 25

Propriétaire: Famille Rozon. ■

À l'occasion du  
**40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE**  
de la CCHR

**RENCONTRE  
ARTS**  
Saint-Jean-sur-Richelieu

est fier de souligner  
le mérite de son  
fondateur

**M. PAUL LAFOREST**  
dont le travail,  
l'implication sociale  
et économique  
ont été reconnus  
par la CCHR  
au cours de ses  
40 ans d'excellence



1987 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Arts**  
**Paul Laforest**

1997 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Événement touristique**  
**Rencontre VII**

2000 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Touristique et/ou culturelle**  
**Rencontre Saint-Jean inc.**



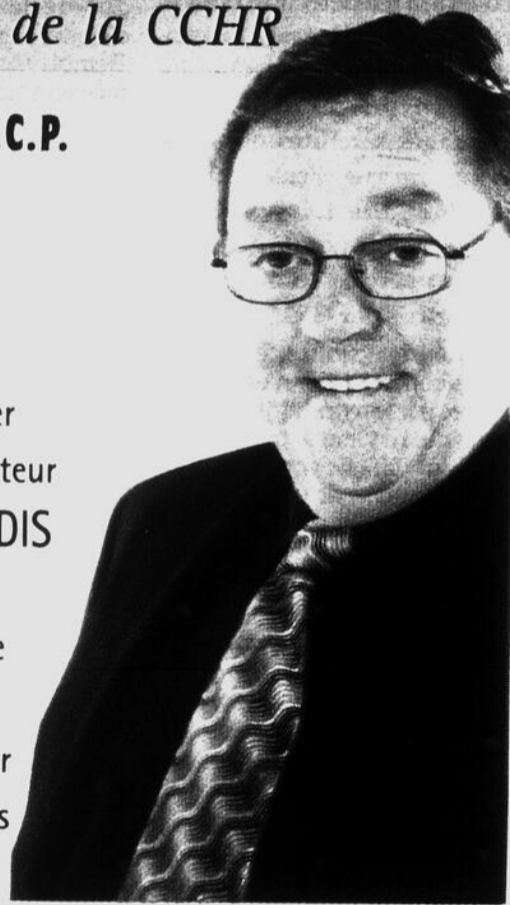
fier de ses  
**14 ans... et encore jeune !**

À l'occasion du  
**40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE**  
de la CCHR

**Construction G.C.P.**



est fier de souligner  
le mérite de son fondateur  
**M. GAÉTAN PARADIS**  
dont le travail,  
l'implication sociale  
et économique  
ont été reconnus par  
ses pairs à 2 reprises



1986 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Personnalité d'affaires**  
*(Prix attribué en duo à M. Gaétan Paradis et M. Clément Tremblay)*

1990 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Personnalité de l'année**  
**Rayonnement régional**  
**M. Gaétan Paradis**

**Construction  
G.C.P.**



fier de ses  
**25 ans... et encore jeune !**

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Ibiscom, l'imprimerie à l'âge du numérique

CLAUDE PHANEUF

**T**hot, le dieu égyptien du savoir à qui on attribuait l'invention de l'écriture, est représenté par un homme à tête d'ibis.

C'est lui qui a inspiré l'infographiste Laurent Breillac lorsqu'il fonda Ibiscom en 1997, une imprimerie numérique où le savoir technologique est à l'honneur.

Les nouvelles technologies réduisent radicalement les étapes et la manipulation que requièrent les procédés traditionnels d'impression. Les délais de livraison en sont d'autant réduits. Et les nouveaux équipements ne cessent de s'améliorer pour s'adapter aux besoins de l'industrie. D'ailleurs, Ibiscom peut investir jusqu'à 200 000\$ chaque année dans ces nouvelles technologies. Par exemple, la dernière acquisition a été une imprimante d'ordinateur. Elle est un peu différente de celle retrouvée sur le coin de votre bureau, puisque celle-ci peut imprimer sur une largeur de six pieds, sur une longueur pratiquement interminable et elle accepte aussi bien le papier que le tissu ou le vinyle.

La croissance a marqué l'année 2003. L'entreprise a tout doublé: son chiffre d'affaires, ses emplois et l'espace qu'elle occupe.



Laurent Breillac

Catégorie: Service

Nombre d'employés: 9

Secteur d'activité: Impression numérique

Propriétaire: Laurent Breillac ■

BÉRARD & TREMBLAY,  
ARPENTEURS-GÉOMÈTRES

## Les satellites pour mesurer le terrain

CLAUDE PHANEUF

**C'**est une première au Québec et ça se passe tout près, à L'Acadie. Les arpenteurs-géomètres Daniel Bérard et François Tremblay ont recours à la télédétection pour la rénovation cadastrale. Au centre de cette nouvelle technologie se trouve l'utilisation d'images satellites qui donnent une vue d'ensemble de l'endroit. Une fois numérisés, les différents points de repère au sol seront identifiés et confirmés par GPS.

La télédétection offre des avantages concrets. Elle n'est pas ennuyée par les conditions climatiques qui rendent le travail au sol souvent difficile et elle contourne le montage de photos qu'exige la photogrammétrie. Puisqu'il s'agit d'une première, les arpenteurs-géomètres confirmeront les résultats à l'aide de mesures

prises au sol, mais néanmoins la technologie se montre prometteuse pour le travail en milieu rural.

Grâce à des travaux comme l'établissement du tracé de pipeline entre Philipsburg et Les Cèdres ou la délimitation du corridor de la ligne électrique d'Hertel-Des Cantons, Bérard & Tremblay ont acquis une renommée à travers le pays. Une renommée qui les amène à participer à des projets comme l'élargissement du pont menant au tunnel Hippolyte-Lafontaine où ils réalisent les mesures topographiques du fond de l'eau entourant la structure. Ce genre de projets a permis à l'entreprise de doubler le chiffre d'affaires en moins de cinq ans.

Catégorie: Service

Secteur d'activité: arpenteurs-géomètres

Nombre d'employés: 26

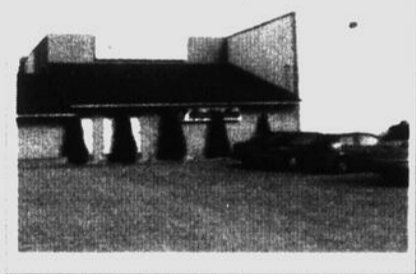
Propriétaire: Daniel Bérard, François Tremblay ■



Daniel Bérard et François Tremblay

## En nomination

Industries manufacturières

Jean-Guy  
**Soucy** Inc.Située à l'Acadie, la Boucherie Jean-Guy Soucy Inc.  
a ouvert ses portes le 10 juin 1976.

**C**e qui nous démarque de nos concurrents, réside dans le fait que nous sommes les seuls spécialistes « en valeur ajoutée ». Nous sommes des « techniciens » en recherche et développement dans notre secteur, ce qui nous permet d'offrir à prix fixe, dans des emballages frais ou congelés.

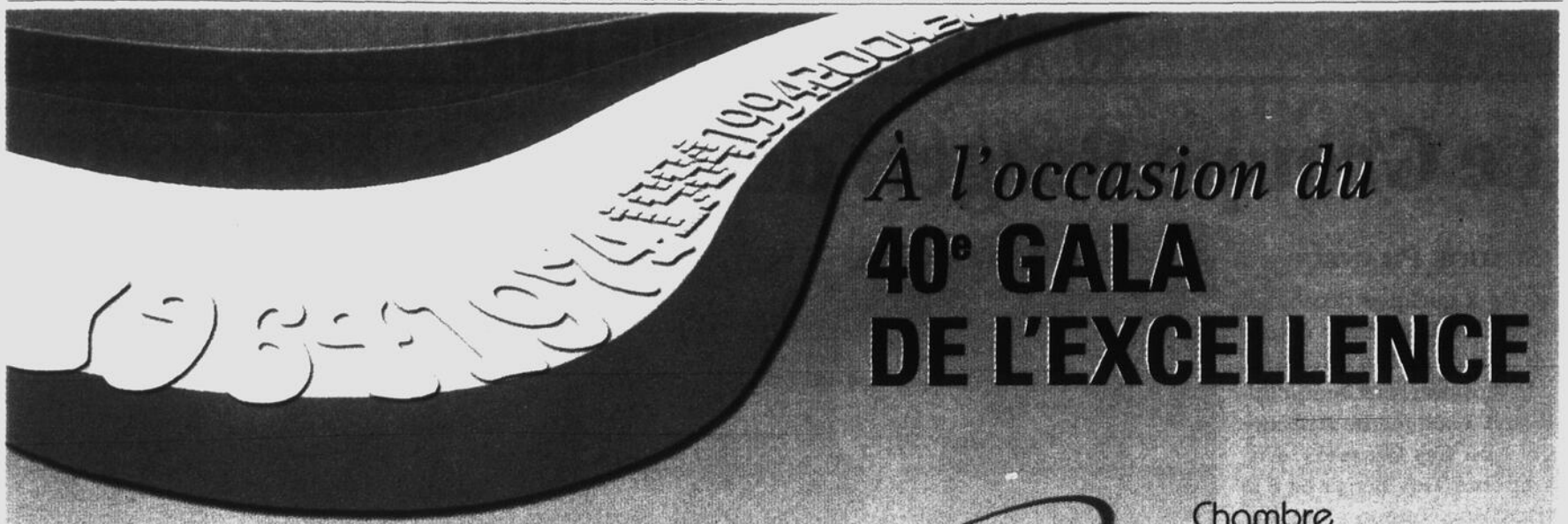
**S**oulignons également que l'entreprise favorise l'engagement des résidents de la grande municipalité de Saint-Jean où 90% du personnel y habite et tend, dans la mesure du possible, à faire l'acquisition de biens dans la municipalité.

**N**ous sommes fiers d'être nommés au Gala et remercions tous les intervenants dans notre réussite.

(450) 347-7763

875, chemins des Ormes Sud  
St-Jean-sur-Richelieu**POUR L'EXCELLENCE**

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu



# À l'occasion du 40<sup>e</sup> GALA DE L'EXCELLENCE

de la



Chambre  
de commerce  
du Haut-Richelieu

La



VILLE DE  
SAINT-JEAN-  
SUR-RICHELIEU

est fière de souligner l'excellence des différents lauréats de la catégorie  
**Tourisme et Culture**

pour leur appui inconditionnel au développement touristique  
et culturel de toute la région du Haut-Richelieu.

1976	Catégorie : Arts
1977	Catégorie : Arts
1978	Catégorie : Arts
1979	Catégorie : Arts
1980	Catégorie : Arts
1981	Catégorie : Arts
1982	Catégorie : Arts
1983	Catégorie : Arts
1984	Catégorie : Arts
1985	Catégorie : Arts
1986	Catégorie : Arts
1987	Catégorie : Arts
1988	Catégorie : Arts et Culture
	Catégorie : Tourisme
1989	Catégorie : Tourisme
1990	Catégorie : Tourisme
1991	Catégorie : Tourisme
1992	Catégorie : Tourisme
1993	Catégorie : Tourisme
1994	Catégorie : Tourisme
1995	Catégorie : Tourisme
1996	Catégorie : Entreprise touristique
	Catégorie : Événement touristique
1997	Catégorie : Entreprise touristique
	Catégorie : Événement touristique
1998	Catégorie : Entreprise touristique
	Catégorie : Événement touristique
1999	Catégorie : Entreprise touristique et/ou culturelle
	Catégorie : Événement touristique et/ou culturelle
2000	Catégorie : Entreprise touristique et/ou culturelle
2001	Catégorie : Événement touristique et/ou culturelle
2002	Catégorie : Entreprise touristique et/ou culturelle

**Me Rodolphe Fournier**  
**Yvonne Labelle**  
**Fernand Charest**  
**Réal Fortin**  
**Jacques Benoit**  
**Jean-Marie Poupart**  
**Roger Alexandre**  
**Manon Fortin-Leclair**  
**Jean-Yves Théberge**  
**Jacques Boulerice**  
**Yvan Lafontaine**  
**Paul Laforest**  
**Cécile Tremblay**  
**M. et Mme Letarte - Croisière Richelieu**  
**Manoir de Clarenceville - M. Robert Sturgeon**  
**Vignoble Dietrich Jooss**  
**Il était une fois... une petite colonie**  
**Parc Safari**  
**Festival des Montgolfières**  
**Théâtre de l'Écluse**  
**Amis du Fort Lennox (Les)**  
**Musée Agricole René Bertrand**  
**Festival des Montgolfières**  
**Vignoble Dietrich Jooss**  
**Rencontre VII**  
**Maison des Arts et de la Culture du Haut-Richelieu**  
**Festival de la Saint-Valentin**  
**Clos de la Montagne**  
**Festival des Montgolfières**  
**Rencontre Saint-Jean inc.**  
**Amis du Canal de Chambly (Les)**  
**Érablière Au Sous-Bois**



VILLE DE  
SAINT-JEAN-  
SUR-RICHELIEU

**Merci de contribuer à notre qualité de vie !**

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Le Groupe Berger: des Classels à Cossette

CLAUDE PHANEUF

Il y a quelques décennies, un jeune homme donne un coup de main à ses cousins afin de monter la scène qu'utiliserait le soir même le célèbre groupe Les Classels. Aujourd'hui, Guy Berger est à la tête d'une entreprise qui possède plus de 10 millions en équipements de scène de toutes sortes. Et les Sylvain Cossette et les Gino Vanelli ont remplacé les Classels.

