

leDroit

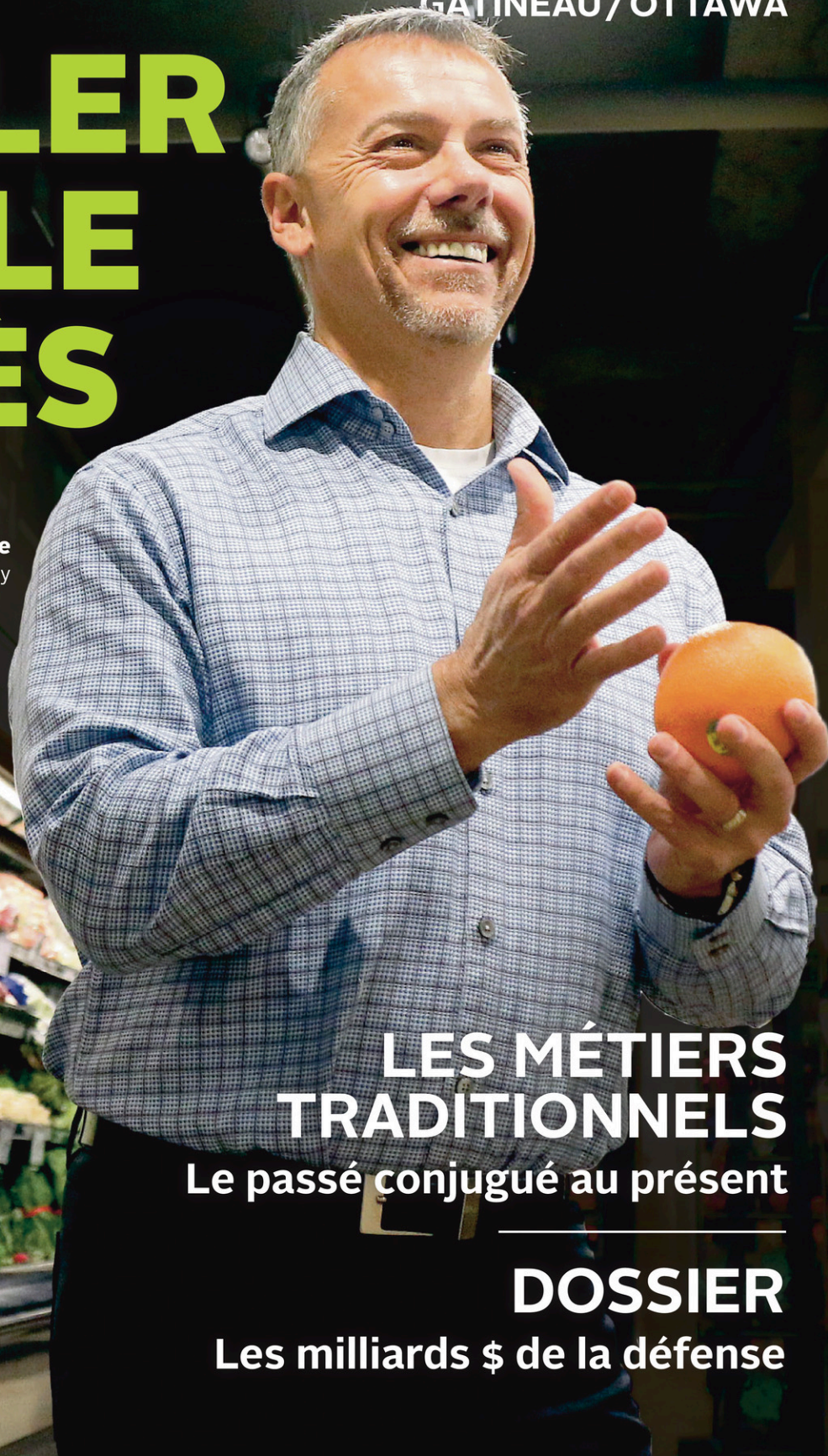
AFFAIRES



GATINEAU / OTTAWA

JONGLER AVEC LE SUCCÈS

Jean Louis Bellemare
Farm Boy



**LES MÉTIERS
TRADITIONNELS**

Le passé conjugué au présent

DOSSIER

Les milliards \$ de la défense

Partenaire platine

BRIGIL

PASSION ET PERFORMANCES.

L'ÉVÉNEMENT *F SPORT* DE LEXUS

Équipe
BEL-AIR
Team



IS 300 RWD *F SPORT* 2018

TAUX DE LOCATION

0,9%*

39 MOIS

PAIEMENT AUX DEUX SEMAINES À PARTIR DE

219\$*

ACOMPTE 5 100 \$*

CRÉDIT *F SPORT* ALLANT JUSQU'À

2 000\$*

LE PAIEMENT INCLUT UN CRÉDIT *F SPORT* DE 2 000\$*.

RX 350 *F SPORT*

TAUX DE LOCATION

1,9%*

39 MOIS

PAIEMENT AUX DEUX SEMAINES À PARTIR DE

309\$*

ACOMPTE 8 420\$*

LE PAIEMENT INCLUT UN CRÉDIT *F SPORT*

DÉCOUVREZ LA MANIABILITÉ ET LA RÉACTIVITÉ

VOTRE CONCESSIONNAIRE LEXUS D'OTTAWA

BEL-AIR LEXUS

435 ch. M
613.741

*Les crédits *F SPORT* d'avril sont disponibles à l'achat/location de véhicules Lexus 2017 et 2018 sélectionnés, incluant le Lexus RX 350 2017 (3,000\$ sur les suffixes G & H), Lexus RX 450h 2017 (3,000\$ sur le suffixe H), Lexus RX 350 2018 (2,000\$ sur les suffixes G & H), Lexus RX 450h 2018 (2,000\$ sur le suffixe H), Lexus NX 300 2018 (2,000\$ sur les suffixes G & H), Lexus NX 450h 2018 (2,000\$ sur le suffixe H). Services Financiers Lexus sur approbation de crédit. *Exemple représentatif de location basé sur le RX 350 AWD 2018 six 'G', bail de 39 mois à un taux annuel de 1,9% et Prix Complet Lexus de 67,653\$. Paiement bimensuel de 309\$ avec dépôt de 8,420\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement de location de 219\$ avec dépôt de 5,100\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement locatif bimensuel exigible à l'incception du bail. Total de 84 paiements de location bimensuels requis pour la durée du contrat. Obligation totale de 23,642\$. *Exemple représentatif de location basé sur le RX 300 2018 six 'F' sur un bail de 39 mois à un taux annuel de 1,9% et Prix Complet Lexus de 23,642\$. Paiement bimensuel de 309\$ avec dépôt de 8,420\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement de location de 309\$ avec dépôt de 8,420\$ ou échange équivalent, 0\$ dépôt de sécurité et premier paiement locatif bimensuel exigible à l'incception du bail. Total de 84 paiements de location bimensuels requis pour la durée du contrat. Obligation totale du bail de 26,606\$. Allocation de kilométrage : 52,000 kilomètres, frais de 0,20\$/km du kilomètre excédentaire. Le Prix Complet Lexus inclus les frais de préparation et livraison (2 045 \$), frais environnementaux : pneus (16,50 \$), filtres (1 \$), climatisation (100 \$), et frais OMVIC (10 \$). Taxes, immatriculation, enreg.

LEXUS | VIVEZ L'EXCEPTIONNEL
BEL-AIR LEXUS



Chez Bel-Air Lexus, nous sommes fiers d'être reconnus pour notre expertise et l'importance que nous accordons au service à la clientèle.

VENEZ RENCONTRER VOTRE ÉQUIPE LEXUS



**Raymond
 Cartier**

**Parisa
 Mazarei**

**André
 Pilon**

**Michel
 Parent**

**Stéphane
 Parent**

**Bing
 Du**

**Marc
 Vaillancourt**

VOTRE CONCESSIONNAIRE LEXUS D'OTTAWA-GATINEAU

belairlexus.com

BEL-AIR LEXUS

435 ch. McArthur, angle St-Laurent, Ottawa
 613.741.3270

	St-Laurent	E
ch. Montreal	ch. McArthur	Queensway
	Prom. Vanier	O



La même recette, 36 ans plus tard

La chaîne alimentaire Farm Boy nourrit les Ontariens depuis 1981. Et l'objectif de son fondateur Jean-Louis Bellemare reste toujours le même: offrir les meilleurs produits régionaux aux meilleurs prix.

3



Le vent dans les voiles

Un sondage réalisé par IDGatineau révèle que le trois quarts des 142 entreprises questionnées ont connu une augmentation de leurs ventes en 2017, et qu'elles ont contribué à la création de 10 % plus d'emplois qu'en 2016.

9



Réinventer les métiers traditionnels

Le Droit AFFAIRES s'est penché sur l'univers de plusieurs entrepreneurs de la région qui réinventent, chacun à leur façon, des métiers que certains croyaient en voie de disparition.

28



Dossier

Les dépenses militaires constituent un secteur clé de l'économie de plusieurs pays. Et la région n'est pas en reste, puisque cette industrie y a fait pleuvoir des contrats d'une valeur de 3,8 milliards \$ en cinq ans.

12

AUSSI

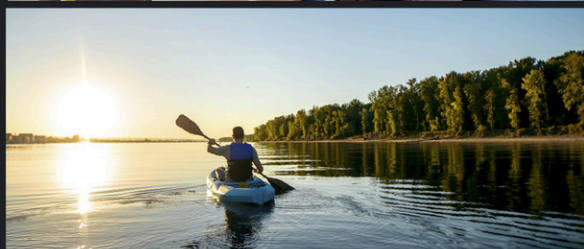
- 24. Le Projet Ambition
- 29. La cordonnerie Chez Gerry
- 34. Chronique Philanthropie : Louise Pelletier
- 36. La boucherie Dumouchel Meat & Deli
- 42. Gatineau Couture
- 46. La Cie Live Edge de L'Ange-Gardien
- 51. Chronique Spiritueux : la vodka
- 53. Le camp Orkestra
- 59. Chronique Voyages : le comté Prince Edward
- 60. Chronique Mode : Jessica Bédard



BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

DOMAINE DU VIEUX-PORT



Début de la construction automne 2018!

Communauté riveraine

Profitez d'une qualité de vie riveraine unique! Le Domaine du Vieux-Port est l'une des communautés les plus prestigieuses et recherchées dans la région de la capitale nationale. Exclusive et luxueuse, cette communauté, nichée au sein d'une forêt mature, inclue une marina privée et un spa riverain.

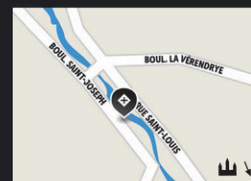
Types d'habitations

- › Condos de luxe inspiration d'hôtel
- › Maisons unifamiliales (*terrains pour auto-construction*)

DOMAINE DU VIEUX-PORT 9 KM DU PARLEMENT

1 400 boul. St-Joseph
Gatineau, QC

819.805.3299



Farm Boy

Une entreprise qui a faim !



par **Marc Gauthier**
Collaboration spéciale

Je le vois au bout de la rangée, il aligne des bouteilles sur une tablette et explique à un employé l'importance de bien disposer les produits. Jean-Louis Bellemare veut que le client qui visite son nouveau magasin Farm Boy du Centre Rideau à Ottawa soit comblé. Sur toute la ligne.

Rien de nouveau pour lui. Il applique cette recette depuis qu'il a créé son premier magasin de fruits et légumes à Cornwall, en 1981, avec son épouse Colette. Trente-six ans plus tard, Farm Boy compte 25 bannières en Ontario et la devise n'a pas changé : offrir les meilleurs produits régionaux au meilleur prix.

Mais il y a plus. M. Bellemare n'est pas qu'un simple marchand. C'est un passionné du service. « Depuis 36 ans, le concept de Farm Boy a évolué. Mais la façon de faire est pareille. On donne un service exceptionnel, grâce à des gens formidables. On veut que ce soit une expérience de venir chez nous. »



La seule chose qui a changé au fil des ans, raconte M. Bellemare, c'est l'éventail de produits que nous offrons. Ici, pas de Kraft, pas de Kellogg's, pas de Kleenex. Que des produits alimentaires frais et santé, locaux si possible. Que des produits de qualité, ajoute-t-il. Farm Boy est une véritable épicerie où l'on se rend pour se nourrir. Point.

Le fondateur de l'entreprise est intarissable quand vient le temps de parler de qualité. Étant donné qu'elle mise sur la fraîcheur, la compagnie vend des aliments dépourvus d'agents de conservation, de préservatifs, ou le moins possible. Farm Boy a d'ailleurs construit à Ottawa, sur le chemin Walkley, sa propre cuisine pour alimenter en produits frais ses 25 magasins. On y cuisine sept jours sur sept. Et son chef, en poste depuis huit ans, s'appelle Josh Drache. Il est l'ancien chef du 24, promenade Sussex à Ottawa, la résidence officielle des premiers ministres canadiens.

L'avenir de Farm Boy se joue probablement dans ses cuisines. « Présentement, les repas préparés représentent environ 20 % du chiffre d'affaires de Farm Boy, c'est immense constate M. Bellemare. Nous offrons des repas de qualité exceptionnelle à une fraction du prix. Et environ le tiers de ce qui se trouve sur les tablettes sont des produits maison. On veut faire grimper ça à 80%. » Chaque magasin a aussi sa propre cuisine, sa boulangerie, sa charcuterie.



BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »



FIER PARTENAIRE D

Expansion

Même qualité, même service, même politique d'achat local depuis 36 ans, mais la petite entreprise familiale de Cornwall est devenue très ambitieuse au fil des ans. Surtout depuis 2002, alors que deux des frères de M. Bellemare, actionnaires de la compagnie, décident de prendre leur retraite. Jean-Louis Bellemare s'associe alors au groupe américain Berkshire Partners LLC pour financer ses projets d'expansion. Mais rien ne change pour lui, assure-t-il. « Je garde le même rôle qu'auparavant. Personne ne me dit quoi faire. » Il partage dès lors la présidence de la compagnie avec son partenaire Jeff York. Après cette union financière s'ensuit l'ouverture d'une douzaine de magasins dans la région d'Ottawa. Puis Kingston, puis London, puis Kitchener, puis Cambridge. Prochaine cible : Toronto.

Centre Rideau

L'ouverture toute récente d'un magasin Farm Boy au Centre Rideau, un des plus petits de la famille avec seulement 8 000 pieds carrés, représente un banc d'essai, un réchauffement avant d'affronter le marché de Toronto. L'entreprise compte y ouvrir une dizaine de magasins dans un proche avenir. « Ici, on apprend à servir des gens qui vivent en condos, des gens en déplacement, ce qui marche, ce qui ne marche pas. C'est un nouveau défi, explique-t-il. Il faut s'adapter au nouveau marché. Les gens sont pressés, ils veulent bien manger, mais ils veulent aussi se faire servir par des humains. »



PROFIL D'ENTREPRISE

Farm Boy

Secteur d'activité:
Alimentation

Année de la fondation: **1981**

Ville: **Cornwall**

Coprésidents:
**Jean-Louis Bellemare
et Jeff York**

Nombre d'employés: **3 600**

Site internet: **www.farmboy.ca**



La famille

Jean-Louis Bellemare est fier de son entreprise, qui a d'ailleurs fait partie en 2011 du club des 50 compagnies les mieux gérées en Ontario. Il entend continuer à veiller sur son développement. Pas question de

retraite pour lui. Sa fille travaille pour la compagnie, mais elle est la seule membre de la famille. Il se dit très près de ses employés dont plusieurs l'accompagnent depuis des années. Le directeur des opérations, Yvon Bélair, par exemple, est là depuis 35 ans. Ils sont maintenant plus de 3 600 à travailler pour Farm Boy.

À la fin de l'entrevue, Jean-Louis Bellemare repart vers les allées du commerce. Une dame passe par là, il lui vante la vinaigrette à salade maison conçue dans ses cuisines. La dame en prend une et repart, souriante. Service, service, toujours le service.

Un bon coup ?

Suivre ma passion, c'est-à-dire être un détaillant de fruits et légumes.

Un moins bon coup ?

Attendre 12 ans avant d'ouvrir notre deuxième magasin, on aurait pu le faire plus vite.

Un mentor ?

Walt Disney, parce qu'il est parmi les meilleurs au monde à offrir au client une expérience exceptionnelle.

Un conseil ?

Toujours engager des gens qui sont plus intelligents que nous.



DONNER TEMPS ET ARGENT EST UN INVESTISSEMENT

Toutes les entreprises sont sollicitées pour contribuer financièrement à différentes causes et organismes communautaires valables. Raymond Brunet, président d'Ed Brunet et Associés, croit fermement qu'il est de son

devoir, et celui de son entreprise, de venir en aide à sa communauté et de jouer son rôle de citoyen corporatif responsable et engagé.

La vision

L'implication communautaire de l'entreprise et celle de ses employé(e)s sont au cœur des valeurs d'Ed Brunet et Associés. Chez Ed Brunet, tous les employé(e)s sont encouragés à s'impliquer de différentes façons au sein de causes qui leur sont chères afin de redonner à leurs communautés. Ces efforts individuels, ainsi que les dons en temps et en argent, constituent des investissements directs dans nos milieux et contribuent à accroître la prospérité de nos communautés et par ricochet, celle de l'entreprise. Mais surtout, on considère que les individus qui s'impliquent contribuent autant à leur propre bien-être, qu'à celui des causes qu'ils soutiennent.

Les causes sociales

Parmi les causes soutenues par Raymond Brunet et son équipe, mentionnons Centraide Outaouais, la Société canadienne du cancer, la Maison Mathieu-Froment-Savoie, le Centre Carmen, la Fondation du CSSS de Gatineau, le Centre de pédiatrie sociale, Leucan, la Croix-Rouge, l'Hôpital Mémorial de Wakefield et tant d'autres. La création de la Fondation Ed Brunet en 2011 a permis de distribuer chaque année des milliers de dollars à des organismes de bienfaisance comme le Pavillon du Parc, Vallée Jeunesse, la Maison Libère-Elles, et plusieurs autres. La Fondation est financée en majeure partie par les profits de l'entreprise.

