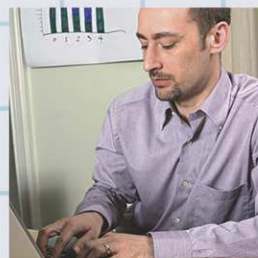
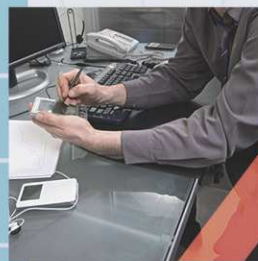




Pleins
FEUX
sur nos

PME



Des acteurs importants à l'essor de notre économie

Les PME jouent un rôle majeur dans l'essor de notre économie. Elles participent au développement et au rayonnement de notre région de diverses façons. Chacune renferme sa petite idée de génie et ses gens dévoués. Le dynamisme et la créativité des PME méritent grandement d'être soulignés.

Publié dans le cadre de la 25^e Semaine de la PME, organisée par la Banque de développement du Canada, ce cahier spécial traite de divers sujets intéressant les entrepreneurs, tout en mettant en lumière les réalisations de quelques-uns d'entre eux.

Bonne Semaine de la PME!



Il ne manque plus que vous...

Joignez-vous à la Chambre de commerce de Sherbrooke et profitez de nombreux avantages dont :

- Important réseau d'affaires en région
- Activités favorisant le réseautage
- Conférences spécialisées
- Rabais exclusifs (essence, assurances, interac, publicité, courrier, etc.)
- Répertoire des membres
- Agenda public

... et bien plus encore!

Une notoriété pour votre entreprise!

Pour plus d'information :
Nicole Brouillette
nbrouillette@ccsherbrooke.ca
819-822-6151


**Chambre de commerce
 de Sherbrooke**

www.ccsherbrooke.ca

LE SENS DU SUCCÈS • L'ESSENCE DES AFFAIRES

Chambre de commerce de Sherbrooke Un mouvement associatif au service des entreprises d'ici

À Sherbrooke, la Chambre de commerce fait la promotion du développement socio-économique de l'entreprise privée, tout en assurant le maintien de conditions propices à la croissance des affaires dans sa communauté. Avec plus de 1 100 membres à son actif, les entreprises qui se joignent à la chambre profitent des avantages d'un réseau puissant et dynamique.

C'est grâce à sa capacité de se faire entendre, au nom de tous, que la Chambre de commerce de Sherbrooke contribue à la prospérité de ses membres. En suscitant la participation des plus grands acteurs économiques de la région sherbrookoise, elle propose aux entreprises de développer d'importants partenariats d'affaires afin qu'elles rayonnent autant sur la scène régionale que provinciale. Son association avec les principaux organismes locaux favorise l'innovation et l'économie du savoir au sein des entreprises d'ici.

Des avantages incontestables

La Chambre de commerce de Sherbrooke donne aux PME le souffle dont elles ont besoin pour s'accomplir. « Il s'agit d'un bon endroit pour faire du réseautage, explique Nicole Brouillette, directrice au développement de la chambre, et de profiter de notre expertise en matière de développement économique. »

En plus de bénéficier des réunions entre les membres, les entreprises qui choisissent d'y adhérer ont accès à des formations sur mesure pour les entrepreneurs, de même qu'à un service de publipostage, d'accès à une assurance collective et à d'autres avantages financiers. Bref, les membres bénéficient de la force du plus grand réseau de gens d'affaires en région. Récemment, l'institut sherbrookoise a été

accrédité avec distinction par la Fédération des chambres de commerce du Québec, une certification qui lui permet de se distinguer encore plus.

Impliquée dans la communauté

Dans le cadre de son projet Pérennité Estrie, la Chambre de commerce de Sherbrooke, en partenariat avec la Commission scolaire de la Région-de-Sherbrooke, organise des activités dans les écoles secondaires pour encourager les élèves à poursuivre leurs études. Visites d'entreprise, conférences, salon des métiers rares et stages d'un jour ne sont que quelques-unes des activités auxquelles les jeunes ont pu prendre part.

Aussi, l'institution met à la disposition de ses membres un répertoire des entreprises, de même qu'une série de repas-causeries ayant pour but de créer une interaction entre les entreprises.

Semaine des chambres de commerce

Dans le but de souligner l'apport unique des gens d'affaires, des entrepreneurs et des chambres de commerce dans la prospérité économique du Québec, tout le réseau des chambres se mobilisera pour la Semaine des Chambres de commerce du Québec.

À Sherbrooke, des activités auront lieu tous les jours du 20 au 24 octobre. Pour plus d'informations et pour réserver votre place, visitez le www.ccsherbrooke.ca ou téléphonez au 819 822-6151.

PRÉSIDENTE ET ÉDITRICE
 Louise Boisvert
PUBLICITÉ/MARKETING DIRECTRICE
 Suzanne-Marie Landry
PUBLICITÉ/ADJOINT(E)S
 Sophie Thibaudeau
 Mélissa Jean et Alain LeClerc

La Tribune
www.cyberpresse.ca
 1950, rue Roy,
 Sherbrooke, J1K 2X8

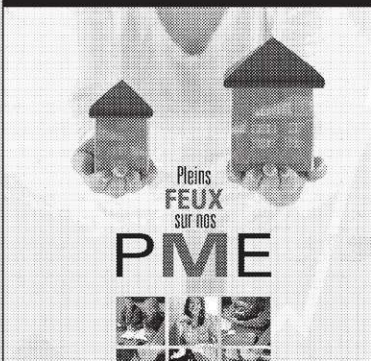
RÉDACTION
 TÉL. : 819 564-5454
 REDACTION@LATRIBUNE.QC.CA
 TÉLÉC. : 819 564-8098

PUBLICITÉ
 TÉL. : 819 564-5450
 TÉLÉC. : 819 564-5482

ANNONCES CLASSÉES
 TÉL. : 819 564-2222
 TÉLÉC. : 819 564-5482

ABONNEMENTS
 TÉL. : 819 564-5466
 et 1 800 567-6955

CAHIER PUBLICITAIRE



PME

COORDINATION: Alain LeClerc

TEXTES: Annie Melançon
 Amélie Boissonneau
 Stéphanie-Élizabeth Le Sieur

MISE EN PAGES: Stéphanie-Élizabeth Le Sieur

GRAPHISME: Lise Blouin

RÉALISATION: Équipe de production de La Tribune

Le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie Au service des entreprises depuis 10 ans déjà!

Déjà bien implantés sur l'ensemble du territoire québécois, les centres financiers aux entreprises (CFE) sont au cœur de la stratégie du Mouvement Desjardins pour répondre promptement, professionnellement et à juste prix à tous les besoins d'affaires des entreprises. Dominants sur le marché par leur proximité et leur accessibilité, ils se différencient par la qualité et la gamme de services intégrés offerts.

Le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie est le plus important centre financier du Mouvement parmi 51 autres centres au Québec et en Ontario. Avec ses 5 bureaux répartis sur le territoire estrien, il détient une connaissance approfondie de l'économie régionale en raison du grand territoire qu'il dessert. En plus de sa présence dans les marchés agricole et immobilier, il se démarque par son partenariat auprès de plus de 4 000 entreprises estriennes des secteurs commercial et industriel, pour un total de près de 7 000 entreprises membres. Sans compter qu'il est devenu le leader en Estrie dans le marché institutionnel.

Qu'est-ce qu'un CFE?

Flexibles et efficaces, les centres financiers aux entreprises Desjardins regroupent des directeurs de comptes, des conseillers et des agents qui parlent le même langage que vous. Spécialisés dans plusieurs secteurs d'activité, ils sauront vous proposer des solutions d'affaires en fonction des besoins précis de votre entreprise.

Le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie assure la gestion des services destinés aux entreprises desservies par 18 caisses en Estrie. Il réunit dans une seule équipe 123 experts créant ainsi un centre d'expertise servant de levier pour le développement des entreprises d'ici.

En décembre 2008, le CFE de l'Estrie fêtera son 10^e anniversaire

« En seulement 10 ans, Desjardins a acquis une notoriété importante auprès des entreprises dans des secteurs d'activité variés, mentionne Pierre Blouin, directeur général du CFE de l'Estrie. Nous sommes maintenant en mesure d'appuyer les PME exportatrices, les entreprises en croissance et les projets de fusion-acquisition.

« Nous sommes maintenant en mesure d'appuyer les PME exportatrices, les entreprises en croissance et les projets de fusion-acquisition. »

Desjardins croit au développement régional et notre présence dans toutes les MRC de l'Estrie en témoigne. »

À votre service

Le CFE de l'Estrie agit comme un guichet unique de Desjardins. Vous aurez donc accès à tous les services du réseau des caisses et des sociétés filiales du Mouvement à un seul endroit tels que : le capital de risque, les valeurs mobilières, les services fiduciaires, les assurances de personnes ou de biens, les services de paie et de ressources humaines, le commerce

international, les produits de commerce électronique et la gestion privée.