Une réelle industrie s'est formée au Québec dans ce qui est convenu d'appeler aujourd'hui la gestion technique d'événements. La clientèle inclut aussi bien les artistes que les entreprises. Les événements publics ont pris trop d'importance pour les laisser dans les mains d'amateurs. «Nous sommes là pour réaliser le



Stéphane Vézina, Dominique Lafontaine, Stéphane Berger et Guy Berger, du Groupe Berger.

rêve des clients», répète Guy Berger. Il pourrait ajouter que le rêve peut tourner au cauchemar

lorsque des centaines de personnes sont réunies, mais que la technique n'est pas au rendez-vous.

Au fil des ans, l'expertise s'est développée chez la trentaine d'employés permanents de l'entreprise (leur nombre dépasse la centaine en saison). Alain Paradis, directeur, souligne que le Groupe Berger est le seul du domaine au Québec à fournir tous les équipements de son,

de lumière, d'écran géant et de vidéo. Il peut même fournir la scène au complet, une scène qui se rabat sur elle-même pour s'insérer dans un seul camion. De plus, une scène peut être aménagée dans leur immense entrepôt afin de permettre à des artistes de roder les effets sonores et visuels d'un spectacle.

La renommée du groupe dépasse la région où son travail pour le Festival des

montgolfières est reconnu. Il assure la technique de nombreux événements partout au Québec, dont le Salon du livre, le Festival des Nuits d'Afrique et les défilés de la fête nationale.

Catégorie: Service  
Secteur d'activités: gestion technique d'événements  
Nombre d'employés: 30 (115 en saison)  
Propriétaires: Guy Berger, Dominique Lafontaine ■

## Maureen MacDonald vit pour la danse

CLAUDE PHANEUF

«Pour sa contribution significative au bien-être de ses compatriotes, de sa communauté et du Canada», Maureen MacDonald a reçu la médaille du lieutenant-gouverneur des mains de Lise Thibault en juin dernier. Elle avouera timidement que cette remise de médaille a été un grand moment pour elle. Un moment qui vient consacrer plus d'une vingtaine d'années d'efforts à enseigner la danse.



Maureen MacDonald se consacre à l'enseignement de la danse depuis une vingtaine d'années.

La danse et son enseignement, nous nous en doutons bien, ne figurent pas parmi les activités les plus lucratives. À cet égard, ajoute Maureen MacDonald, la richesse se compte avant tout sur le visage des jeunes, fiers d'avoir réussi quelques pas. Chaque année, ils sont plus de 300 à franchir les portes de l'école pour y danser. Ils y apprennent toutes sortes de danse, allant du ballet jazz au ballet classique, en passant par les claquettes et le hip-hop.

L'école a aussi sa propre troupe de danse qu'on a pu apercevoir à maintes reprises au Festival des montgolfières, à la fête

nationale et à la fête du Canada. De plus, elle court les concours un peu partout: New York, Orlando et Ottawa, entre autres. Elle accueille aussi des élèves par l'entremise du service des loisirs et du programme sport-art-étude de la commission scolaire.

Catégorie: Service  
Secteur d'activité: École de danse  
Nombre d'employés: 11  
Propriétaire: Maureen MacDonald ■



# TOYOTA

## Camry 2004



La berline Camry



La Camry Solara



Le Cabriolet Camry Solara

499\$

/mois\*

- 2 697,87\$ de comptant
- 1<sup>re</sup> mensualité gratuite
- 0\$ dépôt de sécurité
- Transport et préparation inclus

Voir détails chez votre concessionnaire

Venez vivre l'expérience **ACCÈS TOYOTA C'EST SYMPA !**

**DERY TOYOTA 359-9000** 1055, boul. du Séminaire N. Saint-Jean-sur-Richelieu

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE!



Cécile Tremblay et Christiane Brault,  
des Ballets classiques du Haut-Richelieu.

LES BALLETS CLASSIQUES  
DU HAUT-RICHELIEU

## Grâce, discipline et dépassement de soi

CLAUDE PHANEUF

À une époque où les Britney Spears semblent incarner les aspirations de bon nombre de jeunes, proposer le ballet classique s'avère un défi. Mais force est de reconnaître qu'avec le recul du temps, Britney sera passée comme un éclair et que le ballet classique poursuivra son chemin, débuté sous Louis XIV, le roi dansant.

Cécile Tremblay, directrice générale des Ballets classiques du Haut-Richelieu, croit à la pérennité du ballet et aux valeurs qu'il enseigne: des valeurs de grâce, de discipline, de dépassement de soi et de respect des autres. Il y a vingt-cinq ans, avec le soutien de la Ville de Saint-Luc à l'époque et l'aide d'autres parents, elle fonde l'organisme.

Aujourd'hui, plus de 150 jeunes fréquentent chaque année les Ballets du Haut-Richelieu et, avec l'aide d'une centaine de bénévoles, la troupe présente annuellement Casse-Noisette, une production qui attire immanquablement des milliers de spectateurs. Bon nombre d'autres spectacles sont réalisés et présentés lors de la tournée des écoles.

Par ailleurs, grâce à une entente avec une troupe montréalaise professionnelle, les Ballets de l'Ouest, les élèves peuvent acquérir une expérience importante de scène et, en échange, les danseurs professionnels réussissent à se produire en région. Une entente où tout le monde gagne.

Catégorie: Tourisme et culture

Secteur d'activité: ballet classique

Nombre d'employés: 7

Propriétaire: organisme sans but lucratif ■

Catégories	Lauréats
	<b>1992</b>
Agriculture	Ferme Jacques et Gisèle Surprenant.
Commerce & service	Marina Gagnon et Fils ltée
Entrepreneure de l'année	Marie-Hélène Simard
Formation	Thomas & Betts Canada
Grande entreprise	Westinghouse Canada inc.
Jeune Entreprise	Prokit Structural
Moyenne entreprises	Boulangerie Bissonnette
Personnalité de l'année	Yves Laforest et Pierre Moreau
Petite entreprise	Produits Industriels RGI
Recherche et développement	Le Groupe Avant-Garde
Tourisme	Il était une fois... une petite colonie

## En nomination



Les Halles Saint-Jean sont fières de vous présenter, dans la catégorie entreprise démarrage, « les Fromages de chez nous », concept créé en 2002 par « la Charcuterie Les Trois Continents ». « Les Fromages de chez nous » est l'un des rares commerces consacré au fromage québécois. Maintenant plus de 300 fromages québécois y sont offerts, des fromages fermiers, artisanaux, semi-industriels ou industriels.



Toujours à l'affût de nouvelles saveurs, Sandro Guido, gérant, s'informe constamment auprès de ses fournisseurs afin de répondre aux besoins de sa clientèle grandissante. Il admire les producteurs passionnés. Il dit lui-même que son but est de promouvoir des artisans qui veulent se démarquer dans un nouveau domaine.

20 ans

Toujours en amour avec les Halles



## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

# Passion Couleurs: l'art appartient à tout le monde

CLAUDE PHANEUF

L'art et la passion pour le beau appartiennent à tout le monde, c'est un secret de Polichinelle, ce pantin justement incapable de garder un secret. C'est ce pantin qui a inspiré Sylvie Tremblay lorsqu'elle a fondé les Productions Au secret de Polichinelle avec deux consoeurs-artistes. Le secret qu'elles n'avaient aucune intention de garder pour elles est que l'art et la peinture décorative sont accessibles à toutes et tous.

Habile en dessin ou pas, la peinture décorative permet au commun des mortels d'explorer et d'exprimer leur propre vision de l'esthétique. Dans certains cas, elle fait office de thérapie. Souvent à partir d'une ima-



Les artisanes du salon Passion Couleurs, Sylvie Tremblay, Carmen Gagnon et Mariette Guérin.

ge ou d'un patron transféré sur un matériau (bois, métal, toile...), les artistes de la peinture décorative recomposent l'image en y ajoutant des effets d'ombre et de lumière, et des détails qui les inspirent. Un procédé simple qui nécessite néanmoins certaines connaissances techniques.

Cet art populaire prend de l'ampleur un peu partout

dans le monde et attire des milliers de personnes. De grands salons sont organisés à Las Vegas ou à Toronto par exemple. Passion Couleurs, qui se tient annuellement au Campus du Collège militaire, est l'unique version francophone d'un tel salon en Amérique; un petit salon qui attire l'attention des grands par la chaleur et l'humour de ses

artistes. D'ailleurs, ses dimensions doublent chaque année.

Le salon Passion Couleurs est réalisé par les Productions Au secret de Polichinelle, qui édite et offre aussi, en recueil ou à la pièce, des patrons pour la peinture décorative.

Catégorie: Tourisme et culture

Secteur d'activité: Salon d'art et fournitures

Nombre d'employés: 3

Propriétaires: Sylvie Tremblay, Carmen Gagnon, Mariette Guérin. ■

### Catégories Lauréats

Catégories	Lauréats
Agriculture	1993 Ferme Paul-Émile Toupin et Fils inc.
Commerce	Garage Gamache & Frères inc.
Entrepreneure de l'Année	Françoise Boutin
Formation	École secondaire Marcellin-Champagnat Crane Canada inc.
Grande entreprise	Mes p'tits copains enr.
Jeune Entreprise	Meubles Mobican inc.
Moyenne entreprise	Robert Blanchard
Personnalité de l'année	Studio de Lettrage Rive-Sud inc.
Petite entreprise	Technologie Sepia inc.
Recherche et développement	Richard Boire
Service	Parc Safari
Tourisme	

## En nomination

Commerce de détail

# Pourquoi Miteq

Parce que depuis 15 ans Miteq a pour mission de se situer à l'avant-garde :




- 1- Des produits : en choisissant des techniques performantes dans ses vêtements de plein air offrant au sportif confort, beauté et durabilité à toutes les situations
- 2- Du service : en offrant des conseils personnalisés et adaptés aux besoins spécifiques de chacun de ses clients
- 3- L'équipe : jeune, stable et performante qui partage sa passion « Une équipe ouverte sur le monde »
- 4- De la gestion : en faisant appel à emplois Québec et à des consultants renommés et créatifs en tout ce qui concerne la vente et le service à la clientèle ainsi que dans la gestion du marketing

558, boul. du Séminaire Nord  
Saint-Jean-sur-Richelieu


**(450) 349-0007**

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## En nomination

# BATTERIES NATECH



Mme Nathalie Thibodeau,  
présidente

Batteries Natech Inc. tient à remercier toute son équipe sans qui elle n'aurait pu performer avec autant de force, tous ses collaborateurs et clients qui leurs ont témoigné leur confiance pour se retrouver parmi les nommés.

360, boul. du Séminaire Nord, local 50  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
J3B 5L1

Tél. : (450) 347-9550  
Télec. : (450) 347-4624  
www.batteriesnatech.ca

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Le Musée du Haut-Richelieu s'est refait une beauté

CLAUDE PHANEUF

**E**n 2003, le Musée du Haut-Richelieu s'est refait une beauté. Les portes se sont fermées de janvier à mai afin de permettre d'importants travaux s'élevant à 500 000\$. Les deux édifices qui le composent, celui de la Place du Marché et celui de l'ancienne caserne de pompiers, ont été reliés et réaména-

gés. Une plate-forme a été ajoutée pour permettre l'accès aux fauteuils roulants.