Bénévolat pour l'industrie

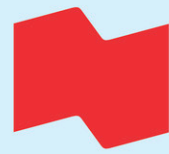
Raymond Brunet croit aussi qu'il est important pour lui et son équipe, d'investir leur temps afin d'améliorer l'industrie de la construction au bénéfice de tous. L'Association canadienne de la construction, l'Association de la construction du Québec et l'Association des entrepreneurs en construction d'Ottawa et d'autres en font partie. L'équipe s'est impliquée dans plusieurs secteurs tels l'éducation et la stimulation de l'économie locale par l'entremise d'organisations comme: l'Université du Québec en Outaouais, l'École de technologie supérieure du Québec, le Collège St-Alexandre, le Collège préuniversitaire Nouvelles-Frontières, l'Aéroport d'Ottawa et les fonds régionaux de solidarité FTQ, pour n'en nommer que quelques-unes.



ED BRUNET

BÂTISSEUR DE NOS
COMMUNAUTÉS
DEPUIS 1901

www.edbrunet.com
819 777 3877



**BANQUE
NATIONALE**

Réalisons vos idées^{MC}

Offre pour les entreprises

**Adhérez, d'ici le 30 avril 2018,
à l'un de nos forfaits entreprises
et obtenez jusqu'à**

900 \$

de remise la première année*

*Conditions et restrictions disponibles à bnc.ca/monentreprise

Enquête 2017 d'ID Gatineau

La recette du druide



par **Jacques-Normand Sauvé**
Collaboration spéciale

Pour une deuxième année consécutive, ID Gatineau, le bras entrepreneurial de la Ville de Gatineau, effectuait une enquête sur les entreprises qu'elle conseille et accompagne.

Quatre-vingt quinze d'entre elles ont accepté de jouer le jeu et de répondre aux questions des sondeurs de l'équipe. En tout, 142 entreprises issues de six secteurs économiques – l'agroalimentaire, le secteur manufacturier, la haute technologie, la construction, les services et le tourisme – ont pris part à l'opération.

Ces 142 PME et grandes entreprises représentent, selon Jean Lepage, directeur général d'ID Gatineau, « la crème de la crème » de l'entrepreneuriat local gatinois.

Même si Gatineau abrite tout de même près de 7000 entreprises, environ 500 d'entre elles ont été identifiées par ID Gatineau comme présentant un intérêt certain sur le plan économique, mais 150 sont accompagnées et épaulées sur le plan stratégique par l'organisme municipal.

La cinquantaine d'entreprises dites « gazelles » de Gatineau, c'est-à-dire celles présentant un fort potentiel de croissance et de création de richesse et d'emplois, sont incluses dans l'échantillonnage sondé.



Offre pour les entreprises

Adhérez, d'ici le 30 avril 2018,
à l'un de nos forfaits entreprises
et obtenez jusqu'à

900 \$

de remise
la première
année*

*Conditions et restrictions disponibles à bnc.ca/monentreprise

Les résultats de l'enquête

Les trois quarts des entreprises sondées lors de ce 2e exercice qui s'est déroulé en décembre 2017 et janvier 2018 ont vu leurs ventes croître, contre 63% lors du premier sondage de 2016-2017. Les compagnies sondées en 2017-2018 ont vendu pour plus de 500 millions \$ de produits et services en une année.

ID Gatineau a aussi observé une augmentation du nombre d'emplois reliés à ces entreprises en 2017, soit 10% de plus que lors du précédent sondage. Quelque 3129 Gatinois travaillaient pour ces 142 PME et grandes entreprises analysées. Cinquante-sept pour cent des entreprises couvertes par ID Gatineau ont embauché du personnel alors que seulement 10,6% d'entre elles l'avaient fait l'année précédente.

En plus de l'augmentation des ventes et des emplois, on note aussi une croissance des investissements réalisés par ces mêmes entreprises. Soixante-quatre pour cent des entreprises étudiées ont investi un grand total de 52,3 millions \$.

Des surprises

La grosse surprise de ce sondage? C'est « qu'autant d'entreprises aient connu une augmentation de leur chiffre d'affaires (...) avec une hausse moyenne de 14% du chiffre d'affaires », s'étonne M. Lepage.

Et le maillon faible, cette année? « Le secteur de la construction industrielle a connu une performance moindre, notamment sur le plan des emplois et des investissements. » Mais, Jean-François Guitard, le conseiller en communication d'ID Gatineau, s'empresse de préciser que ces entreprises n'étaient qu'au nombre de quatre, un échantillonnage probablement trop limité pour prendre la chose en compte.

Les meneurs

Assurément, les entreprises oeuvrant dans le secteur technologique font office de meneurs dans cette enquête. Elles ont généralement connu une bonne année avec des ventes totales de 88,9 millions \$ et connu une augmentation de 31% par rapport à 2016. De plus, 83,9% d'entre elles ont connu une augmentation de leurs ventes contre seulement 9,7% qui ont connu une diminution, indique la recherche.

D'ailleurs, Gatineau, en tant que municipalité de moyenne envergure sur le plan démographique, fait bonne figure, technologiquement parlant. Soixante-douze PME technologiques y ont pignon sur rue, sans compter près de 70 start-up, de jeunes PME innovantes prêtent à décocher leur tir à tout moment.

Montréal, avec son fort bassin de population, abrite environ 200 start-up. C'est presque trois fois plus de start-up que Gatineau, mais avec plus de six fois sa population...

La recette magique du druide

« On a toujours tendance à penser qu'on n'a pas un entrepreneuriat qui est très vivant (à Gatineau), alors que, dans les faits, il y a une panoplie d'entreprises qui ont vraiment le vent dans les voiles, qui sortent sur les marchés internationaux, prospèrent vraiment, croissent vraiment et qui sont en train de créer des emplois. C'est pas vrai que tout est relié à la fonction publique », démystifie Jean Lepage.

Et que faut-il donc faire pour faire partie du club sélect des gazelles?

Premièrement, être innovant et deuxièmement, viser des marchés extérieurs. Les deux grandes qualités pour se détacher du peloton et partir en échappée, nous garantissent MM. Lepage et Guitard.

POURCENTAGE DES ENTREPRISES AYANT CONNU UNE AUGMENTATION/DIMINUTION DES EMPLOIS (EN %)

	AUGMENTATION	DIMINUTION
SIÈGE SOCIAL		
GATINEAU	63,1	3,1
HULL	52,6	15,8
AYLMER	62,5	12,5
BUCKINHAM	20	20
MASSON-ANGÈRES	60	40
SECTEUR		
AGROALIMENTAIRE	61,3	6,5
CONSTRUCTION	25	25
MANUFACTURIER	50	10
SERVICES	59	10,3
TECHNOLOGIE	64,5	19,4
TOURISTIQUE	50	0
TAILLE		
MOINS DE 5 EMPLOYÉS	34	9,4
5-9 EMPLOYÉS	78,3	8,7
10-25 EMPLOYÉS	70,6	11,8
+ 25 EMPLOYÉS	68,8	12,5
CHIFFRES D'AFFAIRES (en millions)		
MOINS DE 1 M\$	53,7	8,5
1 à 9 999 999 M\$	62,5	14,6
+ de 10 M\$	66,7	8,3



Jean Lepage
Directeur général
ID Gatineau



L'Événement du printemps est en cours.

Les offres fleurissent pour certains modèles 2018.
Profitez de 3 mensualités à nos frais.

CLA 250 4MATIC 2018 PRIX TOTAL: 40 412 \$*

Taux à la location	Paiements mensuels	Crédit en argent	Recevez aussi
2,9%**	388 \$***	1 000 \$†	3 mensualités††
Bail de 45 mois	Versement initial 4 000 \$	inclus	à nos frais

*Taxes en sus

GLA 250 4MATIC 2018 PRIX TOTAL: 41 012 \$*

Taux à la location	Paiements mensuels	Crédit en argent	Recevez aussi
2,9%**	428 \$***	1 000 \$†	3 mensualités††
Bail de 48 mois	Versement initial 1 950 \$	inclus	à nos frais

*Taxes en sus

Mercedes-Benz



Mercedes-Benz Gatineau | 1339 boul. la Vérendrye Ouest - 819 931-2369, www.mercedes-benz-gatineau.ca

© Mercedes-Benz Canada Inc., 2018. Offres de location et de financement basées pour les modèles CLA 250 4MATIC 2018/GLA 250 4MATIC 2018, disponibles uniquement par l'intermédiaire de Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit, pendant une durée limitée. *Le prix total de 40 412 \$/41 012 \$ du véhicule annoncé comprend le PDSF et tous les frais applicables du concessionnaire. **Exemple de location basé sur 388 \$/428 \$ par mois pendant 45/48 mois avec versement initial ou reprise équivalente de 4 000 \$/1 950 \$. Les frais de transport et de préparation de 2 345 \$, la taxe sur la climatisation de 100 \$, les droits de manutention écologique sur les pneus de 15 \$ et les frais du RDPRM de 52,49 \$ sont à payer au moment de la signature du bail. Première mensualité plus dépôt de garantie de 400 \$/450 \$ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. PDSF à partir de 37 900 \$/38 500 \$. Taux de location annuel de 2,9%/2,9 %. Obligation totale : 24 388 \$/24 181 \$. Kilométrage limité à 18 000 km/an (des frais de 0,20 \$/km supplémentaire s'appliquent). †Crédit en argent allant jusqu'à 1 000 \$/1 000 \$ est seulement disponibles sur les modèles CLA 2018/GLA 2018 (excluant AMG). ††Les trois premières mensualités sont supprimées pour le CLA 2018/GLA 2018 jusqu'à concurrence de 400 \$/400 \$ (incluant les taxes) dans le cadre des programmes de location, et jusqu'à concurrence de 600 \$/600 \$ (incluant les taxes) dans le cadre des programmes de financement. Frais d'immatriculation, d'enregistrement et d'assurance, ainsi que taxes en sus. Le concessionnaire peut louer ou offrir du financement à prix moindre. Les offres peuvent changer sans préavis et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre. Voyez votre concessionnaire Mercedes-Benz autorisé pour connaître les détails ou appelez le Service à la clientèle de Mercedes-Benz au 1 800 387-0100. Les offres prennent fin le 30 avril, 2018.

DOSSIER



Conférence
sécurité et la

Les milliards de la défense

par **Dominique La Haye**
Collaboration spéciale

Si l'industrie de la défense représente un puissant carburant pour l'économie canadienne avec des ventes annuelles de 10 G \$, elle l'est également pour la région de la capitale nationale, où du haut de la tour de la Paix, Ottawa fait pleuvoir les milliards de dollars en contrats d'achats militaires.

Au cours des cinq dernières années, le fédéral a octroyé des contrats totalisant au moins 3,8 G \$ à des fournisseurs situés sur les deux rives de la rivière des Outaouais, pour l'achat notamment de munitions, d'armes, de véhicules blindés, de camions de transport moyen et lourd, de navires, d'avions ou d'hélicoptères militaires, d'uniformes et

Ottawa

Conférence sur la | Conference on la défense | Security and Defence



d'équipements personnels tels que sacs à dos, tentes et autres.

C'est ce que révèlent les données transmises au Droit AFFAIRES par Services publics et Approvisionnement Canada (SPAC), ministère qui octroie les principaux contrats gouvernementaux. Ce montant serait en réalité plus élevé, puisque ces informations excluent les

contrats que la Défense nationale a aussi pu accorder, mais dont il n'a pas été possible d'obtenir une répartition régionale auprès du ministère.

Haute technologie

Cette manne de contrats n'est pas étrangère au fait que la capitale nationale possède une main-d'oeuvre qualifiée dans ce domaine. D'après un

sondage réalisé par Investir Ottawa, une agence de développement économique locale, la région compterait 190 compagnies oeuvrant dans les secteurs de la défense, de la sécurité et de l'aérospatial, totalisant plus de 10 000 employés.

qu'un avion, c'est une auto qui vole. Ce qui importe, c'est ce qu'il y a dedans, à savoir l'électronique, la tour de contrôle, les armements, la façon de ramasser et d'intégrer l'information », explique l'ancien directeur général de la Conférence des associations de la défense (CAD), Tony Battista, également conseiller principal en matière de défense et de sécurité chez IBM.

« C'est la même chose pour les navires et les avions de chasse ou tous les autres systèmes militaires. On ne les voit pas, mais ces capacités industrielles sont produites en bonne partie dans la région », poursuit-il.

Effervescence

En poste à Ottawa, le leader national du groupe aérospatial et défense de la firme KPMG, Grant McDonald, prévoit que l'industrie continuera de croître dans la région et ailleurs au pays, notamment en raison de la nouvelle politique de défense du gouvernement fédéral, dévoilée en juin dernier, et dans laquelle on retrouve une centaine d'initiatives.

« Ça crée de l'effervescence dans l'industrie de la région et de l'attention de compagnies étrangères qui sont ici et qui veulent prendre de l'expansion ou alors chez celles qui ne sont pas encore établies ici », explique cet expert.

L'industrie de la défense est un secteur fort important chez KPMG qui, selon M. McDonald, compte plus d'une dizaine des principaux joueurs de la région comme clients. Les experts de la firme offrent des services-conseils sur l'industrie, notamment en cas de fusions ou d'acquisitions d'entreprises et en matière de fiscalité.

Chaîne alimentaire

M. McDonald fait valoir que la défense est un secteur à l'échelle globale, raison pour laquelle, dit-il, plusieurs compagnies étrangères comptent une filiale canadienne et un siège social à Ottawa, dans l'espoir de décrocher d'importants contrats du fédéral.





L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA DÉFENSE

- L'industrie canadienne de la défense a affiché des ventes totalisant 10 G \$ en biens et services produits par **638 entreprises en 2014**.
- Les ventes de l'industrie de la défense ont contribué pour près de 6,7 G \$ au Produit intérieur brut et ont généré environ **63 000 emplois au Canada**.
- **44 % des emplois** se trouvent en Ontario, 24 % au Québec, 17 % en Atlantique et 15 % dans l'Ouest et le Nord du Canada.
- Les professions liées à l'innovation représentaient plus de **30 % des emplois directs** de l'industrie de la défense.
- La rémunération annuelle moyenne totale des employés de la défense était près de **60 % supérieure à la moyenne** du secteur manufacturier.
- L'industrie de la défense a investi plus de **250 M \$** en recherche et développement en 2011.
- L'industrie canadienne de la défense était orientée vers les exportations à 60 % ou l'équivalent de **6 G \$ de ventes**.
- Dans l'ensemble, les ventes en matière de défense ont enregistré une hausse, passant de plus de 9,4 G \$ en 2011 à plus de **9,9 G \$ en 2014**.

*Source : Ministère de l'Innovation, Sciences et Développement économique Canada

Bon nombre de ces multinationales ont aussi comme clients de petits fournisseurs de services locaux. Cela est d'autant plus vrai que la politique fédérale sur les retombées industrielles et technologiques oblige les compagnies remportant les contrats militaires à réinvestir un montant équivalent au Canada.

«C'est comme la chaîne alimentaire, où tout le monde nourrit le suivant. Les plus grands joueurs de cette industrie sont donc très favorables aux plus petits. Ils veulent qu'ils réussissent, parce qu'ils veulent une source d'approvisionnement locale», indique M. McDonald.

Un employeur majeur

Selon M. Battista, l'impact économique régional de l'industrie de la défense et de la sécurité est sans aucun doute significatif, puisque c'est à Ottawa que le gouvernement fédéral prend les décisions quant à l'octroi de contrats touchant la Garde côtière, les Forces armées, la GRC et les services de renseignement.

L'influence du fédéral explique aussi la présence de centres académiques et d'organisations qui se penchent sur les questions de la défense, telle que la CAD, qui regroupe 45 associations, dont plusieurs sont établies dans la région.

M. Battista souligne aussi le fait que la Défense nationale demeure «le plus grand employeur de la région». Selon les données transmises par le ministère, le nombre de civils et de militaires en poste à Ottawa et à Gatineau, en 2018, s'élève à 20 542 personnes, dont un peu plus de la moitié portent l'uniforme.

Une étude interne produite par la Défense nationale, d'après les données de Statistiques Canada de 2014-2015, révèle par ailleurs que la présence de ces employés et de leurs familles a bel et bien un impact économique dans la région, que ce soit sur le secteur de l'habitation, des taxes et de la présence dans les écoles.

Selon l'étude, la masse salariale annuelle net et avantages de l'ensemble des employés, soit civils, militaires, réservistes en poste dans la région totalisaient 1,3 G \$. Les dépenses locales totales de l'installation militaire de 1,4 G \$ génèrent quant à elle un impact total sur le PIB estimé à 2,2 G \$. Les forces militaires régulières et les employés civils représentent environ 3 % de la demande de logements dans la communauté d'accueil.

VENTILATION EN % DES 10 G \$ EN VENTES GÉNÉRÉES

- **31 %** : fabrication d'aéronefs, structures et composantes et services d'entretien, de réparation et de révision d'aéronefs.
- **28 %** : véhicules de combat et leur entretien, réparation et révision
- **25 %** : C4ISR, avionique, systèmes de simulation et autres appareils électroniques (aérien, spatial, terrestre et naval)
- **9 %** : Fabrication, structures et composantes de navires, entretien, réparation et révision de navires
- **4 %** : Armes à feu, munitions, missiles, fusées et autres armes
- **2 %** : Soutien des troupes
- **1 %** : Services de formation du personnel et d'instruction au combat

**Source : Ministère de l'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, étude de 2014, État de l'industrie canadienne de la défense.*



Grant McDonald
KPMG



POUR LA PASSION DU VÉLO!

Plus de 1000 vélos en inventaire :

- route
- hybride
- tout terrain
- électrique
- enfants
- récréatif
- performances
- vélo boulot

**POLO
VÉLO**


400, rue Main, Gatineau
(819) 663-2087
www.polovelo.ca

VICES EN CONSTRUCTION IMMOBILIÈRE : QUEL SONT VOS RECOURS ?

En matière de construction immobilière résidentielle ou commerciale, il est important de savoir qu'il existe deux régimes en matière de responsabilité pour vices. Le régime applicable à votre situation dépendra de la date de fin des travaux et du moment où vous avez pris connaissance des vices l'affligeant.