Véritable valeur ajoutée pour les entrepreneurs, le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie possède donc l'expertise et les services pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets, et ce, à toutes les étapes du développement de votre entreprise. Il est à proximité, à vous d'en profiter!

Faits saillants

1998

14 caisses de Sherbrooke s'allient pour former le *Centre financier aux entreprises des Caisses Desjardins du Sherbrooke métropolitain*

2001

Ouverture du bureau du Granit

2002

Ouverture du bureau du Val-St-François et d'Asbestos

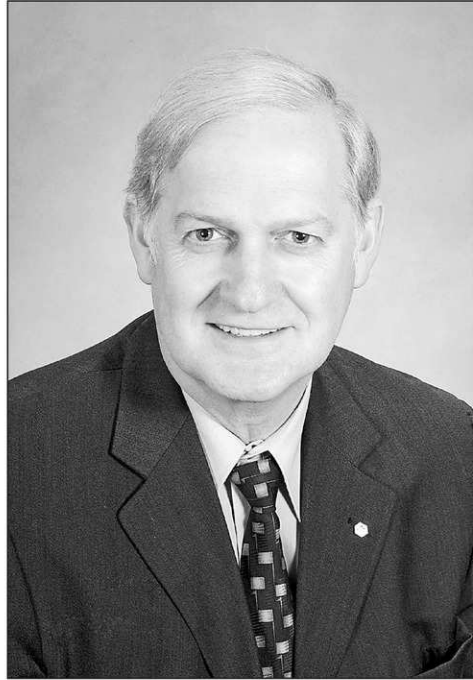
2003

Ouverture des bureaux de Coaticook et de Memphrémagog

2003-2004

Adhésion des caisses du Haut-St-François au bureau de Sherbrooke

Depuis l'ajout de ces bureaux, le CFE porte le nom de *Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie*.



STUDIO YVES BOLDUC

M. Pierre Blouin, directeur général du Centre financier aux entreprises de l'Estrie.

Desjardins & Cie

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises de la région.



L'équipe des directeurs principaux des cinq bureaux du Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie.

Avec ses cinq bureaux répartis sur le territoire estrien, le Centre financier aux entreprises Desjardins de l'Estrie met à votre disposition toute une équipe de professionnels qualifiés à l'écoute de vos besoins.

Ensemble, ils partagent leur compétence et leur expertise avec plus de 7200 membres entreprises de la région.

C'est plus qu'une banque.
C'est la plus grande institution financière au Québec.



marché agricole



marché immobilier
et institutionnel



marché nouvelle
économie



marché commercial
et industriel

Bureau de Sherbrooke
819 821-2201
Lane Chamberland, DP
Michel Béliveau, DP
Luc Filion, DP

Bureau de Coaticook
819 849-9822
Pierre Langevin, DP

Bureau du Granit
819 583-3373
Jean-Guy Vallée, DP

Bureau de Memphrémagog
819 843-4351
France Brousseau, DP

**Bureau du Val-Saint-François
et d'Asbestos**
819 845-2424
Daniel Bisaillon, DP

www.desjardins.com/cfe-estrie

Desjardins
Centre financier
aux entreprises
Estrie

Agence Continuum Une équipe d'experts en recrutement de personnel

Vous cherchez la perle rare pour combler un poste, mais le temps ou les ressources vous manquent? L'Agence Continuum est née de ce désir de soutenir les entreprises dans leur recherche d'employés qualifiés, de dénicher le meilleur candidat qui soit. « Nous souhaitons trouver la personne qui aura les compétences nécessaires pour le poste, mais aussi la personnalité pour rapidement développer un sentiment d'appartenance envers l'entreprise », précise la présidente de l'Agence Hélène Gravel.

« Dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre, il faut mettre en valeur les avantages concurrentiels de l'entreprise pour laquelle nous recrutons. Par exemple, nous mettons en évidence des éléments tels que les valeurs, le positionnement, la qualité de l'environnement dans lesquels œuvre le client, les possibilités d'avance-

ment et la flexibilité des horaires... Autant de facteurs qui feront en sorte que le bon candidat choisira notre client! », ajoute M^{me} Gravel.

L'Agence Continuum a vite compris que le bien-être des talents est à l'origine d'une relation de travail réussie. « Une personne épanouie, un employé accompli », lance la vice-présidente recrutement, Marie-Josée Roy.

La division services de soins de santé

En plus de sa division placement et recrutement de personnel, l'Agence Continuum se spécialise également dans l'impartition de services de soins de santé. Sachant jusqu'à quel point il est ardu de recruter du personnel infirmier, l'Agence a innové en mettant à leur disposition un service de gardiennes à domicile et de chauffeurs privés afin de faciliter leur mobilité et leurs disponibilités. L'Agence a donc une banque de ressources humaines disponibles pour sa clientèle tant institutionnelle que privée!

Une équipe dynamique et créative

Le succès de l'Agence Continuum repose sur son équipe constituée de gestionnaires d'expérience dans le domaine du recrutement et de la gestion des ressources humaines ainsi que sur son vaste réseau d'affaires. Outre son approche humaine et personnalisée, l'Agence se démarque par sa créativité, son dynamisme et sa capacité à « flairer » les bons candidats. Si vous aspirez au « match parfait », l'Agence Continuum est là pour vous!



IMACOM, CLAUDE POULIN

L'équipe de l'Agence Continuum : Julie Chantier, Marie-Josée Roy, Hélène Gravel et Dominique D-Lambert. Absent : Louis Fortier.

AGENCE
Continuum

Une personne épanouie... un employé accompli!

Une équipe d'experts en recrutement :

Une approche humaine et novatrice... un processus rigoureux pour placer la bonne personne dans la bonne entreprise!

DIVISION RECRUTEMENT ET PLACEMENT DE PERSONNEL

- Recrutement
- Placement permanent ou temporaire

Dans les domaines de :

- Soutien administratif
- Services techniques et opérationnels
- Professionnels

DIVISION SERVICES DE SOINS DE SANTÉ

- Impartition de personnel infirmier court ou longue durée
- Soins de santé à domicile



Agence Continuum Inc.
Bureau de Sherbrooke : **819.563.5505**
Bureau de Montréal : **1.877.663.5505**

info@agencecontinuum.com

264643

Centre d'entrepreneurship Dobson-Lagassé Collé au quotidien des PME

Variation de la valeur du dollar, explosion d'Internet, concurrence qui s'étend maintenant aux quatre coins du globe... comment réagir face à ces bouleversements qui affectent le marché? Depuis 10 ans, les préoccupations de nos PME trouvent écho au Centre d'entrepreneurship Dobson-Lagassé, une ressource lancée par des entrepreneurs pour des entrepreneurs.

« Le Centre se veut unique à bien des égards. Nos interventions sont notamment très terrain et collées à la réalité des entrepreneurs. Par exemple, nous offrons des cliniques d'information tôt le matin. Elles sont brèves, données par un expert en la matière, et proposent des solutions concrètes à nos entrepreneurs qui n'ont pas le temps de passer de longues heures en formation. Ce dont ils ont besoin, c'est d'avoir une information claire, précise, pour les aider à prendre rapidement des décisions. Ils sont prêts à investir du temps si cela devient un investissement », explique David Monty, directeur du Centre Dobson-Lagassé.

Le service de jumelage (mentorat) est un autre moyen mis à la disposition des entrepreneurs. « Nous avons une trentaine de mentors, des gens d'expérience issus de différents secteurs d'activité. Ils parlent le même langage que nos entrepreneurs, connaissent leur réalité, et souvent ont eu à composer avec les mêmes problématiques. Leurs conseils sont donc très justifiés... et appréciés », poursuit M. Monty.

Affilié à l'Université Bishop's pour l'enseignement, le Centre fait également le pont entre la communauté et l'université, ce qui lui permet d'offrir aux PME qui n'ont pas les ressources la possibilité



Claire Spénard et Jean-Pierre Grenier, de Synheme inc., discutant avec leur mentor Marcel E. Marcotte (à gauche).

de faire une étude de faisabilité par des étudiants. Les activités de réseautage du Centre sont également très populaires et permettent de briser l'isolement que vivent plusieurs PME.

« Comment pouvons-nous aider nos entrepreneurs aujourd'hui, tel est le défi que nous relevons depuis le début. Nous sommes à l'écoute de nos membres et à l'affût des développements économiques. Étant une petite équipe, nous avons beaucoup de flexibilité et nous pouvons réagir rapidement pour offrir à nos PME les réponses qu'elles souhaitent, dans une formule adaptée à leur réalité. Bref, nous sommes toujours dans l'action! » précise pour sa part Dominique Labrecque, directrice du Réseau de soutien à l'entrepreneurship au Centre.