Bon an mal an, plus de 5000 personnes visitent le musée. La principale exposition se trouve à l'étage de la Place du Marché et porte sur l'histoire militaire et régionale du Haut-Richelieu, avec une attention toute particulière au fait que Saint-Jean a longtemps été la capitale canadienne de la poterie. Marie-Claude Leblanc, respon-

sable des services éducatifs, rappelle que Saint-Jean et Iberville comptaient pas moins d'une soixantaine de fabriques dans les grands jours de la poterie (1840-1940). Au rez-de-chaussée de l'édifice se succèdent différentes expositions en lien avec les thèmes du musée.

Du côté de l'ancienne caserne, sur le thème «Le ballon... objet de passion», l'exposition est consacrée aux montgolfières, depuis les frères Montgolfier jusqu'à la fascination toute johannaise

pour ces énormes ballons.

Le président du conseil d'administration, Jacques Pichette, compte accroître l'achalandage au cours des prochaines années, une tâche qui serait plus facile en obtenant des sous du ministère de la Culture.

Catégorie: Tourisme et culture

Secteur d'activité: musée

Nombre d'employés: 8

Propriétaire: corporation sans but lucratif ■



Jacques Pichette, président de la corporation du musée.

À l'occasion du  
40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE  
de la CCHR

## Thomas & Betts

est fier de souligner  
le mérite de ses dirigeants  
et de ses employés dont la qualité du travail a  
valu à l'entreprise  
de se distinguer à quatre reprises  
au cours des 40 ans  
d'existence du  
Gala de l'Excellence de la CCHR

1989 : Prix  
d'excellence

Catégorie : Grande et moyenne  
entreprise

1991 : Prix  
d'excellence

Catégorie : Formation en entreprise

1993 : Prix  
d'excellence

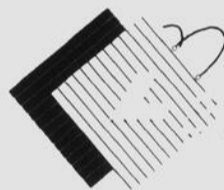
Catégorie : Qualité

1998 : Prix  
d'excellence

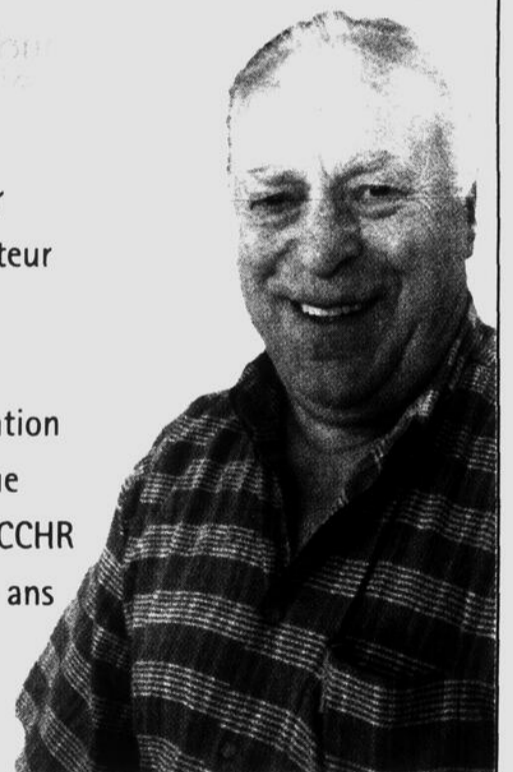
Catégorie : Industrie manufacturière

**Thomas & Betts** fier de ses  
75 ans... et encore jeune !

À l'occasion du  
40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE  
de la CCHR



est fier de souligner  
le mérite de son fondateur  
**M. GERMAIN  
LAPLANTE**  
dont le travail, l'implication  
sociale et économique  
ont été reconnus par la CCHR  
tout au long de ses 40 ans  
d'excellence



1979 : Prix  
d'excellence

Catégorie : Personnalité d'affaires  
**M. Germain Laplante**

2001 : Prix  
d'excellence

Catégorie : Personnalité d'affaires  
**M. Germain Laplante**



fier de ses  
29 ans... et encore jeune !

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Le festival pour les jeunes de tout âge

CLAUDE PHANEUF

En 2003, le Festival des montgolfières de Saint-Jean s'est classé parmi les premiers des événements d'été au Québec, devancé seulement par les festivals de jazz et de l'humour et laissant derrière les autres comme la Formule

Un et les Francopholies. Les quelque 350,000 visiteurs, qui ont fréquenté la vingtième édition du festival, confirment l'ampleur de l'événement.

Un tel succès est attribuable au renouvellement perpétuel de l'événement, en particulier dans la façon de le positionner et le promou-

voir, explique Paul Thouin, vice-président marketing. Ce positionnement a changé subtilement l'année dernière, passant d'un événement de famille à un événement de personnes actives.

Une formule comme «un Festival pour les jeunes de tout âge» reflète ce changement, sans s'aliéner pour autant les familles. Il dicte du même coup la stratégie média afin de cibler les personnes actives et de ne pas gaspiller les efforts auprès des «coach potatoes» (patates de sofa?). Pour ces raisons, la clientèle 2003 provenait de l'extérieur de la région à 70% et était composée de nouveaux visiteurs à 42%. Ajoutons qu'avoir été le seul événement à présenter le groupe complet de Star Académie n'a pas nui du tout. Pas plus qu'Éric Lapointe et les Cow-boys fringants.

Le renouvellement se poursuivra en 2004, promet monsieur Thouin et, un jour, lorsque les gens prononceront le



Le président et le vice-président du Festival des montgolfières, Alain Paradis et Paul Thouin.

mot «montgolfière», ils auront aussitôt l'image de Saint-Jean en tête.

Catégorie: Tourisme et Culture  
Secteur d'activité: événement touristique

Nombre d'employés: 12 permanents, 12 partiels et 250 occasionnels

Propriétaire: Corporation de l'International de Montgolfières de Saint-Jean ■

Catégories	Lauréats
	1994
Agriculture	Ferme Cuénoud
Commerce	Hébert et Gouin inc.
Entrepreneur(e) de l'année	Julie Bergeron, Colette Grégoire, Serge Paquin Maribro/Le Renfort
Jeune Entreprise	Actiforme Consultants
Moyenne entreprise	Fibre Iberville
Grande entreprise	C.C.M. Sport Maska
Formation	Entreprise Dominion Blue Line
Qualité	Thomas & Betts
Recherche et développement	Termaco Ltée
Service	Résidence Iberville
Tourisme	Festival de Montgolfières
Personnalité de l'année	Martine Groulx

iabp16-4-046-c

## En nomination

Démarrage d'entreprise

## Fruits &amp; Passion

Gamme complète maintenant  
disponible à Saint-Jean

927, boul. du Séminaire Nord  
Saint-Jean-sur-Richelieu

348-5595

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

121768-4101

## En nomination

École de Danse

Maureen MacDonald



L'école de danse Maureen MacDonald est une école où l'on enseigne depuis 25 ans différentes disciplines de la danse telles : ballet classique, ballet jazz, claquette, hip hop, aérobie et comédie musicale. Petits et grands, tous y trouvent leur compte au rythme de leurs fantaisies!

Les danseurs élités, faisant partie de la «Troupe de danse Maureen MacDonald» se produisent sur la route et se démarquent régulièrement en compétition nationale et internationale. Reconnu pour son expertise, l'école a jusqu'à ce jour formé plusieurs danseurs professionnels.

Dernièrement, l'école s'est vue octroyer par la Commission Scolaire des Hautes-Rivières le programme «Sport-Arts-Études», formant ainsi à temps plein de jeunes danseurs sur l'art de la scène, l'histoire et les différentes disciplines de la danse. En 2003, pour son dévouement, sa détermination et son innovation, Madame Maureen MacDonald a reçu la médaille du Lieutenant Gouverneur du Québec. Bravo ! à cette grande Dame de la danse ainsi qu'à son équipe dynamique et professionnelle.



École de danse  
Maureen MacDonald  
200-A, St-Louis, local 101  
Saint-Jean-sur-Richelieu, Qc, J3B 1Y1  
Tél.: (450) 348-3595  
www.dansemacdonald.com

POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

113847-4c10-s

Les équipes  
du  
Centre financier aux entreprises du Haut-Richelieu  
et du  
Centre financier aux entreprises des Vignobles  
sont fières de saluer les chefs de file du Haut-Richelieu.



**Desjardins**

Centre financier aux entreprises  
des Vignobles

Brian Skidds  
Directeur



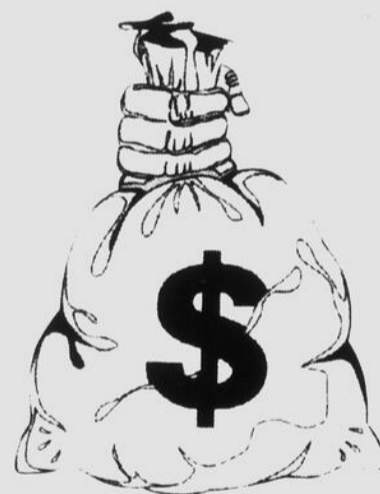
**Desjardins**

Centre financier aux entreprises du  
Haut-Richelieu

Yves Landry  
Directeur

Surveillez  
très  
bientôt !

Ceci  
n'est pas  
un gros lot  
quelconque



Vos  
Ristournes...

C'est notre  
distinction  
corporative

Contactez votre caisse populaire

Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 347-5553

Notre-Dame Auxiliatrice  
(450) 359-5933

Saint-Luc  
(450) 348-9204

Sieur d'Iberville  
(450) 357-5000



**Desjardins**

Conjurer avoir et êtres

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## 300 fromages québécois dans une même boutique

CLAUDE PHANEUF

Il aura fallu l'intervention d'une famille italienne pour faire découvrir à la région, du moins à votre humble serviteur, qu'il se fabrique plus de 300 fromages au Québec. L'industrie fromagère québécoise a le vent dans les voiles et certains fromages acquièrent une renommée qui dépasse largement nos frontières. Ils portent des noms comme le Migneron, le Pied de Vent ou le Douanier, d'ailleurs fabriqué à Noyan par le fromager Fritz Kaiser.

Salvatore Guercio, avec le concours de son neveu Sandro Guido, a lancé la fromagerie Fromages de chez nous aux Halles de Saint-Jean. Ils offrent essentiellement tous les fromages qui se fabriquent au Québec. Plus de 300. Attention, nous som-



Sandro Guido, de la Fromagerie de chez nous

mes loin de la «single encelophanée». Les adeptes savent que certains fromages ont acquis leurs lettres de noblesse. Tout comme les vins, ils demanderont à être dégustés pour en apprécier les saveurs, les textures et les parfums. Et c'est dans ce contexte que le fromage arti-

sanal des fermes québécoises émerge lentement mais sûrement.

Sandro Guido est visiblement fier d'encourager les produits du terroir et de mettre à l'honneur le talent des fermiers fromagers. Ils les élèvent comme des enfants pour ensuite nous les confier,

sachant que nous avons les connaissances et l'expertise nécessaires au respect de leur caractère, ajoute-t-il. Certains viennent même sur place pour s'assurer que leurs «enfants» sont bien traités. Après tout, les froma-

ges sont des produits vivants.

Catégorie: Démarrage d'entreprise

Secteur d'activités: fromagerie

Nombre d'employés: 4

Propriétaire: Salvatore Guercio ■

Catégories	Lauréats
	1995
Agriculture	Prolix
Commerce	Maison Éthier
Démarrage d'entreprise	Racine Chevrolet Oldsmobile
Industrie manufacturière	Power Battery
Innovation	Polyvalente Marcel-Landry
Personnalité de l'année	Denis Tremblay
Service	Rondeau Pontiac Buick Cadillac
Tourisme	Théâtre de l'Écluse
	1996
Agriculture	Vergers Denis Charbonneau
Commerce	Restaurant L'Imprévu
Démarrage d'entreprise	Lara Gourmet
Industrie manufacturière	Équipements de supermarché DML
Innovation	SAD Informatique
Personnalité de l'année	Robert Châteauneuf
Service	Centre Multisport
Tourisme	Amis du Fort Lennox (Les)

## En nomination

**Industries manufacturières**

**Multi Portions**



**Fernand Pascal, président-directeur général**

Multi Portions tient à remercier la Chambre de commerce, les permanents et bénévoles qui ont œuvré à la réalisation du Gala ainsi que les membres du jury pour sa mise en nomination à ce 40e Gala de l'Excellence. Ce Gala met en évidence les entreprises qui ont su se démarquer par leurs efforts soutenus, leur persévérance et leurs équipes. Multi Portions est fier d'en faire partie.