AVERTISSEMENT : L'INFORMATION CONTENUE DANS CET ARTICLE, BIEN QU'ELLE SOIT DE NATURE LÉGALE, NE CONSTITUE PAS UN AVIS JURIDIQUE. IL EST SUGGÉRÉ DE CONSULTER UN PROFESSIONNEL POUR DES CONSEILS QUI SAURONT RÉPONDRE À VOTRE SITUATION PARTICULIÈRE.

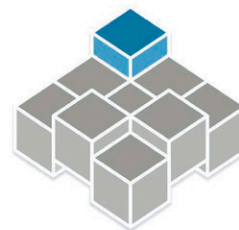
LA RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

Le premier régime touche la responsabilité des professionnels ayant participé à la conception et à la construction de l'immeuble, soit : les architectes (élaboration des plans), les ingénieurs (conception du bâtiment) et les entrepreneurs (réalisation des travaux).

Durant les **cinq premières années**, la responsabilité de ceux-ci est présumée en cas de vice. Notons qu'on parle ici d'un vice majeur menant à une perte ou à une dégradation grave de l'immeuble affectant notamment la solidité ou la sécurité du bâtiment.

Trois catégories de vices majeurs sont susceptibles d'affecter un nouvel immeuble :

- **Vice de conception**, soit tout défaut qui affecte l'immeuble en raison d'une erreur humaine à l'étape de la création. Par exemple : l'immeuble a été construit à un endroit comportant des risques importants, tels que des éboulements ;
- **Vice de sol**, soit un sol affligé d'une condition ou de propriétés portant atteinte au bâtiment. Par exemple : présence de pyrite, affaissement ou friabilité, etc. ;
- **Vice de construction ou de réalisation**, soit un défaut qui affecte l'immeuble en raison d'une erreur humaine lors de l'exécution. Par exemple :



LA BOÎTE JURIDIQUE

Le partenaire d'affaires des PME

les plans dessinés par l'architecte ont mal été suivis ou les matériaux utilisés sont inadéquats, de mauvaise qualité ou ne respectent pas le *Code du bâtiment*.

Dès qu'un vice est identifié, le propriétaire doit, dans les trois ans suivant la découverte, communiquer avec le ou les professionnels concernés afin de bénéficier de la présomption prévue au *Code civil*. Le but de cette démarche est de leur permettre de faire leurs propres constats ou, mieux encore, de procéder aux correctifs requis. Par ailleurs, puisque les professionnels sont solidairement responsables des vices majeurs, ceux-ci seront alors responsables de l'entièreté des frais encourus pour réparer les vices.

LA RESPONSABILITÉ CIVILE GÉNÉRALE

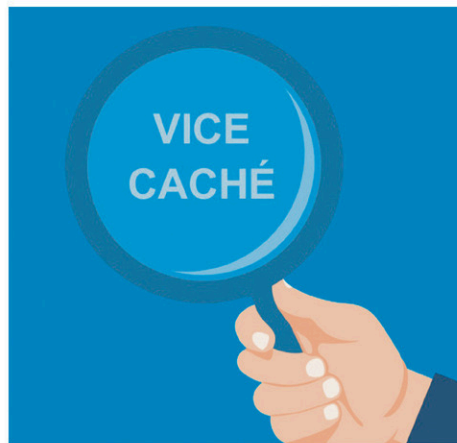
Dans le cas où l'immeuble acquis est âgé de plus de cinq ans ou si le propriétaire fait la découverte d'un vice majeur plus de cinq années après la construction du bâtiment, ce dernier peut alors entreprendre un recours judiciaire en responsabilité civile, toujours dans les **trois ans** suivant la découverte du vice.

Le propriétaire peut alors se prévaloir du régime de la responsabilité civile générale. Le fardeau de preuve est ici un peu plus lourd, car le propriétaire perd le bénéfice de la présomption discuté ci-haut et doit alors prouver les trois éléments constitutifs de la responsabilité civile, soit :

DROIT DES AFFAIRES

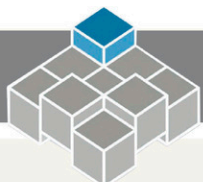
- **Le préjudice**, c'est-à-dire le vice affectant l'immeuble et les conséquences d'un tel vice. Par exemple : une déformation des murs en raison d'une exécution déficiente pourrait présenter un danger d'effondrement;
- **La faute**, c'est-à-dire l'origine du vice ainsi que la ou les personnes qui en sont responsables. Par exemple : des fissures dans la fondation pourraient être dues à la mauvaise technique de l'entrepreneur lors du coulage du béton;
- **Le lien de causalité**, c'est-à-dire qu'un lien direct doit être prouvé entre la faute et le préjudice. Par exemple : l'architecte a omis de prendre en considération l'inclinaison du terrain, ce qui a occasionné un affaissement de la charpente.

Il est également important de souligner qu'il est primordial pour le propriétaire de mitiger ses dommages. En effet, il ne pourra réclamer une compensation pour tout dommage découlant de sa négligence, même si l'immeuble est effectivement affligé d'un vice.



Le propriétaire doit alors mettre les professionnels concernés en demeure de venir constater et d'effectuer les réparations requises afin de corriger le vice. À défaut, les réparations pourront être exécutées par un tiers et les frais réclamés aux professionnels fautifs.

LES JURISTES DE LA BOÎTE JURIDIQUE SONT VOS PARTENAIRES D'AFFAIRES ET SONT EN MESURE DE BIEN VOUS ASSISTER DANS L'EXÉCUTION DE VOS PROJETS. N'HÉSITEZ SURTOUT PAS À FAIRE APPEL À LEURS SERVICES EN COMMUNIQUANT AU 819.778.8809 OU EN CONSULTANT LE SITE WEB WWW.LABOITEJURIDIQUE.CA



BOÎTE-CONSEIL

En résumé, il est important d'agir avec diligence lors de la découverte d'un vice, afin de pouvoir bénéficier de la présomption de responsabilité des professionnels, le cas échéant, et de mitiger ses dommages. Compte tenu de l'importance des sommes en cause lorsqu'il s'agit de la construction d'un immeuble et/ou de réparations majeures, tout propriétaire devrait se renseigner auprès d'un conseiller juridique avant d'engager toute dépense ou réparation. Cela permettra d'assurer la préservation de ses recours et éviter des maux de tête!



LA BOÎTE JURIDIQUE
Le partenaire d'affaires des PME

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

Le partenaire d'affaires des PME

819 778-8809 • www.laboitejuridique.ca

DOSSIER

Ottawa-Gatineau, l'épicentre de la défense



par **Dominique La Haye**
Collaboration spéciale

Dire que le gouvernement fédéral est le principal fournisseur de contrats en matière de défense au pays constitue une évidence que plusieurs joueurs de cette industrie ont bien saisie. C'est ce qui explique, entre autres, que les IBM, Lockheed Martin, SNC-Lavalin et KPMG – pour ne nommer que ceux-là – s'assurent d'avoir des antennes dans la région, près du centre décisionnel et de leur principal client.

Ce n'est d'ailleurs pas une coïncidence si en plein mois de février, à quelques jours du dépôt du budget fédéral, des

centaines de représentants de cette industrie, du milieu des affaires, gouvernemental et académique, se réunissent à tous les ans, à un jet de pierre du parlement pour assister à la Conférence des associations de la défense (CAD).

L'événement annuel de deux jours créé en 1932 par le ministre de la Défense de l'époque visait justement à influencer ses collègues sur les principaux enjeux en matière de défense, avant que le grand argentier du Canada ne dépose son budget aux Communes.



SNC • LAVALIN

SNC-Lavalin

« Pour nous, cette conférence permet d'avoir une idée globale de l'orientation qu'entend prendre le gouvernement en matière de défense », explique l'assistant du chef de projet des programmes de défense de SNC-Lavalin, David St-Cyr.

Selon ce gestionnaire basé dans les locaux de la firme d'ingénierie, sur la rue Laurier à Ottawa, à distance de marche du quartier général de la Défense nationale, cette proximité géographique avec le client principal est nécessaire.

« C'est essentiel, à mon avis, d'avoir un bureau à Ottawa, afin de pouvoir organiser des réunions en personne et parfois sans préavis, explique-t-il. Vous ne pouvez pas tout faire par vidéoconférence et au téléphone », poursuit-il.

Il explique que depuis une vingtaine d'années, SNC-Lavalin a remporté à trois reprises l'appel d'offres d'un contrat représentant 70 M \$ annuellement pour l'entretien d'environ 75 petits navires de guerre et navires auxiliaires de la Marine royale du Canada. La firme fait aussi appel à près de 600 fournisseurs de services pour assurer l'entretien de cette flotte, qui se fait surtout dans des installations sises en Colombie-Britannique et à Halifax.

« Notre travail à Ottawa est principalement la coordination et la gestion globale du contrat », explique M. St-Cyr.



LOCKHEED MARTIN

Lockheed Martin

La société américaine Lockheed Martin, qui compte aussi une filiale canadienne, a pour sa part un siège social à Ottawa depuis 79 ans, alors que ses principaux bureaux régionaux se trouvent à Montréal, Halifax, Calgary et Victoria.

« Notre principal client est le ministère de la Défense nationale, et il y a aussi le SPAC (Services publics et Approvisionnement Canada), le ministère qui octroie les contrats, qui ont leurs bureaux dans la région d'Ottawa. Alors, nous devons être proches de nos clients, c'est important », explique le

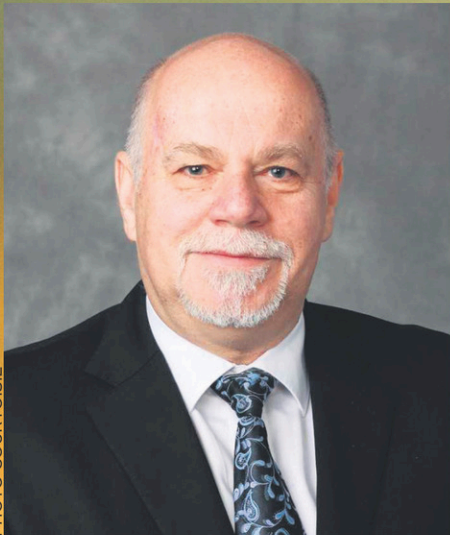


PHOTO COURTOISIE

Gary Fudge
Lockheed Martin Canada

vice-président et directeur général de Lockheed Martin Canada, Gary Fudge.

« Aussi, cette présence ici de notre client fait en sorte que plusieurs de nos fournisseurs sont aussi basés à Ottawa. Alors, nous pouvons facilement nous réunir au besoin sans trop de déplacements. Puis, la région est aussi un bon endroit pour recruter des talents », poursuit-il.

Le siège social de Lockheed Martin abrite notamment le département des finances, les équipes de gestion de la chaîne d'approvisionnement et d'ingénierie et plusieurs sous-traitants. C'est aussi à Ottawa que le géant en développement de logiciels, de systèmes et en gestion de programmes produit notamment de grandes consoles électroniques servant à contrôler les armes et les capteurs.

M. Fudge précise que Lockheed Martin Canada compte présentement cinq contrats majeurs, dont un s'élevant à 1,6 G \$, afin de moderniser la frégate de la marine canadienne, ainsi qu'un contrat de soutien en service pouvant s'élever jusqu'à 400 M \$, relativement à l'intégration du Système de direction de combat des navires de la classe Halifax.

La compagnie a aussi obtenu un sous-contrat d'environ 200 M \$ avec le chantier naval Irving, à Halifax, pour l'intégration du système de commandement et de surveillance de la nouvelle classe de navires de patrouille extracôtière et de l'Arctique de la marine canadienne. Lockheed Martin Canada compte aussi deux contrats internationaux de modernisation de navires totalisant 500 M \$ avec le Chili et la Nouvelle-Zélande.



IBM

La présence d'IBM dans la région connaît pour sa part une certaine croissance, avec son centre de recherche comptant 3000 employés sur la promenade Riverside, à Ottawa. Selon Tony Battista, qui agit à titre de

conseiller stratégique principal en matière de défense, de sécurité et du renseignement au sein de la compagnie, cela s'explique notamment par l'importance qu'occupe les « cyber » enjeux et les technologies avancées en matière de sécurité.

Le programme informatique d'intelligence artificielle Watson, créé par IBM, est un exemple d'initiatives visant à aider les nouveaux vétérans par l'entremise d'un logiciel durant leur phase de transition. « C'est une façon de faciliter la transition, car le faire entre humains ça devient de plus en plus complexe au niveau des lois et règlements », explique M. Battista.



PHOTO ETIENNE RANGER, LE DROIT

Tony Battista
IBM





SolutionsEmplois.ca

EMBAUCHEZ DES IMMIGRANTS!

Il est parfois difficile de trouver le bon candidat pour combler les postes clés d'une entreprise. Et si vous aviez le choix de première ronde parmi les nouveaux arrivants avant même qu'ils mettent le pied au Canada? Une telle approche est maintenant possible grâce à SolutionsEmplois.ca.

Le concept

SolutionsEmplois.ca est un projet novateur pancanadien du collègue La Cité financé par Immigration, Réfugiés et Citoyenneté Canada. Mis sur pied en 2015, il vise à mettre en communication les immigrants et les employeurs de partout au Canada* au moyen de foires d'emploi virtuelles.

Grâce à SolutionsEmplois.ca, soyez le premier à choisir parmi un bassin de candidats dont l'expérience et les qualifications sont transférables au Canada. En effet, l'organisme regroupe des professionnels francophones ou bilingues qui ont reçu leur *Confirmation de résidence permanente* et préparent leur arrivée imminente au Canada. Il s'agit d'un moyen de recrutement efficace pour une grande variété de domaines, notamment en technologies de l'information, finances, administration, tourisme, santé ou éducation de la petite enfance. Déjà plus de 125 immigrants ont bénéficié du service depuis le début du projet.

Les avantages

SolutionsEmplois.ca est aussi une occasion pour les immigrants de se bâtir un réseau professionnel au Canada en prévision de leur arrivée, voire de décrocher un emploi. Mais surtout, c'est une opportunité pour vous, employeurs, de mettre à profit la valeur ajoutée que présente cette main-d'œuvre. Car avoir un immigrant au sein de vos effectifs apportera une diversité ethnique, culturelle et d'opinion qui sera bénéfique tant pour votre équipe que pour votre clientèle.

De plus, participer à une foire d'emploi virtuelle vous offre une visibilité nationale et internationale, de la promotion et de la publicité gratuite et peut-être même des occasions commerciales. Qui sait, vous pourriez ainsi trouver la perle rare, l'employé qualifié que vous ne trouvez pas autour de vous.

Embaucher un immigrant déjà qualifié permet :

- d'accroître le taux de rétention de votre personnel;
- de réduire les coûts de formation;
- de mieux refléter la diversité de votre clientèle;
- d'ajouter une perspective différente dans vos prises de décisions.

Le fonctionnement

S'inscrire à SolutionsEmplois.ca est facile et gratuit. Nul besoin d'être un pro de l'informatique. La plateforme simple et très conviviale vous permet de monter votre kiosque virtuel et d'afficher vos offres d'emploi en un tour de main. Vous n'aurez ni besoin de vous déplacer, ni d'organiser vous-même des foires d'emploi, ni d'interrompre vos activités quotidiennes. De plus, un accompagnement personnalisé vous est offert à toutes les étapes du processus.

La huitième foire d'emploi virtuelle de SolutionsEmplois.ca aura lieu le 16 mai prochain et sera suivie d'une autre en septembre. Inscrivez-vous sans tarder!



*Bien que le projet soit pancanadien, il ne sert pas les immigrants francophones qui expriment leur désir de s'installer au Québec.

Marc-Antoine Massicotte

La flamme d'un entrepreneur



par **Paul Gaboury**
Collaboration spéciale

Le moins que l'on puisse dire, c'est que Marc-Antoine Massicotte ne manque pas d'ambition. À 27 ans, ce jeune entrepreneur gatinois parle de ses projets d'affaires dans le milieu événementiel avec tellement d'aplomb et d'enthousiasme, qu'il en est contagieux.

C'est lui qui se cache derrière le Projet Ambition, un concept de soirées-conférences qu'il présente dans des lieux uniques où des gens bien connus du monde des affaires du Québec viennent raconter leur expérience entrepreneuriale.

L'aventure du 150e

Depuis trois ans, le projet Ambition a présenté huit soirées avec des invités de marque comme Alexandre Taillefer, tout en permettant à de jeunes entrepreneurs de la région de vivre une expérience unique de réseautage.

La neuvième rencontre aura lieu le 10 mai, alors que Guy Laflamme sera le conférencier invité lors d'une soirée à la distillerie Artist in Residence. Il s'attardera au volet entrepreneurial derrière le projet Ottawa 150, qu'il a lancé dans le cadre des festivités du 150e anniversaire de la Confédération.

« Il va raconter l'histoire derrière cette start-up qui a changé l'image d'Ottawa. Partie de rien, sans financement, sans local, avec un plan d'affaires de 400 pages. C'est une histoire très intéressante qui va nous permettre de comprendre les dessous de cette aventure », souligne Marc-Antoine, qui promet une autre soirée inspirante.

Le concept était d'inviter des gens d'affaires de marque dans des endroits uniques, où l'aspect audiovisuel serait surprenant. Des soirées ont eu lieu au Musée canadien de l'histoire, à Zibi et à d'autres endroits qui se distinguent par leur originalité.

« Comme jeune entrepreneur, je ne m'y retrouvais pas vraiment lorsque j'allais à des rencontres où les autres gens d'affaires étaient beaucoup plus âgés que moi. Comme on dit, 'si ça n'existe pas, on va l'inventer'. Pendant une nuit où je ne dormais pas, j'ai eu un flash à 1h du matin dans mon lit. J'ai développé le concept du Projet Ambition en écrivant le plan sur mon téléphone cellulaire pendant cette nuit-là. »

Le 30 mai prochain, Projet Ambition organise une journée complète taillée sur le concept de conférences avec ateliers au Belvédère Wakefield, un centre de réunion qui offre une superbe vue vers Ottawa, alors que huit à dix conférenciers seront invités à partager leur expérience, suivis d'ateliers.

Un parcours atypique

Marc-Antoine Massicotte estime qu'il a un parcours professionnel atypique. En secondaire IV alors qu'il était étudiant à Nicolas-Gatineau, il organise un spectacle hip-hop qui connaît un gros succès. C'est son baptême dans le monde de la musique.