Comptant quelque 90 membres, le Centre d'entrepreneurship Dobson-Lagassé propose tous ses services tant en français qu'en anglais. Pour en savoir plus, appelez au 819 822-9600, poste 2701.

LE CENTRE QUI AIDE LES JEUNES ENTREPRISES EN ESTRIE



Dobson-Lagassé
Centre d'entrepreneurship • Entrepreneurship Centre

Le Centre d'entrepreneurship Dobson-Lagassé offre aux entrepreneurs de la région une gamme de services de soutien tel que des ressources spécialisées, de la formation, des conférences, des outils utiles pour votre entreprise et le tout à un prix dérisoire.

NOS SERVICES INCLUENT :

- **MENTORAT ET ACCOMPAGNEMENT**
- **RÉSOLUTION DE PROBLÈMES ET CONSEILS**
- **ÉTUDES DE MARCHÉ/FAISABILITÉ**
- **FORMATION EN COMPTABILITÉ**
- **CLINIQUES DE MARKETING**
- **DÉJEUNERS-CONFÉRENCES THÉMATIQUES**
- **RENDEZ-VOUS ENTREPRENEURIAL** (Speedcoaching)
- **PLANIFICATION STRATÉGIQUE** – SWAT

Centre d'entrepreneurship Dobson-Lagassé
Tél. : 819 822-9600 poste 2701 Téléc. : 819 822-9731
entrepdb@ubishops.ca
www.ubishops.ca/dobson-lagasse

264644

affilié à



Des entrepreneurs chevronnés qui mettent leur expérience à votre service!

Audiovisuel Collins

Votre équipe-conseil pour une présentation de qualité!

Spécialisé en équipement audiovisuel auprès d'une clientèle corporative, Audiovisuel Collins a acquis une solide réputation grâce à son service de qualité et à son personnel compétent. Cette jeune et dynamique entreprise de Sherbrooke dessert d'ailleurs des clients œuvrant dans différents secteurs d'activités, en Estrie et ailleurs au Québec.

Reconnu depuis ses débuts pour son service de location d'équipement destiné à des événements de tous genres, Audiovisuel Collins se spécialise également dans la vente et dans la production vidéo. Bref, une expertise complète pour une présentation qui remplit ses promesses!

Vente d'équipement audiovisuel

De l'équipement audiovisuel de qualité à acquérir? Pour tous vos projets de présentation multimédia, d'installation ou d'aménagement de salles de conférence, l'équipe de conseillers d'Audiovisuel Collins se fera un plaisir de déterminer avec vous les meilleurs produits selon votre réalité.

« Les marques que nous vendons sont celles que nous utilisons. Ce sont donc des produits qui répondent à des normes de qualité, de fiabilité et d'efficacité. Surtout, nos gens en place ont l'expertise et les connaissances pour comprendre les besoins de chacun de nos clients, puis leur proposer la gamme de produits qui répondra le plus adéquatement à leurs exigences », précise Daniel Collins, à la tête de l'entreprise.

À cela s'ajoute un service après-vente hors pair. Tout achat fait l'objet d'une garantie complète et des techniciens qualifiés peuvent réparer votre équipement en cas de problème. Ils apportent également un grand souci lors de l'installation, afin de maximiser les conditions de diffusion visuelle et sonore.

Service de production vidéo

« Nous avons réalisé plusieurs vidéos au cours des dernières années, toujours dans le respect des réalités de nos clients : objectifs, budget et échéanciers. Nous accompagnons notre client tout au long du processus, de la compréhension de ses besoins jusqu'au résultat final », ajoute M. Collins.

Avec la présence de réalisateurs qui cumulent de nombreuses années d'expérience en production vidéo, l'écoute active et les conseils judicieux font partie intégrante du service. Que ce soit pour la scénarisation, la planification, le tournage, le montage ou la duplication, l'équipe Collins met son savoir-être au service de son savoir-faire, pour que vos stratégies d'affaires atteignent la cible à tout coup!

« Promotion, e-Learning, soutien aux ventes, information et sensibilisation, adaptation en langues étrangères, vos projets sont autant de défis stimulants pour nous », conclut M. Collins.

Location Lutex

Pour rouler l'esprit tranquille

Les particuliers et les entreprises qui sont à la recherche d'une voiture ou d'un camion de location optent de plus en plus pour la formule clé en main. Depuis 1979, Location Lutex, le plus important locateur indépendant au Québec, gère une flotte de plus de 7 000 véhicules neufs et d'occasion. Avec un parc automobile aussi grand, cette entreprise de chez nous vous donne la tranquillité d'esprit au meilleur prix.

Location Lutex est une entreprise purement québécoise représentée dans les Cantons-de-l'Est par Mario Hamel, qui cumule plus de 30 ans d'expérience dans l'industrie. « Il s'agit d'un service avantageux car la durée du bail est plus courte que celle d'un plan conventionnel de financement, explique M. Hamel, les particuliers comme les entreprises peuvent donc y avoir accès sans avoir à déboursier un haut montant initial. Le paiement est réparti uniquement sur sa période d'utilisation. »

Des solutions sur mesure

Un nombre grandissant choisit cette façon de conduire une voiture ou un camion de leur choix pendant une période donnée sans être propriétaire, et ce, en payant un modeste versement initial et un montant raisonnable tous les mois. Le principe est simple : les paiements sont calculés à partir de la valeur du véhicule au cours de la période où il est conduit et non à partir de sa valeur totale.

Chez Location Lutex, il n'y a pas de contrat de location à long terme rempli d'avance. Chaque contrat est conçu de façon à répondre aux besoins spécifiques du client. « De cette façon, les gens se re-

trouvent avec un véhicule sur mesure et des conditions de location qui le sont tout autant! » ajoute Mario Hamel.

Faire affaire avec un locateur de voiture sur mesure, c'est aussi profiter de précieux avantages qui rendent la location encore plus intéressante. Grâce à leur pouvoir d'achat, les clients ont accès à un choix illimité de véhicules sans limite de kilométrage au meilleur prix sur le marché. Les conseillers peuvent aussi vous aider du côté de la revente, de l'évaluation et de l'immatriculation.

Chez Location Lutex, il n'y a pas de contrat de location à long terme rempli d'avance. Chaque contrat est conçu de façon à répondre aux besoins spécifiques du client.

Chef de file au Canada

L'entreprise s'est donné comme mission d'offrir à sa clientèle des solutions de financement à valeur ajoutée, d'assurer une croissance soutenue et un bon retour sur investissement à ses actionnaires.

Que vous vouliez mettre une flotte de voitures ou de camions à la disposition de vos employés ou encore profiter des nombreux avantages de la location, Location Lutex est l'endroit tout indiqué pour rouler dans un véhicule sélectionné en fonction de ses critères personnels.



AUDIO VISUEL

Consultation

Vente

Créez une salle multimédia adaptée à vos besoins.

Location

Entretien technique

Service-conseil

Vidéo d'entreprise

Créez des images adaptées à vos objectifs.

e-Learning

Soutien à la formation

AUDIOVISUEL Collins

www.avcollins.com | 819-569-8811

262447



LOCATION LUTEX Membre du groupe ALTA MONETA

Location • Financement

Un partenaire incontournable pour la location de vos véhicules

Établie depuis plus de 25 ans au Québec, Location Lutex est devenue une solution rentable et efficace pour vos besoins personnels et d'entreprises.

- Contrats flexibles, approbation rapide
- Kilométrage illimité
- Véhicules neufs et usagés
- Planification de marge de crédit sur 5 ans

Une approche unique, toujours le même service personnalisé.

Communiquez avec nous

Par téléphone : 819 571-5960
Par courriel : mhamel@lutex.ca

Consultez aussi notre site Internet à : www.lutex.ca

Entreprise de l'année, services aux entreprises 2007

5255, boul. Henri-Bourassa, bur. : 110
Montréal (Québec) H4R 2M6

262449

Adecco Sherbrooke Un partenaire stratégique pour vos besoins en main-d'œuvre

Travailler heureux, vivre mieux. Ce thème guide quotidiennement l'équipe d'Adecco à réunir les chercheurs d'emplois et les entreprises en communauté d'idées, de valeurs et d'intérêts.

Cette approche va bien au-delà d'un simple affichage de postes ou de tests à passer. C'est un plongeon au cœur de l'organisation, au cœur de l'humain... « Nous voulons permettre tant à nos candidats de trouver un milieu où ils pourront exprimer leurs talents qu'à nos entreprises de découvrir des ressources dont les compétences et l'expertise contribueront à leur évolution », explique Christine Boucher, directrice du bureau sherbrookoise.