L'entreprise a franchi en peu de temps un chiffre d'affaires très enviable. Elle a su créer et innover de nouveaux produits sous la marque Dalisa et a développé son marché national et international.

Multi Portion tient à remercier toute son équipe sans laquelle l'entreprise n'aurait pu atteindre ce niveau d'excellence.

**382, de la Croisetière Nord Saint-Jean-sur-Richelieu**  
**Tél. : (450) 347-7762**

## POUR L'EXCELLENCE


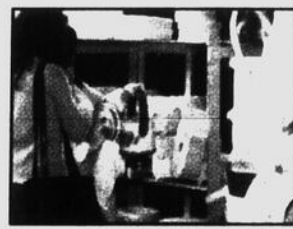


Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## En nomination

*Passion Couleurs* **Tourisme et culture**

Le grand salon de l'art et de la peinture décorative au Québec

Passion Couleurs a vu jour il y a quatre ans. Son évolution a permis de promouvoir la peinture décorative sous tous ses angles et de mettre de l'avant nos produits québécois chez nous et à l'étranger. Cet événement haut en couleur, produit par Carmen Gagnon, Mariette Guérin et Sylvie Tremblay, a lieu à la mi-octobre au Campus du Fort St-Jean à Saint-Jean-sur-Richelieu et offre cinq types d'expérience : des ateliers, une exposition, des démonstrations, un concours de création et une Soirée Gala. Il existe d'autres événements similaires au Canada et aux États-Unis, mais Passion Couleurs est le seul à offrir ses activités francophone / bilingue en Amérique et le seul à être reconnu pour sa qualité, son originalité et son accueil.

Les Productions Au Secret de Polichinelle inc.  
Présente : *Passion Couleurs*  
Tél. : (450) 348-6655  
www.ausecretdepolichinelle.com

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## La Maisonnée de l'ABC, un service de garde sur mesure

CLAUDE PHANEUF

**P**our les parents qui travaillent sur appel, à la pige ou selon des horaires variables, trouver un service de garde n'est pas de tout repos et c'est d'autant plus difficile si l'enfant demande des soins spéciaux. Famille et amies ne peuvent pas toujours dépanner tandis que les services de garde réguliers préféreront souvent de s'organiser autour d'une clientèle justement régulière.

En juin 2003, Josée Bergeron et Suzanne Labbé ont mis

sur pied La Maisonnée de l'ABC, un service de garde et de répit pour cette clientèle ponctuelle. Chaque jour, elles peuvent accueillir une trentaine d'enfants, d'âge scolaire et préscolaire, dans l'une ou l'autre des sept salles de leur maisonnée. Enfants ordinaires ou moins ordinaires, tous sont acceptés. De fait, la maison tout entière est accessible aux enfants.

Les services sont offerts dans un environnement sécuritaire et stimulant pour les enfants, souligne Josée Bergeron. À titre d'exemple, lors de la dernière semaine de relâche, plusieurs parents ont eu recours, pour une première fois, à leur service. Tout au long de la semaine, la troupe

d'enfants a monté une pièce de théâtre, pratiquant les rôles et créant les décors. Et le vendredi après-midi, ils ont fièrement joué leur pièce devant des parents étonnés et satisfaits.

Aux enfants d'âge scolaire, la Maisonnée de l'ABC offre en plus un soutien pédagogique à ceux connaissant des difficultés en français, en mathématiques et en sciences.

Catégorie: Démarrage d'entreprise

Secteur d'activité: service de garde, de répit et d'éducation

Nombre d'employés: 6

Propriétaire: Josée Bergeron, Suzanne Labbé ■



Les propriétaires, Suzanne Labbé et Josée Bergeron.

### En nomination

#### Industries manufacturières



Omnitech Omnitech

#### L'Informatisation des Laboratoires et au-delà

Omnitech Labs

De 1997 à 2002, les bureaux d'Omnitech, sa direction, son équipe de développement, de formation et de support à la clientèle ont été établis à l'Hôpital du Haut-Richelieu. C'est de par ce fait, en milieu hospitalier qu'Omnitech et ses produits ont évolué en pleine compréhension et à l'écoute des besoins de l'Industrie des laboratoires. À l'Hôpital du Haut-Richelieu, une équipe des laboratoires et de haute direction des plus dynamiques voulant atteindre l'excellence du service à la clientèle, malgré des moyens trop souvent réduits. Il n'en fallait pas plus pour permettre la concrétisation d'une très belle histoire de partenariat entre le secteur public et privé. L'équipe d'Omnitech remercie le CLD ainsi que tous les gens ayant touché de près et/ou de loin à l'évolution de notre entreprise en région.

Merci Hôpital du Haut-Richelieu pour votre vision et votre engagement.

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

119420-410.mty

### POURQUOI LAISSER ENTRER LA POUSSIÈRE DANS VOTRE COMMERCE ALORS QU'IL EXISTE UNE SOLUTION SIMPLE DE L'ARRÊTER À L'ENTRÉE ? LA SOLUTION : NOS TAPIS ANTI-POUSSIÈRE



- Aucun investissement
- Remplacements réguliers par des tapis propres
- Location-entretien à prix abordables

**Essai  
gratuit  
347-2373  
Poste 27**

Tapis avec logo disponible



Depuis  
1938

•TAPIS ET UNIFORMES•

285, rue Saint-Jacques, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2373

113856-4110.fm

## 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Fruits &amp; Passion dans les gestes quotidiens

CLAUDE PHANEUF

**F**ruits & Passion se présente comme une boutique de soins personnels et d'ambiance de maison. Leur approche en affaires se fonde sur le besoin qu'ont les gens de retrouver de petits plaisirs dans leurs gestes quotidiens afin d'échapper un peu aux tumultes de la vie moderne. Créé il y a 14 ans par les frères Hurteau, Fruits & Passion compte 74 boutiques canadiennes dans le rang de ses franchisés, sans compter les boutiques européennes et les commerces propres à la bannière.

Sur le boulevard du Séminaire à Saint-Jean, se retrouve une des dernières-nées de ces boutiques. Claude Hébert et son collègue fleuriste Jean Guillet ont ouvert les portes de la version johannaise de Fruits & Passion en décembre dernier, tout juste à côté de la boutique de fleurs de ce dernier. La juxtaposition des deux, souligne Claude Hébert, crée une synergie intéressante, la clientèle pouvant passer directement d'une boutique à l'autre. Cette synergie, ils la recherchent ailleurs aussi, dans des ententes de marketing croisé avec d'autres chaînes de commerce, notamment Pacini.

Les produits Fruits et Passion sont fabriqués en majeure partie au Québec. La nouvelle boutique en propose plus de mille d'usage courant, allant des savons et sham-



Jean et Hélène Guillet et Claude Hébert

poings, aux nettoyants à vitre. Et tous portent l'une ou l'autre des fragrances qui sont devenues la signature de la maison.

Catégorie: Démarrage maison d'entreprise

Secteur d'activité: Produits de soins personnels et d'ambiance de

Nombre d'employés: 5

Propriétaire: Claude Hébert, Jean Guillet ■

Catégories	Lauréats
	1997
Agriculture	Ferme céréalière Louise et Normand Gagnon Pasquier
Commerce	L'Enfant Do
Démarrage d'entreprise	Musée Agricole René Bertrand
Entreprise touristique	Festival des montgolfières
Événements touristiques	Ateliers Industriel Saint-Jean
Industrie manufacturière	CPM Technologie de pointe
Innovation	Denis Montana
Personnalité de l'année	Compo Haut-Richelieu
Service	1998
Agriculture	Ferme Louise et Réjean Bessette
Commerce	Comtech Informatique
Démarrage d'entreprise	Megavolt Design
Entreprise touristique	Vignoble Dietrich Jooss
Événement touristique	Rencontre VII
Industrie manufacturière	Thermovision
Innovation	Équipement Kotkurb
Personnalité de l'année	Abbé Bertrand Gaboriau
Service	B. Fréreau & Fils inc.

Une équipe

**SANS LIMITE !**

Vos conseillers en affaires

**GROUPE BELLEFLEUR**

Complexe Le Bougainvillier • 315, rue MacDonald, bureau 310 • Saint-Jean-sur-Richelieu, QC J3B 8J3  
Téléphone : (450) 349-1139 • Tél. : (514) 990-4432 • Télécopieur : (450) 349-3226

**COMPTABILITÉ**

- Expertise comptable et certification
- Comptabilité en impartition
- Implantation de systèmes
- Formation sur mesure

**FISCALITÉ**

- Impôts personnels et corporatifs
- Planification fiscale et financière
- Règlement de successions
- Fiscalité internationale
- Recherche et développement
- Réorganisations corporatives

**FINANCEMENT**

- Développement stratégique et financement
- Démarrage d'entreprises
- Plans d'affaires et prévisions financières
- Achat et vente d'entreprises

**SERVICES-CONSEILS**

- Analyse et implantation de systèmes d'information
- Services de réseautique
- Soutien technique et revendeur Fortune 1000 / Acomba 2000
- Gestion des ressources humaines
- Gestion des processus d'affaires
- Marketing

# 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

PROPRIÉTAIRE DE NATECH BATTERIES

## Nathalie Thibodeau, une fille d'énergie

CLAUDE PHANEUF

**N**athalie Thibodeau connaît les batteries industrielles depuis fort longtemps. Avant elle, son père fabriquait des batteries industrielles et, depuis octobre 2003, sous le nom de Natech Batteries, elle fabrique ses propres batteries industrielles, avec l'aide de ses cinq employés.

Femme d'une nature électrique, l'occasion de voler de ses propres ailes s'est finalement présentée l'année dernière. Après douze an-

nées passées dans le domaine ou aux côtés de son père, elle s'est sentie prête à mettre en oeuvre sa propre vision d'une entreprise. Cette vision gravite autour de la façon d'entrer en relation avec la clientèle, désormais sa clientèle. L'objectif est de travailler de façon proche et régulière avec les clients et de les aider à maximiser leur productivité.

Les batteries destinées aux chariots élévateurs, par exemple, doivent être fiables et sécuritaires. Souvent au coeur des opérations, si les chariots s'arrêtent, la production aussi. Natech s'efforce donc de fournir des produits de qualité,

d'offrir la formation nécessaire et de se préoccuper de la sécurité et de l'environnement.

Nathalie Thibodeau se montre satisfaite du chemin parcouru depuis octobre dernier. De fait, après seulement six mois d'opération, l'entreprise a déjà atteint ses objectifs de vente de la première année.

Catégorie: Démarrage d'entreprise

Secteur d'activité: batteries industrielles

Nombre d'employés: 5

Propriétaire: Nathalie Thibodeau ■



Nathalie Thibodeau, propriétaire de Natech Batterie.