« Je voulais devenir journaliste sportif. Après ce concert à Nicolas-Gatineau, j'ai voulu me lancer dans le monde de la musique. J'ai commencé en lançant un studio d'enregistrement dans le sous-sol de mes parents. Je n'ai pas fait d'argent, mais j'ai appris beaucoup. Ensuite, en cinq ou six ans, j'ai lancé plus d'une

centaine d'événements dans des bars et restaurants, ce qui m'a donné une bonne expérience de gestion. »

Et à ses débuts, rappelle-t-il, il n'y avait pas de cours en gestion d'événement, comme celui qui est offert à La Cité. Il a dû faire ses classes en prenant les conseils d'un mentor, avec lequel il garde contact régulièrement. « J'ai un mentor de l'industrie, Stéphane McGarry, qui vient de la région. Je lui parle régulièrement, parfois à tous les jours. Nous avons une belle complicité », raconte-t-il.

C'est Marc-Antoine Massicotte qui est aussi derrière le Festival Riverside, un événement de musique électronique qui l'a propulsé professionnellement. La prochain aura lieu encore cette année au Musée canadien de l'histoire, les 8 au 9 septembre.

« Nous avons commencé avec 1000 spectateurs. Cette année, nous sommes rendus à 12 000, ce qui dépasse toutes nos attentes. Nous invitons de six à dix des meilleurs DJ au niveau international. C'est le type d'événement qui connaît un succès avec la plus forte croissance dans le monde », explique celui qui est aussi derrière le Festival de l'humour de Gatineau. »

Disons qu'il fait partie de ce groupe sélect de ces jeunes qui portent fièrement la flamme entrepreneuriale en allant au bout de leur créativité.



projet ambition.

Dormez, votre entreprise est en sécurité.

PLUS QU'UN
SYSTÈME D'ALARME



JOUER AU GOLF, EST-CE SUFFISANT ?

Avec le retour de la belle saison, les sportifs sortent du salon pour parcourir les terrains de golf de la région, estimant qu'ils ont ainsi leur dose hebdomadaire d'exercice. Mais qu'en est-il vraiment ?

CŒUR ET POUMONS

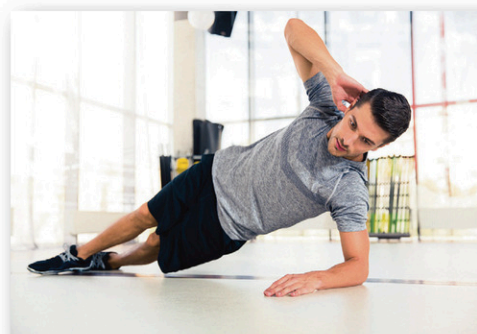
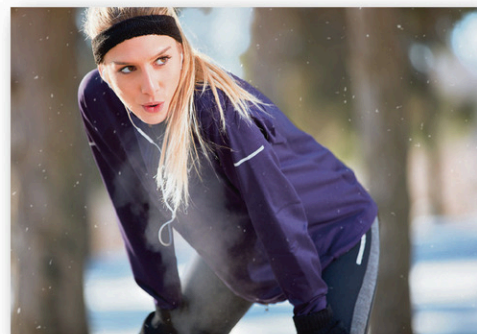
Vous faisiez un 18 trous, vous êtes maintenant essoufflé au 9^e. Bien qu'il puisse y avoir des conditions sous-jacentes à explorer, il convient d'adopter un programme d'exercices cardio-respiratoires qui améliorera l'oxygénation du sang et exercera le cardio. Sentir son cœur accélérer, sa peau rougir, avoir le souffle coupé et suer à grosses gouttes est normal quand on tombe en amour, pas quand on tombe dans une trappe de sable. Bien encadré et suivi régulièrement, un programme d'exercices cardio-respiratoires vous permettra de mieux profiter du golf et même, d'améliorer votre score !

VOS MUSCLES

Pas besoin d'être Tiger Woods pour savoir qu'une bonne musculature fournit force et précision à vos élans de golf. Mais ce n'est pas tout le monde qui réalise qu'une mauvaise technique peut surtaxer certains muscles et en sous-utiliser d'autres. En plus de suivre une formation reconnue, il importe même pour le joueur amateur de bien développer sa musculature, c'est-à-dire en augmentant sa force mais aussi sa résistance et sa souplesse tout en éliminant l'accumulation de stress mental et physique qui vous rend tendu et moins efficace. Des étirements servent aussi à éviter les blessures !

VOTRE ÉQUILIBRE

Force et souplesse, c'est bien. Mais sans l'équilibre, votre magnifique coup de départ enverra la balle flirter avec les grenouilles dans l'étang. Saviez-vous que vos vieilles blessures du passé peuvent affecter votre sens de l'équilibre à la retraite ? La proprioception, l'ensemble des impulsions nerveuses provenant des articulations, muscles et tendons, est à blâmer. Un peu comme un courriel qui n'arrive pas à destination, le « message » permettant la récupération de l'organe atteint ne se rend pas. Encore une fois, des exercices appropriés d'équilibre en milieu supervisé aident à... rétablir l'équilibre.



CONSEIL D'EXPERT

Pilates Vitalité est la *Pro Shop* pour la santé du golfeur. Grâce à des exercices conçus pour travailler le cœur, la respiration, la force, l'endurance, la flexibilité et même l'équilibre, les golfeurs qui fréquentent notre centre témoignent d'un meilleur jeu, d'un meilleur élan et d'une plus grande fluidité du mouvement. Nos spécialistes travaillent en tenant compte de la gravité, de votre poids et de votre condition médicale. Pilates Vitalité, c'est l'avantage secret de celui ou celle qui veut **améliorer son golf par la santé**. C'est ce qu'on appelle... Faire un trou d'un coup!

Chantal Sylvestre
Fondatrice et propriétaire
de Pilates Vitalité

COURS
D'ESSAI
GRATUIT



Pilates Vitalité

390, boul. Maloney Est, local 301, Gatineau
819 246.7486
www.pilatesvitalite.ca



La tradition au goût du jour

En cette ère de hautes technologies, le petit commerce de quartier garde toujours la cote. De jeunes et moins jeunes entrepreneurs créent des entreprises et assurent la relève dans le secteur des métiers dits traditionnels. Pour certains d'entre eux, la proximité avec le consommateur constitue leur gagne-pain quotidien. Pour d'autres, c'est la planète toute entière qui est à leur portée. Le Droit AFFAIRES a rencontré certains de ces entrepreneurs.



Benjamin Lacroix

L'escalade d'un cordonnier



par **Jean Gagnon**
Collaboration spéciale

À la blague, Benjamin Lacroix, âgé de 28 ans, dit encore rêver aux Jeux olympiques. Plus précisément à ceux qui seront présentés à l'été 2020 à Tokyo, au Japon. Adeptes de planche à neige, c'est toutefois dans la discipline de l'escalade qu'il entend se démarquer. Mais pas en tant qu'athlète.

Car le jeune homme est propriétaire depuis 2015 de la cordonnerie Chez Gerry, une institution bien connue des citoyens du quartier Saint-Jean-de-Bosco, dans le secteur Hull de Gatineau. Et bientôt, l'ambitieux jeune entrepreneur et son cousin Julien-Charles Paradis vont lancer The Klimb, une entreprise de commerce en ligne qui se spécialisera dans le ressemelage de chaussons d'escalade. Dans ses fantasmes les plus fous, il contemple déjà la banderole The Klimb flottant sur un mur dans la métropole du pays du Soleil-Levant.

De fil en aiguille

C'est tout à fait par hasard si Benjamin Lacroix, un Valmontois de naissance, s'est retrouvé à la tête de Chez Gerry, une cordonnerie qui existe depuis

1958. À l'origine, lui et trois de ses amis voulaient se payer un « trip de skate et de snowboard » à Whistler, en Colombie-Britannique. Un voyage d'un an, espéraient-ils. En manque d'argent pour défrayer les coûts de



PROFIL D'ENTREPRISE

CHEZ GERRY

Secteur d'activité:
Cordonnerie

Ville : **Gatineau**

Année de la fondation : **1958**

Propriétaire : **Benjamin Lacroix**

Nombre d'employés : **3**

Site internet :
cordonneriechezgerry.ca

CHEZ
Gerry
CORDONNERIE
DEPUIS
• 1958 •

l'expédition, ce finissant de l'école polyvalente Le Carrefour de Gatineau dénichera un emploi à la cordonnerie Chaussures régionales à Orléans, là où il a tout appris de ce métier traditionnel. Il la quittera six ans plus tard.

De jobines en jobines et de fil en aiguille, le jeune homme voit apparaître une opportunité d'affaires, celle d'acquérir la cordonnerie Chez Gerry, un petit commerce dont le local de la rue Demontigny ne paie vraiment pas de mine. Avec pour seul bagage postsecondaire une session d'études à La Cité des affaires d'Ottawa, il plonge dans l'aventure, fort de son expertise acquise à la cordonnerie Chaussures régionales. « La seule différence avec Orléans, regrette-t-il avec humour, c'est que c'est moi qui paie les factures maintenant. »

De son métier, Benjamin Lacroix retient surtout le fait qu'il faut être patient lorsque vient le temps de procéder à une réparation, aussi mineure puisse-t-elle paraître. « En cordonnerie, il n'y a rien qui est calculable. Des fois, je pense que ça va me prendre cinq minutes et ça prend une heure. Il faut être créatif, minutieux. »

Et pour ceux qui croient que ce métier est en voie de disparition, sachez que Benjamin Lacroix est d'un tout autre avis. « Je ne manque pas de travail. Il pourrait s'en ouvrir une autre au coin de la rue et j'aurais toujours de l'ouvrage. »

Réinventer la cordonnerie

Mais Benjamin Lacroix ne pense pas qu'à la cordonnerie. Il veut grandir, procéder à de l'expansion. Et ces temps-ci, c'est son projet de commerce en ligne The Klimb qui illumine son regard et étanche sa soif d'entrepreneuriat. Il voit loin pour The Klimb, aussi loin que Pékin. Car pour lui, le savoir-faire qu'il a développé Chez Gerry en réparant avec succès des souliers d'escalade peut le propulser dans les grandes ligue. Selon lui, ils sont rares les commerçants et artisans qui ressemblent les chaussons d'escalade comme il le fait.



Un bon coup ?

Avoir découvert le domaine de l'escalade.

Un moins bon coup ?

Mal évaluer le temps de travail.



Une mentore ?

Nancy Raymond, présidente de Steamatic Canada. C'est une mentor en or. Elle m'apporte de la confiance et de la détermination.

Un conseil ?

Persévérer et croire en nous, en nos projets.

« Il n'y a pas une tonne de spécialistes dans ce domaine. J'ai mis beaucoup de temps à développer mon expertise, je suis un perfectionniste », se plaît-il à dire. L'aventure comporte aussi ses zones d'incertitude. « La formule est là. Le monde de l'escalade, c'est un petit monde, Tu fais une mauvaise job et ça se répand vite. »

On le constate, Benjamin Lacroix n'a pas peur de gravir les montagnes, un avis que partage Nancy Raymond, propriétaire de Steamatic Canada et mentore du cordonnier dans le cadre du programme M de mentorat de la Chambre de commerce de Gatineau.

« Benjamin est très audacieux d'avoir pris un métier aussi vieux que celui de cordonnier. Mais il est en train de le réinventer, dit-elle. Il est à la fois dynamique et audacieux. Il a plein de projets dans sa tête, mais il prend le temps de réfléchir. Son principal défi sera de gérer sa croissance. Il devra s'entourer d'un personnel qualifié en qui il a confiance. »

Malgré le succès qu'il pourrait connaître avec The Klimb, pas question pour Benjamin Lacroix de fermer éventuellement Chez Gerry. « Je ne veux pas fermer la cordonnerie. C'est mon bébé. Mais il faudra monter une équipe stable. Il n'y a pas de main-d'oeuvre et il n'existe plus de formation en cordonnerie depuis 2011. Il va falloir former des gens, je n'ai pas le choix. »

BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

- APOGEE -

LA VIE D'HÔTEL, CHEZ SOI

HORIZON

CONDOMINIUMS



Emménagez dès maintenant!

Des suites luxueuses à votre image

Horizon est une communauté située à quelques minutes de marche d'un grand développement commercial offrant une panoplie de services. De plus, la communauté se trouve à deux minutes du boulevard des Allumetières menant directement au parc de la Gatineau et au centre-ville d'Ottawa.

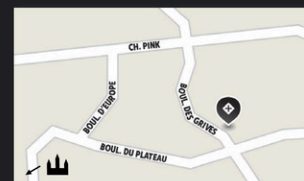
Types d'habitations

› Condos de luxe inspiration d'hôtel

HORIZON
8 KM DU PARLEMENT

12-105 rue de l'Horizon
Gatineau, QC

819.410.2886



BRIGIL

« Fier de bâtir une qualité de vie »

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Espaces commerciaux disponibles!

Présent dans la région de la Capitale Nationale

Que ce soit dans ses communautés multifonctionnelles, ses tours offrant mixité de services et d'habitations ou dans ses nombreux édifices commerciaux, Brigil est en mesure de combler divers besoins en matière d'espaces commerciaux pour des entreprises de produits et/ou de services de toutes les envergures, à Gatineau comme à Ottawa.

Pour connaître toutes nos disponibilités

www.brigil.com/commercial

819.568.1771



par
Ethel Côté
 Collaboration spéciale

Le goût de la philanthropie

Née à Danville, en Estrie, Louise Pelletier a occupé différents emplois dont un à Postes Canada pendant 24 ans. Arrivée dans la région avec son conjoint, elle a travaillé dans l'hôtellerie et s'est impliquée à titre de présidente du Réseau des Femmes d'Affaires de l'Outaouais. Après avoir combattu un cancer, elle a été approchée pour développer des campagnes de financement à la Société canadienne de la sclérose en plaques.

Une cause qui l'attire vers le monde associatif

Madame Pelletier choisit alors de mettre ses compétences, ses connaissances et son réseau au profit de cette cause et devient directrice des campagnes de financement de l'organisme. Ayant œuvré au fédéral puis dans le privé, elle découvre le milieu associatif et constate qu'une organisation à but non lucratif se gère comme une entreprise, le succès étant proportionnel à la qualité et à l'originalité du produit offert.

L'innovation en philanthropie

L'entrepreneure dans l'âme sait que pour se positionner sur le marché, il faut proposer un concept novateur qui se démarque. Ainsi est né le premier Gala « Riez pour vaincre la SP » où des humoristes partagent la scène pour amasser des fonds. Entre la première campagne de financement - qui a permis de récolter 8 000 \$ - et la troisième, il y a eu une augmentation de 425% ! Cette réussite confirme la pertinence et l'efficacité de l'activité. Le 14 juillet prochain, le Club de golf Le Sorcier de Gatineau accueillera la 4e édition du Gala dont l'objectif est d'amasser 50 000 \$. En proposant une activité différente et en mobilisant la communauté des affaires au cœur de l'organisation, l'événement est devenu un succès grandissant d'année en année. Pour participer au prochain Gala, visitez le site scleroseenplaques.ca

Innovons ensemble pour avoir de l'impact

Si vous cherchez comment soutenir une ou plusieurs causes qui vous sont chères, allez à la rencontre de gens qui



PHOTO COURTOISIE

portent à bout de bras des réponses à votre désir de faire une différence. Inspirez-vous aussi des entreprises innovantes comme Paquette Textiles qui jumelle une carte fidélité aux retombées financières pour des organismes. À chaque transaction, 5 % des revenus sont versés aux organismes choisis par la clientèle. La Société canadienne de Sclérose en plaques fait partie des organismes qui bénéficieront de ce nouveau programme.

Ethel Côté est présidente de MécènESS & Institut social

PRÉSENTÉE
 PAR

BRIGIL

BRIGIL

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

Depuis **1985**



DEPUIS
15
ANS

Quinze ans d'excellentes relations de travail et de produits de qualité supérieure... Voilà ce qui a fait la bonne réputation d'Industries CAMA. Offrir un produit de qualité et développer des relations durables font partie de l'ADN d'Industries CAMA.

Le service à la clientèle est le premier facteur de réussite de cette entreprise. Mentionnons l'excellence de ses relations avec tous les intervenants, autant les clients que les employés, les sous-traitants, les fournisseurs et les professionnels. À preuve, les clients reviennent et lui confient de nouveaux projets sans hésitation. Leurs témoignages ne laissent aucun doute.

**NOS RÉALISATIONS,
DES RELATIONS
SOLIDES!**



Dans le secteur résidentiel, l'entreprise se distingue en transformant le rêve de ses clients en réalité.

« Nous sommes fiers et heureux de voir la transformation du chalet, dans notre famille depuis 1957, en notre résidence principale! Nous avons été extrêmement satisfaits du professionnalisme, de l'écoute, de l'entregent et surtout de la coopération et de la compréhension du gérant de projet et des travailleurs d'Industries CAMA durant toute la durée du projet ainsi que de voir notre rêve réalisé par des personnes dédiées et à leur affaire. » – D.L. (Bowman)

RÉSIDENTIEL



Il n'y a pas que le savoir-faire de l'équipe pluridisciplinaire qui est reconnu, mais aussi son efficacité à mettre en premier plan les clients, de même que son respect des valeurs établies par les deux entrepreneurs, Alain Gervais et Gaëtan Beaudoin.

« J'ai fait affaire avec Industries CAMA à plusieurs reprises et j'ai toujours été entièrement satisfait du travail, du service et surtout de la disponibilité des employés. J'utiliserais cet entrepreneur pour mes prochains restaurants et je recommande l'équipe d'Industries CAMA sans hésitation. » – Denis Lavallée, Tim Hortons (secteurs Aylmer et Hull)

COMMERCIAL



Les propriétaires assurent la fidélité et la croissance de leur clientèle en mettant consciencieusement en place une équipe dynamique et fiable pour chacun des projets. Il en résulte bien souvent l'expression de la reconnaissance des clients.

« Lors de la réalisation de notre projet, nous avons constaté tout le professionnalisme et l'efficacité d'Industries CAMA, qui se place toujours en mode solution. Accessible, l'équipe est à l'écoute des besoins et s'adapte à toute situation afin d'assurer la satisfaction de sa clientèle. » – Éric Charron, directeur général, Caisse Desjardins de Gatineau.