Reconnu pour la qualité et l'efficacité de ses services lorsque vient le temps de trouver du personnel temporaire, que ce soit pour combler une absence ou venir à bout d'un surplus de travail, Adecco s'est distingué au fil des ans en un partenaire stratégique pour nos PME. En plus des quelque 600 employés qu'elle place un peu partout en Estrie, notamment en secrétariat, administration, comptabilité et industrie, l'équipe d'Adecco est un partenaire de choix pour la recherche de personnel permanent.

« À travers le contexte actuel du marché du travail, le travailleur ne recherche pas seulement un emploi, mais un environnement de travail où il pourra s'épanouir. L'entreprise doit alors développer son attraction organisationnelle, en faisant rayonner ce qui la distingue, ses valeurs, sa philosophie de gestion, etc. C'est ce que nous développons avec nos clients. Avant de débiter le processus de recrutement, nous prenons donc le temps de rencontrer l'employeur pour à la fois cerner son besoin de main-d'œuvre et mieux connaître son organisation », ajoute M^{me} Boucher.

Dans leurs entrevues personnalisées avec les candidats, les professionnels d'Adecco ont ce même souci. « Nous voulons savoir ce qu'ils recherchent comme défi professionnel en plus de découvrir leur potentiel. Nous sommes aussi soucieux de préserver le caractère confidentiel de ces échanges et d'agir de façon éthique. »



Christine Boucher, directrice du bureau sherbrookoise d'Adecco.

Dans certains cas, la complicité qu'a développée Adecco avec ses clients est telle que l'agence peut leur suggérer un candidat avant même que le poste ne soit officiellement ouvert! « Il nous arrive en effet de rencontrer des candidats de choix dont le profil correspond parfaitement à l'un de nos clients. Nous devenons alors proactif en lui suggérant cette personne. En d'autres mots, nous sommes pour nos entreprises clientes leur 3^e œil en identifiant des gens susceptibles de répondre à leurs besoins. C'est pourquoi la connaissance approfondie des enjeux et besoins à venir de ces dernières demeure essentielle. Cette façon de faire est innovatrice et fait de Adecco un partenaire de choix », poursuit Christine Boucher.

Pour en savoir davantage sur les services et l'approche développés par Adecco ou pour vous procurer gratuitement la nouvelle édition de son magazine LEAD, traitant sur l'éthique en affaires, vous pouvez joindre M^{me} Boucher au 819 346-9922 ou par courriel à christine.boucher@adecco.qc.ca.

Bâtir une meilleure entreprise



(EN) – Vous connaissez votre entreprise mieux que quiconque. Mais comment vous y prenez-vous pour planifier efficacement sa croissance?

« Au fur et à mesure que l'entreprise évolue, le propriétaire doit se préparer à gérer sa croissance, ainsi que les défis qu'elle pose », affirme Rina Pillitteri, di-

rectrice générale nationale, Petites entreprises, RBC Banque Royale. « La mise à jour des stratégies contenues dans son plan d'affaires l'aidera à passer à l'étape suivante. »

Voici quatre stratégies de croissance viables pour vous aider à amener votre entreprise plus loin :

1. Miser davantage sur votre clientèle existante

Cela peut sembler plus facile à dire qu'à faire, mais il y a des façons de tirer davantage de revenus de vos clients actuels. Quelques idées : vous pourriez offrir des incitatifs pour les achats en grande quantité ou proposer vos nouveaux produits à vos clients actuels; ou encore, vous pourriez créer un site Web pour fournir de l'information à valeur ajoutée ou mettre au point un programme de fidélisation de la clientèle pour récompenser les clients qui font régulièrement affaire avec vous.

2. Trouver de nouveaux clients

Avez-vous oublié un segment de marché? Vous vendez actuellement des produits biologiques pour les soins de la peau conçus pour les femmes. Les hommes pourraient-ils aussi avoir besoin de ces produits? Envisagez d'augmenter vos dépenses de marketing afin de promouvoir et vendre votre idée.

3. Augmenter votre marge bénéficiaire

Repérez les occasions potentielles d'augmentation de vos revenus. Existe-t-il un écart important entre ce que vous facturez et ce que les clients sont prêts à payer? Pouvez-vous réduire vos coûts tout en maintenant les prix de vente au même niveau?

4. Mettre au point un nouveau modèle commercial

Une alliance stratégique, par exemple un partenariat avec une autre entreprise pour des ventes réciproques de produits et de services, peut être une excellente façon de se développer.

Pour de plus amples renseignements, composez le 1 800 ROYAL-20 (769-2520); pour trouver des conseils pratiques destinés aux petites entreprises et des ressources en ligne, visitez le www.rbcbanqueroyale.com/entreprises/ressources



À la recherche d'un partenaire en ressources humaines?

Des services spécialisés

Leader mondial, Adecco offre une généreuse gamme de services évolutifs en recrutement permanent et temporaire. Notre expertise se concentre à attirer, recruter et retenir les ressources humaines compétentes dans les secteurs suivants:

- Secrétariat-bureautique
- Ventes-service à la clientèle
- Comptabilité-finances
- Administration-gestion
- Industriel-technique

Adecco

travailler heureux, vivre mieux

Une offre globale

Nos équipes de consultants d'Adecco Services-conseils RH possèdent l'expertise pour vous accompagner dans les enjeux suivants:

- Dotation et évaluation de potentiel
- Développement organisationnel
- Relève, cheminement de carrière et réaffectation
- Recherche de cadres

L'humain, notre passion

À chaque individu, nous offrons un choix généreux pour qu'il découvre le milieu de travail où il peut exprimer ses talents.

À chaque entreprise, nous proposons les ressources dont les talents deviennent le moteur d'une saine évolution.

Adecco Sherbrooke

65, Belvédère Nord, Bureau 300
Sherbrooke, QC J1H 4A7
T 819.346.9922
www.adecco.qc.ca

Assurer le bon fonctionnement de l'entreprise familiale

(EN) – Dans une entreprise familiale, les histoires de famille et les émotions peuvent créer des ennuis. Voici quelques suggestions pour assurer un fonctionnement plus en douceur de l'entreprise familiale :

Premièrement, précisez par écrit les relations d'affaires, les rôles, les attentes et la rémunération. Indiquez clairement les rapports hiérarchiques. Dans tout milieu de travail, le manque de clarté à ce sujet entraîne la confusion et le personnel ne sait plus très bien qui s'occupe de quoi. Assurez-vous que tous sachent clairement quelles sont les règles et les responsabilités.

Deuxièmement, l'équité rapporte gros. Par rapport aux échelles salariales, aux possibilités d'avancement, aux horaires de travail et à la formulation de critiques et d'éloges, un propriétaire-gérant doit s'assurer d'être juste et équitable, tant pour le personnel familial que pour les autres membres du personnel.

Troisièmement, lorsque vous devez décider à qui confier une responsabilité, demandez-vous qui appliquerait les meilleures méthodes de gestion. L'âge ou le sexe des candidats éventuels ne doit pas faire obstacle à votre décision. Demandez-vous qui est suffisamment résistant pour surmonter les chicanes de famille dans sa vie personnelle et professionnelle, et suffisamment solide pour donner suite aux décisions qui sont prises.

Quatrièmement, les antécédents familiaux risquent d'influer sur la perception des compétences des membres de la famille. Les rancunes et les tensions familiales de longue

date risquent de se propager, et aucun propriétaire d'entreprise ne peut se permettre de laisser son entreprise se scinder en deux camps opposés. Lorsque cela se produit, il doit convaincre les employés qui ne sont pas de la famille qu'une entreprise rentable sert mieux leurs intérêts que l'allégeance à des membres particuliers de la famille.

Lorsque votre beau-frère a besoin d'un emploi

L'un des problèmes les plus courants d'une entreprise familiale a trait à l'embauche de proches parents. Un membre de la famille qui ne possède pas les talents souhaités risque d'avoir une incidence négative sur les autres employés et, s'il s'avère un véritable boulet, il peut être difficile de le congédier. Y aurait-il un emploi où il pourrait être mis à contribution sans déranger le reste de votre personnel? Il y aurait peut-être lieu de le faire travailler ailleurs qu'au siège social de votre entreprise, ou de l'envoyer plus souvent à l'extérieur du bureau, notamment en lui confiant la livraison de marchandises ou en lui faisant visiter les fournisseurs.

Planification de la succession

La planification de la relève acquiert une importance cruciale lorsque le propriétaire-gérant approche l'âge de la retraite ou est en mauvaise santé. Il y a de fortes chances que la jeune génération ne sache pas comment aborder un sujet aussi délicat. C'est pourquoi il est important de planifier la façon dont se fera la transmission de l'entreprise familiale. D'après le site du CSESCO, un plan de

relève doit comprendre :

- un énoncé de la répartition des droits de propriété;
- l'identité du ou des nouveaux dirigeants;
- la formation de nouveaux dirigeants afin qu'ils puissent assumer leur rôle;
- une définition des rôles des autres membres clés de l'entreprise pendant la transition;

- les mécanismes d'achat ou de vente de parts dans l'entreprise;
- les considérations fiscales, juridiques et financières;
- les points concernant la retraite;
- une procédure de règlement des différends et des problèmes;
- un échéancier.