À l'occasion du  
**40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE**  
de la CCHR

**LE CANADA  
FRANÇAIS**

est fier de souligner  
le mérite de ses dirigeants  
et partenaires  
dont le travail  
a été reconnu par la CCHR  
tout au long de ses 40 ans  
d'excellence



1969 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Personnalité de l'année**  
**Me Yves Gagnon**

1990 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Formation en entreprise**  
**Les Ateliers Graphiques du**  
**Haut-Richelieu**

**LE CANADA  
FRANÇAIS**

fier de ses  
**144 ans... et encore jeune !**

À l'occasion du  
**40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE**  
de la CCHR



est fier de souligner  
le mérite de l'une de  
ses fondatrices  
**MME ISABELLE BRASSEUR**  
dont l'excellence sportive a  
été reconnu par  
la CCHR au  
cours de ses  
40 ans d'excellence



1983 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Personnalité sportive**

1990 : Prix  
d'excellence

Catégorie : **Personnalité de l'année**  
**Rayonnement International**  
(Prix attribué en duo avec M. Lloyd Eisler)



fier de ses  
**10 ans... et encore jeune !**

# 40 ANS... ET ENCORE JEUNE !

## Catégories Lauréats

Catégories	Lauréats
	<b>1999</b>
Agriculture	Ferme Bergenière
Commerce	Orbite Sport
Démarrage d'entreprise	Ibiscom
Entreprise touristique	Maison des Arts et de la Culture du Haut-Richelieu
Événement touristique	Festival de la Saint-Valentin
Industrie manufacturière	Thomas & Betts
Innovation	Cadex
Personnalité de l'année	Mario Hébert
Service	Net Communication
	<b>2000</b>
Agriculture	Ferme A.J.L. Lemaire inc.
Commerce	Matériaux Coupal
Démarrage d'entreprise	Service d'usinage 9002
Économie Sociale	Maison Le Coup d'Elle
Entreprise touristique et/ou culturelle	Clos de la Montagne
Événement touristique et/ou culturel	Festival des montgolfières
Industrie manufacturière	Armoires Fabritec
Personnalité de l'année	Émilie Fournier
Service	Groupe Viens

## Bourse Termaco

La Bourse Termaco sera à nouveau remise cette année dans le cadre du Gala de l'Excellence. Cette bourse a été créée à l'occasion du Centenaire de la Chambre de commerce. Elle vise à encourager des actions pour promouvoir l'entrepreneuriat. L'an dernier, elle avait été octroyée au Conseil économique pour soutenir son programme Zone de démarrage. Sur la photo, on reconnaît le directeur général de l'entreprise, Donald Lalanne, et l'ex-directeur du Conseil économique, Christian Perreault. ■



À l'occasion du  
**40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE  
de la CCHR**



Net

est fier de souligner le mérite de son fondateur et de ses dirigeants dont le travail, l'implication sociale et économique ont été reconnu par la CCHR au cours de ses 40 ans d'excellence.



**1987** : Prix d'excellence Catégorie : **Social**  
**Daniel Béland**

**1998** : Prix d'excellence Catégorie : **Service**  
**Net Communication**



Net

fier de ses  
**10 ans... et encore jeune !**

À l'occasion du  
**40<sup>e</sup> GALA  
DE L'EXCELLENCE  
de la CCHR**

de la



Chambre  
de commerce  
du Haut-Richelieu

Le



Centre local de développement  
CONSEIL ÉCONOMIQUE DU HAUT-RICHELIEU CLE

est fier de souligner l'excellence des différents lauréats de la catégorie Industrie manufacturière pour leur contribution indéniable au développement économique de toute la région.

- |             |                                      |  |
|-------------|--------------------------------------|--|
| <b>1994</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Power Battery</b>                   |
| <b>1995</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Équipements de supermarché DML</b>  |
| <b>1996</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Ateliers Industriels Saint-Jean</b> |
| <b>1997</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Thermovison</b>                     |
| <b>1998</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Thomas &amp; Betts</b>              |
| <b>1999</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Armoires Fabritec</b>               |
| <b>2000</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Boehme Filatex Canada Inc.</b>      |
| <b>2001</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Aliments La Brochette (Les)</b>     |
| <b>2002</b> | Catégorie : Industrie manufacturière | <b>Prokit Structural</b>               |

(450) 359-9999

www.haut-richelieu.qc.ca

fier de ses  
**22 ans... et encore jeune !**



Centre local de développement



### Les artisans du gala

Quelques-uns des membres du comité organisateur du Gala de l'Excellence: à l'avant, Chantal Dépelteau, Nicole Massicotte, Sylvie Gamache, Caroline Rousseau et Sylvie Bleau. À l'arrière, Gilles Perreault, Caroline Berthiaume, Denis Dupont, Sylvie Brosseau, Daniel Hacherel, Ghyslain Côté et Charles Couture, président du comité. L'organisation d'un tel événement nécessite une logistique imposante de même qu'une préparation minutieuse et parfois laborieuse. Au comité, se joignent de nombreux artisans qui se chargent de l'un ou l'autre des nombreux volets de l'organisation. ■

### Catégories Lauréats

2001	
Agriculture	Ferme Y. Landry et associés SENC
Commerce	Rozon Batteries
Démarrage d'entreprise	Fromagerie Au Gré des Champs
Économie Sociale	Club des petits déjeuners du Québec section Haut-Richelieu
Entreprise touristique et/ou culturelle	Rencontre Saint-Jean inc.
Industrie manufacturière	Boehme Filatex Canada inc.
Personnalité d'affaire de l'année	Guy-Marie Papillon
Service	Habitations Éner Gik inc.
2002	
Agriculture	Vergers Pierre Tremblay & Fils
Commerce	Pépinière Brown inc.
Démarrage d'entreprise	Installations Sportives Defargo inc. (Les)
Événement touristique et/ou culturel	Amis du Canal de Chambly (Les)
Industrie manufacturière	Aliments La Brochette (Les)
Organisme Économie social	Famille à cœur
Personnalité d'affaires de l'année	Germain Laplante
Service	Halles St-Jean
2003	
Commerce	Restaurant Pacini
Démarrage d'entreprise	Signalisation Pro-Sécur inc.
Entreprise touristique et/ou culturelle	Érablière Au Sous-Bois
Industrie manufacturière	Prokit Structural
Personnalité d'affaires par excellence	Michel Caron
Service	Roméo Bessette & Fils

tabp23-f-c46-c

## En nomination

Commerce

**M**eubles Denis Riel est fier d'être nommé pour une première fois au Gala l'Excellence de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu. L'entreprise de la famille Riel a pris une expansion considérable en 2003 avec l'ouverture du magasin de Saint-Jean-sur-Richelieu. Ce grand pas n'aurait pu être possible sans le soutien de nos employés et de nos clients. Grâce à la fidélité des uns comme des autres, Meubles Denis Riel est aujourd'hui sur la première ligne des commerces de meubles. Grand merci !

370, rue Laberge, St-Jean-sur-Richelieu  
348-0006

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

119685-410-mamv

## En nomination

Commerce

**R**ozon Batteries est honorée d'être, pour une seconde fois, nommée dans la catégorie Commerce du Gala de l'Excellence 2004 de notre Chambre de commerce. Nous sommes d'autant plus fier de cette nomination puisque nous fêtons, tout comme le Gala, notre 40<sup>e</sup> année d'exploitation. Merci à la Chambre de commerce pour ce témoignage de reconnaissance.

Rozon Batteries et ses 70 franchisés aident les québécois à bien partir leur journée : ils sont à l'origine de plus de 3 114 000 démarrages automobiles par jour. Ce résultat a été atteint grâce au professionnalisme de nos employés ainsi qu'à la fidélité et à la confiance de nos clients. La famille Rozon vous remercie et s'engage à vous offrir le même service de qualité pendant encore de nombreuses années !

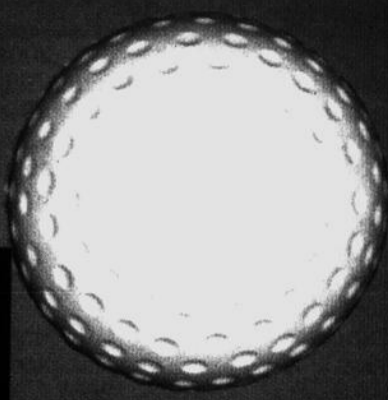
228, rue Jean-Talon  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 348-2370

## POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu

119421-410-gp

# GOLF



**Découvrez les plus beaux parcours de notre région !**

## Le golf est de retour



**Club de Golf de la Vallée des Forts**

**Pour vos tournois, nous pouvons accueillir jusqu'à 160 joueurs**  
 Venez vous déposer dans un endroit chaleureux et accueillant  
**Salles de réceptions**  
 (50 personnes)  
 Mariage - Party - Tous autres événements

*Le bon endroit pour le golf*  
[www.golfvalleedesforts.com](http://www.golfvalleedesforts.com)  
 valleedesforts@munibico.ca  
**1145, chemin du Petit-Bernier**  
**Saint-Jean-sur-Richelieu**  
 Maintenance : (450) 346-6090 Départ : (450) 346-6767  
 Sans frais : (514) 395-GOLF(4653)

**Pour du golf en toute tranquillité...**

### «SPÉCIAUX SAISON 2004»

<b>Lundi au vendredi :</b>	<b>Fins de semaine et jours fériés :</b>
avant 8 h	après 14 h
après 12 h	après 16 h
après 16 h	

**INTERNATIONAL**  
**MAINTENANT 27 TOURS DE GOLF**

**Veuillez nous téléphoner pour tarification et réservation !**

Nous sommes ouvert depuis le 13 mars. Voitures motorisées disponibles

320, chemin du golf  
Saint-Bernard-de-Lacolle  
Tél. : (450) 246-3626 1-800-793-3626

**MAINTENANT DISPONIBLE !**

3 salles pour tournois, réunion, mariage (avec repas et boissons) jusqu'à 325 personnes

Visitez notre site web [www.international-golf.com/2000](http://www.international-golf.com/2000)

PSYCHOLOGIE DU GOLF

**Votre cerveau ignore les «ne pas»...**

La plupart d'entre nous ont vécu l'expérience qui suit : je frappe un coup sans savoir qu'il y a un obstacle d'eau à droite et je retrouve ma balle dans l'allée. Lorsque, par la suite, je réalise qu'il y avait cet obstacle d'eau, je suis très heureux que ma balle soit demeurée en jeu. Le lendemain, au même endroit, j'envoie ma balle directement dans l'eau! Pourquoi? L'explication est simple : vous vous souveniez avoir vu l'obstacle d'eau et vous vous êtes dit : «il ne faut pas que je l'envoie dans l'eau». Comme par miracle, la balle s'y est retrouvée.

Il faut partir du principe que notre cerveau a une tâche à accomplir et qu'il ignore les «ne pas». Au lieu de lui donner un ordre, vous lui dites ce qu'il ne doit pas faire. Il retient donc les derniers mots qui sont dans ce cas-ci : «il ne faut pas que j'aille DANS LE LAC». Votre cerveau a retenu DANS LE LAC. Ne soyez donc pas étonné de vous y retrouver.

Prenez l'habitude de donner un ordre clair à votre cerveau. Dites-lui exactement ce que vous voulez. «Je veux frapper ma balle dans l'allée, sur le vert, etc.». Si vous ne lui donnez pas un but précis, votre cerveau

ne sait pas quoi faire, car il a une action à exécuter, cependant il ne sait pas laquelle. Vous lui avez dit de ne pas envoyer le coup dans l'eau, mais où faut-il l'envoyer? Dans le bois, dans la fosse de sable, dans l'herbe longue, sur l'autre trou?

Appliquez ce positivisme dès aujourd'hui.



Prenez l'habitude de donner un ordre clair à votre cerveau.