INSTITUTIONNEL

CAMA-INDUSTRIES.COM

800-A rue Vernon, Gatineau | 809-778-2828

Dumouchel Meat & Deli

Boucher de père en fils

par **Hugues Théorêt**
Collaboration spéciale

Si vous circulez sur la rue Donald dans le quartier Overbrook, voisin du secteur Vanier à Ottawa, vous apercevrez sur le mur d'un édifice une oeuvre murale illustrant trois bouchers pratiquant l'un des plus vieux métiers du monde. Cette fresque fait partie d'une trentaine de murales qui illustrent des faits historiques de l'ancienne ville de Vanier, et montre Bernard Dumouchel, son père André et son grand-père Edmond, lesquels incarnent trois générations de propriétaires de la boucherie Dumouchel Meat & Deli.

Cette histoire de famille remonte à 1948. Edmond, qui a grandi sur une ferme, ouvre une petite boucherie située chemin McArthur près du boulevard Saint-

Laurent. Il y opère jusqu'à ce que son fils, André, décide d'occuper de nouveaux locaux rue Mona. Il y demeure jusqu'en 1992. Dumouchel Meat & Deli déménage alors ses pénates à la Plaza McArthur. Bernard, le fils d'André, raconte que l'incendie qui a ravagé la boucherie, ainsi que 14 autres commerces, en 2004, a été un coup dur. « On sait que c'est un incendie criminel mais on n'a jamais trouvé le coupable », précise-t-il en entrevue. La famille Dumouchel ne s'est pas découragée pour autant. Elle a continué à y servir la clientèle de la boucherie jusqu'à ce que Dumouchel Meat & Deli inaugure ses nouveaux locaux rue Donald en 2005. Aujourd'hui, l'entreprise familiale compte neuf employés. On y prépare toutes sortes de viandes (bœuf, porc, poulet et veau).





**Patrick, Bernard et
Sophie Dumouchel**

PHOTOS ETIENNE RANGER, LE DROIT

Le travail du boucher comporte plusieurs aspects. On reçoit les carcasses. On débite les pièces de viande. On effectue les coupes de détail. On répond aux demandes de la clientèle. On emballe et pèse les produits. On procède aussi au contrôle de la qualité et de la fraîcheur des viandes.

La boucherie Dumouchel se spécialise dans la charcuterie. On y cuit également sur place du poulet BBQ, du rôti de lard et de la dinde. Bernard Dumouchel insiste sur le fait que tous les produits sont canadiens. Le bœuf provient de l'Alberta. Le porc est élevé dans la région de Cornwall et le poulet provient du Québec. On y vend aussi des produits de la Cuisine Jean-Bernard, de la Binerie Plantagenet et de la Fromagerie St-Albert.

Une relève assurée

Le métier de boucher est souvent boudé par les jeunes. Le manque de main-d'œuvre en boucherie de détail au Québec s'explique en partie, selon Laurence Zert, directrice générale du Comité sectoriel de main-d'œuvre du commerce de l'alimentation (CSMOCA), par des préjugés qu'ont les jeunes sur la profession. « Ce n'est pas très glamour de devenir boucher ou de dire que son fils étudie en boucherie », explique-t-elle. Mais le recrutement de main-d'œuvre ne semble pas un problème chez les Dumouchel, où la majorité des employés ont une vingtaine d'années.

C'est le cas de Patrick Dumouchel, 26 ans, qui a bien l'intention de prendre

la relève de son père Bernard. Sa sœur Sophie, qui s'occupe de l'administration de l'entreprise, fait aussi partie du vaisseau amiral familial tout comme sa cousine Michèle qui travaille à la caisse et à l'accueil. Il y a beaucoup de débouchés actuellement dans le secteur de la boucherie. Mais l'offre ne suffit pas à la demande. « C'est bien difficile de trouver des bouchers. La demande est trop grande », reconnaît Bernard Dumouchel. « Les heures sont longues et le travail est difficile aussi », renchérit son fils Patrick qui travaille six jours par semaine à la boucherie.

En Ontario, la certification d'une école de métier est facultative pour les coupeurs de viande de commerce de détail. Avis aux intéressés, les personnes qui ont suivi un programme d'apprentissage pourraient avoir de meilleures perspectives d'emploi. Le métier de boucherie de détails s'enseigne dans plusieurs centres de formation professionnelle du Québec. Le programme de 900 heures se donne en un an à raison de 30 heures par semaine.

Le pari de la qualité


Depuis un siècle, le boucher a vu son métier se transformer pour adopter un mode de production industrielle. Qu'à cela ne tienne, la famille Dumouchel maintient le cap contre vents et marées. Bernard Dumouchel explique que les supermarchés font mal aux boucheries de quartier mais ils ne peuvent rivaliser au niveau de la qualité et de la fraîcheur des produits. Il y a aussi le service à la clientèle qui est bien différent, insiste-t-il. « On offre un service personnalisé. On connaît bien nos clients qui viennent ici depuis plusieurs années. Le sentiment d'appartenance à la communauté est bien important pour nous », ajoute-t-il.

L'automne est une saison particulièrement occupée avec la viande de gibier. Toutes les boucheries du Québec et de l'Ontario sont sollicitées par les chasseurs qui reviennent au bercail avec leur butin. Dumouchel Meat & Deli n'y fait pas exception. À l'automne, on y fait du débitage de cerfs de Virginie, d'originaux et d'ours. « On fait cela après nos heures régulières de travail, indique Patrick Dumouchel, car il faut tout bien nettoyer pour s'assurer qu'il n'y ait aucune bactérie provenant de gibier qui reste », explique le jeune boucher.

Les boucheries sont soumises à de nombreux règlements relatifs à l'hygiène et à la santé publique. Chaque deux semaines, précise Bernard Dumouchel, les inspecteurs viennent à la boucherie

pour vérifier si la température de la viande est convenable, les planchers et les équipements adéquats, etc. « C'est très strict et c'est bien ainsi car il faut éviter à tout prix que des bactéries se propagent d'une viande à l'autre », dit-il.

Même si Patrick Dumouchel ne figure pas aux côtés de son père, son grand-père et son arrière-grand-père sur la murale extérieure de la boucherie, il sait qu'il fait partie de cette lignée de bouchers qui n'est pas prête à s'éteindre. « Je n'ai pas encore d'enfant mais si j'en ai, j'aimerais bien qu'ils apprennent le métier de boucher. Je ne les forcerai pas. Mais je serais sûrement fier qu'ils pratiquent le métier de mes ancêtres. »



PROFIL D'ENTREPRISE
Dumouchel Meat & Deli
 Secteur d'activité : **Boucherie**
 Année de la fondation : **1948**
 Ville : **Ottawa**
 Propriétaire : **Bernard et Sylvie Dumouchel**
 Nombre d'employés : **9**
 Site internet : **dumouchelmeat.com**





Meilleur coup en carrière ?

Déménager la boucherie à la Plaza McArthur.

Un moins bon coup ?

Il a beau chercher, il n'en trouve pas.

Un conseil ?

Suivre ses rêves.

Un mentor :

Son père André qui lui a montré le métier de boucher.



LINKEDIN, PARTENAIRE DE VOTRE STRATÉGIE D'AFFAIRES

Si vous croyez que LinkedIn est réservé aux chercheurs d'emploi et aux experts en ressources humaines, détrompez-vous. Ce réseau compte plus de 500 millions d'utilisateurs et ne cesse de prendre de l'ampleur. En 2017, il y avait près de 13 millions de Canadiens qui en étaient membres. LinkedIn devrait donc faire partie intégrante de votre stratégie d'affaires pour vous aider à dénicher de nouveaux clients.

PROFIL PERSO

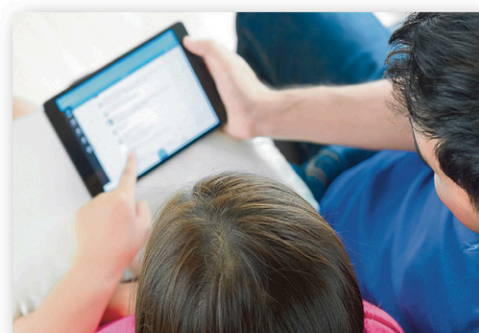
Pour connaître du succès sur LinkedIn, il ne faut pas seulement créer une page entreprise. Pensez tout d'abord à bien soigner votre profil personnel afin de vous positionner comme un expert dans votre domaine. Lorsque des clients potentiels chercheront votre nom, ils pourront trouver de l'information pertinente à votre sujet et savoir d'emblée s'ils veulent travailler avec vous. Il est donc important de maintenir votre profil à jour et y rajouter vos contributions régulièrement. Le même principe s'applique aux employés de votre entreprise. Ce sera ensuite le temps de créer la page de votre organisation.

PAGE ENTREPRISE

Lorsque vous créez votre page entreprise, consacrez-y le même soin qu'à votre profil personnel. Les clients potentiels devraient y trouver de l'information sur vos services et produits, les gens qui y travaillent et du contenu pertinent à votre industrie. Comme toute bonne stratégie, vous devez savoir à qui vous vous adressez et quels sont vos objectifs. Pensez aussi à optimiser votre page en y ajoutant des mots-clés, en insérant des liens (de votre site web ou blogue par exemple) mais surtout en créant et en partageant du contenu intéressant pour votre auditoire.

CONTENU ENGAGEANT

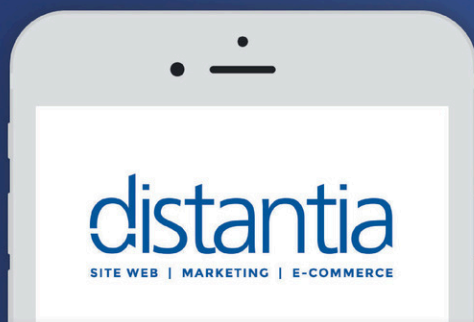
Ne vous limitez surtout pas à créer et à partager du contenu sous forme de texte. En 2018, même les usagers LinkedIn s'engagent davantage envers le contenu qui n'est pas statique. Vidéos, images, présentations, graphiques, etc. sont les bienvenus et assureront une belle visibilité à votre page entreprise. Comme pour les autres réseaux sociaux, n'oubliez pas d'avoir un équilibre entre la promotion de vos produits et services, du contenu que vous avez créé et le partage du contenu des autres acteurs influents de votre industrie. Bref, aidez vos clients cibles à résoudre leurs problèmes.



M. Jonathan Fournier
Président Distantia

CONSEIL D'EXPERT

Pour faire valoir votre contenu LinkedIn, commencez par consulter les statistiques de votre page. Une fois que vous comprenez bien quel type de contenu suscite le plus d'engagements de la part des usagers, choisissez vos meilleurs billets et commanditez-les. Dans ce cas, ils paraîtront dans le fil d'actualité des professionnels qui vous intéressent. Vous pouvez aussi créer une campagne publicitaire LinkedIn pour vous aider à atteindre vos objectifs. Distantia peut vous aider en ce sens et pour tous vos besoins de site Web, E-Commerce, logiciel personnalisé, stratégie SEO, base de données APP, mobile, médias sociaux, UI & UX design.



NOUS CRÉONS DES SITES WEB

PLUS DE 2000 PROJETS RÉALISÉS DEPUIS 1999

GATINEAU / OTTAWA





LA SADC DE PAPINEAU PARTICIPE À LA LUTTE CONTRE LES ÉMISSIONS DE CARBONE

Pour une entreprise de taille modeste, il peut être complexe de conjuguer viabilité financière et environnementale, la question monétaire éclipant parfois les considérations écologiques. Heureusement, il existe des solutions ! Grâce au projet Crédits carbone du Réseau des SADC et CAE, quelques 150 petites entreprises en région bénéficieront d'un accès au marché volontaire du carbone.

L'UNION FAIT LA FORCE

Lancé en décembre dernier par le Réseau des SADC et CAE, ce projet permet aux entreprises de recevoir une reconnaissance et une récompense financière qu'elles ne pourraient obtenir individuellement. En unissant leurs efforts, elles peuvent vendre leurs unités carbone à d'autres organismes visant la carboneutralité.

ENCADRÉS POUR MIEUX S'ILLUSTRE

Quinze des 67 SADC et CAE du Québec participant au projet offrent aux entreprises un accompagnement personnalisé et une aide financière leur permettant d'avoir accès à de l'expertise pour faire leurs premiers pas sur le marché du carbone.

En quoi ce projet mènera-t-il ces entreprises plus loin ? « Grâce à l'encadrement qu'elles recevront et à la mise en commun de leurs efforts », explique Mélissa Bergeron, directrice générale de la SADC de Papineau, « les entreprises participantes seront mieux positionnées

pour faire valoir leur engagement écologique. De plus, la récompense financière qu'elles recevront les encouragera à investir davantage dans le développement durable. »

PAPINEAU AU RENDEZ-VOUS

Depuis 2008, ce sont plus de 1 000 entreprises qui, grâce au soutien des SADC et CAE, ont adopté des pratiques durables. Dans la région de Papineau, nombre d'entre elles ont lancé des mesures de réduction de leur empreinte carbone. Le projet a donc suscité beaucoup d'enthousiasme auprès des entreprises et des organismes à but non lucratif.

« Nous avons reçu plus d'une vingtaine de propositions », explique Mme Bergeron. « Les dix candidats retenus ont été choisis parce qu'ils représentent la diversité des initiatives entreprises dans la région. » Ils comprennent notamment une église et des organismes à but non lucratif qui ont déjà entrepris il y a quelques années, de réduire leur consommation d'énergie et leur production de déchets.

UN AVENIR PROMETTEUR

Le projet promet d'entraîner des réductions importantes. On estime que d'ici un an, plus d'un million d'unités carbone seront mises en marché. Au cours des derniers mois, sept entreprises soutenues par la SADC du Haut-Saguenay ont vendu plus de 3 300 unités carbone. À quoi doit-on s'attendre dans la région de Papineau ? Les 10 entreprises participantes feront l'objet d'un audit qui déterminera leurs émissions potentielles. Demeurez à l'affût !

Gatineau Couture La reprise d'un commerce, un défi de taille

Sophie Castonguay
Propriétaire

par **Maud Cucchi**
Collaboration spéciale

Vous n'osez plus confier les ourlets de vos pantalons à votre grand-mère ? Gatineau Couture est donc pour vous. Le commerce racheté par Sophie Castonguay en 2016 ne se contente plus de vendre des machines à coudre ou de les réparer. Il s'est lancé dans un marché ancestral qui connaît un regain d'intérêt : les cours de couture. Et propose même des camps d'été pour les plus jeunes. S'attaquer à l'obsolescence programmée des vêtements d'aujourd'hui, rattraper un savoir perdu entre deux générations ou trouver une occupation utile à ses dix doigts, les raisons ne manquent pas pour manier fils et aiguilles avec dextérité.

« Je couds pour le plaisir depuis que je suis toute petite, ma mère me l'a enseigné. Mais c'est peut-être la crise de la quarantaine qui m'a poussée à me recentrer, à vouloir me lancer dans ce qui me passionnait vraiment », raconte Sophie Castonguay, à l'heure de fermeture de sa boutique flambant neuve.

« Le rachat de cette entreprise, c'est un élan passionné, poursuit celle qui fut communicatrice sportive dans une autre vie. J'aime la couture et je ne voulais pas que ce commerce ferme. » La reprise nécessite une longue période de travaux. La décoration datait des années 1980, se souvient-elle, et l'ancien propriétaire d'Aux machines à coudre Gatineau rédigeait toute son administration à la main.

Sous un même toit, boutique, école et studio sont refaits de fond en comble avec l'aide de son époux, investisseur, comme elle, dans les immeubles à revenus: de grandes fenêtres avec vue sur le boulevard

Maloney encadrent une dizaine de stations de couture prêtes à l'emploi. En vitrine parade la Rolls Royce des modèles : une machine à piloter pour broder, coudre et piquer des courtes-pointes. À 10 000 \$ la bête, le wifi n'est qu'une option parmi tant d'autres.

Tradition et modernité

Quand la nouvelle propriétaire a repris le magasin en 2016, Aux machines à coudre Gatineau avait développé une clientèle à partir de la vente et de la réparation de modèles Janome, l'un des fabricants majeurs dans le domaine. Une marque japonaise louée pour sa précision et sa durabilité, complète la vendeuse déjà aguerrie. Ses clients viennent parfois de Sudbury et du Nord de l'Ontario.

« Les boutiques en ligne nous font acheter une image sur Internet, alors que les commerces spécialisés accompagnent le client. À l'achat d'une machine à coudre, nous offrons un cours en guise de mode d'emploi », cite-t-elle en exemple.

Le changement de propriétaire, de nom et les rénovations n'ont pas bouleversé l'ADN de la boutique, qui offrait déjà des cours de couture. Pour l'heure, l'activité principale demeure la même : la réparation des machines. Mais l'entreprise se diversifie désormais dans la vente de tissus et bientôt la promotion de collections de couture gatinoises.

La nouvelle gérance semble également bien partie pour s'imposer sur le marché du service de proximité grâce à la modernisation de son approche qui lui permet d'attirer une nouvelle clientèle, bien plus rajeunie.

La couture en camp de jour

Les camps de jour de couture accessibles dès l'âge de huit ans affichent presque complet pour l'été 2018. « Les parents ont été conquis l'an dernier. Ils savent que la couture, c'est comme la cuisine : quand tu as appris à le faire, ça te servira toute ta vie ! »

Un bon coup ?

La mise sur pied de camps et de cours pour enfants.

Un moins bon coup ?

Avoir mal évalué la période de transition.

Un mentor ?

À la recherche d'un mentor.

Un conseil ?

Savoir être créatif et avoir beaucoup d'énergie.



Les jeunes apprentis s'attellent aux mêmes machines que les adultes. « Utiliser des modèles électroniques, ce n'est pas dangereux dans la mesure où nos professeurs leur montrent où positionner les doigts, les mains, où filer la machine. » Les enfants atteints d'un déficit d'attention seront plus aptes à se concentrer sur une machine à coudre, fait remarquer Sophie Castonguay. Dans tous les cas, ça relaxe et ça fait baisser la pression artérielle, assure-t-elle en citant de mémoire une étude américaine.