PASSEZ AU
GAZ NATUREL
ET OBTENEZ
JUSQU'À 40%
DES COÛTS
D'INSTALLATION
EN AIDES
FINANCIÈRES*

Vous êtes propriétaire d'une PME et utilisez le mazout comme source d'énergie?

Le gaz naturel est nettement plus avantageux.

- Beaucoup plus propre que le mazout, il n'émet pratiquement pas de polluants, tels que les poussières et le soufre, et produit 30% moins de gaz à effet de serre.
- Grâce aux appareils à haute efficacité énergétique, vous économisez de l'énergie, donc de l'argent.
- Fini les tracas de livraison de mazout. Avec le gaz naturel, vous pouvez compter sur une alimentation continue, jour et nuit, 7 jours sur 7.
- Nos Partenaires certifiés vous fourniront toute l'aide nécessaire pour bien évaluer vos besoins, trouver les meilleures solutions et bénéficier de l'aide financière offerte.

Pour obtenir une estimation sans frais ni obligation,

1 800 563-1819

ou visitez le www.gazmetro.com

 **GazMétro**
la vie en bleu

*Certaines conditions s'appliquent. Le réservoir de mazout pourra être enlevé par le Partenaire certifié Gaz Métro. Cette offre s'applique aux bâtiments situés sur le réseau gazier.

Centre de productique intégrée du Québec Technologie de pointe pour les entreprises

Mis sur pied en 1986 pour améliorer la productivité et la flexibilité des entreprises, le Centre de productique intégrée du Québec est l'un des 40 centres collégiaux au Québec qui assure un transfert technologique vers les PME. C'est donc en collaboration avec les entreprises que le centre a développé des services d'aide technique spécialisée en informatique industrielle.

« Concrètement, le Centre de productique offre de l'expertise en conception et fabrication assistées par ordinateur (CFAO), en gestion de production assistée par ordinateur (GPAO), en informatique industrielle, en métrologie et en prototypage rapide », explique Pierre Lafrance, le conseiller en développement du centre.

« Dans les faits, nous aidons les PME à relever les différents défis techniques auxquels elles font face en matière de traitement et d'intégration de données de production et de gestion. » Depuis

Le Centre de productique intégrée du Québec est l'un des 40 centres collégiaux au Québec qui assure un transfert technologique vers les PME.

plus de 20 ans, les équipes du centre se déploient dans plusieurs spécialités de pointe, notamment en systèmes intégrés de gestion (ERP).

En plein essor

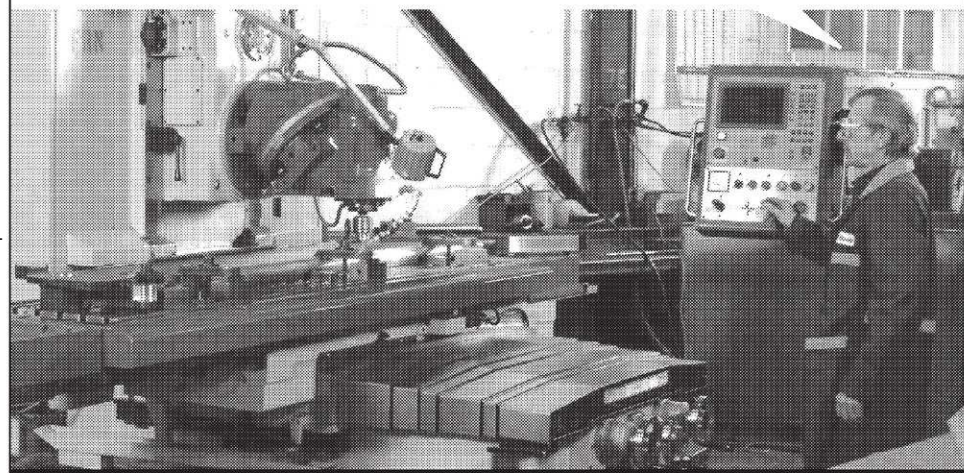
Afin de soutenir ses projets de développement, le Centre de productique intégrée a reçu l'année dernière une importante subvention pour la mise sur pied d'un laboratoire de productique. Les nouveaux locaux, dont la livraison est prévue avant les Fêtes, permettront au centre de miser encore plus sur la recherche appliquée.

« Grâce à nos nouvelles installations, nous pourrions élaborer des projets plus risqués et ouvrir la porte à de nouvelles collaborations avec les entreprises du secteur privé, tout en continuant de soutenir les entreprises manufacturières de la région », indique M. Lafrance.

L'inauguration du nouveau laboratoire de recherche du Centre de productique intégrée aura lieu au tout début de l'année 2009.



Nous aidons nos clients à augmenter leur productivité, leur flexibilité et la qualité de leurs produits en permettant à leurs logiciels et à leurs équipements de se **transmettre** des données **techniques** de conception, de production, de maintenance et de gestion.



Des gens de technologie orientés solutions

Centre de
PRODUCTIQUE INTÉGRÉE
du Québec inc.

720, rue Longpré
Sherbrooke (Québec)
J1G 4L3
819-822-8998
info@productique.qc.ca
www.productique.qc.ca

Partenaires financiers

Québec

• Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport
• Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation

Membre de
Trans·tech
LE RÉSEAU DES CCTT
reseautranstech.qc.ca

265807

Le Groupe GCRH Faire des PME des milieux de travail stimulants

Attirer une main-d'œuvre qualifiée, mais aussi la garder en place à un niveau de compétence élevé : tel est l'enjeu de plusieurs PME, et aussi au cœur de leur réussite. Depuis plus de 20 ans, les conseillers et conseillères du Groupe GCRH (Gestion concertée des ressources humaines) partagent leur expertise avec plusieurs entrepreneurs de la région, et aussi des quatre coins de la province. Grâce à une approche humaine, où le respect et la concertation priment, ils ont ainsi aidé plusieurs PME à croître grâce à un personnel motivé et engagé.

« À titre de PME, nous comprenons bien les enjeux que vivent les petites et moyennes entreprises en matière de gestion des ressources humaines. Le problème de rareté de main-d'œuvre est désormais d'actualité... Face aux grandes entreprises, les PME ne peuvent pas toujours rivaliser avec les salaires ou les avantages sociaux, mais elles peuvent quand même se démarquer d'autres façons, par exemple en offrant un milieu de travail intéressant, où le personnel est reconnu, stimulé et a la chance de se former afin de pouvoir relever de nouveaux défis. Les PME peuvent aussi offrir de la flexibilité; pensons à la conciliation travail-famille », note Johanne Bisson, conseillère en gestion des ressources humaines au Groupe GCRH.

Avec des règles claires de gestion, des conditions de travail équitables, une gestion vraiment humaine, les PME peuvent ainsi créer un milieu où les employés auront envie de se dépasser. « Pour aider nos clients, nous analysons d'abord la



Johanne Bisson, conseillère en gestion des ressources humaines au Groupe GCRH.

situation avec eux. Puis, nous leur proposons différentes pistes de solution que nous évaluons aussi avec eux. L'idée n'est pas de faire tout le travail à leur place : on le fait avec eux, que ce soit pour définir les tâches, développer des règles de recrutement de personnel, implanter un comité de santé et sécurité ou travailler sur la structure de rémunération, etc. Notre objectif est que nos clients deviennent davantage autonomes dans leur gestion des ressources humaines. Et nous impliquons les gens de différentes manières dans le processus », précise M^{me} Bisson.

Une façon de faire qui donne des résultats et qui respecte les « humains », la fidélité de la clientèle du Groupe GCRH en étant une belle preuve. « Au fil des ans, nous avons ainsi assisté à de beaux succès, même souvent une hausse de l'efficacité de l'entreprise », conclut M^{me} Bisson.

- ◆ Vous avez des objectifs à atteindre en gestion des ressources humaines...
- ◆ Mille et un dossiers à faire progresser...
- ◆ Des situations pénibles, difficiles à gérer...
- ◆ Des échéanciers toujours plus serrés...