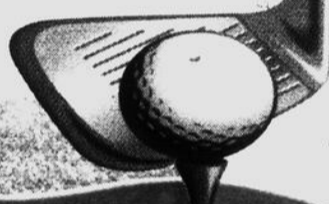


**ACHETEZ  
10 PARTIES  
POUR SEULEMENT  
239,95\$**

**ET OBTENEZ LA 11<sup>ème</sup>  
PARTIE  
GRATUITEMENT**

\*Offre valable jusqu'au 15 mai 2004  
Certaines conditions s'appliquent.  
Taxes en sus

**55, chemin du golf, Farnham  
Tél.: (450) 293-3171  
Télec.: (450) 293-5602**



**École  
du Pro  
du Golf**



Via professeurs  
Denis Roy - Marc-André Thibodeau

**Cours de golf printemps 2004  
Du jamais vu !**

**27,5 heures  
de cours**

180\$ taxes incluses  
5 cours de 90 minutes, balles incluses  
+ 1 partie de golf  
+ 20 pratiques supervisées incluses

**ENDROIT :**

Club de Golf  
Les Boisés de la Mairie  
1000, boul. de la Mairie  
Saint-Luc

*4 uss. 15 jours à l'avance sur le terrain avec votre professeur.*

Début des cours : dans la semaine du 10 mai 2004

**INSCRIVEZ-VOUS DÈS  
MAINTENANT !**

**(450) 349-6466  
OU  
(450) 358-4976**



**Club de Golf  
Baie Missiquoi  
(1986) Enr.**

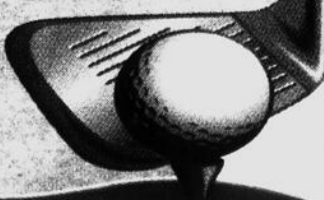
**VOTRE TOURNOI**

Comprenant :  
**le golf, une voiture électrique  
partagée et copieux repas  
(40 pers. minimum)**

Pour seulement 49\$  
sur semaine / personne  
59\$ samedi, dimanche et jours  
fériés / personnes  
**TAXES et SERVICE INCLUS**

**Salon de réception climatisé et  
nouvellement rénové.**

**321, Venise Ouest,  
Venise-en-Québec, Québec  
(450) 244-5932 Sans frais  
1-800-363-1420**



**ÉCOLE DE GOLF  
PIERRE  
LALONDE**

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

**SPÉCIAL  
2004  
150\$**



**COUR DE GROUPE**

**DÉBUT : SEMAINE DU 10 MAI 2004**  
Durée : 1 h 30/semaine pendant 6 semaines  
Incluant les pratiques supervisées  
et votre élan sur cassette VHS

**Autres services**

- Certifications locales
- Location de matériel
- Analyse vidéo



## QUESTION DE RÉUSSIR

## La croissance doit s'appuyer sur des bases solides



**DANIEL GIGUÈRE**  
**N. D. L. R.**  
**N. N. O. U. S.**  
 lançons dans  
 ce numéro  
 une nouvelle

chronique sur le thème de la réussite en affaires comme dans la vie. L'auteur, Daniel Giguère, est coach d'affaires. Dans ses chroniques, il parlera de sujets que ses clients lui soumettent le plus souvent.

En acceptant d'écrire cette chronique régulière pour les gens d'affaires, je me suis questionné sur ce qui vous servirait le mieux dans l'atteinte de vos objectifs d'affaires et de vie, puisque c'est là mon engagement auprès de ma clientèle. J'en ai conclu que c'était en m'inspirant de vos défis, vos interrogations et vos préoccupations, bref en restant proche de votre réalité, en utilisant mon expérience de 25 ans en affaires et les méthodes que j'utilise dans mes activités de «coaching», que je pourrais le

mieux vous rejoindre!

«Question de réussir!» répondra mensuellement à une question que vous m'aurez fait parvenir, comme je le fais avec les gens que j'accompagne comme coach. Le «coaching» est une démarche où mes clients apportent leurs objectifs et leur engagement à s'y investir, alors que moi, comme un «entraîneur», je mets à contribution mon expérience, ma formation, mon habileté à questionner, à écouter et à supporter, afin que le FOCUS (l'alignement) soit maintenu sur la mire. Ainsi, ils peuvent combler plus facilement et plus rapidement que s'ils le faisaient seuls, l'écart entre les résultats actuels et ceux qu'ils veulent VRAIMENT! «Question de réussir!» c'est la possibilité de lire un coach en action! Pour la première chronique, je reprendrai une question que j'ai reçue d'un client.

**Question:** Pour grandir, la compagnie a besoin d'acquérir une autre machine et d'embaucher un employé, mais pour y arriver, il faut augmenter sensiblement nos ventes.

Dois-je embaucher un vendeur, faire de la publicité, du télémarketing? C'est assez urgent! Pouvez-vous m'aider?

**Réponse:** Voilà bien un entrepreneur, faire grandir l'entreprise! Et pour y arriver «ça prend plus de ventes» et vite!

Si la compagnie est réglée comme une montre Suisse, que tout baigne dans l'huile, que chacun connaît son rôle et ne demande qu'à en faire plus, que le Service à la clientèle est prêt pour l'accroissement du volume, alors on peut penser augmentation des ventes! Est-ce votre cas?

Par contre, si vous et votre équipe travaillez déjà 60 heures par semaine, si vous ne connaissez pas précisément la marge de profit, le seuil de rentabilité, si vous n'avez pas d'instruments de mesure pour réagir rapidement, bref, si la structure n'est pas conçue pour plus de ventes, n'aboutirez-vous pas à plus d'heures de travail, plus de problèmes et plus de stress? Je suis issu des ventes, c'est stimulant, mais sur quoi allez-vous mettre le FOCUS, la ligne d'en haut ou cel-

le d'en bas, la solidité future de l'entreprise, la qualité de vie de l'équipe?

Qu'est-ce qui manque à l'entreprise avant de se lancer tête baissée dans l'augmentation des ventes? «Risquez-vous de bâtir votre maison sur une fondation de cabanon?»

**Action:** À l'aide du questionnaire suivant, je vous invite à évaluer la fondation de l'entreprise. Est-ce que tout y est? Où êtes-vous vulnérables? Quels sont vos forces, vos lacunes, votre plan, vos priorités, vos risques?

Pour chaque énoncé, sur une échelle de 1 à 10, évaluez votre situation actuelle en rouge et celle que vous visez en bleu ou en noir, 1 étant le plus bas et 10 étant le plus haut.

**Vision et objectifs-** Les joueurs-clés savent où s'en va l'entreprise et y sont pleinement engagés.

**Planification-** Les joueurs-clés se réservent du temps pour planifier et savent composer avec le temps.

**Communication-** Les joueurs-clés savent qui fait quoi, qui décide quoi et ils tra-

vailent en équipe gagnante.

**Opérations et technologie-** Nos opérations sont efficaces et nous investissons dans la plus récente technologie.

**Marketing et vente-** Nous attirons et conservons la clientèle que nous voulons vraiment.

**Finances en contrôle-** Nous suivons notre évolution périodiquement et agissons en conséquence.

**Vie équilibrée-** Les joueurs-clés ont une vie à l'extérieur du travail.

**Plan de relève-** Nous avons un plan et formons la relève et/ou la suite de l'entreprise solidement.

Si votre situation actuelle ne comporte que des «10», c'est exceptionnel. Vous avez plus besoin d'un coach au golf qu'un coach en affaires! Sinon, la balle est dans votre camp!

Daniel Giguère est un coach d'affaires professionnel, diplômé de Coach University, et membre de l'International Coach Federation. Vous pouvez lui transmettre vos questions ou vos commentaires à: [coaching@danielgiguere.ca](mailto:coaching@danielgiguere.ca) ou par téléphone au 514-990-9011. ■

# En nomination

LA GÉNÉRATION MODERNE  
 D'ARPENTEURS-GÉOMÈTRES

# BÉRARD TREMBLAY

ARPENTEURS • GÉOMÈTRES



De gauche à droite: À l'avant: Jean Levasseur, Maxime Lessard, Christian Lajoie. Au centre: Daniel Bérard, Simon Boucher, Caroline Ducharme, Isabelle Paradis, Céline Guertin, Céline Goulet, François Tremblay. À l'arrière: André Letendre, Richard St-Jean, Gilles Lanthier, Serge Benoit, Frédéric Belleville, André Pelletier, Julie Allison, Denis Moreau. Absents sur la photo: Karine Bessette, Annie Talbot, Geneviève Martel, Gilles Fournier, Jean-Sébastien Chaume, Eric Coulombe, Yvon Tremblay

200, rue MacDonald, bureau 401  
 Saint-Jean-sur-Richelieu  
 (450) 359-1660

# POUR L'EXCELLENCE

Gala 2004 de la Chambre de Commerce du Haut-Richelieu



## La force d'un duo

### Karl Laliberté

Karl a grandi dans la climatisation puisque son père était propriétaire d'une entreprise dans ce domaine. Ce jeune homme de 29 ans cumule 11 ans d'expérience. Il connaît donc très bien son métier. Monsieur Laliberté est un entrepreneur-né. Sa carrière débute à 17 ans. Quatre ans plus tard, il démarre sa première entreprise de climatisation, qu'il gère pendant plus d'un an. Au décès de son père, il met la clé dans la porte de son commerce et devient employé chez Dugrès Bonneau, une compagnie spécialisée en climatisation et réfrigération. Il apprend, suit des formations, acquiert ses cartes de compétences et consolide son expérience jusqu'en Novembre 2003, mois d'ouverture de Air Séka. Pas de crainte! Il possède aujourd'hui tous les atouts nécessaires à la réussite de son entreprise.

### ÊTRE DÉCISIONNEL

Air Séka a ouvert officiellement ses portes le 11 novembre 2003, après plusieurs mois de mise en place du projet d'entreprise. L'idée de partir en affaires a fait surface durant l'été 2003. Karl a pris le temps de bien planifier et de structurer sur papier le projet d'Air Séka. Pas question d'agir sur un coup de tête! Au contraire! Les deux amis ont bien pesé le pour et le contre. Ils savaient donc très bien l'un et l'autre vers quoi ils se dirigeaient en devenant entrepreneurs.

Il n'y a pas de mystère dans leur motivation de partir leur propre entreprise: désire d'être leur propre patron; l'envie de gérer; le besoin d'effectuer leur travaux à leur façon, avec leur critère de qualité; participer à toutes les étapes de vente, de la rencontre, à la signature du contrat, à l'exécution des travaux.

La chimie est forte et tangible entre les deux associés. La question « s'associer avec qui? » ne s'est pas posée tant que c'était l'évidence: le team parfait devait être Sébastien et Karl. Bien que nos deux comparses aient la capacité de se remplacer mutuellement, ils ont chacun leur force personnelle. Ils sont le parfait complément l'un de l'autre.

Sébastien et Karl ont travaillé ensemble pendant 3 années chez Plomberie Carillon. Auparavant, Karl a passé 7 ans chez Dugrès Bonneau. Leurs patrons les ont soutenus et aidés à développer leur connaissance, et pour cela, nos deux jeunes entrepreneurs les remercient. Ils gardent de bons souvenirs de leur passage au sein de ces entreprises.

### UN SERVICE COMPLET ET PROFESSIONNEL

Air Séka n'a pas d'employé. L'entreprise n'a pas, pour l'instant, pignon sur rue. Il y a aussi très peu de sous-contractant. En éliminant les intermédiaires, Air Séka évite les erreurs de planification et de compréhension. Elle seule gère les travaux de leur début, à leur fin. Ainsi Karl et Sébastien connaissent très bien les dossiers-clients. Que l'on parle des services de climatisation, purificateur d'air, ventilation, entretien préventif, échangeur d'air, chauffage, air climatisé, ou de nettoyage de conduit de ventilation, les deux associés offrent un service client hors du commun.

L'entreprise est encore toute jeune. Et pourtant, plusieurs projets chatouillent les jeunes associés. « On veut devenir une multinationale! » répond Karl spontanément. « Sérieusement, notre prochaine étape est d'avoir pignon sur rue. Nous ne sommes pas pressés car nous voulons bien faire les choses. » Avec cette philosophie d'entreprise, l'excellente qualité de leurs fournisseurs et l'expertise de Karl Laliberté et Sébastien Turcot, Air Séka a définitivement une longue vie devant elle! Vous pouvez faire confiance à une équipe qui vous assistera tout au long de vos projets!

Résidentiel et Commercial  
103, Paul Laplante  
Saint-Jean-sur-Richelieu, Qc. J2W 2S1  
(450) 346-9555 / 1-800-219-9555  
Téléc.: (450) 349-9594

### SÉBASTIEN TURCOT

Le cheminement de Sébastien diffère de celui de Karl. Attiré par le travail manuel, il suit les judicieux conseils d'un orienteur et s'inscrit au cours de réfrigération en 1995. Il obtient son diplôme au bout de 2 ans.

En 1997, il est engagé par Plomberie Carillon où il reste 7 années, jusqu'à l'ouverture de Air Séka. Il y peaufine sa formation et devient rapidement, avec l'aide et le soutien d'un collègue plus expérimenté, un spécialiste apprécié. C'est aussi chez Plomberie Carillon qu'il rencontre son futur associé.

À 28 ans, Sébastien possède plus de 7 ans d'expertise dans son domaine. Il est bien équipé pour être à la direction de Air Séka.