« Ils repartent tous avec la fierté d'avoir accompli quelque chose. » Car plutôt que de travailler sur des échantillons, les élèves quittent la boutique avec leurs propres projets: sacs, trousse d'école... Ils confectionnent deux objets par jour, selon les techniques de base : fermetures éclair, bouton/boutonnieres,

coutures droites. Si le succès continue d'être au rendez-vous, Mme Castonguay proposera d'autres ateliers, comme la broderie à la main.

Cet axe de développement en cours nécessite le recrutement de nouveaux professeurs, un défi de taille pour Gatineau Couture. « Les femmes

sachant coudre manquent souvent de confiance en elles pour l'enseigner et c'est dommage », déplore Sophie Castonguay. En matière de couture, les mentalités aussi doivent apprendre à virer de bord.

PROFIL D'ENTREPRISE

Gatineau Couture

Secteur d'activité:
Couture

Ville : **Gatineau**

Année de la fondation : **2016**

Propriétaire : **Sophie Castonguay**

Nombre d'employés : **2 à temps complet, 2 à temps partiel**



LICENCIEMENT ET PRÉAVIS DE DÉPART

Plusieurs employeurs croient, à tort, qu'un licenciement économique constitue un motif suffisamment sérieux pour les exonérer de leurs obligations en matière de préavis de licenciement ou d'indemnité de départ. Ce n'est pas le cas et les employeurs doivent tenir compte de leurs obligations à cet égard avant de procéder à un licenciement, pour éviter de faire l'objet d'un recours judiciaire.

LICENCIEMENT ET CONGÉDIEMENT

Congédiement : résiliation définitive d'un contrat de travail pour des raisons imputables au salarié, comme son mauvais comportement. Licenciement : les tâches du salarié ne sont plus requises pour des raisons économiques, organisationnelles ou techniques. Il importe que l'employeur ne confonde pas ces deux concepts. En effet, l'employeur qui a une cause juste et suffisante de congédier un salarié peut être justifié de ne pas lui octroyer de préavis de départ ou d'indemnité en cas de faute grave. En revanche, un licenciement, même justifié, ne constitue pas un motif permettant à l'employeur de se soustraire à ses obligations légales.

LES PRÉAVIS PRÉVUS

En vertu de la Loi sur les normes du travail (« LNT »), un salarié licencié comptant plus de 3 mois de service aura droit à un préavis d'une durée variant entre une et huit semaines de travail : une semaine au salarié ayant moins d'un an de service continu, huit semaines au salarié qui en compte plus de dix. Ces préavis peuvent être travaillés ou remplacés par une indemnité équivalente. Lors d'un licenciement, même justifié par une situation économique évidente, l'employeur qui omettrait de payer ces préavis serait en défaut et pourrait faire l'objet d'une poursuite civile de la CNESST.

CODE CIVIL DU QUÉBEC

La LNT constitue la norme minimale à respecter, mais elle ne supprime pas le Code civil du Québec (« CcQ »), en vertu duquel les salariés licenciés ont droit à un délai-congé raisonnable. Il peut varier selon l'âge du salarié, son ancienneté, la nature de ses fonctions, etc. Selon les circonstances, sa durée est parfois équivalente au préavis de la LNT, mais elle peut aussi atteindre jusqu'à deux ans de salaire dans des circonstances exceptionnelles! Un salarié pourrait donc tenter un recours pour obtenir un délai-congé même si l'employeur lui a octroyé le préavis prévu par la LNT, et réclamer l'écart entre les deux.



M^e Philippe Coderre
Lapointe Beaulieu, Avocats

CONSEIL D'EXPERT

En matière de licenciement, il est recommandé aux employeurs de toujours payer le préavis minimal prévu par la LNT. Si l'employeur entend verser au salarié un préavis supérieur afin de tenir compte du délai-congé, il a tout intérêt à offrir cette indemnité excédentaire en exigeant la signature par le salarié d'une quittance totale, finale et définitive qui règlera tous les litiges potentiels. Évidemment, nous recommandons aux employeurs de faire évaluer la durée du délai-congé raisonnable par un professionnel afin de s'assurer de verser une indemnité conforme à la loi et la jurisprudence.

LIVE EDGE

UNE COMPAGNIE QUI MARCHE À LA PLANCHE

par **Marc Gauthier**
Collaboration spéciale

Ils ont pris une seule journée de congé depuis deux ans. Pas le temps de souffler, leur entreprise explose de partout. Les commandes, la fabrication, les points de vente, la comptabilité. Pas mal pour une compagnie qui n'existait même pas il y a deux ans !

L'histoire commence au printemps 2016. Kevin Slama, soudeur de métier, est sans emploi. Pour passer le temps, il construit un voilier en bois et des meubles. Puis sa maison, ici, à Mayo, non loin de Buckingham. Il tombe en amour avec le bois. Son épouse,

Stéphanie Landry, elle, est diplômée en commerce et a passé 12 ans de sa vie à vendre des produits à de grands détaillants. Une idée démesurée lui passe par la tête. « On va vendre des meubles en bois, mais en gros volume ». Elle dit à son mari : « L'idée est tellement folle, on a besoin de tellement d'argent, mais on va le faire pareil ».

Kevin Slama et Stéphanie Landry
Propriétaires



Voilà, la Cie de Bois Live Edge vient de démarrer et le couple n'aura plus une seconde à lui.

Leur produit est original. Des tables, des bureaux, des tablettes en bois de pin ou d'érable. Les supports des meubles sont en acier. Vous achetez les tranches de bois nécessaires à votre projet, vous les assemblez grâce à un système de vis inventé par Kevin, vous choisissez un type de pattes en métal et vous venez de créer votre meuble. Un mariage de moderne et d'ancien.

Les géants de la rénovation comme Home Depot et Loews sont immédiatement conquis. « Je n'ai jamais vu une réaction vite comme ça », s'exclame madame Landry. En quelques semaines, les grandes chaînes acceptent de distribuer leurs

produits. D'abord parce qu'ils respectent les normes écologiques UCIN, mais aussi parce qu'ils sont très abordables. Les seules tranches de bois vendues au pays venaient de l'étranger et leurs prix, élevés.

La petite compagnie de L'Ange-Gardien se retrouve d'un coup avec plus de 160 points de vente au pays, mais aucun endroit pour produire ses planches. « On a créé et vendu le produit avant d'ouvrir nos deux usines! », rigole aujourd'hui Kevin Slama.

D'ailleurs, le couple avait été retenu pour participer à l'émission de télévision *Dans l'œil du dragon* l'an dernier, mais personne n'a voulu les financer parce que l'entreprise n'avait pas encore de marchandises en magasin !

Dans les mois qui ont suivi les contrats de distribution avec les marchands, tout a été mis sur pied à une vitesse folle : contrats de vente, financement, embauche, livraison, achats de bois, de fer, marketing, étiquetage. « On avait le bon produit au bon moment », constate Kevin Slama.

Un chiffre d'affaires qui explose

La première année, Live Edge vend pour 250 000 \$ de meubles. À sa deuxième année d'existence, les ventes explosent à 3,2 millions de dollars. Et ce n'est que le début. La petite entreprise locale a expédié un premier camion de planches aux États-Unis en mars dernier. Pas moins de 124 magasins américains Loews vont vendre leurs produits. S'ajouteront 150 Home Depot US cet été et le marché australien à l'automne.

Un bon coup ?

De s'être entouré de firmes en graphique et marketing.

Un moins bon coup ?

Nous avons attendu trop longtemps pour mettre en place la tenue de livres.

Un mentor ?

Mon ancien patron Richard Desroches qui est maintenant notre directeur des ventes.

Un conseil ?

A tous les jeunes entrepreneurs, de commencer dès le début d'organiser votre tenue de livres.



L'an prochain, la majorité de leurs ventes se feront à l'étranger. Réussite complète et foudroyante pour ce couple en symbiose comme deux planches de pin embouvetées. Elle est née à Toronto, d'une mère acadienne et lui, à Drummondville. Trop occupés présentement pour avoir des enfants.

Même s'ils sont endettés pour plus de 600 000 \$, l'avenir s'annonce prometteur. Au départ, les créanciers voulaient qu'ils tentent de vendre leur concept de meubles à fabriquer dans deux ou trois magasins mais le couple insiste. « Nous, c'était notre stratégie : viser un marché de masse en partant », explique M. Slama.

Les deux entrepreneurs sont fiers de dire que tout est fabriqué localement : les planches, les structures de fer, les modèles. Le bois, lui, provient de l'Ontario. Ils sont aussi reconnaissants envers la région. « On est convaincus que

notre entreprise n'aurait pas pu voir le jour ailleurs », note Mme Landry. « On a reçu de l'aide de tout le monde, la ville, le CLD, le SADC. »

Après ces dernières années vécues comme dans un tourbillon, les deux

entrepreneurs prévoient prendre un peu de repos le mois prochain. Ils s'en vont en vacances pendant... deux jours à Las Vegas !

Pas question de se reposer longtemps, trop de pain sur la planche!



PROFIL D'ENTREPRISE

Live Edge

Secteur d'activité:
Conception et fabrication de produits du bois

Ville : **L'Ange-Gardien**

Année de la fondation : **2016**

Propriétaires : **Kevin Slama et Stéphanie Landry**

Nombre d'employés : **11**

Site internet : **livedgetimber.com**



SÉCURITÉ INFORMATIQUE VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE MENACÉE ?

Les cybermenaces sont omniprésentes. Que ce soit pour miner votre entreprise ou simplement utiliser vos ressources informatiques à mauvais escient, votre environnement informatique est constamment sous attaque. Afin de protéger votre entreprise de ces dangers, il est tout d'abord nécessaire de comprendre leur source et de se familiariser avec les différents outils qui sont à votre disposition afin de jouir d'une plus grande tranquillité d'esprit.

MENACES À SURVEILLER

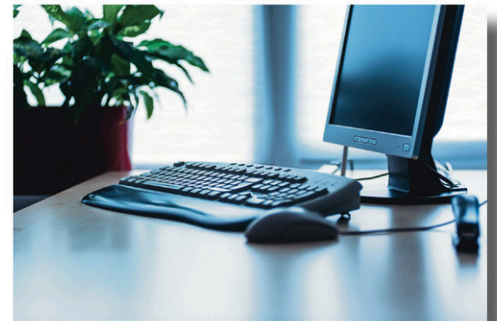
Un ordinateur peut être contaminé de plusieurs manières. Les pourriels, ou spam, sont des courriels non désirés contenant habituellement de la publicité. Cependant, certains de ces messages peuvent constituer une menace. L'hameçonnage, ou Phishing, consiste à tromper le destinataire en l'attirant sur des sites factices où seront récupérés son mot de passe et autres données confidentielles. Il est aussi possible de contaminer l'équipement informatique d'une entreprise en y téléchargeant des fichiers provenant d'ordinateurs ou de sites web non protégés, ainsi que de tous périphériques externes non vérifiés comme par exemple des disques durs externes ou des clés USB.

LES OUTILS

Bien qu'aucune méthode ne soit infaillible, vous pouvez protéger l'environnement informatique de votre entreprise de plusieurs façons. Installez d'abord des pare-feux, afin de mieux contrôler les ports entrants et sortants de votre réseau, ainsi ils filtreront le trafic et bloqueront certains sites internet. Faites installer un logiciel antivirus et un filtre anti-spam pour votre système de messagerie. Établissez une politique de sécurité au sein de votre entreprise. Assurez-vous de bien gérer les accès à vos répertoires de fichiers partagés et choisissez de bons mots de passe, contenant idéalement des caractères majuscules, minuscules, des chiffres et des symboles.

PRÉVENIR OU GUÉRIR ?

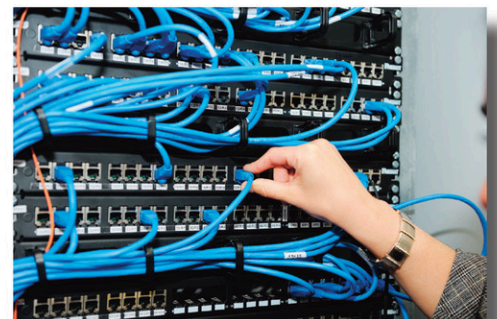
Il est tout aussi primordial de mettre en œuvre une solution de reprise des activités. En cas de perte de données, par exemple, assurez-vous non seulement de sauvegarder toutes vos données essentielles, mais testez aussi la fiabilité de celles-ci. Il est recommandé de sauvegarder vos données dans le nuage, en faisant affaire avec un fournisseur de service infonuagique sûr. Dotez-vous également d'un plan de relève en cas de sinistre ou de perte d'équipement informatique. Créez une réplique de vos machines et de vos serveurs, sauvegardée sur le nuage, pour éviter toute perte de données d'origine matérielle.



Dominic Martine
Associé chez
Commtech

LE CONSEIL DE L'EXPERT

Il est essentiel de bien connaître les différentes menaces qui circulent, comme les maliciels, les tentatives d'hameçonnage et les réseaux de machines zombies (ordinateurs infectés, à des fins malveillantes, par un ver ou un cheval de Troie, qui s'attaquent ensuite aux autres ordinateurs) et de régulièrement mettre à jour ses connaissances, car ces menaces évoluent rapidement. Dominic Martine, associé chez Commtech, vous rappelle de faire affaires avec un spécialiste pour protéger votre environnement informatique. Commtech en testera la sécurité puis vous fournira un audit de sécurité et vous aidera dans l'élaboration d'un plan d'action afin de prévenir les dangers.



CONTACTEZ NOUS DÈS MAINTENANT!

www.commtech.ca
819 775-9333

« L'INFORMATIQUE, C'EST NOTRE MÉTIER! »



KomFort

Mme Julie Tellier
Présidente
Directrice générale

Mme France Cayer
Partenaire d'affaires

KomFort

Un projet écolo-luxe à saveur autochtone

KomFort, un projet de villégiature de type tout-inclus alliant écologie, luxe et traditions autochtones est en préparation pour l'Outaouais. Et les détails commencent à peine à être connus bien que l'investissement soit de l'ordre de 150 millions de dollars.

« KomFort sera situé dans les environs de Chelsea, un cadre naturel formidable, à proximité d'Ottawa », a déclaré Julie Tellier la promotrice et investisseuse principale du projet, dont la construction commencera en 2019 pour se terminer en 2021.



« KomFort est un projet tellement original et inédit, qu'il est difficile à décrire. Je travaille actuellement avec des architectes et des concepteurs pour donner vie à tous

ses aspects et j'ai vraiment hâte de le présenter, le 29 mai prochain, » d'ajouter Julie Tellier. Des occasions d'investissements seront offertes et tous les détails seront dévoilés à ce moment.

La société de Julie Tellier souhaite un investissement de 150 millions de dollars dans le projet KomFort.

« J'ai beaucoup sillonné l'Outaouais, des deux côtés de la rivière. J'ai constaté que la région, reconnue pour ses festivals, fêtes et attraits, a encore un grand potentiel inexploité et pourrait attirer encore plus de touristes. Avec ma partenaire d'affaires France Cayer, j'ai donc imaginé KomFort. »

À PROPOS DE JULIE TELLIER

Julie Tellier est une femme déterminée, confiante et habituée de rêver grand. Originaire de Sainte-Cécile-de-Milton, en Montérégie, elle a découvert l'Outaouais grâce à des amis. Coup de foudre à la fois pour y faire son nid et y brasser des

affaires. Et pas les moindres. À 43 ans elle est déjà propriétaire de la société Les entreprises JYT Inc. et à l'origine du Projet Amsterdam, qui compte 78 unités de location dans le secteur Aylmer, à la limite du quartier Le Plateau.

Membre d'une famille d'entrepreneurs de la région de Granby, Julie a continué la tradition après des études en arts médiatiques et en Administration des affaires à l'Université du Québec à Montréal.



En plus du projet immobilier Projet Amsterdam, Julie

est présidente et directrice générale de la compagnie Les entreprises JYT Inc., spécialiste de la plani-reno, la gestion immobilière, l'entretien ménager commercial, la tenue de livres et de la vente de produits nettoyants.

Renseignements : info@lesentreprisesjyt.com

Les détails du projet KomFort dans Le Droit AFFAIRES du 23 mai 2018.

LES ENTREPRISES
JYT inc.

par
Yan Aubé
Spécialiste en spiritueux



CHRONIQUE SPIRITUEUX

La mystérieuse vodka

Avec le printemps arrivent aussi les soirées belles soirées sur les terrasses, des moments qui se feront de plus en plus nombreux et ce, souvent à même le confort de notre chez-soi. Un spiritueux qu'il vous faut pour ce genre de soirée est sans contredit la vodka, une boisson alcoolisée versatile et parfois très fine. Même s'il s'agit d'un produit très populaire, c'est un spiritueux mystérieux et incompris. D'ailleurs, tout comme la poutine, on débat encore sur son pays d'origine, à savoir la Pologne ou la Russie ?

J'ai envie de vous démontrer que non, les vodkas ne sont pas toujours pareilles. Regardons ensemble quelques exemples qui nous permettront d'en découvrir davantage.

Actuellement, le monde québécois de la micro distillation est très difficile. Les jeunes entreprises veulent et doivent gagner des revenus rapidement. Pour ce faire, on fait appel à ce que l'on nomme un alcool à grains neutres d'une grande entreprise.

Cet alcool, à 96% par volume, demande simplement d'être raffiné grâce à l'expertise et au savoir-faire d'un distillateur. C'est le cas de l'excellente Houpper & Frère de la distillerie québécoise Tower Hill. En ayant recours à une telle recette, on a tout de même l'essence même de la distillerie puisqu'elle peut se permettre de choisir le type et l'origine du grain. Dans le cas



PHOTO COURTOISIE

de cette belle vodka, on a opté pour un maïs québécois. On a donc droit à une vodka onctueuse, fraîche, un brin amer avec une touche d'agrumes.

Bien que ce soit une industrie difficile, certaines entreprises procèdent avec la méthode « grains à la bouteille », une procédure encore plus artisanale et plus dispendieuse. C'est le cas de la distillerie montréalaise CIRKA. On prend du maïs que l'on fermente pendant quelques jours, que l'on distille, que l'on dilue et que l'on filtre finement. Le résultat est très différent, mais ô combien délicieux ! Le grain se fait bien présent dans les arômes et un petit côté sucré fait son apparition lors de la dégustation. Une vodka unique pour vos cocktails et une vodka fortement agréable sur glace pour certains amateurs de whisky.