Le Groupe
GCRH

Gestion Concertée
des Ressources
Humaines

peut vous aider

Téléphone : **819 821-3988**

Sans frais : **1 877 221-3988**

www.gcrh.ca

**Pour mieux gérer l'expérience et les talents
de toutes les personnes de votre organisation.**



265859

Lyrfac rend l'impossible possible pour faire avancer le monde

Depuis plus de 40 ans maintenant, Lyrfac repousse les limites du possible pour fournir à sa clientèle des outils de coupe, des outils de métrologie et des accessoires de machines-outils qui n'ont d'égal que leurs manufacturiers, classés parmi les meilleurs au monde. L'entreprise s'affiche comme étant beaucoup plus qu'une simple source d'approvisionnement, elle prend connaissance de vos applications, les analyse et les solutionne en tenant compte de vos besoins afin d'opti-

miser vos procédés.

« Dans notre philosophie d'entreprise, tout peut devenir possible, lance le vice-président de Lyrfac Claude Lessard. Il suffit d'y croire et de s'entêter à faire avancer les choses... Trouver la solution ou le morceau au casse-tête, c'est comme rendre l'impossible possible! »

Alors, que vous cherchiez une jauge à filets interne et externe, un indicateur à cadran haut de gamme, un mandrin de tour conventionnelle ou CNC, un adaptateur de fraiseuse, un outil de moletage ou à plaquettes de carbure ou une bride d'assemblage par exemple, Lyrfac mettra tout en branle pour vous fournir ce qu'il vous faut.

Un succès basé sur les connaissances et l'honnêteté

Depuis sa fondation par M. Lionel Lessard et M^{me} Yolande C. Lessard en 1968, l'entreprise n'a jamais cessé de progresser. Pourquoi? Parce que l'équipe de Lyrfac s'entête à vouloir connaître; connaître ce qu'elle vend; connaître ses clients et connaître leurs applications.

Pour vous fournir un outil performant et rentable, Lyrfac se fait le devoir de bien évaluer vos besoins en vous posant un maximum de questions. « Plus on en sait, mieux on peut cerner le problème et proposer une solution la mieux adaptée », ajoute Claude Lessard.

L'équipe a également compris depuis bien longtemps que l'honnêteté est toujours profitable en affaires. C'est pourquoi les mots d'ordre chez Lyrfac sont : honnêteté, loyauté et confiance. « Pour que notre entreprise soit rentable, on a grandement intérêt à ce que celle de nos clients le soit aussi et à lui vendre

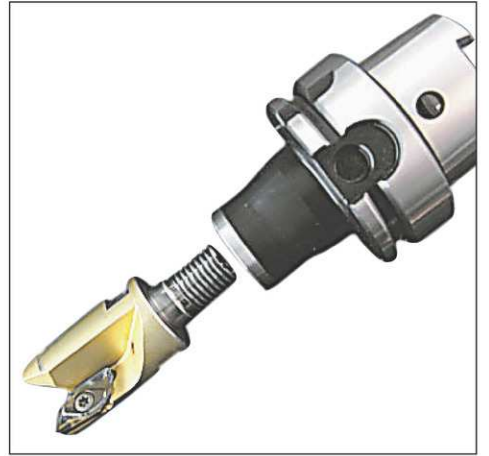
« Dans notre philosophie d'entreprise, tout peut devenir possible... Trouver la solution ou le morceau au casse-tête, c'est comme rendre l'impossible possible! »

ce qu'elle a besoin, pense M. Lessard, et contrairement à une certaine croyance, un produit acheté à bas prix n'est pas forcément le meilleur marché, et vendre un produit qui va au-delà des besoins du client n'est pas non plus synonyme de bien le servir. »

Lyrfac évite donc la surqualité tout comme la sous-qualité. « La surqualité engendre des coûts supplémentaires qui nuisent directement à la rentabilité de l'entreprise, soutient M. Lessard. L'image que j'aime utiliser pour expliquer le tolérancement est la cible. Toucher trop haut équivaut à produire une surqualité, et toucher trop bas, une sous-qualité. Dans un cas comme dans l'autre, l'objectif n'est pas atteint. Notre objectif est d'atteindre le centre de la cible, c'est-à-dire répondre parfaitement aux besoins du client. »

Des alliances pour l'amélioration continue

L'équipe de Lyrfac travaille en étroite collaboration avec des manufacturiers qui figurent parmi les meilleurs au monde tels que Mitutoyo, L.S. Starett, Compac, Gage Assembly, Iscar, Guhring, PTD et Imco, pour ne nommer que ceux-



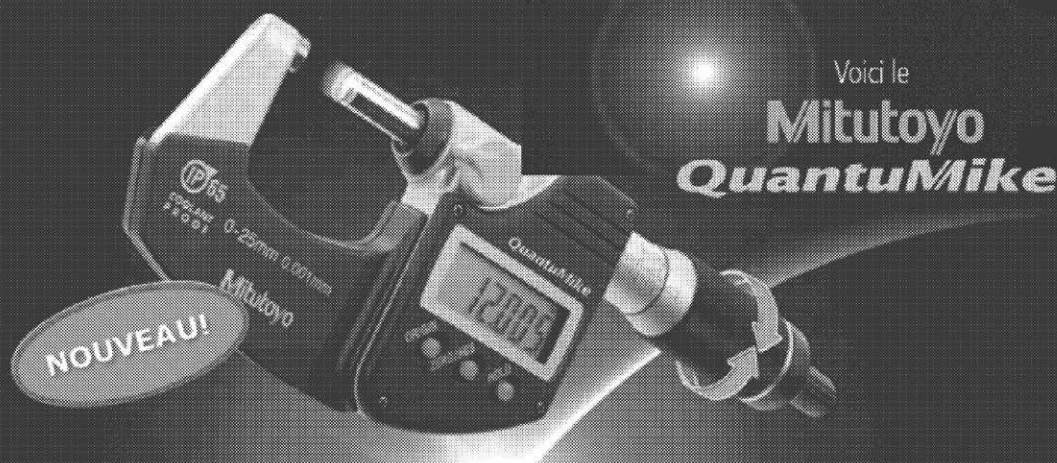
Cette fraise Heli-alu modifiée en Flex-fit avec montage HSKA63 pour l'usinage à haute vitesse de l'aluminium n'est qu'un des outils que peut vous fournir Lyrfac, que vous cherchiez des outils de coupe, des outils de métrologie ou des accessoires de machines-outils.

là. Le vice-président insiste sur le mot « meilleur ». « Nous voulons, tout comme nos fournisseurs, être les meilleurs, pas nécessairement les plus gros, mais résolument, le choix numéro un au niveau qualité, autant dans nos solutions proposées que dans notre service offert, précise-t-il. C'est grâce à leur effort soutenu dans la recherche et le développement que ces entreprises de renom sont une valeur ajoutée pour notre entreprise et nos clients; celles-ci cadrent exactement avec notre politique de qualité et d'amélioration continue. »



Appareil de mesure linéaire 1D/2D motorisé et programmable pouvant être utilisé pour le contrôle de qualité par statistique via un interface permettant l'envoi de données à un système informatique.

La nouvelle génération est arrivée.



Mitutoyo prend des devants encore une fois avec le nouveau QuantuMike. Il est quatre fois plus rapide qu'un micromètre conventionnel tout en offrant une exactitude et une stabilité élevées. Les essais ont démontré que le temps de positionnement est réduit à 60 % et le temps de mesurage, 35 %, pour une meilleure productivité.

Vitesse

Faites votre travail quatre fois plus rapidement. Les vis mère brevetées ultraprécises de Mitutoyo alimentent le tambour de 2 mm par révolution, au lieu de 0,5 mm habituel.

Fiabilité

Répétabilité excellente grâce au mécanisme de tambour à cliquet breveté. Transmet des microvibrations le long de la touche mobile sur la face de contact pour une force de mesure constante et un bon contact avec la pièce.

Ergonomie

Le cliquet travaille à partir du tambour tout comme le vilebrequin. Toujours facile à utiliser - même pour les mesures à une main.

Innovation

Vivez l'expérience du QuantuMike, la prochaine génération de micromètre. La percée la plus révolutionnaire dans la technologie du micromètre depuis son invention, en 1772, par James Watt.



4100, boul. de Portland
Sherbrooke (Québec) Canada J1L 2Y4
819 566-5858
1 800 567-6055
Télé. 819 564-0590

QuantuMike

No. d'article	Plage	Remarques	Résolution	Précision	PRIX DE LANCEMENT
293-180	0-1"	Avec sortie SPC	0,00005" (0,001mm)	±0,00005" 1 pm	173 \$
293-181	1-2"				198 \$
293-185	0-1"	Sans sortie SPC			149 \$
293-186	1-2"				170 \$

www.lyrfac.com

Conseil pour les petites entreprises : utiliser le crédit à votre avantage

(EN) – Pour les propriétaires de petites entreprises dont les ressources personnelles sont mises à rude épreuve, le financement d'une entreprise ou de sa croissance peut devenir un enjeu critique. Pour plusieurs, la gestion stratégique de l'entreprise et le crédit personnel peuvent faire toute la différence entre le début d'une longue histoire réussie et la fermeture permanente de l'entreprise.