Texte : LYNE LAPORTE

### VENTILATION INC.

VENTILATION - CHAUFFAGE - MAINTENANCE  
- AIR CONDITIONNÉ - SYSTÈME DE DÉPOUSSIÈRAGE  
RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

VENTILATION - HEATING - MAINTENANCE  
- AIR CONDITIONING - DUST CONTROL SYSTEM  
RESIDENTIAL AND COMMERCIAL

Tél. : (450) 346-3626  
Cell. : (514) 212-7633  
Paget : (514) 599-8987  
Téléc. : (450) 346-4103

374, rue Saint-Jacques  
Saint-Jean-sur-Richelieu



SERGE ROMAN  
Président

### Secrétariat Professionnel

Ginette Lizée, propriétaire  
365, rue Normand, bureau 270  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
courriel : secpro@qc.aira.com

Tél. : (450) 349-0133  
Téléc. : (450) 349-8550



- ✓ Aérothermie
- ✓ Chauffage infrarouge
- ✓ Appareils de restauration
- ✓ Brûleur (combustion)
- ✓ Radiateur mural
- ✓ Système de chauffage central
- ✓ Chauffage à eau chaude
- ✓ Réserveur à eau chaude
- ✓ Four
- ✓ Chauffage piscine

### PLOMBERIE INC.

Tél. : (450) 349-2436  
Téléc. : (450) 349-6663

Mario & Claude Chamberland  
propriétaire

171, boul. Saint-Luc, Saint-Jean-sur-Richelieu

### La Capitale du Carrefour\*

Courtier immobilier agréé



Stéphane Laroau  
Agent immobilier affilié



600, Pierre-Caisse, bureau 390  
(Carrefour Richelieu)  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
J3A 1M1  
Tél. : (450) 359-4488  
Téléc. : (450) 359-4720  
Cell. : (514) 886-1999  
slaroau@lacapitalevendu.com  
www.stephanelaroau.com



\* Franchise autonome et indépendant de Réseau immobilier La Capitale inc. franchiseur

### Ramonage

à votre service

Service de nettoyage de  
cheminée résidentiel

Bois et huile



(450) 291-4210  
(514) 825-3581

St-Paul-de-l'Île-aux-Noix

### VENTILATION QUÉBEC AIR

C.Q.A.I Consultant de la qualité d'air intérieur

Votre santé dépend de la qualité de l'air que vous respirez.

Nous sommes les experts en nettoyage de conduit d'air

résidentiel, commercial et industriel

www.ventilationquebecair.com

Tél. : (450) 348-0022

LES PETROLES DUPONT INC.  
904, Route 202, Bedford (450) 248-2442  
590, Chemin Grand-Bernier Nord, Saint-Jean-sur-Richelieu (450) 346-4949  
2631, Boul. Industriel, Chambly (450) 658-0437

Depuis 1965

**L**es Entreprises Gaétan Bouchard et Fils fêteront cette année leur 25<sup>e</sup> anniversaire d'opérations. Le pavé tel qu'on le connaît est relativement récent. En 1979, la compagnie de Monsieur Bouchard était l'une des premières entreprises du Québec à offrir le service de pose de pavé. Depuis, elle a bien grandi!

Il y deux ans, la raison sociale a été modifiée pour devenir « Les entreprises Gaétan Bouchard et Fils. » De gros investissements ont été injectés dans l'entreprise dans les dernières années. L'entreprise de Monsieur Bouchard possède aujourd'hui 3 camions, un remorque et une mini-pelle. L'époque de l'unique camion et quelques pelles à main est loin derrière lui!

#### UNE ENTREPRISE QUI DEVIENT FAMILIALE...

Stéphane Bouchard n'a qu'un objectif: tenir les rennes de l'entreprise familiale. Son cheminement personnel l'a mené aux cotés de son père il y a quelques années. En effet, déjà à 9 ans, Monsieur Bouchard fils gérait une petite entreprise de cartes

# Les Entreprises GAËTAN BOUCHARD & Fils

de hockey. Il avait même deux employés « À 10 ans, je faisais plus d'argent que ma mère! » C'est tout dire quant à son talent d'entrepreneur!

Adolescent, Stéphane n'avait aucun intérêt pour la scolarité. Ce qu'il voulait, c'était avoir sa propre entreprise. « Je ne savais pas dans quel domaine, mais je savais que c'était ça que je voulais faire plus tard. Je ne voulais pas travailler pour un patron. » Il a rejoint son père dans la compagnie familiale il y a déjà 7 ans. À l'époque le jeune Bouchard n'avait que 15 ans. « Je manquais même l'école pour aller travailler! » se souvient-il avec un sourire. Aujourd'hui, il est fier d'être officiellement le partenaire de son père

Les spécialités des Entreprises Gaétan Bouchard et Fils offrent depuis toujours la réalisation de plans, la vente, la pose,



le nettoyage à haute pression et la pose d'enduit protecteur des pavé-uni, murets et bordures. Au fil des ans, des services connexes se sont ajoutés à ceux déjà présents. En effet, vous pouvez maintenant appeler Les Entreprises Gaétan Bouchard et Fils pour l'installation d'un système d'arrosage automatique (irrigation), la mise en place d'un éclairage extérieur et de petits travaux d'excavation. Voilà la recette du succès de l'entreprise: offrir au client tous les services reliés à l'aménagement extérieur et éviter ainsi les incompréhensions entre contacteurs. Le client ne peut qu'en être satisfait.

#### DES PROJETS D'AGRANDISSEMENT...

À 23 ans, Stéphane Bouchard a l'entière confiance de son père. « J'ai tout appris de lui. Et comme c'est moi la relève, il me laisse toute la latitude voulue ». Il possède plusieurs aptitudes primordiales dans la direction d'entreprise: il gère plutôt bien les ressources humaines et sait diriger efficacement ses équipes. Il se laisse encore deux ans pour bien ancrer l'entreprise familiale sur une base solide et indépendante. « Dans deux ans, je vais avoir atteint mes objectifs avec le pavé-uni. Je souhaite trouver un terrain et réunir sous la même enseigne les entreprises Gaétan Bouchard et Fils et un centre complet d'aménagement extérieur. » Avec

Stéphane aux commandes, l'entreprise familiale aura d'autres poussées de croissance.

Des formations telles que la Formation attestée en fondation stabilisée par le CRP (Centre de Recherche sur les Pavés), la licence de la Régie des Bâtiments du Québec (R.B.Q.) qui permet à l'entreprise de réaliser des travaux dans 42 métiers du bâtiment, une extrapolation des services offerts vers l'aménagement extérieur plus complet et un service hors paire, permettront aux Entreprises Gaétan Bouchard de rester encore longtemps en tête des commerces d'aménagements extérieurs.

Texte: Lyne Laporte



**Stéphane Lareau**  
Agent immobilier affilié

**La Capitale du Carrefour\***  
Courtier immobilier agréé

600, Pierre-Caisse,  
bureau 390  
(Carrefour Richelieu)  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
J3A 1M1  
Tél. : (450) 359-4488  
Télé. : (450) 359-4720  
Cell. : (514) 886-1999  
slareau@lacapitalevendu.com  
www.stephanelareau.com



ESTIMATION GRATUITE

**(450) 346-2169**

**TRAVAIL GARANTI**

7, rue Guillet,  
Saint-Jean-sur-  
Richelieu

**PRIX COMPÉTITIFS**

Télé. :  
(450) 346-3943

**EMCO** LIMITEE

600, rue Saint-Jacques  
Saint-Jean-sur-Richelieu

Tél. au bureau :  
(450) 346-6841

Télécopieur :  
(450) 346-1971

Courriel :  
jbernard@emcoltd.com

**GAZON  
DU QUÉBEC**

Vente  
de pelouse  
cultivée

7, Chemin Grande Ligne,  
Lacolle

**(450) 246-2183**



**Iberville Brique  
et Pierre**

*Votre spécialiste*

**PERMACON**

**VENTE DE BRIQUE ET  
PIERRE · MURETS ·  
PAVÉS · DALLES**

- Choix
- Qualité
- Service professionnel

173-A, Route 104  
Saint-Athanase, Iberville  
(450) 347-5819



**RINOX** est fière d'être associée aux **Entreprises Gaétan Bouchard** pour ses excellentes réalisations en aménagement paysager.

3200, BOUL. DES ENTREPRISES, TERREBONNE  
TÉL. : (450) 477-4669 888-855-9999 (450) 477-0999

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

SAINT  
SÉBASTIEN



# Une ville calme, amicale et saine.



M. Michel Surprenant, maire

Vous vous souvenez des villages d'autrefois, où tous les habitants se connaissaient et s'appréciaient? Où les gens de la ville étaient fiers de leurs agriculteurs? Il en reste très peu sur le territoire québécois car ils sont en voie de disparition. Les industriels et les

magasins à grandes surfaces détruisent contre leur gré la convivialité qui règnent dans ces petites villes, les amenant à se confondre dans les grandes villes puissantes et autoritaires des alentours. Les quelques 700 habitants de Saint-Sébastien ne sont pas tombés dans ce panneau...

Fondée en 1864, la municipalité de Saint-Sébastien fêtera ses 140 ans cette année. Et elle est toujours aussi intègre et saine pour la vie quotidienne de ses habitants. Pas d'industries, ni de chaînes de magasins ne sont installées sur son territoire. Outre les camions qui circulent sur la route 133 et passent au centre de la municipalité, et les maisons plus modernes, Saint-Sébastien est encore aujourd'hui l'endroit amical où il fait bon vivre.

Leur richesse de vie de la ville vient de l'agriculture. En effet, elle est à 98% une région agricole. On retrouve sur ses terres des industries laitières et porcines, des cultures de maïs et de soja. Son sol est considéré comme l'un des plus profitables du Québec et fait l'envie de bons nombres de cultivateurs. D'ailleurs, les produits maraichers qui y sont cultivés sont recherchés et appréciés tant au Québec et qu'aux États-Unis.

On pourrait croire que la population de Saint-Sébastien est plutôt âgée. Pourtant, la moyenne d'âge des habitants de la ville est de 45 ans. Avec le retour des jeunes sur leur sol natal, cette moyenne est à la baisse d'année en année. Plusieurs projets résidentiels sont en préparation pour permettre aux jeunes familles de s'installer confortablement dans la ville.

Avec l'école primaire, le parc de la nature, ses sentiers aménagés et ses activités, Saint-Sébastien possède tous les aménagements nécessaires au bien-être des familles.

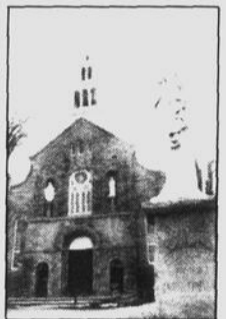


L'Hotel de ville est situé au Centre communautaire

Oui. Saint-Sébastien est une petite ville. Les habitants se visitent et se parlent. Il y a même un magasin général qui vend encore de nos jours du beurre de d'arachide à la livre.

Cela est inusité et peut sembler étrange. Peut-être que cela l'est, au grand bonheur de ses gens. Le maire, Monsieur Michel Surprenant, n'a nullement l'intention de modifier quoique ce soit à cette qualité de vie que ses citoyens apprécient. Dans sa ville, l'air est pur et les gens sont heureux. Sa plus grande préoccupation est de garder intact ce grand bonheur.

Texte : Lyne Laporte



## Restaurant Alyce

Sur réservation - apporter votre vin

Patrick Roy  
Claude Lussier

127, Chemin de la Baie  
Saint-Sébastien  
Tél. : (450) 244-5479



Buffet



Brunch

Cochon  
braisé

Fesse de  
boeuf

Buffet

Marthe Campbell enr.

Télécopieur : (450) 244-5995

Service à domicile St-Sébastien

Tél. : (450) 244-5921 (450) 244-5841



DISTRIBUTEUR AUTORISÉ :  
SHUR-GAIN  
René Paquette

" La nutrition, c'est notre affaire "

" Nous sommes aussi un salon  
de toilettage! "

Bureau & Point de vente

Centre Poochy  
437, Route 133, Saint-Sébastien  
Tél. : (450) 244-5803  
Télec. : (450) 244-5809



Propriétaires  
Yvan et Martin

## Abattoir Campbell Inc.

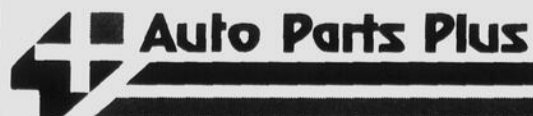
- VIANDES POUR CONGÉLATEUR
- COUPE FRANÇAISE ET EUROPÉENNE
- ABATTAGE POUR CULTIVATEUR
- CHARCUTERIE MAISON
- LOCATION D'ÉQUIPEMENT POUR VIANDES BRAISÉES

121, rue Campbell, Saint-Sébastien  
Tél. : (450) 244-5922

# Pièces d'auto St-Jean

435, BOUL. DU SÉMINAIRE  
SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU (QC)  
J3B 5L4

Tél. : (450) 348-3871 1-800-785-6616  
Télec. : (450) 348-0133



St-Jean AUTO ÉLECTRIQUE



Équipement Guillet Inc.