Bien sûr, on doit regarder ensemble la méthode traditionnelle dite à base de pomme de terre. Ce type de vodka génère un profil plus végétal, plus terreux. Le meilleur des exemples est sans contredit la vodka Chopin, d'origine polonaise. Créée en 1992, cette vodka est le résultat d'une fermentation de pommes de terre, préalablement chauffées avec la pelure, que l'on distille plus de quatre fois et que l'on filtre de façon très intense. Le résultat offre une vodka avec un aromate végétal, un peu résineux, avec une faible, mais agréable amertume. Très intéressante comme vodka, surtout pour connaître cette culture qu'est celle de la vodka de pomme de terre.

Vous désirez en connaître davantage sur l'univers de la vodka ? Rendez-vous sur www.yanaube.ca

PLANIFICATION : POURQUOI RECOURIR À UN SPÉCIALISTE?

Avec la prolifération des gourous de la finance autoproclamés sur toutes sortes de tribunes, pas étonnant que l'on remette en question la pertinence des experts longuement formés et dûment homologués. Après tout, on peut vendre son domicile sans agent ! N'en déplaise aux entrepreneurs amateurs du « je-l'ai-fait-moi-même ! », les conseillers en sécurité financière, représentants en épargne collective et planificateurs financiers réunissent un savoir pointu qu'on ne saurait trouver sur « les Internets ».

LE CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE

À l'image d'un entraîneur personnel et d'un styliste, le conseiller en sécurité financière vous accompagne à chaque étape de votre vie dans l'atteinte de vos objectifs financiers et dans l'acquisition de produits d'assurance (assurance vie, assurance invalidité, assurance maladies graves, rentes individuelles) et de placements. Titulaire d'un diplôme décerné par l'Institut québécois de planification financière (IQPF) et d'un permis de l'Autorité des marchés financiers (AMF), il vous aide à bâtir et à préserver votre patrimoine financier. Pour obtenir des résultats optimaux, vous devez le voir régulièrement afin d'ajuster le tir au fur et à mesure que votre situation change.

LE REPRÉSENTANT EN ÉPARGNE COLLECTIVE

Spécialiste des fonds communs de placement, le représentant en épargne collective a suivi le cours Fonds d'investissement au Canada (FIC) ou le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada (CCVM) de Formation mondiale CSI Inc. Il vous recommande les fonds communs les mieux à même de vous aider à réaliser vos objectifs de placement, de retraite et de planification successorale. En plus de recevoir et d'exécuter vos ordres d'achat et de vente de parts de fonds communs, il vous fournit des renseignements sur vos comptes ainsi que des comptes rendus sur le rendement de vos portefeuilles.

LE PLANIFICATEUR FINANCIER

Chef d'orchestre des finances d'entreprise, le planificateur collige les conseils de professionnels (conseiller en sécurité financière, fiscaliste, comptable, juriste, représentant en épargne collective) pour vous guider dans l'élaboration d'un plan d'action stratégique. Son rôle ? Aborder avec vous les quatre piliers de l'indépendance financière (réserve à court terme; objectifs à moyen terme; protection du revenu et des biens; objectifs à long terme) et analyser vos projets, moyens, objectifs et contraintes pour élaborer avec vous un plan financier en six volets (gestion des liquidités; assurances; planification successorale; placements; fiscalité; et retraite). Titulaire d'un diplôme de l'IQPF, il détient aussi un permis d'exercice officiel de l'AMF.



CONSEIL D'EXPERT

Quelle valeur accorder à un plan financier ? Que ce soit faute de temps ou de motivation, nombre d'entrepreneurs négligent de mettre en œuvre les actions prévues au plan. Or, comment s'attendre à obtenir des résultats dramatiquement différents sans changer d'approche ? Le meilleur plan financier est celui que vous établissez avec vos experts de confiance en fonction de vos valeurs et de vos objectifs et que vous mettez en application. Vous pouvez compter sur les spécialistes du Groupe Investors pour vous épauler tout au long de l'évolution financière de votre situation personnelle ou de celle de votre entreprise.

Normand Fairfield

Conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective



 **Groupe
Investors**

228, boul. St-Joseph, bureau 400, Gatineau
819 243-6497

www.groupeinvestors.com

CAMP ORKESTRA

« Un boot camp » de recrutement



par **Libana Kassab**
Collaboration spéciale

Soixante-douze heures en pleine forêt avec un budget et des délais limités, c'est ce que vont vivre les vingt communicateurs québécois sélectionnés pour participer au Orkestra Camp. L'objectif : remporter le grand prix de La fleur dorée.

Dominic Faucher est concepteur chez Orkestra, une agence de communication et marketing implantée à Gatineau. C'est lui qui a conçu le Orkestra Camp, une première au Québec.

« Nous n'avons pas vu d'opérations en forêt qui ressemble à celle-là pour se familiariser avec le monde des agences au Québec. Je ne crois pas avoir inventé le concept, raconte M. Faucher, ça doit sûrement exister ailleurs dans le monde. Je sais par contre qu'au Québec, je n'en ai pas entendu parler. »

L'équipe d'Orkestra travaille depuis environ un an sur ce projet, une sorte de « boot camp » de recrutement. Le concepteur chez Orkestra explique qu'ils se sont inspirés des opérations de recrutement que les agences québécoise font avec leur clientèle étudiante.

« Nous nous sommes dit comment Orkestra pourrait repousser la barre de ces opérations qui sont faites pour recruter des étudiants en général, raconte M. Faucher. Donc c'est là qu'est venue l'idée de combiner le *outdoor* avec la communication, de littéralement créer le plus grand défi mental pour les communicateurs. C'est vraiment un built-up de ce qui se fait dans l'industrie, mais en plus extrême. »

Les vingt communicateurs sélectionnés seront divisés en cinq équipes constituées chacune de quatre personnes.

« Le premier profil que nous cherchons c'est un coordonnateur, une personne qui sera responsable de coordonner l'équipe, de gérer l'échéancier et la logistique de l'équipe. Nous avons ensuite besoin d'un vidéaste qui va gérer son équipement dans le bois, qui sait gérer les acteurs, le son et faire du montage. Aussi, nous cherchons un concepteur-rédacteur qui sait écrire, synthétiser les idées et qui ne fait pas de fautes. Finalement, nous avons besoin d'un designer qui sait manier l'image, les couleurs et le dessin », définit Dominic Faucher qui ajoute avoir très hâte de voir le calibre des participants, mais aussi la variété de profils et des personnalités.

« Le camp s'adresse à toutes les personnes qui sont prêtes à relever des défis. Nous ne nous attendons pas à recevoir seulement des gens extravertis et énervés. Par exemple, les coordonnateurs sont généralement plus terre-à-terre », explique-t-il.

Le concepteur chez Orkestra insiste: le camp n'est pas réservé aux étudiants en communication: « Orkestra Camp est ouvert à n'importe qui en communication qui pense avoir les compétences pour accomplir le mandat et le défi que nous lançons. »



CLUB DE GOLF
CAMELOT
GOLF & COUNTRY CLUB

**CLASSIQUE
DE GOLF**
28 MAI 2018

94,5
uniqueFM

Inscriptions
UNIQUEFM.CA
613-745-5529

Sous la présidence d'honneur de **Geneviève Turcot**,
directrice de l'information au quotidien Le Droit.

Présenté par

Sterling Ford **Rockland FORD**
SALES LTD.



ON PASSE AUX CHOSES SÉRIEUSES.



Agence de pub . Photo . Vidéo . Stratégie média . Idéation

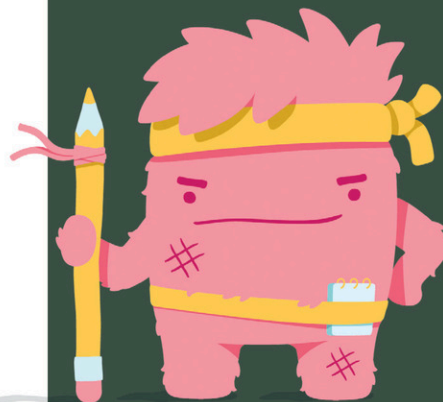
pixel. FIRME
CRÉATIVE
agencepixel.ca

M. Faucher s'attend de voir des participants qui arrivent de partout au Québec pour se réunir en Outaouais du 24 au 27 mai prochain.

« Nous avons des inscriptions venant des quatre coins de la province et nous couvrons toutes les dépenses à part le transport de ceux qui arrivent de loin. »

Les détails du séjour en Outaouais restent une surprise pour les participants qui se lancent dans l'inconnu.

« La seule chose que je peux dire, raconte avec beaucoup de confiance M. Faucher, c'est que tout va dépendre de comment les équipes vont réussir à gérer les attentes du client. Je dirais qu'il va y avoir un système de pointage attribué à chacune des décisions que les équipes vont prendre. En fonction des points que l'équipe obtient, les participants auront droit à différents types de nourriture ou d'hébergement. »





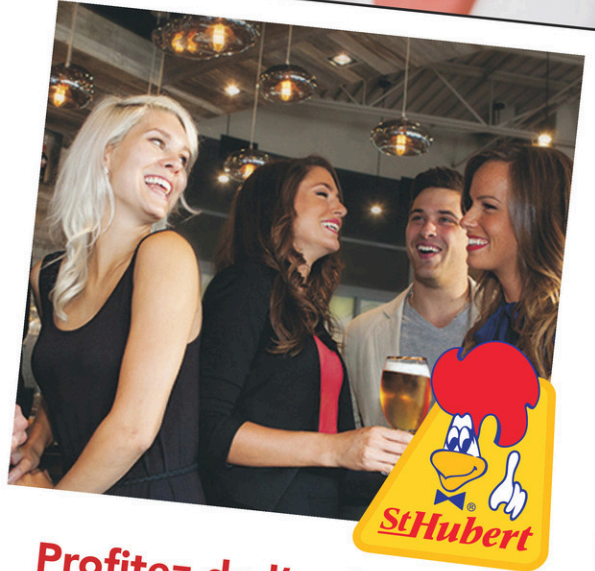
TABLES D'AFFAIRES



BISTRO 75

Votre nouveau rendez-vous d'affaires !

75, rue d'Edmonton
à l'intérieur du Ramada-Plaza
819 777-3727
ramadaplaza-gatineau.com



Profitez de l'ambiance et des offres irrésistibles

225, boul. Maisonneuve
819 776-6012
st-hubert.com



haru izakaya
RESTAURANT JAPONAIS

Tapas japonaises

25, chemin de la Savane
819 561-1889
haruizakaya.com



L'endroit par excellence pour vos dîners d'affaires

60, boul. St-Raymond
819 777-0924
restoquai.com



L'objectif du camp est bien évidemment de remporter le trophée La fleur dorée, mais les participants ressortiront avec bien plus à la fin des 72 heures en forêt.

« Évidemment de se mettre dans le bois comme ça, avec clients et autres membres

de l'industrie est la meilleure façon de se faire voir et de créer de bonnes relations avec les professionnels des communications. »

Dominic Faucher ne cache pas qu'il pourrait y avoir une opportunité

de stage ou d'emploi pour certains communicateurs qui se sont démarqués durant la fin de semaine. « De notre côté, si nous trouvons la perle rare dans chacun des domaines, il pourrait y avoir des ouvertures potentielles pour ces personnes, explique-t-il. »

PROCHAIN

Présenté par

BANQUE NATIONALE
Réalisons vos idées™

leDroit AFFAIRES
GATINEAU/OTTAWA

**REGROUPEMENT
DES GENS D'AFFAIRES
DE LA CAPITALE NATIONALE**

LE MERCREDI 23 MAI

BiSTRO75

BRUNCH DE LA FÊTE DES MÈRES

Un endroit de rassemblements convivial où bonne cuisine et bonne compagnie vont de pair.

**LE DIMANCHE 13 MAI
DE 11 H À 13 H**

ADULTE : 24,95\$

ENFANT DE
6 À 12 ANS : 11,95\$

5 ANS ET MOINS : GRATUIT

WWW.RAMADAPLAZA-GATINEAU.COM | 819 777-3727

75, RUE D'EDMONTON, À L'INTÉRIEUR DU RAMADA-PLAZA



Membre
Chambre
de Commerce
de Gatineau

ENSEIGNES MULTI GRAPHIQUE

L'IMPORTANCE DE VOTRE ENSEIGNE

L'enseigne de votre entreprise est la première image que vous projetez. C'est elle qui définit l'impression que se font vos clients potentiels. C'est souvent par elle que l'on vous reconnaît et se souvient de vous. Une enseigne professionnelle projette une certaine notoriété. Une fois installée, c'est une publicité en permanence. Il vaut donc la peine d'investir pour qu'elle soit belle, accrocheuse et durable.

De A à Z

Chez Enseignes Multi Graphique, nos graphistes chevronnés produisent des concepts accrocheurs, fabriqués sur place par des spécialistes d'expérience et installés par une équipe aussi efficace que minutieuse. Bien que notre spécialité demeure l'enseigne lumineuse, nous fabriquons aussi des enseignes en relief 3D, gravés, sculptés, en bois, en plastique ou en aluminium, et concevons également le lettrage et *wrap* de véhicule.

Nous utilisons des techniques, du matériel et de l'équipement à la fine pointe pour assurer un produit de qualité supérieure. Grâce à l'acquisition récente d'un deuxième camion-grue/nacelle de 65 pieds, nous sommes en mesure d'installer et de réparer tous les types d'enseignes et pouvons effectuer des travaux plus spécifiques de façon sécuritaire, dans le respect des normes en vigueur.

« Nous sommes fiers de toutes les créations qui sortent de chez nous », indique le propriétaire, Benoît Nadon. Il ajoute à la blague : « L'inconvénient, c'est

que nos enseignes sont souvent trop durables, alors nos clients ne reviennent pas avant longtemps. »

Les experts

Impossible de franchir un kilomètre sur une grande artère de l'Outaouais sans passer devant trois ou quatre enseignes produites par Multi Graphique. En effet, l'entreprise s'impose comme une des plus importantes dans le domaine de l'affichage en Outaouais. Sa clientèle, qui s'étend de Montréal à Toronto, en passant par Ottawa, Cornwall et Maniwaki, est fort variée : restaurateurs, fonction publique, Casino, STO, de nombreuses municipalités de l'Outaouais et une multitude de clients fidèles dans la région.

Fait inusité : la moitié de sa clientèle est composée de compagnies d'enseignes qui font appel à son expertise pour la revente. Faites affaire directement avec Enseignes Multi Graphique et économisez en éliminant les intermédiaires!

Multi Graphique : qualité et service depuis 1989

Benoît Nadon attribue ce succès au fait d'avoir une équipe bien outillée et bien formée, qui a le souci du détail, et au service attentionné. « Je veux que le client se sente privilégié. Nous en donnons toujours plus que ce qui est attendu », soutient-il.



Natif de la région, Benoît Nadon a fondé Enseignes Multi Graphique en 1989, à l'âge de 19 ans. Aujourd'hui, l'entreprise possède son propre bâtiment de 4 000 pi², compte une dizaine d'employés, est membre de l'Association québécoise de l'industrie de l'enseigne et est en pleine expansion. D'ailleurs, elle envisage de se relocaliser dans des locaux plus grands et mieux adaptés. Avis aux acheteurs intéressés!



Benoît Nadon
Président

www.multigraphique.ca



Membre de
Association
Québécoise
de l'Industrie
de l'Enseigne

enseignes
Multi Graphique

1085 Boul. Maloney Est, Gatineau, J8P 1H8

819 663-3735



Mentorat

Chambre de Commerce
de Gatineau

ccgatineau.ca

Sylvie Charette, **MENTORE DE L'ANNÉE!**

Chaque année, le Programme de mentorat de la Chambre de commerce de Gatineau célèbre celui ou celle dont le travail exemplaire est souligné par ses pairs. En avril 2018, cet honneur a été décerné à Mme Sylvie Charette, directrice des ventes-projets spéciaux, au quotidien *Le Droit*.

« Je remercie mes collègues pour cette belle reconnaissance, je suis touchée », de dire Madame Charette. Engagée dans la promotion du mentorat, la récipiendaire fait partie du conseil de cellule de Gatineau, anime un groupe de co-développement de 8 entrepreneurs et est certifiée *Argent* par le Réseau M. « Mais ma plus grande récompense reste le succès des mentorés », confie-t-elle. « Je cherche à les inspirer pour qu'ils soient de meilleurs entrepreneurs. »

LONGUE EXPÉRIENCE

Durant ses années universitaires, Mme Charette gérait tous les aspects de la boutique de vêtements où elle travaillait. Par la suite, cette femme d'action a fait son entrée dans le monde des médias : de représentante publicitaire d'une station de radio, elle a gravi les échelons un à un jusqu'à la direction générale de l'entreprise, avant de devenir dg d'un groupe de quatre stations, radio et télé, en Outaouais.

« Durant toute ma carrière, j'ai côtoyé des gens d'affaires en leur apportant mon expertise; je suis la conjointe d'un homme d'affaires qui a lancé sa propre entreprise alors que nous étions encore aux études; je l'ai vécu avec lui. J'ai été mentore à plusieurs reprises au cours des années, mais ça fait maintenant six ans que je le fais pour le Programme de la Chambre de commerce de Gatineau », indique la mentore de l'année.

LE MENTORAT

Le Réseau M, dont fait partie le programme de la CCG, encadre et structure la pratique du mentorat. Une formation est requise et les mentors peuvent partager entre eux pour améliorer leur intervention. Le travail de mentor consiste beaucoup en l'écoute de la personne aidée et dans le partage d'expériences vécues. Puis, en lui posant des questions, le mentor l'amène à réfléchir à ses propres solutions. « Parfois, on voit leurs yeux s'illuminer, et on sent leur énergie monter; ils sont prêts à partir pour aller mettre à profit ce qu'ils viennent de comprendre », dit-elle.