Que ce soit pour les nouvelles entreprises ou pour les entreprises existantes, il existe plusieurs possibilités pour ce qui est de garantir le financement nécessaire pour accroître vos capacités ou pour démarrer une nouvelle entreprise. Les subventions de l'État, les sociétés de capital-risque et les fondations privées en sont quelques exemples. Bien entendu, certains propriétaires se tournent également vers des parents et amis disposés à faire pleinement confiance à ce qu'ils espèrent être un bon investissement.

Les banques et les autres institutions financières sont d'excellents partenaires d'affaires pour ceux qui souhaitent maximiser leur potentiel de croissance. En effet, ces dernières proposent des solutions personnalisées fondées sur un besoin commercial individuel, ce qui permet aux entrepreneurs de découvrir les capitaux propres qui contribueront à l'atteinte des objectifs commerciaux à court et à long terme. Les possibilités peuvent inclure le crédit personnel (par exemple, les cartes de crédit, les prêts pour véhicules et les prêts hypothécaires à l'habitation) ou le crédit aux entreprises.

Parmi les types de crédit aux entreprises offerts, on retrouve :

Prêts à court terme

Il s'agit probablement du type de crédit aux entreprises le plus courant. Habituellement remboursé en un an, ce type de crédit peut aider une entreprise temporairement en mauvaise posture à surmonter un ralentissement bref ou saisonnier des flux de trésorerie.

Prêts à moyen terme

La date d'échéance de ces prêts se situe habituellement entre un et trois ans suivant la date du prêt. Ce type de prêt peut aider les entreprises à augmenter leur fonds de roulement, à ouvrir de nouveaux bureaux ou à acheter de nouvelles pièces d'équipement.

Prêts à long terme

Ce type de prêt est habituellement négocié lorsqu'on prévoit que la date du remboursement dépassera une année. Les avoirs peuvent consister en un nouvel immeuble ou un nouveau terrain, ou même un nouveau système informatique. Le montant en principal est remboursé sur une période déterminée et est directement lié à la durée économique de l'avoir.

En plus d'être chose courante, la personnalisation des prêts dans le but de mieux répondre aux besoins d'une entreprise est essentielle lorsqu'on fait affaire avec une banque ou une institution financière.

« Les propriétaires d'entreprises doivent prendre des décisions de crédit en fonction de leurs besoins et du profil de leur entreprise », a déclaré Christine Morris, vice-présidente des Services bancaires aux entreprises de TD Canada Trust. « Les calendriers de remboursement et les taux d'intérêt peuvent être suffisamment souples pour aider votre entreprise d'aujourd'hui à atteindre ses objectifs de demain. »

Une injection financière peut être la clé qui aidera une entreprise à passer à la vitesse supérieure.

Pour savoir comment les possibilités de crédit aux entreprises peuvent contribuer à la croissance de votre entreprise, veuillez consulter le www.tdcanadatrust.com/smallbusiness.

AEP en Soudage semi-automatique GMAW (MIG) Une formation courte et reconnue qui ouvre le marché de l'emploi... et aide les entreprises d'ici

Pour prospérer, nos entreprises ont besoin de personnel qualifié. C'est pourquoi différents intervenants dont la Commission scolaire de la Région-de-Sherbrooke et Emploi-Québec Estrie travaillent de concert pour trouver des solutions à la pénurie de travailleurs dans certains secteurs d'activité.

Lancée pour une première fois en janvier dernier, l'Attestation d'études professionnelles (AEP) en Soudage semi-automatique GMAW (MIG) a permis à 12 personnes, hommes et femmes de différents groupes d'âge, de se qualifier en seulement six mois pour un emploi intéressant, bien rémunéré et porteur d'avenir. Une deuxième cohorte débutera les cours en novembre prochain, et le Centre de formation professionnelle 24-Juin est actuellement en période de recrutement.

« Avec la situation actuelle en emploi, l'AEP est devenu un incontournable. Cette formation de courte durée répond en effet à des besoins précis identifiés par le milieu des affaires. Il s'agit d'un diplôme reconnu, qui ouvre non seulement les portes au marché du travail, mais qui peut aussi servir de pont vers un diplôme d'études professionnelles. Par exemple, pour la

formation en soudage, quelque 400 heures de l'AEP sur les 1 800 heures du DEP sont reconnues; l'élève peut également obtenir des crédits optionnels pour l'obtention de son diplôme d'études secondaires », explique Yves Blais des Services aux entreprises du Centre 24-Juin.

Les entreprises profitent également de la venue de cette AEP. « Pour les employeurs, voici un outil de plus, mis à leur disposition, pour répondre à des besoins de plus en plus complexes de main-d'œuvre spécialisée », précise M. Blais.

Soulignons que la formation se termine par un stage de 120 heures en entreprise. Jusqu'ici, les élèves qui ont obtenu cette attestation œuvrent dans des entreprises de fabrication de véhicules motorisés, de réparation de véhicules lourds, de fabrication de structures métalliques, de remise à neuf de transformateurs, de fabrication de pièces métalliques, de réparation d'outils ainsi que soudure de maintenance.

Une séance d'information est prévue le 18 octobre (voir publicité ci-dessous), mais il est également possible de rencontrer un intervenant pour en savoir plus en prenant rendez-vous au 819 822-5420, poste 17030 ou 17044.

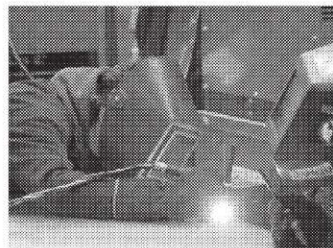


Les finissants de la première cohorte qui ont obtenu une Attestation d'études professionnelles en Soudage semi-automatique GMAW (MIG). Notons qu'une nouvelle formation débutera en novembre.



Un nouveau défi pour toi... Ça t'intéresse??

Le métier de conductrice ou conducteur de machine à souder semi-automatique GMAW.



- ◆ Effectuer des opérations de soudage sur acier doux.
- ◆ Souder à l'arc en atmosphère gazeuse (GMAW).
- ◆ Souder à l'arc électrique avec fil fourré (FCAW).
- ◆ Couper des métaux ferreux et non ferreux.

Préalable : Avoir obtenu au moins les unités de 3^e secondaire ou l'équivalent en langue d'enseignement, en langue seconde et en mathématiques ou avoir obtenu une attestation d'équivalence pour ce niveau de scolarité (AENS) ou avoir réussi le test de développement général sans préalable spécifique (TDG) et Vérifier son admissibilité à l'aide financière d'Emploi-Québec, en contactant le centre local d'emploi (CLE) de sa localité.



Durée : 675 heures
5 jours / semaine
Début : Novembre 2008

Soudage semi-automatique GMAW

Attestation d'études professionnelles (AEP)

Possibilité d'un emploi à la fin du stage.

Conductrice ou conducteur de machine à souder semi-automatique

Soudeuse et soudeur selon le procédé semi-automatique GMAW
Soudeuse et soudeur à l'arc électrique avec fil fourré (FCAW)

Soudeuse et soudeur général
Soudeuse et soudeur d'entretien
Apprenti soudeur/apprenti soudeuse

Information et inscription :

Téléphone : 819 822-5420
poste 17030 ou 17044

En collaboration avec

Emploi Québec

Séance d'information : Samedi matin, le 18 octobre 2008 à 10 h

Centre de formation professionnelle 24-Juin

639, rue du 24-Juin, Sherbrooke

Entrée : Porte 645, local : Cafétéria (B-1-014)

La tendance est au vert

(EN) – Les activités commerciales écologiques sont bien plus qu'une tendance : elles sont devenues la norme de la pratique commerciale. La conscience environnementale n'a pas fini de croître. Au fil du temps, les consommateurs commenceront à en prendre davantage conscience, et les entreprises devront s'assurer de répondre aux nouvelles normes.

Le fait de recycler ne suffit plus. Les entreprises prennent des mesures pour minimiser leur empreinte écologique et pour mettre en place des programmes durables qui diminuent la quantité de déchets produite par leurs bureaux et leurs activités commerciales. Les entreprises ne disposant pas d'un plan environnemental à long terme se trouvent aujourd'hui désavantagées par rapport à la concurrence.