1153, Route 133  
Sabrevois Québec  
Tél. : (450) 346-6663  
Sans frais : 1-888-GUILLET

114215-410-88

## À L'AVANT-GARDE AVEC EMPLOI-QUÉBEC

# Placement en ligne d'Emploi-Québec attire 4 millions de visiteurs par mois

**T**out le monde connaît le site jobboom, mais connaissez-vous le site gratuit [emploi.quebec.net](http://emploi.quebec.net)? Selon les chiffres publiés récemment par Emploi-Québec, plus de quatre millions de visites ont été effectuées pendant le mois de janvier 2004 sur leur site Internet de recherche et de diffusion d'offres d'emploi, le Placement en ligne ([www.emploi.quebec.net](http://www.emploi.quebec.net)).

Ces données démontrent à quel point ce site, dont l'utilisation est entièrement gratuite, est devenu un in-

contournable pour toutes les entreprises qui souhaitent trouver la perle rare. Considéré parmi les meilleurs sites Internet au Québec, le Placement en ligne permet aux entreprises de rechercher et de consulter des candidatures en plus de publier leurs offres d'emploi, tant en français qu'en anglais.

Les avantages d'utiliser le Placement en ligne sont nombreux. Parmi ceux-ci, on note: l'accessibilité 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, la rapidité de diffusion auprès d'un grand nombre de personnes, la facilité de recherche et de consultation des nombreuses candidatures à partir de mots-clés, le suivi en ligne des of-

fres (très pratique lorsqu'on a plusieurs postes à pourvoir) et la simplification des étapes du processus de recrutement.

Les offres d'emploi sont consultées par les internautes en plus de jouir d'une visibilité auprès des utilisateurs et des utilisatrices de l'une ou l'autre des 153 salles multiservice des centres locaux d'emploi de la province. Ces salles, ouvertes au public, sont toutes équipées d'ordinateurs permettant aux gens de consulter, entre autres, le Placement en ligne. De plus, les offres d'emploi

jouissent d'une vitrine à l'extérieur de la province puisqu'en vertu d'une entente avec le gouvernement canadien, toutes les offres du Placement en ligne sont aussi diffusées dans les banques d'emplois fédérales.

Au cours des six derniers mois, plus de 74 000 candidatures ont été enregistrées sur le site. De ce nombre, environ 60% sont des personnes qui possèdent un diplôme d'études collégiales ou universitaires. Les entreprises ont donc tout intérêt à utiliser cet outil dans leur re-

cherche de personnel plus scolarisé.

Pour s'inscrire, il suffit de posséder un numéro d'entreprise du Québec. Les entrepreneurs qui n'ont pas Internet ou qui préfèrent ne pas utiliser d'ordinateur peuvent obtenir de l'aide par téléphone. Le personnel du Centre d'assistance au placement (1 866 640-3059) offre une aide technique pour publier les offres et conseille les entreprises sur la façon de rédiger celles-ci.

Pour en savoir plus: [www.emploi.quebec.net](http://www.emploi.quebec.net) ■

## Un rappel pour le classement des principales entreprises

**I**ly a environ deux mois, plus de 300 employeurs du Haut-Richelieu et des municipalités périphériques ont reçu par la poste un questionnaire les invitant à s'inscrire au classement des principaux employeurs de la région que Le Canada Français publiera en mai prochain.

Rappelons que la publication de ce cahier se fait avec la collaboration du Conseil économique du Haut-Richelieu et des CLD Au Coeur de la Montérégie, des Jardins-de-Napierville et de Brome-Missisquoi. Le document veut dresser la liste des 200 plus importants employeurs de la région, qu'il s'agisse d'entreprises privées ou d'institutions publiques. Ce cahier s'inspire directement des classements annuels réalisés par les médias financiers nationaux, mais aussi de classements semblables que font quelques journaux régionaux du Québec. Le classement s'inscrit dans la série de cahiers Classe Affaires. Il livrera également un bilan des investissements et de l'emploi dans la région.

Pour cette publication, Le Canada Français a choisi une démarche volontaire de la part des entreprises plutôt que d'utiliser des listes publiques. Nous relançons donc l'invitation aux entreprises à répondre au questionnaire qui leur a été envoyé par la poste. Il suffit de quelques minutes pour le faire. Déjà plus d'une centaine d'employeurs ont déjà répondu. L'an dernier, des employeurs ont choisi sciemment de ne pas faire partie du classement. D'autres, ont tout simplement négligé de répondre. Certains nous ont avoué qu'ils se le sont fait reprocher par leurs travailleurs.

Par ailleurs, il est certain que notre liste d'envoi postal comporte des oublis. Les entreprises qui n'ont pas reçu le questionnaire et qui souhaitent faire partie du classement peuvent le demander. L'expérience du cahier de l'an dernier permet d'évaluer que les entreprises se situant autour du 200<sup>e</sup> rang emploient de quinze à vingt personnes. Pour obtenir une copie du questionnaire par télécopieur, il suffit de composer le 450-347-0323. ■

### CAISSES DESJARDINS

## Bertrand Laferrière en visite à Saint-Jean-sur-Richelieu

**B**ertrand Laferrière, président et chef de l'exploitation de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, était de passage à Saint-Jean-sur-Richelieu il y a quelques semaines.

En plus de visiter l'entreprise GLP Hi-Tech, M. Laferrière a aussi eu un entretien avec le maire de Saint-Jean-sur-Richelieu, Gilles Dolbec, et le président du CLD du Haut-Richelieu, Marcel Beaugard.

Annuellement, M. Laferrière fait une tournée dans tou-

tes les régions du Québec où on retrouve une vice-présidence régionale dont la mission est de soutenir un réseau de caisses Desjardins locales. La région de Saint-Jean relève de la vice-présidence régionale Richelieu-Yamaska, dont les bureaux sont situés à Saint-Hyacinthe. Vianney Arsenault, vice-président régional Richelieu-Yamaska, accompagnait M. Laferrière.

Au cours de la journée, ce dernier a également eu l'occasion de s'entretenir avec

des directeurs généraux de caisses, de même qu'avec des gestionnaires et des directeurs de comptes de Centres financiers aux entreprises Desjardins.

M. Laferrière préside le Comité de direction de la Fédération des caisses Desjardins du Québec et siège au Comité de planification et de développement stratégique du Mouvement Desjardins, de même qu'au comité de direction de Desjardins Société financière. ■



Dans l'ordre habituel: Yves Landry, directeur du Centre financier aux entreprises Desjardins de Haut-Richelieu, Alain Durivage et Michael Dorosz, respectivement président et directeur général de la Caisse NDA, Vianney Arsenault, vice-président régional Richelieu-Yamaska, Bertrand Laferrière, président et chef de l'exploitation de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, Gilles Dolbec, maire de Saint-Jean-sur-Richelieu et Marcel Beaugard, président du CLD.

**NISSAN**

# L'ÉVÉNEMENT MARCHÉ CONCLU!

**CE SERAIT FOU DE VOUS EN PASSER!**

## Sentra 2004

PRIX À L'ACHAT À PARTIR DE

**13 695\$\***

LOCATION À PARTIR DE

**179\$ /MOIS†**

ET POUR SEULEMENT

**20\$ DE PLUS /MOIS†**  
à la location

Comptant initial de **995\$**  
(transport et préparation compris)

Comptant initial de **995\$**  
(transport et préparation compris)

**0\$** de dépôt de sécurité  
"À LA LOCATION"  
sur toute Sentra 2004 neuve.

**OBTENEZ EN PLUS :**

- Climatiseur
- Radio AM/FM (100 watts) avec lecteur CD
- 4 haut-parleurs
- Siège du conducteur à 8 réglages
- Montre numérique
- Baguettes de flanc et poignées de porte couleur carrosserie
- Accoudoir sur console centrale
- Essuis glace à balayage intermittent
- Miroirs de courtoisie



Modèle 1.8S Juana



**X-TRAIL 2005 J'arrive!**

[www.x-trail.nissan.ca](http://www.x-trail.nissan.ca)

**DEUX SUCCURSALES**

**COUPAL et  
BRASSARD AUTO INC.**

**500, boul. De Périgny,  
Chambly  
(450) 658-3443  
(514) 856-0030**

**127, route 104,  
Iberville  
(514) 856-7793  
(450) 347-5593**

DIPLÔMÉS  
NISSAN™

[www.nissan.ca](http://www.nissan.ca) 1 800 387-0122

**OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE!**

\*Location de 60 mois pour la Sentra 1.8 2004 avec boîte de vitesse manuelle (CALG54 BR00) à 100 \$ ou (CALG54 AAD0) à 179 \$ et location de 2228 par mois pour 60 mois de la Sentra 1.8 S 2004 (CALG54 AAD0) avec boîte de vitesse manuelle (CALG54 AAD0) à 179 \$ pour la Sentra 1.8 2004 et la Sentra 1.8 S 2004. Sur approbation de crédit. Limite de 24 000 \$ par année avec 0.10 \$/km après. Premier versement, toutes taxes comprises, inclus à la livraison. 179 \$ par un temps limité 0 \$ de dépôt de sécurité. Plus d'achat de la Sentra 1.8 2004 avec boîte de vitesse manuelle (CALG54 AAD0) à 179 \$. Taxes, immatriculation, assurance, obligatoires sur premier versement. Régime de crédit. Le taux de taux résidentiel en sus sur toutes les offres de location. Taxes, transport et préparation 995 \$ en sus sur les offres d'achat. Les offres sur l'offre de location ne peuvent être l'objet de litiges sans préavis. Les consommateurs peuvent rendre un avis à tout moment. Le consommateur peut devoir commander au vendeur. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Les modèles Juana sont à titre indicatif seulement. Chez les concessionnaires participants. Tous les modèles de la Sentra 2004 sont admissibles au Programme pour diplômés Nissan Nissan le logo Nissan, le signature d'Alfa Romeo et les noms des vendeurs Nissan sont des marques de commerce de Nissan.



106965-4110-m



Prix en vigueur jusqu'au 18 avril 2004  
Offre d'une durée limitée!

Les écrans sont en couleurs.  
Les prix sont incroyables.

Mobile

ÉCONOMISEZ  
200 \$



Maintenant 299 \$\*

Téléphone-appareil photo  
SPH-a600 de Samsung



199 \$\*

Téléphone-appareil photo  
8100 de Sanyo



Maintenant 49 \$\*

Slider™ de Kyocera



Maintenant 49 \$\*

SPH-n400 de Samsung



0 \$\*

CDM-8450 d'Audiovox

Comprend 4 mois d'appels locaux illimités.  
Le solde se termine dimanche.

Optez pour notre offre prépayée et doublez votre crédit de temps d'antenne initial.

Passez au magasin Espace Bell le plus près.

391, boul. du Séminaire Nord  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 348-5210

Carrefour Richelieu  
(à côté du Zellers)  
600, rue Pierre-Caisse,  
Saint-Jean-sur-Richelieu  
(450) 349-4400

Prix et offres en vigueur du 12 au 18 avril 2004. Certaines conditions et restrictions peuvent s'appliquer. Le prix et l'offre sont indiqués sous réserve de modification ou de prolongation sans préavis. Offres uniquement valables dans les magasins participants. Tous les détails en magasin. Nous nous réservons le droit de limiter les quantités. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre promotion, à moins d'indication contraire. Photos non contractuelles. Espace Bell n'assume aucune responsabilité pour les erreurs typographiques ou graphiques. \*Prix indiqués après la réduction en magasin (les taxes applicables au prix réduit). Offre réservée aux nouveaux clients qui optent pour un contrat de 24 mois. †Après la période de 4 mois, l'utilisation locale dépassant les minutes comprises sera facturée chaque mois. Frais d'interurbain et d'itinérance et taxes en sus. Kyocera Slider est une marque de commerce de Kyocera Wireless Corp.