Un mentor est une personne en affaires jumelée à un entrepreneur qui désire évoluer, apprendre et développer son savoir-être d'affaires par le biais d'un collègue expérimenté. Les mentors de la CCG ont plus de 10 années d'expérience en affaires et ils sont formés, reconnus et accrédités par le Réseau M (présent à travers le Québec et la francophonie), selon qui 78,4 % des entreprises mentorées sont encore en activité et ont connu une augmentation moyenne du chiffre d'affaires de 100 000\$ durant la période mentorale.

Pour bénéficier de l'encadrement du programme de mentorat de la CCG, il faut être en affaires depuis au moins un an. Par ailleurs, la CCG est présentement en recrutement de mentors et mentorés pour vivre cette expérience enrichissante, on peut obtenir plus d'informations auprès de la CCG.

Pour information :

Caroline Lefebvre
Responsable du Programme
de mentorat pour entrepreneurs
819-243-2246 poste 225



Jean-Louis Des Rosiers
Chef mentor de la
cellule de Gatineau

par
Caroline Leal
Spécialiste voyages



CHRONIQUE VOYAGES

Des découvertes à proximité

Il n'est pas toujours nécessaire de s'envoyer en l'air pendant des heures pour vivre une expérience formidable de voyage. Sise à environ trois heures d'auto d'Ottawa, la région du comté du Prince Edward abonde de richesses et constitue l'une de mes destinations canadiennes préférées. On y trouve des plages, des vignobles, des fromageries et une grande variété d'endroits où se loger. En planifiant son périple, pourquoi se limiter aux attraits touristiques et restaurants? Je vous propose ici trois formules d'hébergement pour miser sur une expérience hors de l'ordinaire, dès que l'on pénètre dans l'établissement.

L'hôtel

Une adresse incontournable dans la région, celle de l'hôtel Drake Devonshire. Vous connaissez possiblement son célèbre cousin, l'hôtel Drake à Toronto qui porte aussi le chapeau de salle de spectacle. Ici, nous avons droit au format rural du célèbre hôtel torontois. Son restaurant offre l'une des meilleures vues sur le lac Ontario et le décor se veut complètement éclaté avec d'énormes



PHOTO COURTOISIE

murailles dans la salle à manger et de nombreux détails vintage dans chaque coin et recoin de l'hôtel. Si vous n'avez pas la chance de dormir ici, vous pouvez tout de même profiter de cette adresse éclectique. Il suffit d'être de passage lors d'un des nombreux spectacles musicaux ou vernissages.

Le motel

Transformer un motel en déclin, c'est le défi que se sont lancés les deux copropriétaires du June Motel. Natives

de Toronto, elles étaient épuisées de la vie dans la Ville reine et elles ont décidées d'acheter un motel au bord de la route afin de le restaurer. Inspirées par les motels rétros de la Californie, elles ont peinturés les portes en rose, ajouté un sympathique bar à cocktails dans le lobby et voilà, le tour était joué. Le June Motel propose une parfaite expérience pour un week-end entre amies.

Le camping intelligent

Et si en camping, on remplaçait des hot-dogs par des œufs fraîchement pondus et des légumes du jardin tout juste cueillis? À la ferme Fronterra, les propriétaires Jens Burgen et Inge Albert offrent à leurs clients une luxueuse expérience nature. Ils évitent le terme populaire « Glamping », soit le mélange du camping et du glamour, et proposent plutôt la notion du Camping Intelligent. Installées sur de grandes plateformes en bois, chacune des tentes offre un vrai lit et des meubles. Il y aussi une houblonnière et une ferme où l'on peut savourer un repas hyper local. Pour rehausser votre expérience, demandez à dormir dans l'une des tentes flottantes où il faut marcher sur un quai ou ramer en canot pour s'y rendre.

PRÉSENTÉE
PAR



Voyages
ÇA VOUS AVANTAGE



Planifiez vos vacances en Amérique du Nord

DEMANDEZ LA NOUVELLE BROCHURE

caa.quebec.com

- ✓ Escapades urbaines et en train
- ✓ Autotours et hébergement
- ✓ Croisières et circuits (départ de Gatineau)
- ✓ Nouveau : location de motos et de VR

819 778-2225



Voyages
ÇA VOUS AVANTAGE



Jessica Bédard Shoes

Chausser les femmes partout dans le monde

Il y a des parcours d'entrepreneur qui font rêver. C'est le cas de Jessica Bédard, une créatrice de chaussures de la région qui compte maintenant parmi sa clientèle des noms tels que Sophie Grégoire Trudeau, Kourtney Kardashian et la réputée mannequin Gigi Hadid.

Un concept alliant style et tradition

En 2013, cette Gatinoise maintenant établie du côté de Cumberland n'arrivait pas à trouver les souliers rêvés pour marcher jusqu'à l'autel. C'est de là qu'a germé l'idée de créer des souliers de mariage élégants et stylés, mais qui offrent également les éléments de tradition tant recherchés par les mariées. Son objectif ? Que les mariées puissent reporter leurs chaussures longtemps après l'événement.

Lorsque vous vous procurez une paire de souliers de la collection mariage de Jessica Bédard, vous recevez les quatre éléments traditionnels : vieux, nouveau, emprunté et bleu respectant l'adage « something old, something new, something borrowed and something blue ». Comment une chaussure peut

réunir tous ces éléments ? L'adage est imprimé sur la semelle, le soulier est neuf et la pointe de la chaussure est bleue. Pour ce qui est de l'item emprunté, il y a une bague magnétique intégrée sous la semelle du soulier gauche qui est accompagnée d'une enveloppe de retour. Une fois la bague renvoyée, elle sera intégrée à une autre paire de chaussures et ainsi de suite.

Une réputation qui parcourt le monde

Jessica Bédard a appris son métier dans une grande école de design en Italie. En plus d'y développer sa technique, elle y a créé des liens d'affaires et déniché l'endroit où elle fait fabriquer ses chaussures. Ses souliers sont conçus dans la même manufacture que les créateurs Oscar de la Renta et

Manolo Blahnik et les matériaux choisis proviennent du même fournisseur que Valentino. Ces noms devraient faire vibrer une corde sensible chez les friandes de talons hauts. De plus, tous les détails sont réalisés à la main et les semelles sont en vrai cuir moulé, ce qui apporte un confort assuré.

Voulant élargir ses horizons et sa passion, Jessica Bédard a lancé ce printemps sa première collection de chaussures prêt-à-porter. Elle se rend en Italie aux trois mois pour dessiner ses collections. Elle vend ses chaussures en ligne, mais elle compte aussi sur des points de vente à Beverly Hills, New York, en plus d'avoir une salle d'exposition à Los Angeles. On peut jeter un coup d'oeil à ses souliers en allant au jessicabedarshoes.com



PROMOTION FLASH AFFAIRES

Présenté par



CASINO
LAC-LEAMY

L'ÉVÉNEMENT « LE POUVOIR DU SUCCÈS » EN COLLABORATION AVEC LA CCG

Présentée par Femmessor Outaouais au Hilton.

Une soirée inspirante et riche en émotions qui a fait salle comble avec plus de 250 participant(e)s pour célébrer le #SUCCÈSFÉMININ!



LE DÉFILÉ DE MODE AFFAIRES ET STYLES



La famille Blais organisait, le 9 avril, une levée de fonds au profit de l'Institut de recherche en immunologie et en cancérologie de Montréal, au Quai St-Raymond. Josée Tassé, LD Affaires est accompagnée de la chanteuse Joanne Blouin et de l'animatrice de la soirée, Martine Maisonneuve.

AUBAINERIE EN MODE CROISSANCE



En mars dernier, l'entreprise marque son entrée en Ontario à Place d'Orléans en créant la nouvelle bannière AUB44. David Barrette, Nancy Croteau ainsi que Jo-Anne Bordeleau et Mathieu Dallaire, sont les actionnaires propriétaires.

ARTIST IN RESIDENCE DISTILLERIE



Le 3 avril avait lieu la conférence de presse en présence de dignitaires concernant l'appui du gouvernement du Canada dans le démarrage de cette nouvelle entreprise.

DÉFI DES CHEFS LEUCAN



Présenté par Décarie Harvey Avocats & Notaire en collaboration avec GMS Sécurité. Le 22 mars dernier, 11 équipes composées d'un chef, d'un représentant des médias et d'un membre de Leucan se sont affrontées pour une compétition gastronomique culinaire. Cette soirée regroupait près de 700 convives et a permis d'amasser 115 000 \$ pour soutenir les familles ayant un enfant atteint de cancer dans la région.

OUVERTURE MARCHÉ ADONIS À GATINEAU



Le 14 mars ouvrait enfin à Gatineau la première succursale de la chaîne de supermarchés Adonis, propriété du détaillant en alimentation Metro. Plus de 200 employés vous y accueillent pour vous proposer des aliments d'inspiration moyen-orientale, libanaise et méditerranéenne.

HOMESENSE ET MARSHALLS



Le 20 mars dernier, Les Promenades Gatineau ont salué l'ouverture officielle de ces deux super magasins par le Groupe Immobilier Oxford. Cet investissement contribue à la dynamisation du secteur du commerce au détail à Gatineau et fait des Promenades Gatineau, un important moteur économique régional.

PARTAGEZ VOS ÉVÉNEMENTS

Contactez Josée Tassé : jtasse@ledroit.com



PROMOTION FLASH AFFAIRES

Présenté par



CASINO
LAC-LEAMY

5@7 CHAMBRE DE COMMERCE DE GATINEAU AU CLUB DE GOLF TECUMSEH

Le 20 mars dernier, vous étiez près de 150 personnes à vous joindre à ip fonik pour ce rendez-vous mensuel en compagnie de l'équipe du mois Steamatic Canada!



LA SOIRÉE DU PRINTEMPS «OSER SA RÉUSSITE»

La CCG a accueilli plus de 325 personnes pour la 2^e édition de notre Soirée du printemps « Oser sa réussite » présentée par Boless Inc le mercredi 4 avril. Une belle soirée pour souligner notre *Personnalité de l'année 2017* Denis Ouellette ainsi que l'implication de nos mentors et mentorés, sous l'animation du dragon Serge Beauchemin.



5@7 DE LA NOUVELLE ENTREPRISE 1 VALET

Nouvelle entreprise qui livre le monde à votre porte. Le moyen le plus simple et pratique de choisir parmi les meilleures entreprises locales.



PROMOTION FLASH AFFAIRES

Présenté par



CASINO
LAC-LEAMY

5 À 7 LE DROIT AFFAIRES, 21 MARS 2018, AU BISTRO 75

Présenté par



BANQUE
NATIONALE



Nadine Cormier, Concept NC; Denis W. Lemire, DL Conseil : Claude St-Cyr, Club d'Eau Plus



Laure Damoiseau, Marc-Philippe Laperrière, Ramada; Mylène Déry, Sandra Fanouh, Sito



Serge Chartrand, Claude St-Cyr, Club d'Eau Plus; Pierre-Paul Noreau, Le Droit



Christine Cadieux, Ramada; Kimberley Biggs, Agence Pop; Marie-Josée Guertin, Desjardins Entreprises; Audrey-Anne Ruest, Deloitte



Benoît Hort, Le Droit; Stéphane Larabie, Devcore



Alexandre D'Aoust, Mode Mobile; Sarah Soucy, Stelar; Isabelle Rhéaume, Luxunik; Jonathan Duval, Artwoods



Rachel Diotte, Anne-Marie Ethier, Gilles Fleury, Robert Chevrier, Deloitte; Lysanne Godin, Industries Cama; Mélanie Lefebvre, Deloitte



Joanne Bérubé, Alain Gervais, Industries CAMA; Josée Tassé, LD AFFAIRES; Paule Charette, Denis Payé, Studio 157



Marie-Josée Beaulieu, Sarah Doublali, Lapointe Beaulieu; Roxanna Juareh; Caroline Lefebvre, mentorat CCG



Éloïse Charette et Éric Vaillancourt, Studio 157; Philippe Coderre, Lapointe-Beaulieu; Sophie Laflamme, La Boîte Juridique



Yvan Fortin, Royal Lepage Ottawa; Sara Thibault, Linen Chest Gatineau; Denis Laflamme, Le Droit; France Laguë, Inspiration Déco



Marie-Josée Guertin, Louise Émond, Desjardins Entreprises; Danni Ann Robichaud, Sophie Laflamme, La Boîte Juridique; Francine Mercier-Chevrier, Librairie du soleil



Simon Desormeaux, Marleau Renaud & Ass.; David Houle, FL55; Chanel Taillefer, Agence Pop



Jose Manuel, Terra Natura; Alexandra Cronier, Max Média, Lisette Crête, Banque Natinale, Éric Brousseau, Le Droit



La direction et l'équipe du Resto-bistro 75 du Ramada

BiSTRO75

Merci à toute l'équipe
pour cet accueil
chaleureux!



ÉVÉNEMENTS À VENIR

27 AVRIL

SOMMET EVO : Énergie Verte Outaouais

Centre des congrès de Gatineau
120 \$* membres CCG, CREDDO
et SADC de Papineau
200 \$* non-membres

4 AU 6 MAI

Tournoi de hockey des entreprises et industries de Gatineau

Une initiative de Fredal Solutions

Complexe Branchaud-Brière
Économie de 75 \$ aux membres
CCG sur tarif d'équipe

5 JUIN

Assemblée générale annuelle de la CCG

Restaurant La Loge, Complexe Branchaud-Brière
Ouvert à tous - Vote aux membres seulement

13 JUIN

Tournoi de golf annuel de la CCG Présenté par le Groupe Heafey et le Groupe Maurice

Club de golf Château Cartier
Inscriptions et possibilités de
partenariat sur le site web

*Taxes en sus


[@ccgatineau](https://www.ccgatineau.ca)
[ccgatineau.ca](https://www.ccgatineau.ca)

Avril 2018 / Volume 2 / Numéro 7

Publié par
le quotidien Le Droit

47, rue Clarence, Bureau 202
Ottawa, ON K1N 9K1
Tél. : 613 562-0111

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

PRÉSIDENT ET ÉDITEUR

Pierre-Paul Noreau

RÉDACTEUR EN CHEF

Patrice Gaudreault

DIRECTRICE DE L'INFORMATION

Geneviève Turcot

COLLABORATEURS

Yan Aubé
Ethel Côté
Maud Cucchi
Paul Gaboury
Jean Gagnon
Marc Gauthier
Libana Kassab
Dominique La Haye
Caroline Leal
Isabelle Rhéaume
Jacques-Normand Sauvé
Hugues Théorêt

DIRECTEUR PRINCIPAL VENTE ET MARKETING

Éric Brousseau

DIRECTRICE DES VENTES CAHIERS SPÉCIAUX

Sylvie Charette

DIRECTEUR PRINCIPAL PRODUCTION

Raymond Bégin

GRAPHISTES

Manon Brassard
Patrick Dignard
Sylvain Thériault

PHOTOGRAPHES

Etienne Ranger
Simon Séguin-Bertrand
Patrick Woodbury

IMPRESSION

TC • Imprimeries
Transcontinental

PHOTOS DE LA UNE: PATRICK WOODBURY
PHOTOMONTAGE: PATRICK DIGNARD

Le magazine

leDroit AFFAIRES

GATINEAU/OTTAWA

est disponible dans notre
application gratuite **Le Droit.**



Suivez nous sur





LIVRE LE MONDE À VOTRE PORTE

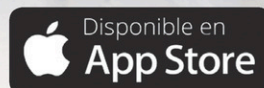
Le moyen le plus simple et pratique de choisir parmi les meilleures entreprises locales!



- Infirmières • Nettoyeurs
- Massages • Coiffure
- Services professionnels
- Services automobiles
- Services pour animaux
- Et plus!

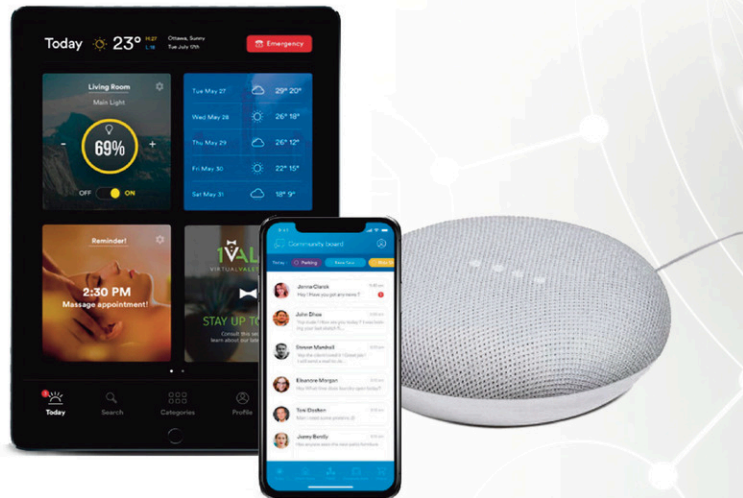
Tout dans le confort de votre maison

LANCEMENT DANS VOTRE QUARTIER BIENTÔT !





DÉVELOPPEZ VOTRE EN



PROFITEZ DE NOTRE AUDIENCE CAPTIVE VIA NOTRE COMMUNAUTÉ INTELLIGENTE ET L'APPLICATION MOBILE

BIENVENUE À NOS NOU



SERVICES DE NETTOYAGE À DOMICILE

UBREAKIFIX. RÉPARATION DE TÉLÉPHONE ET APPAREILS INTELLIGENTS

> Rendez-vous sur www.1valet.com

> Parlez à notre équipe info@1valet.com

LET

TREPRISE AVEC NOUS!

- PRÉSENCE EN LIGNE ACCRUE
- RECEVOIR DES COMMANDES PRÉPAYÉES ET SÉCURISÉES
- BÉNÉFICIEZ DE CAMPAGNES CIBLÉES
- AUGMENTATION DE REVENUS ET PRÉSENCE DE VOTRE ENTREPRISE



NOUVEAUX PARTENAIRES



NETTOYAGE DE VITRES
ET GOUTTIÈRES



PORTABLE



SALON DE COIFFURE
MOBILE



de aujourd'hui
n

> Composez le numéro sans frais
1-844-918-2538



CASINO

LAC-LEAMY

**trésors de la mer
au restaurant Arôme!**

Du 9 avril au 27 mai de 17 h à 22 h,
dégustez nos calmars grillés,
notre crabe des neiges et bien plus.

Réservez maintenant au 819 790-6410.