« Au cours des dernières années, les comportements des consommateurs par rapport aux répercussions environnementales des entreprises ont énormément changé », a déclaré Christine Morris, vice-présidente des Services bancaires aux entreprises TD Canada Trust. « Chez TD, nous sommes très fiers du succès de nos initiatives en matière d'environnement. En outre, le fait d'être reconnu comme un chef de file par notre clientèle est un excellent atout pour nous. »

Les initiatives écologiques du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international offrent plusieurs conseils que les entreprises peuvent mettre en pratique immédiatement afin de rendre leurs bureaux plus écologiques. En voici quelques-uns :

1. **Éteindre les équipements lorsqu'ils ne sont pas utilisés.**
2. **Encourager les communications par courriel.**
3. **Acheter de nouveaux équipements plus efficaces. Recherchez des produits certifiés Energy Star.**
4. **Choisir des fournisseurs qui reprennent les emballages afin de les réutiliser.**
5. **Utiliser des produits et des services écologiques offerts par la communauté locale.**

Les initiatives écologiques sont aujourd'hui bien plus qu'une tendance.

Extract recherche marketing

L'étude de marché : un outil profitable pour prendre des décisions d'affaires

Depuis quelques années, la nouvelle concurrence internationale a complètement bouleversé le positionnement des entreprises québécoises. Dans un contexte de mondialisation et d'ouverture des marchés, les entreprises doivent nettement se démarquer de la masse aujourd'hui pour rester dans le paysage et user de diverses stratégies de marketing pour continuer de croître. « Posséder l'information stratégique du marché représente un avantage concurrentiel indéniable, mentionne Christian Dupuis, coassocié de la firme Extract recherche marketing. Elle permet de réduire le risque dans la prise de décision en vue d'améliorer l'efficacité des actions commerciales. »

La recherche marketing est devenue un outil indispensable pour prendre des décisions d'affaires éclairées, que ce soit pour mesurer la satisfaction de votre clientèle, analyser votre concurrence ou évaluer le potentiel commercial d'un nouveau produit. Comme le disait le célèbre professeur de stratégie marketing Philip Kotler au début des années 2000, « nous entrons dans l'ère des stratégies marketing fondées sur l'information. »

Extract : seule firme spécialisée en étude de marché en Estrie

Fondée justement dans cette nouvelle ère, l'entreprise sherbrookoise Extract offre des services-conseils spécialisés en recherche et stratégies marketing. Comment arrive-t-elle à recueillir cette précieuse information qui vous concerne? En réalisant pour vous une étude de marché par des enquêtes téléphoniques, des sondages en ligne, des groupes de discussion, des entrevues en profondeur ou de la veille concurrentielle par exemple.

À la barre d'Extract se trouvent deux spécialistes en marketing, Alexandre Meunier et Christian Dupuis, ayant chacun cumulé plus d'une quinzaine d'années d'expériences pratiques. Tous deux originaires de Sherbrooke et détenteurs d'une maîtrise en marketing obtenue à l'Université de Sherbrooke, ils ont d'abord fait un détour par Montréal en œuvrant dans de grands départements de marke-

ting (Molson Canada, Microcell Solutions-Fido, Léger Marketing, Gaz Métro) avant de revenir à Sherbrooke en 2003.

Appuyés d'une brillante et compétente équipe, Alexandre et Christian se démarquent nettement dans leur domaine en misant toujours sur l'innovation et l'utilisation concrète des informations pour propulser leurs clients vers l'avant.

Générer l'information pour comprendre

Savez-vous qui est votre clientèle cible? Connaissez-vous ses habitudes de consommation? Quelles sont vos options pour satisfaire ses besoins? Ces données sont d'une importance primordiale pour agir en connaissances de cause et diminuer le risque de se tromper. Pour Alexandre Meunier, « elles sont le nerf de la guerre en affaires. »

Avant de lancer un nouveau produit par exemple, il importe de vous demander si celui-ci existe déjà ailleurs dans le monde. Si oui, qui le produit et à qui est-il vendu? Quelles sont les caractéristiques de la clientèle qui consomme ce produit et les raisons de consommation? La réponse à ces questions vous permettra d'ajuster votre produit, de mieux le positionner et dans certains cas possiblement choisir de vous abstenir de le mettre en marché.

Traiter pour optimiser

Pour faire parler l'information et tirer des conclusions, il faut savoir la traiter, l'analyser et l'interpréter. Vous avez déjà les données à l'interne? Extract peut alors élaborer une solution pour optimiser leur valeur en les rendant accessibles aux décideurs. L'entreprise possède à juste titre l'expertise dans le développement d'outils de gestion de données commerciales et le marketing par bases de données. Vous pourrez ainsi réduire votre délai d'accès à l'information et améliorer votre temps de réponse en vue d'une prise de décision.

Utiliser l'information pour passer à l'action

Quelle orientation donnerez-vous à votre entreprise une fois l'information



L'équipe de professionnels d'Extract : (en avant-plan) **Éric Tanguay, chargé de projet; Christian Dupuis, associé; (en arrière-plan) Nathalie Robin, chargée de projet; Alexandre Meunier, associé.**

marketing traitée? Afin de bien vous positionner sur le marché et rayonner, il vous faudra l'intégrer au sein de vos activités commerciales et dans vos stratégies.

Extract vous propose de vous accompagner dans votre planification marketing et de vous aider dans le choix de vos orientations stratégiques pour atteindre vos objectifs. « Que ce soit pour de l'impartition en ressources marketing, du développement de programme de loyauté ou de gestion de la relation clientèle ou pour des conférences thématiques, nous pouvons épauler notre clientèle puisque nous travaillons en partenariat avec elle », précise Alexandre Meunier.

Depuis plus de 5 ans, Extract répond ainsi aux besoins en information stratégique des petites, moyennes et grandes entreprises telles que la Ville de Sherbrooke, Tourisme Cantons-de-l'Est, SPA Estrie, Société des médecins de l'Université de Sherbrooke, ici en Estrie, et Alimentation Couche-Tard, Gaz Métro, Liberté et Xstrata ailleurs au Québec et au Canada. « L'information n'a plus de barrière géographique », aime dire Christian Dupuis.

**Ne nous téléphonez pas pour tenir la comptabilité de votre entreprise.
Extract : LA SEULE boîte spécialisée en ÉTUDES DE MARCHÉ en Estrie.**

EXTRACT
RECHERCHE MARKETING

www.extractmarketing.com

TÉLÉPHONE : 819 820-0767

2480, rue Galt Ouest, bureau 200
Sherbrooke (Québec) J1K 1L5

Des services en ligne



Du bureau, de la maison, du centre local d'emploi (CLE), vous avez accès à une foule de renseignements et services grâce au site **emploiquebec.net** : le site le plus visité au Québec. C'est la porte d'entrée virtuelle d'Emploi-Québec pour obtenir des renseignements... réels à partir d'un ordinateur branché sur internet.

Par exemple, vous pouvez :

- accéder à un guide pratique de recherche d'emploi; découvrir comment il vous est possible de développer et de faire reconnaître vos compétences en milieu de travail;
- connaître les mesures et services qui peuvent vous aider;
- repérer facilement les coordonnées de votre centre local d'emploi (CLE);
- savoir si vous êtes admissibles à de l'aide financière;
- trouver les organisations communautaires qui sont spécialisées en préparation et en recherche d'emploi;
- inscrire votre candidature ou chercher un emploi sur PLACEMENT EN LIGNE;
- obtenir de l'information sur le marché du travail sur IMT EN LIGNE.

PLACEMENT EN LIGNE

Pour le recrutement ou la recherche d'emploi, on peut déposer son C.V. que des employeurs pourront consulter gratuitement. En fait, c'est comme si on l'envoyait à des milliers d'employeurs. Encore mieux, grâce à alerte emploi, l'employeur peut recevoir automatiquement les candidatures qui correspondent à ses besoins.

Vous pouvez également consulter les milliers d'emplois offerts, soit pour le territoire de votre CLE, ailleurs au Québec ou au Canada, et souvent postuler directement en ligne.

Employeurs, saviez-vous que plus de 15 000 diplômés ont déposé leur C.V. sur Placement en ligne l'année dernière ? Ils attendent vos offres d'emploi.

Les étudiants à la recherche d'un emploi ou d'un stage peuvent également s'inscrire toute l'année ou découvrir des offres sur Placement étudiant du Québec.

Centre d'assistance au placement :
1 866 640-3059.

IMT EN LIGNE : une source d'information indispensable sur le marché du travail

Que vous soyez employeur, chercheur d'emploi, étudiant, parent, intervenant du marché du travail ou de l'éducation, découvrez comment notre information sur le marché du travail peut répondre à vos questions sur :

- les perspectives d'avenir pour plus de 500 métiers et professions et 33 secteurs d'activité;
- les salaires et autres informations sur les conditions de travail;
- les programmes de formation et leurs exigences;
- la démographie, les prévisions des départs à la retraite, les besoins de main-d'œuvre et les conditions de travail;
- les enjeux et les problématiques du marché du travail de votre région;
- et bien d'autres renseignements sur le marché du travail du Québec en général ou d'une région en particulier.

*AU COEUR DU
MARCHÉ DU TRAVAIL
EN ESTRIE*

Emploi
Québec 
Estrie